

Sistemas agroalimentarios localizados en América Latina

alternativas para el desarrollo territorial

François Boucher

Angélica Espinoza Ortega

Mario del Roble Pensado Leglise

Coordinadores



**Sistemas
agroalimentarios
localizados en
América Latina**

alternativas para el
desarrollo territorial



Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM)



Universidad Autónoma Chapingo (UACH)



Colegio de Postgraduados, Campus Montecillo (COLPOS)



Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)



Universidad de los Altos de Chiapas, S. C.



Instituto Politécnico Nacional (IPN)



Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD)



Groupement d'Intérêt Scientifique Systèmes Agroalimentaires Localisés (GIS SYAL)



Laboratoire d'Etudes et de Recherche sur l'Economie, les Politiques et les Systèmes Sociaux (LEREPS)



Centro de Ciencias Humanas y Sociales-
Madrid del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC)



Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)

Sistemas agroalimentarios localizados en América Latina

alternativas para el
desarrollo territorial

François Boucher
Angélica Espinoza Ortega
Mario del Roble Pensado Leglise

Coordinadores



Esta investigación, arbitrada por pares académicos,
se privilegia con el aval de la institución coeditora.

Primera edición, septiembre del año 2012

© 2012

RED CIENTÍFICA EN SISTEMAS AGROALIMENTARIOS LOCALIZADOS

© 2012

Por características tipográficas y de diseño editorial

MIGUEL ÁNGEL PORRUA, librero-editor

Derechos reservados conforme a la ley

ISBN 978-607-401-629-1

Queda prohibida la reproducción parcial o total, directa o indirecta del contenido de la presente obra, sin contar previamente con la autorización expresa y por escrito de los editores, en términos de lo así previsto por la *Ley Federal del Derecho de Autor* y, en su caso, por los tratados internacionales aplicables.

IMPRESO EN MÉXICO



PRINTED IN MEXICO

LIBRO IMPRESO SOBRE PAPEL DE FABRICACIÓN ECOLÓGICA CON BULK A 80 GRAMOS

www.maporrúa.com.mx

Amargura 4, San Ángel, Álvaro Obregón, 01000 México, D.F.

Introducción

François Boucher, Angélica Espinoza,
José A. Fraire, Mario Pensado

El proceso de apertura comercial iniciado en América Latina a mediados de la década de 1980 impuso a los pequeños productores agrícolas un nuevo contexto de competencia económica para la que muchos de ellos no estaban preparados. Entre las características de este nuevo contexto podemos mencionar las siguientes: homogeneización de normas de sanidad e inocuidad; mercados locales crecientemente globalizados; canales de comercialización controlados por grandes cadenas de supermercados; influencia de cadenas tipo *fast-food* en los patrones de consumo.

Frente al irreversible proceso de globalización, lo local aparece como un elemento de competitividad que permitiría a las agroindustrias rurales (AIR)⁴ latinoamericanas disputar un lugar en los mercados globales, a través de su inserción en los nichos especializados que la propia globalización ha propiciado (e.g. productos orgánicos, de comercio justo, gourmet).

En este contexto, una serie de investigaciones intentaron dar cuenta del papel de las pequeñas empresas en el desempeño de los sectores agrícola y agroalimentario en los países en desarrollo, así como sobre la asimilación del territorio a una organización productiva de concentraciones geográficas de pequeñas empresas, distritos industriales o sistemas productivos locales. Fue así como a principios de la década de 1990 surge el concepto de sistemas agroalimentarios localizados (SIAL).

⁴La actividad que permite aumentar y retener, en las zonas rurales, el valor agregado de la producción de las economías campesinas a través de la ejecución de tareas de poscosecha en los productos provenientes de explotaciones silvo-agropecuarias, tales como la selección, el lavado, la clasificación, el almacenamiento, la conservación, la transformación, el empaque, el transporte y la comercialización (Boucher, 2004).

Como herramienta de política pública, el enfoque SIAL busca impulsar al desarrollo local y territorial a través de la promoción y expansión de redes de valor ligadas a concentraciones geográficas de AIR. Estas concentraciones se encuentran asociadas a la producción de uno o varios productos alimentarios con identidad cultural local, y están localizadas en territorios marcados por articulaciones complejas territorio-actores-sistema de innovación y una superposición creciente de las relaciones ciudad-campo.

El enfoque SIAL es particularmente útil en los territorios rurales de países latinoamericanos, pues la naturaleza del enfoque corresponde a un entorno de heterogeneidad en el que, como sistema flexible y evolutivo, puede adaptarse para hacer surgir nuevos mercados de productos diferenciados de alimentos anclados en una tipicidad, una identidad cultural y una relación sinérgica con otros elementos del desarrollo local en los territorios.²

En este sentido, el enfoque SIAL proporciona a los actores involucrados (*stakeholders*) en los procesos de desarrollo local y territorial un instrumento para generar formas efectivas de redes de cooperación y de coordinación directa, permitiéndoles así la posibilidad de disputar la hegemonía del proceso de globalización y contrarrestar sus efectos negativos.

Una de las principales aportaciones del enfoque SIAL es concebir al desarrollo local como un proceso basado en recursos complejos en el que los actores sociales involucrados pueden intervenir, lo que los convierte en agentes activos del desarrollo territorial. En este sentido, a diferencia de otros enfoques, el SIAL no sólo se aleja de las políticas sectorializadas y paternalistas de ayuda monetaria que conciben al territorio como un simple escenario de un sistema productivo, sino que lo sitúa al centro como un recurso global y complejo que contribuye al desarrollo institucional y no institucional de una comunidad en un espacio definido y construido por sus habitantes.³

Bajo esas premisas, el enfoque SIAL puede constituirse en un modelo de intervención social dado que posee la dualidad semántica de su naturaleza conceptual: el primero es el desarrollo de la experiencia social territorial, que representa un sistema de alimentos o alimentos con identidad cultural

²Javier Sanz C., "Sistemas agroalimentarios locales y multifuncionalidad. Un enfoque de investigación en alimentos, ciencias sociales y territorio", ponencia de conferencia magistral en Jornadas del IPN, México, noviembre de 2011.

³Th. Poméon y J. Fraire, "Un enfoque para el desarrollo territorial", *Cuaderno de trabajo de la RED México-Europa*, núm. 5, México, Fonacicyt, Conacyt, RED, 2011.

local como objeto de estudio; y, el segundo, la posibilidad de intervención en el estudio, la reflexión y la contribución a la toma de decisiones mediante la investigación-acción que involucra la interacción con el sujeto social de estudio.

El objetivo del presente libro es analizar el debate actual sobre el SIAL a través de la construcción de una visión latinoamericana común con la europea en torno al enfoque SIAL, tanto en los aspectos conceptuales generales de la discusión como en los diversos abordajes metodológicos de los estudios de caso.

Los trabajos incluidos en esta publicación son producto del intercambio y la discusión de ideas entre investigadores mexicanos y europeos integrantes de la REDSIAL México-Europa, cuya formación fue aprobada y financiada por el Fondo de Cooperación Internacional en Ciencia y Tecnología Unión Europea-México (Foncicyt) para el periodo septiembre 2009-junio 2011. Este proyecto surge a raíz de un consorcio entre diversas instituciones de investigación y universidades tanto americanas como europeas,⁴ y tiene como objetivo general: "Fortalecer las capacidades técnico-científicas de desarrollo de la Agroindustria Rural y de los sistemas agroalimentarios localizados para mejorar la seguridad alimentaria y las condiciones de vida de la población rural".⁵

Así, esta publicación representa un importante resultado del primer ciclo de la REDSIAL. En él se abordan, a partir de la presentación de 11 comunicaciones científicas, el desarrollo conceptual y la aplicación, en casos de estudio específicos, del enfoque SIAL.

El texto está dividido en dos secciones: en la primera parte se abordarán los aspectos teóricos conceptuales y metodológicos del enfoque de los SIAL; mientras que en la segunda sección se presentarán estudios de caso en los que se abordan diferentes temáticas del desarrollo rural a través de la óptica SIAL.

⁴ Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM); Universidad Autónoma Chapingo; Colegio de Postgraduados, Campus Montecillo; Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM); Universidad de los Altos de Chiapas, S. C.; Instituto Politécnico Nacional (IPN); UMR Innovation del Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD); Groupement d'Intérêt Scientifique Systèmes Agroalimentaires Localisés (Gis SYAL); Laboratoire d'Etudes et de Recherche sur l'Economie, les Politiques et les Systèmes Sociaux (LEREPS); Université de Toulouse; Centro de Ciencias Humanas y Sociales-Madrid del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) y, como socio cooperante, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, México (IICA-México).

⁵ RED México-Europa: Plan Estratégico 2009-2011, México, Proyecto Foncicyt 93075.

PRIMERA PARTE: ASPECTOS TEÓRICOS CONCEPTUALES Y METODOLÓGICOS

La primera parte inicia con el trabajo de François Boucher, “De la AIR a los SIAL: reflexiones, retos y desafíos en América Latina”. En este trabajo el autor plantea que las interrelaciones entre la agroindustria rural y el territorio se pueden examinar a través del enfoque SIAL. Por tanto, aquí se presentan los desafíos actuales de la AIR, la evolución conceptual del SIAL con énfasis en la calificación territorial y los procesos de activación de los SIAL.

El segundo trabajo es de Gerardo Torres, “Sistemas agroalimentarios localizados. Innovación y debates desde América Latina”. En este ensayo se hace una reflexión sobre los problemas que enfrenta el desarrollo local y sobre las críticas hacia la localización espacial de las actividades socioeconómicas, lo cual es extensivo al estudio de los SIAL. Más adelante se centra la discusión en la aportación latinoamericana al enfoque SIAL con base en una perspectiva ética que aborda la visión humanista sobre la seguridad alimentaria desde el contexto de la relación global-local.

El tercer trabajo es el texto de Mario del Roble Pensado, “Los *clusters* agroindustriales y los SIAL en América Latina: dos enfoques en el manejo de las externalidades ambientales negativas”, que aborda la necesidad de comprender la emergencia de los SIAL y los *clusters* agroempresariales corporativos dentro de la profunda reestructuración internacional agroalimentaria y cómo se diferencian respecto a su comportamiento ambiental.

SEGUNDA PARTE: ESTUDIOS DE CASO

El cuarto trabajo corresponde a Gonzalo Rodríguez-Borray, “Valoración funcional de los sistemas agroalimentarios localizados”. En este estudio, su autor realiza un análisis sobre la multifuncionalidad de la agricultura en los sistemas agroalimentarios localizados y sobre cómo se puede realizar, a través de modelos econométricos, entre los que destaca el análisis de los costos de las externalidades ambientales, la valoración contingente sobre la multifuncionalidad así como la de los diferentes atributos que la conforman.

El quinto trabajo es de Marvin Blanco Murillo, “El agroturismo como instrumento de activación de los SIAL en América Latina: valoración del poten-

cial turístico en 10 casos de estudio”. Este ensayo detalla la experiencia del SIAL quesero de Turrialba y expone una estrategia territorial que contempla propuestas en torno al aprovechamiento de la existencia del SIAL para conformar una ruta agroturística del queso con lo cual se abre una nueva veta de diversificación de actividades, generación de ingresos y empleos, además de mayor valoración del SIAL.

En el sexto trabajo, “Análisis de los factores de competitividad del Sistema Agroalimentario Localizado productor de quesos tradicionales”, de carácter colectivo, Espinoza-Ayala *et al.* (2010) detallan los resultados de la aplicación del análisis de competitividad del modelo diamante de Porter en el caso de un SIAL productor de quesos tradicionales.

El séptimo trabajo es de Alejandro Ramos se titula, “Acción colectiva y producción agroalimentaria: el caso de la producción de nopal en áreas periurbanas de la Ciudad de México”. Este ensayo está centrado en discutir la hipótesis de que el reordenamiento productivo y los cambios de paisaje desprenden elementos que enmarcan la acción colectiva, la cual ha permitido la defensa de identidad y la expansión de su mercado a los productores del SIAL de nopal en Tlalnepantla, Morelos.

El octavo trabajo es de Fernando Cervantes y Abraham Villegas que lleva por título “La tipicidad y genuinidad de los quesos en México, dos conceptos en desarrollo”. Los autores discuten dos conceptos claves (genuinidad y tipicidad) para la revalorización de los quesos artesanales mexicanos y su importancia para el país dado que a través de sus investigaciones se han descubierto e identificado alrededor de 40 variedades, las cuales son bienes culturales patrimoniales que contribuyen al desarrollo local, y la exigencia de construir un sistema de protección cultural.

El noveno trabajo es de Marcelo Champredonde y Marcelo Pérez, “Un cacho de cultura... en la configuración del SIAL y en la calificación del ‘Chivito criollo del norte neuquino’ y de su territorio”. Los autores observan el proceso de encastramiento vinculado al anclaje territorial del SIAL y revelan la existencia de los saberes empíricos localizados y su papel como componentes de culturales diferenciales en el estudio de caso del SIAL del Chivito Criollo del Norte Neuquino en Argentina.

El décimo trabajo es el de Irene Velarde, “¿Alimentos identitarios? El retorno del vino de la costa de Berisso, Argentina”. En este ensayo se abor-

dan las relaciones entre la identidad territorial y la calidad de los alimentos en procesos de valorización concretos, así como las formas en que los actores sociales se relacionan y organizan para garantizar la calidad y las oportunidades derivadas del valor cultural de los alimentos, en el estudio de caso de los vitivinicultores de la costa de Berisso, Argentina.

El onceavo y último trabajo corresponde a la especialista Rosa María Larroa y se titula “Impacto de la denominación de origen del café Veracruz en los sistemas agroalimentarios localizados”. En este ensayo se analiza el proceso de construcción de la denominación de origen (DO) del café Veracruz y Consejo Regulador (CRCV). Larroa explora los conflictos y los problemas de gobernanza que existen y que han impedido a los pequeños cafeticultores verse beneficiados con la denominación de origen.

CONCLUSIONES

El recorrido conceptual, metodológico y de análisis de estudios de caso que completa este libro expresa la realidad del estado de arte en el tema de SIAL⁶ en nuestra región latinoamericana y es evidente que dada la riqueza, amplitud y profundidad de los avances mostrados existe una necesidad académica y social de continuar profundizando sobre el tema así como procurar escalar hacia un modelo de intervención de política pública de desarrollo rural al nivel territorial.

[Ciudad de México, 27 de febrero de 2012]

⁶Para profundizar sobre este aspecto se recomienda consultar los siguientes textos: Th. Poméon y J. Fraire (2011), “Un enfoque para el desarrollo territorial”, RED-México, IICA-CIRAD, México, y F. Boucher y J. Reyes (2011), “Guía metodológica para la activación de sistemas agroalimentarios localizados”, IICA-CIRAD, México, 2011.

Primera parte

**Aspectos teóricos
conceptuales y metodológicos**

De la AIR a los SIAL: reflexiones, retos y desafíos en América Latina

François Boucher*

RESUMEN

En el contexto de la liberalización comercial y de la actual crisis alimentaria, la agroindustria rural (AIR) se enfrenta a nuevos desafíos relacionados con: la emergencia de nuevas exigencias de los consumidores, rápidos cambios en los circuitos de distribución y una mayor competencia por la importación de productos. Adicionalmente, la persistencia de altos niveles de marginación y pobreza en las zonas rurales complica aún más la vida de la población del campo latinoamericano. Una respuesta a esta problemática podría venir de la revalorización de la interrelación entre la AIR y el territorio. Al respecto, el enfoque de los sistemas agroalimentarios localizados (SIAL) permite incorporar la relación territorio-actores-producto como componente central del desarrollo territorial. En este documento se presentan los desafíos actuales de la AIR, así como la evolución del enfoque SIAL en sus varias dimensiones: como concepto, enfoque, método de análisis y método de acompañamiento del desarrollo de concentración de agroindustrias rurales. En la exposición se pone particular énfasis en la calificación territorial de los productos, como proceso de activación de los SIAL y como oportunidad para las AIR.

*CIRAD-IICA/UMR Innovation, México, fymboucher@yahoo.com. El autor agradece la colaboración de Th. Poméon de la Universidad Autónoma Chapingo-CIRAD/CIESTAAM-UMR Innovation, Texcoco, México, para el desarrollo de este texto.

INTRODUCCIÓN

Con el objetivo de combatir la pobreza en las zonas rurales, en la década de 1980, surgieron en América Latina diferentes políticas de apoyo al desarrollo de la agroindustria rural (AIR). El impulso de las AIR pretendía aumentar el ingreso de los pequeños productores mediante una mayor generación y retención del valor agregado mediante diversas actividades de poscosecha realizadas localmente (*i.e.* transformación de productos alimentarios, acondicionamiento y mercadeo). Sin embargo, en el contexto actual de globalización y liberalización comercial, la AIR se enfrenta a nuevos desafíos, tales como: cambios rápidos en los circuitos de distribución; mayor competencia con los productos industriales, nacionales e importados; y nuevas exigencias por parte de los consumidores (*e.g.* calidad, ética social, sustentabilidad). Este entorno resulta aún más difícil si a lo anterior se agrega la persistencia, e incluso el aumento, de la pobreza en las zonas rurales. De tal forma que, para mantenerse en el mercado y generar más ingresos, la AIR necesita buscar nuevas fuentes de competitividad.

En este contexto, a finales de la década de 1990 surgió, como una nueva modelización de las formas de organización localizada, un enfoque de reflexión denominado Sistema Agroalimentario Localizado (SIAL) (Muchnik y Sautier, 1998). Este nuevo enfoque surge en la continuidad de un encadenamiento de nociones teóricas sobre distritos industriales, sistemas productivos locales (SPL) y *clusters*. Desde su nacimiento, el enfoque SIAL ayudó a reflexionar sobre la importancia de los vínculos entre las concentraciones de AIR y el territorio, así como sobre los efectos de éstos en la actividad económica local y regional como fuente de un potencial competitivo.

El enfoque SIAL considera lo local como una entrada pertinente para el análisis de los procesos de desarrollo y la elaboración de proyectos y políticas de apoyo, pues centra su análisis en la relación territorio-actores-producto.

Al enfocarse en las capacidades de los actores (*capabilities*, en el sentido planteado por Amartya Sen) las políticas públicas propuestas bajo el enfoque SIAL se alejan de perspectivas estrictamente monetaristas de la pobreza para entrar en una visión más global que toma en cuenta las condiciones del entorno, la falta de servicios y de infraestructura de un territorio. Adicionalmente, esta visión evita caer en la trampa de separar a los pobres rurales en “viables” e “inviables”, tal como se había hecho a principios de la década

de 1990. Pues dentro de esta visión se considera que todos los pobres son sujetos de desarrollo y pueden aspirar a un mejor bienestar mediante el refuerzo de sus propias capacidades.

En la primera parte de este texto se presentan los desafíos de la AIR en el contexto actual de globalización y liberalización económica.

En la segunda, se reconstruye y analiza la evolución teórica de la noción de SIAL durante los últimos 15 años. En particular, se examina la conceptualización del SIAL como proceso de construcción territorial que permite revelar y “activar” los recursos locales y su eficiencia colectiva expresada en diferentes niveles: horizontal (red profesional), vertical (cadena productiva) y transversal (territorio).

En la parte final de este documento, a partir de la reflexión y la revisión de las lecciones aprendidas en varios casos en América Latina, se muestra cómo el concepto SIAL puede volverse un enfoque operacional pertinente para analizar las realidades territoriales y acompañar los procesos de desarrollo.

LOS DESAFÍOS PARA LA AGROINDUSTRIA RURAL EN AMÉRICA LATINA

La AIR se define como “la actividad que permite aumentar y retener en las zonas rurales el valor agregado de la producción de las economías campesinas, esto a través de la ejecución de tareas de poscosecha, tales como selección, lavado, clasificación, almacenamiento, conservación, transformación, empaque, transporte y comercialización en los productos provenientes de explotaciones silvo-agropecuarias” (Boucher, 2004). Entre las características que definen a las AIR se encuentran:

- Su *origen*: tradicionales o inducidas mediante proyectos de desarrollo.
- El *tipo de productos*: campesinos, de terruño, artesanía alimentaria, entre otros.
- Su *organización*: cooperativas y asociaciones campesinas, agricultura familiar, otras.
- Los procesos de *innovación* que las caracterizan.
- Sus *articulaciones hacia atrás* con los productores agrícolas.
- Sus *articulaciones hacia adelante* con los mercados: locales, nacionales e internacionales.

- Su *nivel de formalización* o grado de inserción a la economía formal.
- Su propia *lógica*, más cercana a la economía campesina que a la empresarial.

Las políticas de apoyo al desarrollo de la agroindustria rural en América Latina, fomentadas durante la década de 1980 (e.g. la red del Programa Cooperativo de Desarrollo de la Agroindustria Rural, PRODAR), buscaban aumentar los ingresos de los pequeños agricultores a través de una mayor generación de valor agregado por medio de la transformación y comercialización de la producción agrícola local. Definidas desde una perspectiva de desarrollo humano sostenible (PNUD, 1996), estas políticas buscaban revertir las condiciones de pobreza en las zonas rurales a través de la creación de empleos locales.

Sin embargo, actualmente la AIR no sólo se enfrenta a la persistencia e incluso al aumento de la pobreza rural que se buscaba reducir, sino que adicionalmente se ha visto afectada por la liberalización comercial. Este proceso implica un aumento de la competencia, tanto por la producción nacional como por las importaciones, que afecta de igual forma a los productos finales y a las materias primas. Tal es el caso de la leche y los productos lácteos locales, los cuales deben competir no sólo con los productores nacionales de gran escala, sino también con productos elaborados a partir de leche en polvo importada y sustitutos (e.g. caseinatos, grasa vegetal) así como con productos procesados (e.g. quesos, mantequilla).

Adicionalmente, otros factores que afectan a las agroindustrias rurales en el contexto de la globalización y liberalización comercial son:

- La disminución de derechos de aduana ha favorecido el aumento en importaciones de productos que compiten con los de las AIR, las cuales, por limitaciones respecto de su escala de producción, calidad, precio, presentación y promoción difícilmente pueden hacerlo en igualdad de condiciones.
- El rápido ingreso de multinacionales agroalimentarias, las cadenas internacionales de *fast food* y las empresas de gran distribución en el mercado local han transformado drásticamente los patrones de producción, consumo y distribución de productos alimentarios. En particular, es difícil para las AIR insertarse en los circuitos de distribución modernos debido a,

entre otros factores, las exigencias de las grandes empresas en términos de: cantidad, estándares de calidad y precios.

- Los cambios en los hábitos de consumo para retornar a una vida más sana, más equilibrada y natural, buscando también elementos sociales como el comercio justo, han modificado la demanda de los productos agroalimentarios. Por lo que, después de décadas de impulso de producción industrial y estandarización de estos productos están emergiendo y consolidándose nuevos nichos de mercado para productos tradicionales de calidad (especialmente productos vinculados con un territorio, con sellos de calidad tipo denominación de origen), sanos, naturales y elaborados en condiciones laborales justas, lo que abre nuevas oportunidades para las AIR de América Latina.

Por otro lado, a pesar de que las AIR han logrado posicionarse en los mercados de exportación, en particular en los nichos de mercados biológicos, justos, étnicos, nutracéuticos y de complementos alimentarios, existen crecientes dificultades para acceder a ciertos mercados pues se han endurecido las reglas sanitarias, los controles y las normas para la exportación. La aplicación de esta normativa implica procedimientos complicados y costosos para los cuales las AIR no están preparadas por lo que les resultan muy difíciles de cumplir. Tal es el caso de barreras no arancelarias como la Ley de Bioterrorismo en Estados Unidos de América o el Reglamento de Nuevos Alimentos en la Unión Europea. Además, a nivel de mercado nacional, las AIR en América Latina se confrontan con un marco regulatorio cada vez más exigente, inspirado en el marco de los países desarrollados, el cual no considera las condiciones técnicas, sociales y económicas propias de cada país y región, lo que empuja a las AIR hacia la informalidad y la marginalidad en lugar de lograr integrarlas a la dinámica económica nacional.

No obstante lo anterior, es posible señalar al menos tres características propias de la AIR que justifica un renovado interés por impulsarla como factor del desarrollo rural:

- La AIR representa un medio de desarrollo de las capacidades, en el sentido propuesto por los trabajos de Sen (1992), de las personas que habitan en las zonas rurales, en particular en aquellas más aisladas y pobres. Estas capacidades ayudarían a fortalecer las aptitudes empresariales de

las AIR (e.g. organización, manejo empresarial, capacitación en y para el trabajo) permitiendo a los agricultores de estas regiones aumentar el valor de su producción agrícola, con lo cual lograrían ingresos complementarios, mientras que al mismo tiempo obtendrían satisfacciones personales (e.g. autoestima, revalorización de la identidad cultural).

- La AIR puede desempeñar un importante papel en el favorecimiento de la integración de los pequeños agricultores en las dinámicas del desarrollo. Esto, en la medida en que las AIR permiten la puesta en el mercado de sus productos. Esta integración, aun cuando difícil, puede ofrecer oportunidades importantes para las zonas donde se localizan las concentraciones de AIR.
- Finalmente, la interrelación entre AIR y territorio puede propiciar la revalorización de: productos típicos, saber-hacer locales, conservación del medio ambiente, turismo; así como de: redes de subcontratación, formas de solidaridad y reciprocidad, coordinación y cooperación territorializada.

A través de un proceso de activación, y en combinación con otros recursos exógenos, los recursos específicos localizados en un territorio dado pueden ayudar a las AIR a establecer estrategias para insertarse en las cadenas productivas o en nuevos mercados. La constatación de esta relación entre AIR y territorio es lo que permitió generar nuevas reflexiones en torno a las concentraciones de las agroindustrias. De igual forma, es esta consideración la que llevó también a la formulación de la noción de SIAL, cuya evolución teórica será presentada en las siguientes secciones distinguiendo tres “olas” o etapas de desarrollo.

PRIMERA OLA DE TRABAJOS: EL SIAL COMO SISTEMA PRODUCTIVO LOCAL Y *CLUSTER*

El concepto de SIAL apareció en la continuidad de una serie de nociones teóricas iniciadas por los trabajos del economista inglés Marshall a principios del siglo XX y consolidadas por las nociones de Sistema Productivo Local (SPL) (Courlet y Pecqueur, 1996), y de *cluster* (Porter, 1998; Schmitz, 1997). En principio, el análisis de los efectos de aglomeración, desarrollados por Marshall y más recientemente por Krugman, sobre las concentraciones geográficas de empresas del mismo sector, se basó en la identificación de

externalidades tecnológicas y pecuniarias ligadas a la concentración geográfica de empresas que pertenecían a una misma rama, lo que les permitía lograr economías de escala a nivel de concentración. Posteriormente, retomando el concepto de distrito industrial para explicar el crecimiento de ciertas regiones del norte de Italia en las décadas de 1970 y 1980, los neomarshalianos, Beccatini (1979) y más tarde Cappechi (1987), subrayaron que, más allá de las externalidades, un factor relevante para el análisis de estas concentraciones lo constituían las redes sociales cohesionadas por la confianza entre protagonistas vinculados por una identidad territorial y una historia común. Por su parte, en Francia, estos análisis fueron retomados por diversos autores (Courlet y Pecqueur, 1996; Colletis y Pecqueur, 1993) quienes desarrollaron la noción de Sistema Productivo Local (SPL). Esta noción estaba asociada con una forma de desarrollo basada en dinámicas endógenas (Lucas, 1998).

La idea de una identidad territorial “postulada”, que considera como predeterminada la eficiencia de las redes sociales en el desarrollo económico, fue relativizada en la década de 1990, pues en diversos trabajos se optó por considerar que el distrito industrial es solamente una modalidad, entre otras, de las posibles dinámicas productivas locales y que su evolución podría conducir a su desintegración o a una aglomeración de pequeñas unidades de producción controladas por grandes empresas. Esta constatación llevó a autores como Pecqueur a destacar la universalidad de la problemática de la territorialización frente a la especificidad del territorio. Así, este autor propuso el concepto de territorialidad o “el efecto territorio” como “recurso estratégico de los actores económicos” (Pecqueur, 1992). Este nuevo concepto se fundamentó en cuatro elementos: 1) el sentimiento de pertenencia, es decir, que los actores se sientan realmente parte del territorio y del grupo local; 2) la transmisión de los saberes tácitos; 3) una historia y un destino común; y 4) el rol clave de los actores. La noción de territorialidad permitió a Pecqueur desarrollar el concepto de SPL como una forma de desarrollo basada en dinámicas endógenas. Según Pecqueur, un SPL se distingue por:

- Lo “pequeño”, que le da capacidad de adaptación y flexibilidad.
- Lo “cercano”, que permite articulaciones directas y relaciones de confianza.
- Lo “intenso”, que genera una fuerte densidad en la actividad.

Es importante, sin embargo, hacer notar que la inserción en el mismo territorio no significa igualdad y equidad, pues existen fuertes disparidades entre los actores de un mismo territorio en cuanto a: grado de pobreza, acceso a información y recursos, identidades socioculturales, capital social y confianza en sus relaciones.

El análisis de los SPL reivindicó la referencia al territorio como un factor que contribuye al desarrollo de los distritos industriales, pues éste considera las redes localizadas de Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) indisolubles de las redes sociales, políticas o religiosas con un fuerte apego histórico-local. Ese vínculo constituye, desde este enfoque, un factor que explica la competitividad del territorio, vía la articulación entre redes de empresas e instituciones locales. En el caso de los distritos industriales, es esta relación aparente de la organización y el territorio lo que llevó a caracterizar el territorio como una organización.

El debate abierto por la inserción del concepto SPL en torno al territorio llevó al desarrollo de los análisis de la llamada “economía de las proximidades” (Gilly y Torre, 2000). Bajo este enfoque se puso en evidencia el comportamiento de los actores económicos y la influencia de la cercanía, no sólo en términos geográficos, sino también de una proximidad “organizada”. Este concepto abarca tanto la “proximidad organizacional”, nacida de la pertenencia a las mismas organizaciones, como la “proximidad institucional”, que se origina al compartir reglas y representaciones comunes. Según este enfoque, a partir de la vinculación de ambos tipos de proximidad es que se generan las dinámicas territoriales en las que se crean las formas de coordinación específica y el proceso de aprendizaje territorializado. Esto permite tanto el desarrollo de diversos tipos de competencias como la gestión productiva, tecnológica y comercial.

En este contexto, a partir una serie de investigaciones sobre sistemas productivos del sector agroalimentario, surgió el concepto Sistema Agroalimentario Localizado (SIAL) (Requier-Desjardins, 1998, 1999; Muchnik y Sautier, 1998). Una primera definición de SIAL los presenta como: “sistemas constituidos por organizaciones de producción y de servicio (unidades agrícolas, empresas agroalimentarias, empresas comerciales, restaurantes) asociadas, mediante sus características y su funcionamiento, a un territorio específico. El medio, los productos, las personas, sus instituciones, su saber-

hacer, sus comportamientos alimentarios, sus redes de relaciones, se combinan en un territorio para producir una forma de organización agroalimentaria en una escala espacial dada" (Muchnik y Sautier, 1998: 4).

Esta primera definición de SIAL está claramente vinculada con una visión territorial de la AIR, pues relaciona las concentraciones de AIR con SPL específicos. Esta vinculación se da por la articulación hacia atrás con la producción agrícola y los recursos naturales, y hacia adelante con el consumo de bienes que el consumidor incorpora literalmente a su cuerpo. Por ejemplo, al hablar de un sistema lechero, el SIAL involucra tanto al producto (*i.e.* la leche y derivados), como a los actores (*e.g.* ganaderos, productores de lácteos, queseros, abastecedores de insumos, acopiadores, consumidores, transformadores) que se encuentran localizados e interrelacionados en un territorio determinado.

Las especificidades de los SIAL

El análisis precedente nos conduce a formular una interrogante: ¿en qué se diferencian los SIAL de los SPL?, ¿cuál es la relevancia teórica de este concepto? Estas preguntas han sido formuladas por la comunidad científica desde la aparición de la noción de SIAL y su respuesta no es simple, ya que nos remite a diferentes niveles de análisis. En este sentido, tres componentes nos parecen esenciales:

- En lo social, la sociedad le exige al sector agroalimentario la provisión de alimentos (y de otros productos) que propicie la seguridad alimentaria, pero también de externalidades positivas (*e.g.* funciones ambientales y culturales del sector, calidad de los alimentos), cuya producción y manejo se abordan a menudo a nivel territorial. Por otra parte, los fenómenos de localización/deslocalización de las actividades productivas tienen implicaciones para el ordenamiento territorial.
- En lo científico, de los objetos de investigación y las disciplinas movilizadas, los SIAL presentan también una fuerte especificidad con respecto a los SPL, la cual se relaciona con varios elementos: a) los alimentos son los únicos bienes de consumo que se incorporan, en el sentido estricto de la palabra, al cuerpo; es decir, partimos de la hipótesis de que el rol de

los alimentos en la construcción de las identidades individuales y colectivas es cualitativamente diferente al de otros bienes de consumo; b) en consecuencia, los procesos de calificación de los productos locales adquieren características que son también específicas (e.g. criterios de calidad, formas de juzgarla, competencias y representatividad de jueces y juzgados, entre otros), y c) los SIAL están articulados de manera directa con las características biofísicas del territorio (y de la tierra) que le provee las materias primas, e intervienen directamente en la evolución de los paisajes y la gestión de los recursos naturales.

- En lo operacional, los SIAL poseen igualmente especificidades importantes, particularmente las características de instituciones y actores que lideran los procesos de innovación. Según Requier-Desjardins (2007), uno de los elementos que alentaron la dinámica de investigación sobre los SIAL fue justamente la toma de conciencia de la multiplicidad de actores involucrados en los procesos locales de tipo SPL y de la complejidad de estos grupos frente a la diferenciación de sus funciones y al tipo de relaciones que mantienen entre ellos, particularmente en el sector agroalimentario. Entre estos grupos se encuentran: organizaciones campesinas, convenciones de calidad, tipos de contratos, instituciones de calificación del origen de los productos, ferias y festividades relacionados con éstos y con su valor simbólico en un territorio dado, entre otros.

Desde el inicio de la década del 2000, el enfoque SIAL ha permitido entender el funcionamiento de las concentraciones geográficas de AIR asimilándolas a los *clusters* de baja intensidad, en el sentido definido por Altenburg y Meyer-Stamer (1999). Esto ha permitido darles nuevas perspectivas de desarrollo. Sin embargo, también ha sido necesario superar la primera definición de los SIAL, enfocada sobre todo en el aspecto territorial. De esta forma se han incorporando elementos propios de la economía de las proximidades, las acciones colectivas y la coordinación de actores, en el ánimo de fortalecer las capacidades de las concentraciones de AIR en el entorno actual de liberalización comercial.

Estos elementos fueron debatidos durante el Primer Congreso SIAL, llevado a cabo en Montpellier, Francia, en el año 2002, y en el Segundo Congreso celebrado en Toluca, México, en el año 2004, y constituyen el objeto de la

siguiente parte de este documento, la cual se centra en la activación colectiva de los recursos territoriales. Esta exposición intenta abrir un nuevo camino para el desarrollo de las concentraciones de AIR y busca aportar elementos para un debate en torno al concepto de SIAL.

SEGUNDA OLA DE TRABAJOS: LA ACTIVACIÓN Y EL CICLO SIAL

A partir de diversas investigaciones (Rodríguez *et al.*, 1997; Gottret, Henry y Dufour, 1997; Cerdan y Sautier, 1998; Requier-Desjardins, 1999; Cascante Sánchez, 2000; Boucher y Requier-Desjardins, 2002; Requier-Desjardins, Boucher y Cerdan, 2003) se comenzó a describir ciertas concentraciones geográficas de AIR como un SIAL. Una de las características principales que distinguía a estas concentraciones era su capacidad para organizarse en torno a ciertos recursos territoriales comunes; es decir, su capacidad de “hacer sistema”.

El análisis de esta facultad colectiva condujo a la definición del concepto de “activación” de los SIAL como: “la capacidad para movilizar de manera colectiva recursos específicos en la perspectiva de mejorar la competitividad de las AIR” (Boucher, 2004).

La importancia de este proceso radica en la distinción que se hace entre recursos genéricos, que se pueden encontrar en varias localidades, y recursos específicos, anclados territorialmente, que representan una fuente de ventaja competitiva. Estos recursos, en la mayoría de los casos (*e.g.* saber-hacer particulares, una identidad común, reputación de un producto), no existen de manera yacente (como un recurso minero, por ejemplo), se manifiestan cuando son “activados” en procesos productivos territorializados que los revelan como recursos propios del territorio.

Mediante el efecto de territorialidad de Pecqueur, los diferentes actores movilizan colectivamente los recursos específicos del territorio, con la posibilidad de combinarlos entre sí, y también con recursos genéricos (o exógenos) para su activación. Es esa combinación de recursos lo que realmente especifica al territorio y sus actores, y puede generar eficiencia colectiva y competitividad territorial.

Según Schmitz (1997), la eficiencia de la acción colectiva es el factor esencial que permite tomar en cuenta la capacidad de los *clusters* para remontar las externalidades pasivas de aglomeración de su territorio y crear las ventajas activas gracias a la creación de una eficiencia colectiva (acción colectiva). La eficiencia en la activación y la combinación de recursos específicos se encuentra fuertemente condicionada por las formas de aprendizaje, la coordinación territorial entre actores individuales, colectivos y públicos, y por la expresión de sus capacidades de acción colectiva (Torre, 2000).

La acción colectiva en el proceso de activación de un SIAL necesita al menos dos etapas (Boucher, 2004):

- *Acción colectiva estructural*, representa la creación de un grupo que puede ser una asociación, una cooperativa u otra forma de organización.
- *Acción colectiva funcional*, que reposa en la construcción de un recurso territorializado en relación con la calidad, como por ejemplo: una marca colectiva, un sello de calidad o una denominación de origen.

De esta forma, la acción colectiva se define esencialmente por la creación de un grupo de usuarios de un recurso. Este grupo tiene la forma de un “club”, según el concepto de Buchanan (Barillot, 2003).

El caso de las queserías rurales de Cajamarca, Perú (Correa *et al.*, 2006), ha mostrado cómo el sector de los productos lácteos logró consolidarse gracias a un proceso de activación que se desarrolló en varias etapas, cada una para hacer frente a amenazas. Éste se constituyó progresivamente gracias al reforzamiento de todos los actores del sistema y la constitución de “acciones colectivas estructurales” tipo asociaciones de productores como la Asociación de los productores de derivados lácteos de Cajamarca (APDL); por la aparición de “acciones colectivas funcionales”, tipo marcas colectivas como “El Poronguito”; y, por último, la creación de un mecanismo de coordinación de todos los actores de tipo mixto o híbrido: la Coordinadora de los productos lácteos de Cajamarca (CODELAC). Gracias al estudio de este caso se logró así establecer el ciclo que muestra las etapas del proceso de activación de un club. De igual forma se demostró cómo de una etapa a otra los activos producidos se convierten en recursos para la siguiente etapa (Boucher, 2004).

El carácter de “bien club” del recurso territorial implica la creación de un dispositivo de control que permita la exclusión de personas que cumplen

con los requisitos, pero no quieren formar parte del club o de aquellos que, si bien desean formar parte de éste, son excluidos de él por no cumplir con ciertos criterios o por conflictos con otros miembros. Estos procesos representan a la vez una condición de eficiencia de la activación y un riesgo de marginalización de varios actores del territorio, pues por un lado, los procesos de exclusión reducen la posibilidad de que algunos *free-riders* (o “polizontes”) se beneficien del activo sin contribuir a los costos, pero también puede llevar a una usurpación (o apropiación) por parte de algunos miembros del bien club en detrimento de otros.

La formación del club puede enmarcarse en dispositivos legales y administrativos que definan las reglas y condiciones de membresía, y pueden incentivar (o desincentivar) la inclusión y la equidad de acceso al recurso. Esta es la meta de los organismos de regulación de los sellos de calidad, como el Instituto Nacional del Origen y de la Calidad en Francia (INAO, por sus siglas en francés) y de las denominaciones de origen (DO). Tales organismos a menudo hacen falta en América Latina y ese vacío favorece las regulaciones privadas y las relaciones asimétricas (en función del poder económico, social y político de cada actor).

Otra forma de activación de un SIAL relacionada con la calidad, que además presenta el rol multifuncional de los SIAL, es la construcción de una “canasta de bienes y servicios” (Pecqueur, 2004, 2006), la cual permite la valorización conjunta del sistema en un territorio dado. Esta forma de activación se presenta cuando en un territorio específico se elabora una serie de productos, y éstos llegan a conformar una canasta que se valoriza en conjunto. Esta forma puede convertirse en una alternativa para acceder a los mercados por medio de la diversificación de la oferta de un territorio, de forma que cada producto aprovecha el renombre de otro dentro en la canasta que genera externalidades positivas. El producto más reconocido se convierte de esta forma en el “líder” y contribuye a vender los otros productos o servicios del territorio. Se ha mostrado que un producto de una canasta se vende mejor y a mejor precio que cuando está solo (Hirczak *et al.*, 2008).

En Cajamarca, Perú existe una concentración de tiendas queseras que tienen como productos líderes el queso *Mantecoso* y el *Manjar blanco*; son los productos más reconocidos y afamados. En complemento, estas tiendas queseras ofrecen una serie de productos lácteos: varios tipos de quesos y mantequilla, pero también distribuyen otros productos de la zona: jamones, cho-

colate de Celendín, miel, mermeladas y galletas típicas tipo rosquillas. Hoy también ofrecen recorridos turísticos por sus fábricas. Eso constituye una canasta de bienes y servicios; los compradores entran en estas tiendas para comprar Mantecoso o Manjar blanco, pero salen con otros productos. La venta de esos productos se combinan también con una serie de servicios y atractivos turísticos; ambas dinámicas (productos alimentarios y servicios turísticos) se refuerzan mutuamente y contribuyen a la generación de una renta de calidad territorial. Así, la formación de una canasta se asocia al efecto *de arrastre* de la calidad para el desarrollo de diversas actividades en un mismo territorio.

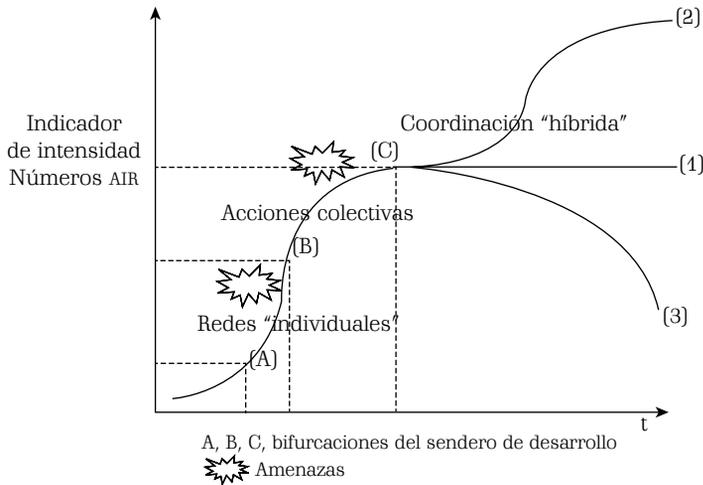
Tal como se ha mostrado en el desarrollo de esta sección, la noción de SIAL se está utilizando para contribuir al desarrollo de concentraciones de agroindustrias rurales a través de un proceso denominado “activación de sus recursos específicos”, mediante acciones colectivas y coordinaciones de los actores a niveles horizontal y vertical. En la siguiente sección se muestra cómo se operacionaliza este proceso y cómo se grafica en el ciclo SIAL.

Operacionalización de la activación y ciclo SIAL

La evolución de las concentraciones de AIR puede ser muy variable, pues cada una depende de su propia historia, sus recursos y activos específicos, sus relaciones con el mercado, sus actividades productivas, su organización social, su relación territorial (terruño). En ciertos casos, podemos asemejarlas a *clusters* rurales de bajo nivel (Altenburg y Meyer-Stamer, 1999) que se benefician de externalidades de aglomeración sin tener realmente una capacidad de acción colectiva. No obstante, en otros casos existen capacidades reales de acción colectiva que permiten aumentar su competitividad.

Las investigaciones identificadas dentro de la segunda ola de los SIAL se han centrado en los procesos de activación colectiva de los recursos territoriales, lo que ha permitido concluir que ante una amenaza del entorno, una concentración de AIR puede reaccionar activándose y mejorando la coordinación entre los actores para enfrentarse a situaciones adversas. En este sentido, la acción colectiva estará ligada a las relaciones entre los actores y la coordinación horizontal de éstos. Los hallazgos de esta segunda ola han permitido la elaboración del modelo de *ciclo SIAL* que presentamos a continuación:

Figura 1
El ciclo SIAL



Fuente: Boucher, 2004.

En esta figura se muestra el proceso de desarrollo de un SIAL, cuyas etapas coinciden con momentos claves en los que el sistema se siente amenazado y reacciona (A, B, C). Es en estos momentos cuando los actores se organizan para enfrentar colectivamente las amenazas y lanzan un proceso de activación, movilizando recursos que les permita llegar a una situación más segura para ellos. Es importante señalar que normalmente los actores utilizan como recursos los activos producidos en la fase anterior, lo cual enriquece el sendero de desarrollo en el cual los activos se vuelven recursos para lograr un mayor grado de activación. También vemos en este ciclo las posibilidades de evolución del sendero de activación (camino finales 1, 2 y 3): mantenerse, iniciar un nuevo proceso de activación, o desaparecer.

TERCERA OLA DE TRABAJOS: INTEGRACIÓN Y AMPLIACIÓN DEL CONCEPTO SIAL

La tercera ola en la definición y conceptualización del SIAL empezó en los años 2005 y 2006, a raíz de las lecciones aprendidas del análisis de algunos pro-

cesos de activación del SIAL, así como del surgimiento de nuevos temas y desafíos en el sector agrícola y agroalimentario, entre los cuales se pueden mencionar los siguientes:

La multifuncionalidad rural: existe una tendencia más pronunciada hacia el reconocimiento del carácter multifuncional de las actividades productivas en el medio rural, en particular la actividad agropecuaria, a través de la elaboración de productos alimentarios de calidad, el desarrollo del turismo rural y del ecoturismo, la producción de canastas de bienes y servicios, y últimamente de servicios ambientales. Estos últimos con carácter de bienes públicos, producidos a la par de los otros bienes privados.

El nuevo llamado, por parte de los poderes públicos y de las instituciones internacionales, al desarrollo de las zonas rurales marginadas con alto nivel de pobreza: en el cual se pone particular énfasis en la necesidad de diversificar las actividades, particularmente a través del reforzamiento de la AIR.

El acceso a nuevos nichos de mercado en cierta forma también globalizados, que se desarrollan al lado del sector comercial convencional y en los que se privilegian los productos orgánicos, éticos, artesanales y étnicos. Las nuevas exigencias de los consumidores, y la evolución hacia un modelo de consumo más equitativo y respetuoso para la salud y el medioambiente, llevó al surgimiento del “nuevo consumidor”: mejor informado, más educado y exigente. Estos nichos específicos representan oportunidades reales para los pequeños productores creando nuevas oportunidades a través de la valorización de los productos tradicionales “de origen”, orgánicos y de comercio justo.

Tal como lo menciona Requier-Desjardins (2007), el desarrollo de los procesos de calificación vinculados con el territorio explica también la diversificación de las actividades dentro de los SIAL y su carácter multifuncional, dado que la calificación territorial se puede referir a una canasta de bienes y servicios, y no solamente a un producto, lo que se puede definir como una “renta de calidad territorial”. El ejemplo más elocuente de esta “renta de calidad territorial” es sin lugar a dudas el turismo gastronómico, es decir, la articulación en un mismo territorio entre actividades agroalimentarias y turísticas.

Estos elementos condujeron la reflexión sobre los SIAL hacia una problemática específica en torno a la calificación y el desarrollo sustentable, pues por las características simbólicas de sus productos y servicios, y por su proximidad física con los consumidores, los SIAL representan una especi-

ficidad que tiene mucho que ver con su vinculación al territorio. Por otro lado, tratándose de actividades agroalimentarias, los SIAL remiten también a temas vinculados con el manejo de los recursos naturales y el uso de la biodiversidad, lo cual los ubica de inmediato en el debate sobre el desarrollo sustentable.

Tal como se ha mostrado, los distintos aspectos discutidos en esta sección orientaron la evolución teórica del enfoque SIAL más allá de su aceptación como herramienta de descripción y análisis de las concentraciones de agroindustrias rurales. El SIAL, con su tamaño reducido (su escala local), su vínculo con el territorio, su orientación hacia los pequeños productores, su valorización del saber-hacer, y las prácticas tradicionales, ofrece otra perspectiva para pensar la competitividad en el contexto de la “nueva” globalización o, mejor dicho, en el de la contestación creciente de los modelos dominantes de producción, comercialización y consumo. Mediante el seguimiento y asesoramiento de los procesos de activación de los recursos específicos, el enfoque SIAL surge como un nuevo método de acompañamiento del desarrollo de las concentraciones de agroindustrias rurales poniendo énfasis en la capacitación y el fortalecimiento de las capacidades, en el territorio y en las estrategias para aprovechar las nuevas oportunidades de la globalización.

CONCLUSIONES: HACIA UNA CONSOLIDACIÓN DEL ENFOQUE SIAL

Hoy en día, frente a los nuevos desafíos de la AIR ligados al contexto marcado por la liberalización comercial y los niveles de pobreza, la relación entre AIR y territorio ha permitido abrir un nuevo sendero de desarrollo especialmente válido cuando las AIR conforman *clusters* o concentraciones geográficas.

Los elementos expuestos a lo largo de este documento permiten hacer algunas reflexiones sobre esta relación:

A nivel de la agroindustria rural y del territorio

Las concentraciones geográficas de AIR conforman agrupaciones de empresas rurales o *clusters* artesanales.⁴

⁴ Altenburg y Meyer-Stamer (1999) establecen una tipología de *clusters* en función de los grados de industrialización, según la cual el primer nivel se define como de artesanía.

Se necesita un proceso de activación colectiva de recursos territoriales para que las concentraciones de AIR logren vincularse con los canales modernos de comercialización y de esta forma potencien su competitividad y desarrollo. Este proceso requiere tanto la creación de un bien territorializado como acciones colectivas adaptadas, así como nuevas formas de coordinación entre actores.

En el caso de las acciones colectivas destaca la importancia de distinguir entre las estructurales y las funcionales.

A nivel teórico

Para entender la noción de SIAL como sistema complejo se requiere articular disciplinas, enfoques y nociones teóricas. Es decir, se necesita correlacionar a las ciencias biotécnicas con la economía, la sociología y la antropología. Dentro de la economía se movilizan la economía industrial y la economía de las proximidades, interrelacionando proximidad geográfica, organizacional e institucional. Pero también se incorporan elementos de la economía de la acción colectiva, del capital social y del manejo de bienes comunes o de club. En la sociología y la antropología se necesita integrar los fenómenos identitarios y la patrimonialización. Adicionalmente, se requiere vincular otros temas como la calidad y la calificación de productos, la multifuncionalidad y la canasta de bienes y servicios.

Actualmente la relación AIR-territorio desemboca en una noción SIAL renovada, en la cual el SIAL es visto como un proceso de construcción de un espacio territorial construido por las relaciones de actores que tienen entre ellos intereses comunes ligados al sector agroalimentario rural. De esta forma, la noción SIAL está en el centro mismo de la relación AIR-territorio y permite a la vez entender y analizar las concentraciones geográficas de AIR, pero también formular las estrategias de desarrollo de éstas.

Actualmente el SIAL es a la vez un concepto (todavía no estabilizado), un enfoque, un módulo de enseñanza, un método de activación de recursos territoriales y un método de acompañamiento del desarrollo de concentración de agroindustrias rurales.

A nivel operacional

El enfoque SIAL hace posible tener una nueva visión sobre el “desarrollo territorial de la AIR”, lo cual permite convertir ciertas oportunidades (ligadas a recursos territoriales que se pueden cualificar, a nuevas formas de consumo de tipo “global”, a nuevos circuitos de distribución comercial) en realidades.

En el caso de América Latina la situación de las AIR es todavía muy difícil debido a la falta de políticas apropiadas que faciliten el proceso. En especial, se necesitan leyes que promuevan y protejan las marcas colectivas, los sellos y las denominaciones de origen, así como la creación de los organismos de promoción, regulación y control de esos mecanismos, de tal forma que no sean simples figuras jurídicas de propiedad industrial, sino que tomen en cuenta los desafíos en términos de desarrollo local. Además, se necesita revisar las políticas que han convertido progresivamente ciertos bienes públicos —como la educación, la formación profesional, la innovación, la transferencia tecnológica y la salud— en bienes privados, dificultando el desempeño de las AIR, y a menudo relegándolas al margen de los circuitos de comercialización dominante y de la formalidad.

En un entorno marcado por la globalización y la presión de la competencia externa, el SIAL —sea éste visto como noción teórica, enfoque, sistema de enseñanza o método de análisis y acompañamiento del desarrollo de concentración de agroindustrias rurales— puede contribuir a diversificar, mejorar y aumentar el control de calidad de su producción. Esta situación puede ser posible gracias a la existencia de ventajas derivadas de externalidades positivas (como resultado de la proximidad de empresas), acciones colectivas de los actores del sistema y activos específicos propios del SIAL, tales como el origen de los productos y las tradiciones de producción y consumo. En este contexto, el concepto de territorio puede ser visto como un conjunto de factores o como un espacio de relaciones muy estrechas entre sus habitantes y sus raíces territoriales, algo que se podría denominar “terruño-patrimonio”, o también “Sistema Local de Innovación” (Boucher, 2004).

Perspectivas del SIAL

La pobreza rural en América Latina se mantiene a pesar de todos los esfuerzos por combatirla. La falta de capacidades, en el sentido de Sen, y la poca

vinculación entre los actores institucionales, especialmente en territorios aislados, y por tanto, poco articulados a los mercados, agudizan las difíciles condiciones del campo latinoamericano.

Se ha podido comprobar que concentraciones de AIR han mejorado su competitividad a través de la puesta en marcha de procesos de activación de recursos territoriales específicos que les permitieron transformar sus “ventajas pasivas” en ventajas competitivas “activas”. Tal es el caso de los productores de queso en Cajamarca, Perú, en donde el método SIAL de activación ayudó a las agroindustrias rurales a reforzar las capacidades de los diferentes actores para llevar a cabo acciones colectivas, así como a mejorar sus habilidades empresariales, lo que les permitió acceder a nuevos nichos de mercado, aumentando con ello la competitividad de las concentraciones de AIR estudiadas.²

A partir del acompañamiento del proceso de activación de recursos territoriales es posible diseñar y validar una herramienta metodológica para apoyar el desarrollo que sirva como una repuesta para combatir la pobreza rural, transformando una herramienta que ha mostrado su utilidad a nivel de concentraciones individuales de AIR en una herramienta de gestión territorial eficiente.

FUENTES CONSULTADAS

- ALTENBURG, T. y J. Meyer-Stamer (1999), “How to Promote Clusters: Policy Experiences from Latin America”, *World Development, Special Issue on Enterprise Clusters*, vol. 27, núm. 9, pp. 1693-1713.
- BARILLOT, S. (2003), *La théorie des clubs, une redéfinition du principe coopératif*, tesis de doctorado: C3ED/Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines.
- BECATTINI, G. (1979), “Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull’unità d’indagine dell’economia industriale”, *Rivista di economia e politica industriale*, vol. 5, núm. 1, pp. 7-21.
- BOUCHER, F. (2004), *Enjeux et difficulté d’une stratégie collective d’activation des concentrations d’Agro-Industries Rurales, le cas des fromageries rurales de*

²Véase los trabajos de Correa *et al.*, “¿Cómo activar los sistemas agroalimentarios localizados en América Latina? Un análisis comparativo”; de Boucher, “Milk: A Territorial Development Instrument of Small Producers to Access New Markets”, y François Boucher *et al.*, “SYAL: un nouvel outil pour le développement de territoires marginaux”.

- Cajamarca, Pérou, tesis de doctorado, Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines, 2004, 436 pp.
- CAPECCHI, V. (1987), "Formation professionnelle et petite entreprise: le développement industriel à spécialisation flexible", en Emilie-Romagne, *Revue formation et emploi*, núm. 19, julio-septiembre, pp. 3-18.
- COLLETIS, G. y B. Pecqueur (1993), "Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes: vers de nouvelles rencontres productives?", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, núm. 3, pp. 489-508.
- CORREA GÓMEZ, C., F. Boucher y D. Requier-Desjardins (2006), "¿Cómo activar los sistemas agroalimentarios localizados en América Latina? Un análisis comparativo", *Agroalimentaria*, núm. 22, enero-junio, pp. 17-27.
- COURLET, P. y B. Pecqueur (1996), "Les systèmes industriels localisés en France: un nouveau modèle de développement", en G. Benko y A. Lipietz (dir.), *Les régions qui gagnent*, Paris, Presse Universitaire de France, pp. 84-102.
- GILLY, J. P. y A. Torre (2000), *Dynamiques de Proximité*, Paris, L'Harmattan.
- HIRCZAK, M., M. Moalla, A. Mollard, B. Pecqueur, M. Rambonilaza y D. Vollet (2008), "Le modèle du panier de biens. Grille d'analyse et observations de terrain", *Economie Rurale*, núm. 308, pp. 54-69.
- LUCAS, R. E. Jr. (1988), "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, núm. 22, pp. 3-42.
- MUCHNIK, J. y D. Sautier (1998), *Systèmes agro-alimentaires localisés et construction de territoires. Proposition d'action thématique programmée*, Paris, CIRAD.
- OLSON, M. (1965), *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge, Harvard University Press.
- PECQUEUR, B. (1992), "Territoire, territorialité et développement", en *Actes du Colloque Industrie et territoire: les systèmes productifs localisés*, Grenoble, IREP-D, 21-22 de octobre, pp. 71-88.
- PNUD (1996), "Rapport mondial sur le développement humain", *Económica*, Paris.
- PORTER, M. (1998), *Clusters and the New Economics of Competition*, Cambridge, Mass., Harvard Business Review, noviembre-diciembre.
- REQUIER-DESJARDINS, D. (1998), "El Concepto económico de proximidad: impacto para el desarrollo sustentable", en *Web DEA DESTIN-C3ED/Université de Versailles-SQ*, Francia.
- _____ (1999), "Globalisation et évolution des systèmes de production: l'Agro-industrie rurale et les systèmes agro-alimentaires localisés dans les pays andins", en *Web DEA DESTIN-C3ED/Université de Versailles*, 13 pp.
- _____ (2007), "L'évolution du débat sur les SYAL: le regard d'un économiste. Communication", ponencia presentada en el XLIII^{ème} colloque de l'Association de Science Régionale de Langue Française, "Les dynamiques territoriales: débats

et enjeux entre les différentes approches disciplinaires", Grenoble-Chambéry, 11-13 de julio.

SCHMITZ, H. (1997), "Collective Efficiency and Increasing Returns", *IDS Working Paper*, núm. 50, Reino Unido.

SEN, A. (1992), *Inequality Reexamined*, Cambridge, Harvard University Press.

TORRE, A. (2000), "Economie de la proximité et activités agricoles et agroalimentaires: Eléments d'un programme de recherche", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, núm. 3, pp. 407-426.

Sistemas agroalimentarios localizados. Innovación y debates desde América Latina

Gerardo Torres Salcido*

INTRODUCCIÓN

Sistemas agroalimentarios localizados (SIAL) es un enfoque de estudio que surge en Francia como producto de la observación de nuevos fenómenos y tendencias en el desarrollo rural, así como del avance del saber e interacción de disciplinas como la sociología industrial, la nueva geografía humana, la antropología y la agronomía. El objeto prioritario de este enfoque es la vinculación profunda que existe entre los territorios y los alimentos. En 1996 un equipo coordinado por José Muchnik definió los SIAL como “una concentración de empresas destinadas a la producción, la transformación, el turismo, la gastronomía y los servicios en una escala espacial dada” (Muchnik, 1996: 5). Esta definición inicial ha cedido su paso a un intenso debate que ha transitado por diferentes momentos, caracterizados todos ellos por el enriquecimiento de las dimensiones de estudio del hecho alimentario. Entre otras, pueden mencionarse la importancia del territorio, la cultura alimentaria, la acción colectiva, la agroindustria rural, el desarrollo de las capacidades, las redes de conocimiento e innovación local, la certificación de la calidad de los productos y las políticas públicas de desarrollo regional y local (Muchnik, Sanz Cañada

*Doctor en Sociología por la UNAM. Investigador titular en el Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades de la misma Universidad (CEIICH-UNAM). Miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Secretario técnico de investigación y vinculación de la Coordinación de Humanidades. Dirección Postal: Coordinación de Humanidades. Secretaría Técnica de Investigación y Vinculación. Circuito Mario de la Cueva S/N, Ciudad Univesrsitaria, México, D.F., C.P. 04510. Tel y fax: (52) 5556 22 75 79. tsalcido@unam.mx

y Torres Salcido, 2008; Sanz Cañada y Macías Vázquez, 2005; Boucher, 2006; Requier-Desjardins, 2006).

Las primeras evidencias empíricas de esos sistemas surgieron de la observación de las cadenas de valor *filiales* de productos tradicionales como el queso, las viandas y el vino. La concentración de empresas y la cultura alimentaria pronto se relacionaron con las características del territorio. Dadas las evidencias en el ámbito europeo —sobre todo mediterráneo— de esos sistemas y su papel en el desarrollo de las economías locales, el interés creciente que ha despertado su estudio es la pertinencia de elaborar políticas públicas de apoyo, impulso y consolidación de los SIAL a partir de los mecanismos de cooperación internacional, nacional y subnacional. Para América Latina y el Caribe, este interés puede ser fundamental para el desarrollo. En este sentido, los propósitos centrales de este capítulo son poner en la agenda pública la pertinencia del enfoque SIAL para encontrar caminos alternativos a las políticas sociales en el ámbito rural, basadas casi exclusivamente en transferencias monetarias para combatir la pobreza; así como resaltar algunas temáticas específicas que surgen desde esta región tomando en cuenta las características que le son propias, tales como la pobreza rural, la inequitativa distribución del ingreso y del poder, la seguridad alimentaria y las actividades complementarias que emprenden los hogares rurales para allegarse ingresos no agrícolas en contextos de diversidad biológica y cultural. Debe señalarse que el contenido de este capítulo es de carácter general, de tipo teórico y, aunque recoge algunas de las experiencias de estudio en Europa y América Latina, no expone un estudio de caso o experiencias empíricas particulares.

Hecha esta salvaguarda, la hipótesis que se sostiene en este capítulo es que el enfoque SIAL es un método innovador para abordar el desarrollo rural y local en las condiciones actuales. Consiste en la formulación de una red de conceptos que sientan las bases para comprender las concentraciones de empresas y las actividades de organización y asociación en torno a productos alimentarios con origen en territorios específicos. Dicha red conceptual expresa la reestructuración de la geografía de la producción y el consumo. Puede considerarse como una reacción a la crisis del consumo de masas y las amenazas a la inocuidad alimentaria, surgidas de las grandes fábricas de alimentos (carnes contaminadas con encefalitis espongiforme, o mal de las vacas locas, vegetales contaminados con *Escherichia coli*, *Salmonella*, etcé-

tera). Al mismo tiempo, expresa nuevas formas de organización social y la creciente importancia de instituciones locales de innovación tecnológica. No debe confundirse con otros enfoques tales como “nueva ruralidad” o “cadenas de valor”. El enfoque SIAL estudia sistemas de producción y consumo con una alta determinación de este último polo. El consumo impone exigencias de calidad, verificaciones sobre el origen de los alimentos y de su identidad territorial, etcétera. Ambos factores tienen efectos diversos y hasta contradictorios en la organización de la producción.

Como una hipótesis subsidiaria, se sostiene que América Latina aporta al debate del enfoque SIAL una visión propia de acuerdo a la concentración de empresas y agroindustrias destinadas a distribuir una diversidad de productos locales en territorios específicos. Sin embargo, a diferencia de los SIAL europeos, los estudios y observaciones muestran que en nuestra región, esas concentraciones empresariales tienen grandes dificultades para construir economías de escala (tal vez el tequila sea una excepción, pero adolece de una escasa participación de los agaveros en el proceso de definición de las normas de calidad, dominado por las grandes empresas); una deficiente constitución de organizaciones de productores para regular y autogestionar la calidad y certificación de los productos; y, en fin, una escasa coordinación de los gobiernos nacionales y locales para llevar a cabo políticas innovadoras. Todo ello en detrimento de la gobernanza de estos sistemas y con graves externalidades sobre el medio ambiente. Esta situación encuentra su base en las realidades del subcontinente dominadas por una agenda en la que destacan con urgencia problemas como la pobreza rural, la seguridad alimentaria, el deterioro de suelos, agua y bosques, los dilemas de la acción colectiva y la ética en los procesos de gobierno, entre otros.

Si se toman en cuenta estas particularidades, puede ser interesante la apropiación del enfoque para la innovación en el área de las políticas públicas. En este sentido, el método para escribir este ensayo se basa en una investigación bibliográfica sobre el marco teórico en el que se inserta el concepto de los SIAL, a partir de una pretensión heurística de ubicar la génesis del concepto en el conjunto de los conocimientos sobre el desarrollo territorial. El objetivo es abordar las críticas al desarrollo territorial, al desarrollo local y, sobre todo, a los sistemas productivos locales y su capacidad de generar alternativas. Este punto de partida es necesario en la medida en que consideramos que los SIAL se encuentran inmersos en el debate sobre la per-

tinencia de desarrollar los territorios. El método puede resultar útil si logra encontrar puntos de conjunción y comparación, temáticas y asuntos que identifican y bifurcan dicho enfoque en Europa y América Latina para no generar y reproducir visiones de “moda”, dogmáticas o acríticas que tanto daño han hecho a las ciencias sociales en el pasado.

Este capítulo se divide en tres grandes apartados. En el primero de ellos se aborda críticamente la literatura de los sistemas locales de producción en el contexto del desarrollo local. A partir de este debate, se especifica, en la segunda parte, el concepto SIAL y su valor epistemológico. En el tercer apartado se presentan algunas especificidades de esos sistemas en América Latina —con toda la complejidad que esta región tiene— y que consideramos importante resaltar, para dotar a este enfoque de sentido desde nuestra propia realidad. Debe precisarse que este estudio no es definitivo ni generalizable, pues se limita a observaciones puntuales y a la bibliografía sobre el tema. Finalmente, en las conclusiones, se discuten las hipótesis y el método.

DESARROLLO TERRITORIAL Y SISTEMAS LOCALES DE PRODUCCIÓN. LA CRÍTICA Y EL DEBATE CONCEPTUAL

En este apartado se parte del supuesto de que los SIAL son una forma específica de los sistemas locales de producción y que se encuentran ligados al desarrollo de los territorios y los mercados locales. Cabe señalar que en los últimos 15 años el desarrollo territorial se ha convertido en un referente para los estudios sobre las áreas rurales (Manzanal, 2006; Méndez, 2006; De Janvry y Sadoulet, 2004; Governa y Salone, 2004; Boisier, 1996). Desde nuestro punto de vista, son varios los factores que han propiciado la emergencia de este enfoque. Entre otros, pueden ser mencionados los siguientes:

De particular importancia para México y América Latina ha sido la identificación de los territorios con una idea romántica del origen, lo singular, lo específico y la identidad. Un lugar por el que se siente arraigo o añoranza y que al separarse de él, en sentido real o metafórico, da pie a la nostalgia, es decir, a la melancolía que obstaculiza la visión de futuro y de crecimiento humano. Un ejemplo notable, en el caso mexicano, es aportado por Roger Bartra, para quien la identidad, ligada a un territorio imaginario y construido

por las élites intelectuales, se traduce en una visión nostálgica de los orígenes y una falta de madurez para tomar decisiones y aceptar responsabilidades; es decir, en una incapacidad de madurar (Bartra, 1987).

Otro factor más se relaciona con el desarrollo de las teorías de la economía espacial y de la localización, preocupadas por el papel del espacio y la distancia en la economía nacional. Estas teorías tuvieron un gran impulso en las naciones centroeuropeas, sobre todo en Alemania, aunque fueron ignoradas por la *mainstream* de la teoría económica. Las teorías de la economía espacial y la localización desarrollaron diversas propuestas: desde la formación de estados autárquicos basados en la localización de los productos agrícolas, impulsada por Von Thünen, hasta la teoría de la ubicación de la industria, de Alfred Weber, pasando por la de los anillos concéntricos, consistente en el papel de la distancia de los núcleos productivos respecto a la ciudad central en la formación de los precios y las decisiones de localizar la planta industrial, de Lunhardt. Ciertamente, estas propuestas fueron ignoradas por la teoría económica clásica de una manera inexplicable, por lo menos hasta la quinta década del siglo XX (Blaug, 2001: 668).

El tercer factor, relacionado con la seguridad alimentaria y sus aristas éticas, se encuentra íntimamente ligado a la necesidad de atender el desarrollo territorial y a la necesidad de satisfacer nuevas formas de consumo caracterizadas por la búsqueda de productos diferenciados y con arraigo territorial, aunque no necesariamente con la autonomía y soberanía de las comunidades locales. La concentración empresarial de la Gran Industria Alimentaria (GIA) ha exigido la estandarización de los productos de consumo masivo. Este fenómeno ha conducido a la pérdida de valor relativo de la producción agrícola y de la autonomía de los agricultores, en favor de la transformación y distribución alimentarias de gran calado. No obstante, en principio, la GIA es incapaz de satisfacer las nuevas necesidades del consumo, o el origen y proximidad de los productos, con el fin de garantizar la disponibilidad, accesibilidad, inocuidad y autenticidad (cuatro aristas de la seguridad) como formas de aversión al riesgo que plantea el consumo masivo.

Esos antecedentes, sobre todo este último, bosquejan el valor del territorio en los ámbitos de las ideas y las políticas de desarrollo; pero en particular, en el del desarrollo local. En este sentido, las teorías de la localización han sido recuperadas de su tradicional aislamiento en un intento por construir

marcos explicativos a los nuevos fenómenos de la producción y los mercados locales (Murdoch, Marsden y Banks, 2000).

Sin embargo, la idea del desarrollo territorial y su trascendencia para el desarrollo local enfrenta tres importantes cuestionamientos que es preciso enfrentar, dada su relevancia para el surgimiento y la consolidación de los sistemas productivos locales: uno de ellos es el de la falta de alternativas ante la globalización; el segundo se relaciona con su impacto en la economía nacional y las políticas públicas, medido en términos del Producto Interno Bruto (PIB); y el tercero se refiere a la insuficiencia epistemológica del concepto de desarrollo local.

- Con respecto al primer cuestionamiento, ante la falta de alternativas sistémicas y la escasa validez del desarrollo local frente a la globalización, Hinrichs afirma que las economías locales pueden emprender políticas de diferenciación y labelización (sellos de calidad con anclaje territorial), pero desafortunadamente están destinadas al consumo de las clases medias. En tanto nichos de mercado, los grandes circuitos capitalistas tienden a subsumir esos esfuerzos transformando los *labels* locales en *commodities*, pudiendo coexistir sin problemas con el consumo masivo, más orientado a los consumidores menos informados o con menor poder adquisitivo. Los sistemas agroalimentarios locales no pueden sacudirse las relaciones de poder que terminan ejerciendo los consumidores de clase media en busca de lo “auténtico” o distinguido, sobre los productores y consumidores en desventaja, por su propia situación económica (Hinrichs, 2000). La pretensión alternativa de la producción y consumo localizados a la producción estandarizada sería, en realidad, para la corriente crítica del desarrollo local representada por Hinrichs, una refuncionalización de los circuitos de comercialización de la GIA y la gran distribución (GD) para atender a nichos emergentes de mercado. La subsunción de los circuitos cortos y de proximidad materialmente impediría, a los sistemas agroalimentarios locales y a los sistemas productivos locales en general, desempeñar un papel protagónico en la construcción de alternativas globales, pues generalmente terminan agrupándose en un localismo defensivo (Winter, 2003).
- En cuanto a las políticas públicas de base territorial o local, la crítica contiene dos vertientes: La primera consiste en el valor de lo local para las

políticas públicas, y la segunda se refiere a la aportación de las actividades locales al PIB. Algunos críticos como Mohan y Stokke advierten sobre el peligro de preferir las teorías más localizadas, empíricas e inductivas del desarrollo local, que se han difundido en las políticas públicas, a las “holísticas” que antes dominaban los paradigmas de las ciencias sociales. Igualmente, consideran peligroso el desplazamiento de términos como “empoderamiento” y “participación” hacia los ámbitos locales en las políticas de desarrollo. Ambos autores advierten que estas nuevas tendencias hacia lo local han producido coincidencias entre la “nueva izquierda” y la “nueva derecha” al subestimar el papel de las relaciones de poder y las desigualdades sociales. También advierten que bajo el nuevo paradigma de lo local se ha descuidado el papel de las empresas nacionales y el poderío de las transnacionales (Mohan y Stokke, 2000; Fernández, 2001).

- El tercer y último cuestionamiento se refiere al concepto de desarrollo económico local. Este concepto supone un diamante que implica la coordinación de instituciones locales, acción colectiva, recursos territoriales, instituciones de conocimiento y medioambiente (Alburquerque, 2004: 558). Para Mohan y Stokke, así como para Abramovay, la falla fundamental del diamante del desarrollo local es que tiende a subestimar las relaciones de desigualdad y de poder entre lo local y lo global (Abramovay, 2006; Mohan y Stokke, 2000).

Ciertamente estas críticas no son fáciles de contrarrestar. La respuesta requiere de una reflexión serena y cuidadosa para recuperar las raíces teóricas de la discusión, por lo que intentaremos en esta ocasión hacer algunas aportaciones al debate y estimular algunas reflexiones.

En cuanto al primer señalamiento, relativo a la falta de respuestas sistémicas del desarrollo local a la crisis capitalista global, se sugiere establecer dos niveles de reflexión: la escala de los cambios y las habilidades sociales.

El primer nivel atañe a los “pequeños cambios”, que en un subsistema pueden implicar cambios más profundos y amplios en sistemas complejos. El segundo nivel se relaciona con las habilidades sociales aprendidas o adquiridas en el marco territorial. Cambios pequeños y hasta imperceptibles influyen en lo que Wallerstein llama la organización del “sistema mundo” (Wallerstein, 1989). En este sentido, Braudel elige el Mediterráneo como

ejemplo para mostrar la complejidad de la relación del territorio con el sistema mundo. Los pequeños y graduales cambios derivados del comercio impactan otros sistemas. Los intercambios de productos, ganado, plantas y alimentos que desde América y otras partes del mundo llegaron a Europa influyeron decisivamente en una nueva configuración del territorio. Braudel resalta que las nuevas relaciones sociales que surgen en el Mediterráneo de los siglos XVI-XVIII, nutridas por las venas del comercio mundial, instituyen paradójicamente a los actores e instituciones locales (Braudel, 1976).

En esa misma escala, vale la pena señalar que los pequeños logros, a los que Sen llama funcionamientos de los individuos en sociedad, se relacionan con la construcción de marcos institucionales fuertes que se derivan de la confianza mutua de los actores en los intercambios y los contratos. La inexistencia de las instituciones o su debilidad pueden derivar en situaciones de inseguridad de todo tipo; y especialmente, alimentaria (Sen, 1984, 1987).

En cuanto al nivel de las habilidades y capacidades sociales, Abramovay (2006) resalta las aportaciones de Neil Fligstein (2004) y la teoría de los campos desarrollada por Bourdieu para comprender el papel de la movilidad y del cambio institucional. Los campos pueden representar la clausura o emergencia de nuevas formas de conocimiento y de producción que, trasladadas a un ámbito territorial, sintetizan la transformación, evolución o consolidación de las instituciones locales. Las habilidades sociales juegan un papel fundamental para inducir a la cooperación y son tanto más efectivas cuanto se desarrollan en un ámbito de proximidad institucional, es decir, de instituciones —como la de la solidaridad o reciprocidad— que promueven el fortalecimiento de esas habilidades sociales.

Con relación a la segunda crítica, relativa a la aportación de las economías locales al Producto Interno Bruto (PIB), se considera sumamente difícil medir el impacto del desarrollo económico local sobre las cuentas nacionales, por lo que las actividades que tienen su origen en las economías familiares y con un radio territorial limitado son irrelevantes para la construcción de ese indicador.

Para debatir esta última información es factible recuperar la argumentación de Stiglitz, Sen y Fitoussi sobre el PIB. Los autores consideran que este indicador no considera el bienestar social y la desigualdad del ingreso.

Estas omisiones urgen a emprender la construcción crítica de nuevos indicadores e índices de medición. Las formas de medición alternativa que proponen los autores parten de los ingresos y del consumo, pero como función del bienestar general de las personas y de sus “capacidades humanas”. Los ingresos y gastos monetarios no son vistos como un fin en sí mismo, como se haría desde la medición del PIB, sino como medios para alcanzar el desarrollo centrado en las personas, en los seres humanos (Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2009). Pero, ¿por qué se dice que las actividades económicas no atienden al aspecto humano en las condiciones de la sociedad actual? La respuesta a esta pregunta reside en la excesiva formalización de la economía y en la existencia de un mercado autorregulado que ha perdido su arraigo o incrustación (*embeddedness*) en la vida social. Para fundamentar más ampliamente nuestra respuesta se recurre a la economía substantiva. Polanyi plantea la necesidad de conocer los procesos de arraigo, o incrustación (*embeddedness*), y desincrustación (*disembeddedness*) de la economía en las relaciones sociales; y, por ende, en las instituciones. En los propios términos de Polanyi, la desincrustación de la vida económica de las relaciones sociales responde a un periodo sumamente corto de la historia de la humanidad que se materializa en la economía de mercado. Pero aún en esta etapa histórica relativamente corta, su predominio es parcial. Las regulaciones e intercambios no descansan exclusivamente en la noción de utilidad económica. Por el contrario, responden a valores tales como la reciprocidad, el reconocimiento y la solidaridad, que son comunes en la llamada economía primitiva (Polanyi, 2006; Block, 2003). Valores que, desde el punto de vista de la sociología económica, sólo pueden darse en términos de proximidad geográfica o institucional.

Relativo a la tercera crítica, que hace énfasis en la abstracción del desarrollo local respecto a las situaciones de desigualdad y las asimetrías de poder, consideramos que el esquema de la incrustación puede ser pertinente para el caso del desarrollo económico local. Los territorios pueden poseer, además de activos tangibles, activos intangibles; es decir, valores e instituciones que favorecen la integración de la economía y la sociedad. Ciertamente se requiere valorar las capacidades sociales que se expresan en la habilidad de limitar la acción de los agentes nocivos para la acción colectiva, tales como el *free rider* e inducir a la cooperación, pero sin ignorar las diferencias y conflictos en la localidad. Esto último plantea algunos problemas de gobernan-

za tales como la coordinación de las élites rurales, su capacidad de gestión y de conducción de proyectos; su disposición a diagnosticar las oportunidades de comercialización o transformación y la vinculación de la comunidad con las esferas de gobierno o con las empresas; así como la disposición de todas estas instancias a la mayor horizontalidad posible en la toma de decisiones. Por otra parte, plantea problemas éticos, tales como la justicia, la equidad de género y la honestidad, entre otros, que son sumamente importantes en sociedades en situaciones de pobreza y de profunda desigualdad.

En suma, las críticas del desarrollo local y al potencial de los sistemas agroalimentarios o productivos locales son sumamente importantes para plantear alternativas; pero carecen, desde nuestro punto de vista, de una reflexión sobre el papel de la acción colectiva, las instituciones y los valores. Éstos son el cemento que une las regulaciones y normas que ponen en funcionamiento intangibles basados en habilidades cooperativas y en mecanismos de resolución de conflictos en un contexto territorial.

LA ESPECIFICIDAD DEL SIAL COMO CONCEPTO

Las reflexiones anteriores son relevantes para abordar la emergencia de los SIAL en América Latina después de la crisis del ajuste neoliberal de las décadas de 1980 y 1990, como en el caso de México; o de la supeditación profunda de los sistemas agroalimentarios de países como Argentina y Brasil a la producción de *commodities*, que se ejemplifica en el caso de la soya. Los SIAL pueden considerarse como una forma del desarrollo local, que, no obstante, no corresponden a economías autárquicas, sino a la necesidad de nuevas formas de gobernanza territorial que redundan en la apropiación de valor por parte de los productores y consumidores locales; valor que de otra manera sería trasladado a otras instancias de la cadena.

La hipótesis de que los SIAL son subsistemas insertos en el sistema agroalimentario global y que representan una estrategia emergente de desarrollo basada en la estructuración de redes, campos y habilidades como partes integrantes de la "inteligencia territorial", es una aportación a la comprensión del enfoque que intenta construir el concepto SIAL (Muchnik, Sanz Cañada y Torres Salcido, 2008). Dicha contribución puede ser útil para ubicar las características de la acción social, tales como el manejo de los recur-

tos colectivos, las indicaciones geográficas y la valoración de la tipicidad de los bienes de consumo alimenticios, entre otras instituciones a considerar en este apartado, y como alternativas a las críticas al desarrollo territorial.

El reconocimiento de la particularidad de los SIAL y su diferenciación con otros enfoques tiene varios antecedentes teóricos, aunque se ha reconocido en la literatura la preeminencia del distrito industrial marshalliano y la visión económica de Polanyi. No obstante, no deben ignorarse otros antecedentes que recogen el debate sistémico sobre la función de la agricultura en las tradiciones anglosajona de los Estados Unidos de América y europeas mediterráneas. Desde nuestro punto de vista, el enfoque SIAL recoge las influencias de la teoría de los sistemas; de la complejidad y el desarrollo económico local, por medio de la sociología y la economía industriales; pero también de las nuevas tendencias de la geografía humana. Ahora bien, dado que el enfoque SIAL no es sólo una postura teórica sino de intervención social, también potencia las teorías de la acción social y colectiva en el lugar, el territorio. Esta segunda cuestión ha llevado a una discusión sobre las formas de activación de los sistemas agroalimentarios locales, aunque también ha abierto la puerta a un tercer momento del debate sobre el concepto SIAL en el que se entiende a éste como un subsistema inserto en un sistema territorial más amplio, en el que es posible encontrar y estudiar no sólo un producto, sino una multitud de productos. En este sentido, hemos pasado de la caracterización de los SIAL a su activación y su inserción en territorios complejos en los que un SIAL es un nodo más, muy importante, por cierto, del desarrollo. En este apartado se recorren estos tres momentos de la construcción del concepto y se reflexiona sobre sus perspectivas.

El enfoque sistémico se desarrolla a partir de la década de 1950. Es notable que hasta mediados de esa década la economía agroalimentaria se limitaba a estudiar la agricultura desde el ángulo de la oferta. Sin embargo, Davis y Goldberg (1957) llamaron la atención sobre la creciente integración entre agricultura, industria y comercialización que se desarrolla en torno a la explotación agrícola y sus efectos sistémicos en otras actividades (Torres Salcido, 2009). Este proceso fue llamado *agribusiness*. Las aportaciones de Davis y Goldberg propiciaron el crecimiento de los estudios sobre la agricultura y las áreas rurales desde otras perspectivas de interés económico. Esta visión, en gran medida, coincide con los estudios que Bertalanffy venía

desarrollando sobre la teoría de los sistemas de una manera más ambiciosa desde inicios de esa década.

Con todo y que el análisis de la producción agrícola en sus interacciones con la industria y la comercialización se dieron en el contexto de aumentar la productividad y la integración en los mercados globales, el concepto de *agribusiness* planteó en términos metodológicos la utilidad de una noción que en la literatura francesa adquiriría el nombre de *filière* (Malassis y Padilla, 1979) entendido como la coordinación de un encadenamiento productivo caracterizado por una concentración empresarial en el territorio cuyo objetivo es el aumento y la apropiación de valor.

Las raíces de los Sistemas Agroalimentarios Locales como sistemas complejos se derivan de las circunstancias de incertidumbre en la que se mueve el sistema agroalimentario global, de sus interacciones con los sistemas locales y de su constante retroalimentación. Asimismo, se refieren a la constante individualización de los agentes territoriales que inducen a nuevos riesgos y formas de adaptación, que tienen como consecuencia la reestructuración de los sistemas. La complejidad no sólo se plantea en términos de los sistemas económicos y a su incrustación en la vida social, sino que más ampliamente se refiere a los vínculos ecosociales y las consecuencias de las externalidades medioambientales, por lo cual es pertinente la conformación de una serie de valores nuevos en torno a la relación entre desarrollo, conservación y medio ambiente, retomando la idea de una ética compleja que se abordará más adelante (Morin, 2008).

Las raíces de la sociología económica y la geografía humana son más amplias en la literatura de los SIAL, aunque no están exentas de complejidad. En un plano histórico, la reestructuración de los sistemas agroalimentarios en las décadas de 1980 y 1990 se inicia con la crisis de lo que se ha denominado “fordismo alimentario” caracterizado por una saturación y abundancia de los productos alimenticios estandarizados (Bonano, 2007; Bagnasco, 1997; Sanz Cañada, 1997). Sin embargo, paradójicamente, la saturación del consumo marca al mismo tiempo la posibilidad de la valoración de los productos específicos. Esta valoración ha estado determinada, en gran medida, por la incertidumbre provocada por amenazas a la seguridad e inocuidad alimentarias; al medio ambiente como resultado de la creciente contribución de los sistemas agropecuarios a la emisión de gases de efecto invernadero; a la coordinación del sistema (crisis de las relaciones verticales, cambio en las

motivaciones de los empleados, reclamos de productores y consumidores) y la emergencia de un modelo basado en la demanda, es decir, en las exigencias del consumidor.

Retomando los antecedentes teóricos, curiosamente la literatura de los SIAL no hace referencia a la teoría económica de la localización, pero sí reconoce a un teórico de la utilidad marginal por sus estudios sobre el papel de la industria en la distribución de costos y beneficios. Marshall (1920) constata la existencia de economías de aglomeración en las zonas industriales de Inglaterra. Las ventajas de estas economías no se limitan a la disminución de los costes de transportación, sino que expresan un incremento en las capacidades de innovación debido a la cooperación entre las empresas y otros agentes del territorio; es decir, de intangibles que pueden erigirse en la base para incrementar los beneficios de las empresas en esos territorios.

Las hipótesis de Marshall respecto al papel de los intangibles en las concentraciones empresariales fueron ignoradas por lo menos hasta las décadas de 1980 y 1990, cuando representantes de la sociología económica italiana como Becattini, Brusco y Bagnasco rescataron la idea de los distritos industriales de Marshall por su potencialidad de explotación de las capacidades sociales y la cooperación institucional (Becattini, 2004; Arcangeli, Bianchi y Magnani, 1985; Bagnasco *et al.*, 1993; Pyke *et al.*, 1992). Para la escuela de la sociología industrial italiana, la competitividad de Italia y su desarrollo económico se explican por una fuerte identidad territorial y los lazos de cooperación y confianza para la difusión de las innovaciones en un contexto de pequeñas y medianas empresas enlazadas en redes sociales y familiares.

No obstante el éxito de los hallazgos de los distritos industriales italianos, se puso de manifiesto que el modelo podría tener serias dificultades para replicarse en otras partes del mundo. Rabellotti puso en duda la existencia de un modelo de “distrito industrial” para el caso de la industria del calzado con base en una comparación de los distritos de Brenta y Marche en Italia, y de León y Guadalajara, en México; aunque encuentran ventajas en la cooperación y difusión de adelantos tecnológicos para las pequeñas empresas, sobre todo en el caso de México (Rabellotti, 1995).

Schmitz encontró, a propósito de la industria del calzado, que si bien podrían existir características comunes en los distritos, o *aranjos*, productivos en el caso de Brasil, que identificaban las actividades de las pequeñas empresas con el caso italiano, la importancia de las relaciones sociales y los intercambios entre las empresas se subordinaban a los papeles espe-

cializados asignados por la gran empresa de carácter mundial. De este modo, más que un distrito industrial, lo que convenía era caracterizar estas actividades como *cluster*, economías localizadas y altamente especializadas bajo las directrices de la gran empresa, aunque su base consistiera en un saber hacer en los territorios a lo largo de generaciones (Schmitz, 1995). Para Porter, los *cluster* representan una nueva forma de economía que está dirigida a potenciar las ventajas competitivas de las regiones (Porter, 1998).

Otra de las vertientes que señalan el origen de los SIAL, es la nueva geografía humana y la teoría del desarrollo rural. Paul Krugman ha defendido la idea de que el territorio es el “lugar” marcado y determinado por las relaciones sociales, la impronta de la actividad humana y la identidad de los habitantes, y con ello ha dado un nuevo marco al estudio de los territorios y sus interacciones económicas y sociales. En este sentido, la obra de Krugman ha dado una particular atención a las dinámicas culturales e institucionales en los territorios y su papel en la definición de la diferenciación y especialización de las regiones (Fujita, Krugman *et al.*, 1999; Krugman, 1995).

Una de las razones de ese creciente interés es la existencia de lo que se llamó sistemas productivos locales (SPL) —que no se limitan a los alimentos, sino que incluyen las artesanías, otros productos como el calzado, el vestido, e inclusive alta tecnología, como la producción de *software*— en los que interactúan las capacidades sociales con otros mecanismos de funcionamiento económico como la difusión de nuevos inventos, artefactos o técnicas relevantes en la industria o la administración que implican procesos colectivos de apropiación y difusión del saber.

La idea de activar los SIAL surge de las capacidades individuales y colectivas en territorios específicos. Se parte del supuesto de que en los territorios rurales existen recursos naturales o culturales cuya combinación ha llevado al desarrollo de formas de apropiación y transformación de los productos que deben ser puestos en valor para lograr el bienestar de las comunidades rurales. En el caso de América Latina, la activación de los SIAL tiene relevancia para la construcción de alternativas a la pobreza rural en función de una mayor apropiación del valor de la producción, ya sea mediante la transformación industrial a pequeña escala, o bien, mediante actividades que ofrezcan servicios ambientales y turísticos.

Una primera cuestión que se encuentra inmersa en la activación de las capacidades es que los SIAL responden a la declinación de los ingresos agrícolas. Las estrategias de incrementar los ingresos por parte de los hogares rurales responden a la multifuncionalidad creciente del campo, ya que no sólo se le considera, por los nuevos consumidores y las políticas públicas, como productor de alimentos, sino como depositario de tradiciones y cultura culinaria, así como proveedor de servicios ambientales y turísticos a las áreas urbanas. Las particularidades enunciadas imprimen sellos a la agroindustria rural (AIR) como alternativa. Boucher y Requier-Desjardins han sido pioneros en este aspecto al estudiar las queserías rurales de Cajamarca en Perú, y otros sistemas agroalimentarios locales en Colombia o Costa Rica. La pregunta fundamental que ha guiado este momento en el debate del SIAL ha sido justamente cómo activar las capacidades de los territorios y cómo pasar de la observación y caracterización de estos sistemas a las políticas y programas públicos de desarrollo.

Uno de los problemas que han sido abordados en este plano es el relativo a la acción colectiva, los ambientes institucionales y el liderazgo. Ha sido de particular importancia en los procesos de activación cómo controlar y disminuir las consecuencias de la existencia de los *free riders* o de los liderazgos que tienden a obstaculizar, y no a facilitar, la gestión. Unido a estos dos problemas se encuentra el deficiente acceso a los bienes públicos gubernamentales. En este sentido, Courlet (2002) afirma que el concepto de SIAL ha tenido una evolución, lo que denota su apertura epistemológica, cuya flexibilidad le permite incorporar otros conceptos y enfoques como el capital social y la gobernanza.

Hasta aquí, la literatura ha definido algunas características comunes de los SIAL. Brevemente, dichas características son:

- La existencia de uno o varios productos locales.
- La existencia y consolidación de instituciones que faciliten el desarrollo de la Agroindustria Rural (AIR) con base en la confianza y los acuerdos.
- Prácticas sociales de innovación y difusión.
- Capacitación y apoyo tecnológico generados por los productores o por asociaciones de carácter gubernamental o no gubernamental.
- Desarrollo y defensa de la calidad, tomando en cuenta el consumo urbano y las exigencias sanitarias.

- Generación y apropiación de valor.
- Disminución de los costes de transacción, la incorporación de patrones de calidad y de la protección de las denominaciones geográficas y de origen.
- Disminución de las externalidades medioambientales negativas.

En un tercer momento de la evolución del concepto SIAL se manifiesta un incipiente retorno a las bases territoriales y locales del desarrollo. La multifuncionalidad de las áreas rurales y las características de los sistemas agroalimentarios locales, enunciadas más arriba, sientan las bases para una conceptualización de los SIAL y su interacción con sistemas más amplios de producción y consumo con base en la definición de los territorios, la acción colectiva y las instituciones. Estudios recientes en América Latina muestran una fuerte interrelación entre la especialización y localización de esos sistemas y otras actividades que derivan de la multifuncionalidad propia de las áreas rurales, multifuncionalidad que adquiere una importancia mayor. En las comunidades centrales de México, las dificultades de acceso a los bienes públicos, conflictos causados por la asimetría en la distribución del poder o por la desigual distribución y acceso a recursos comunes, como por ejemplo el agua, los centros de acopio comunitario o el crédito, han llevado a las comunidades a explotar más ampliamente la diversidad biótica y los recursos territoriales aunque enfrenten problemas institucionales, que no son tan fuertes y comunes en Europa. Ejemplos en este sentido han sido mostrados en otros libros ya citados en este capítulo o informes como el de Boucher, Requier y Brun (2010) sobre la agroindustria rural en la Selva Lacandona, en Chiapas.

La revisión de estos tres momentos del concepto debe considerarse como una reflexión crítica que deja abiertas muchas posibilidades de continuar el debate. No debe considerarse como un tema clausurado o una visión evolucionista en la cual el concepto SIAL aparece como culminación de una serie de desarrollos previos. El debate, como todo argumento, puede tener múltiples salidas y aperturas. Precisamente en este sentido es que se ha insistido en la capacidad de innovación que presenta este concepto y en su trascendencia. Por ello, es preciso reflexionar sobre la hipótesis subsidiaria establecida al inicio de este capítulo.

POBREZA, DESIGUALDAD Y VALORES DE LA ACCIÓN COLECTIVA. RETOS A SUPERAR EN AMÉRICA LATINA

Como se ha visto en los párrafos anteriores, la conceptualización de los sistemas agroalimentarios locales adquiere valor epistemológico por ser una herramienta que pretende explicar los fenómenos emergentes de resistencia de los actores locales —productores y consumidores— al predominio de la producción fordista y al consumo de masas. Por otra parte, este proceso corresponde a una necesidad de diferenciación del consumo, de exigencia por la calidad y de identidad territorial de los alimentos. Existen, sin embargo, otros elementos que han surgido en la agenda propiamente de América Latina. Algunos de estos elementos son los siguientes: En primer lugar, la pobreza rural; en segundo lugar, las particularidades de la acción colectiva en América Latina y en tercer lugar, el sistema institucional y los valores.

Los SIAL como alternativas a la pobreza rural se diferencian de la conceptualización original de los colegas europeos porque en Europa el problema de los sistemas agroalimentarios locales consiste en garantizar la calidad, las normas de origen y la protección del territorio en función de la integración vertical y horizontal de los procesos de producción y consumo, lo que implica reunir una serie de características de organización social e institucionalidad. Los SIAL en América Latina difícilmente conjuntan esas características. Requieren de elecciones e inversión; reconocimiento y valorización del saber hacer; una institucionalidad que facilite los procesos de transformación y comercialización de los productos, y un marco de difusión de las innovaciones (Boucher, Carimentrand y Requier-Desjardins, 2003). No obstante, existen algunos ejemplos razonablemente exitosos, como los casos de producción de nopal en Tlalnepantla, Morelos, México; de hortalizas y hongos cuitlacoche de invernadero en Tlaxcala, y otros que han conjuntado una serie de elementos como los siguientes:

- Explotación de la identidad territorial del producto.
- Introducción de procesos previos o posteriores a la cosecha que marcan el inicio de una agroindustria rural (diseño y construcción de invernaderos en el caso de los productores de Tlaxcala o de empacadoras, deshidratadoras de nopal en el caso de Tlalnepantla).

- Liderazgos capaces para gestionar y conducir las negociaciones con organizaciones más allá de las comunidades.
- Organización social de origen étnico o fuertemente arraigado en las tradiciones indígenas de los campesinos del centro de México.
- Cooperación científica y de instituciones académicas.
- Una creciente conciencia ambiental.
- Coordinación y negociaciones con las instancias de gobierno nacional, estatal, pero sobre todo, municipal.

La conjunción de estos factores no implica, sin embargo, que se superen los problemas de pobreza, desigualdad y asimetría de poder en los ámbitos rurales que se expresan de múltiples maneras: desde la construcción de capital social cerrado, la escasa difusión de las innovaciones, gestiones opacas o carencias en la socialización de información; hasta la exclusión de grupos enteros de los circuitos de comercialización, sin omitir las desigualdades de género. Además de las presiones de mercado, que conducen en general a la especialización y, por ende, a la disminución de la diversidad biótica de los territorios, las desigualdades y asimetrías apuntadas son un obstáculo para la seguridad alimentaria entendida como acceso, inocuidad, calidad y conservación del patrimonio gastronómico.

Esto último conduce al planteamiento de la ética y sus funciones en la estructuración de los SIAL. En otra parte la ética ha sido definida como la capacidad colectiva de habituarse, de construir hábitos y costumbres que suelen diferenciarse de la moral, entendida como norma de comportamiento individual (Torres Salcido, Ramos Chávez y Pensado Leglise, 2011). En este sentido, la ética dirigida al bienestar social es ininteligible si no se ubica en la perspectiva de una situación deseada que emana de una serie de valores. A menudo se presume que éstos permiten intercambios en el marco de normas universalmente aceptadas y son la base de la generación de identidades que facilitan a las personas, las organizaciones y las instituciones, funcionar en torno a metas comunes.

En las sociedades rurales, no obstante, los valores suelen tener un trasfondo de cooperación y conflicto colectivos que determinan las dinámicas locales. Ahora bien, en términos de un concepto SIAL desde América Latina, es importante observar esas dinámicas no sólo por sus impactos en la distribución de los beneficios, generalmente escasos, sino por la apropiación del

territorio por parte de los diversos agentes. También es importante observarlas por el papel que tienen en la generación de demandas de una mayor participación de la sociedad local en el valor de los productos generados. Asimismo, por el papel que los SIAL pueden tener en las actitudes de conservación y desarrollo de la diversidad biótica, étnica y productiva.

Este último punto nos lleva a valorar las aportaciones de una ética compleja, producto de un pensamiento ecosocial, como sostiene Morin, a quien ya hemos citado. La minimización del riesgo de daño físico por la carencia prolongada de los alimentos en una hipotética situación en la que el acceso general a los alimentos hubiese sido resuelto como producto de políticas sociales universales, no debe ocultar el hecho de que esa abundancia también puede contener peligros derivados de la contaminación del agua y del aire por el uso de pesticidas y fertilizantes químicos, por lo que se requiere una tecnología adecuada a las características del territorio. Así, en el ámbito de lo que hemos definido como ética, se requiere un marco de derechos y obligaciones que permitan disminuir la inseguridad, es decir, la amenaza a la vida o a la integridad física de las personas, pero también a los entornos naturales.

En este sentido, debe enfatizarse que el combate a la desigualdad y la superación de la pobreza no dependen sólo de medidas económicas. De ahí que, desde la perspectiva latinoamericana, es vital el fortalecimiento institucional y la acción social en un contexto de disminución de externalidades negativas. La ética puede corresponder a esa acción colectiva que se materializa en reglas del juego, marcos normativos y cognitivos explícitos e implícitos.

La inclusión de los valores en el proceso de construcción y cambio institucional en un territorio es fundamental en un esquema de política pública de prevención de riesgos, como, por ejemplo, las consecuencias de la inseguridad alimentaria. La intensidad con la que una sociedad construye y asume los valores genera un esquema de cumplimiento de los derechos, pero también de las obligaciones entre las instituciones públicas gubernamentales, instituciones privadas, organizaciones sociales y de todas estas instancias con el entorno ambiental. Se reconoce generalmente que también estimulan la integración, el reconocimiento y el fortalecimiento de la identidad.

CONCLUSIONES

En este capítulo se ha cocinado, con ingredientes de diferente procedencia, una reflexión sobre los problemas que enfrentan los SIAL como concepto y experiencia de desarrollo, insertos en los territorios y el desarrollo local. Las hipótesis de las que se ha partido han sido discutidas a lo largo de este capítulo. La innovación del enfoque SIAL consiste en su capacidad de integrar la observación empírica de los sistemas agroalimentarios locales y el avance del saber en una serie de disciplinas cuyos objetos de investigación y propuestas confluyen cada vez más en el desarrollo territorial. Por ello es posible construir una primera respuesta a la hipótesis alternativa, es decir, a la inevitabilidad de la subordinación de los territorios al espacio global, que enarbolan los críticos de la localización de las actividades económicas. Dicha respuesta ha sido reforzada por la importancia y el interés que han adquirido los SIAL desde los medios académicos, los productores, las instituciones públicas sociales y privadas. Las experiencias que han sido estudiadas en contextos europeos y de América Latina, sugieren una marcada tendencia a valorar las experiencias locales y los actos económicos e institucionales de proximidad por su gran potencial para reconstruir las relaciones sociales y formas de consumo en territorios específicos.

Para darle un sentido a estas formas emergentes y resistentes a la producción y consumo fordistas, se ha llevado a cabo un debate sobre las particularidades de los SIAL en América Latina y las posibilidades de construir una agenda común en esta región. No sólo se trata de ver esos sistemas como un mecanismo de apropiación de valor de las comunidades y de diversificación de ingresos no agrícolas, tampoco se trata de centrarlos exclusivamente en los problemas de la calidad y la certificación, y ni siquiera de ver los problemas de la gobernanza para incrementar la utilidad de los productores; se requiere integrar, además de todas esas dimensiones que dominan las preocupaciones originales del concepto SIAL, su significado para las políticas de desarrollo como alternativas a la pobreza rural y a las políticas sociales dominantes. Darles sentido en función de las capacidades de las comunidades para valorar su propio saber hacer. Valorar su autonomía como una base esencial de la seguridad alimentaria. Junto a estas preocupaciones, se ha insistido en integrar la dimensión de los valores para incre-

mentar los mecanismos de confianza, solidaridad y manejo de conflictos en márgenes de tolerancia y democracia.

De ninguna manera puede afirmarse que la conclusión consiste en las hipótesis demostradas. Su enunciación y el método relacional de los conceptos que se ha desarrollado en este capítulo apenas nos aproximan a una discusión que debe profundizarse para dotar de sentido a las redes latino-americanas de investigación con el enfoque SIAL, pero también a las políticas públicas que se deriven de este enfoque en nuestros contextos.

FUENTES CONSULTADAS

- ABRAMOVAY, R. (2006), "Para una teoría de los estudios territoriales", en M. Manzanal, G. Neiman y M. Lattuada (eds.), *Desarrollo rural: organizaciones, instituciones y territorios*, Fundación Centro Integral Comunicación, Cultura y Sociedad, Buenos Aires, CICCUS, pp. 51-70.
- ARCANGELI, F., G. Bianchi e I. Magnani (1985), *Sviluppo multiregionale: teorie, metodi, problema*, Milán, F. Angeli.
- BAGNASCO, A. (1997), "La función de las ciudades en el desarrollo rural: la experiencia Italiana", *Enlace. Abasto y Alimentación*, vol. 2. núm. 8, pp. 9-13.
- , C. Trigilia, T. Berthet y C. Marengo (1993), *La construction sociale du marché: le défi de la troisieme Italie*, Cachan, Editions de L'Ens-Cachan.
- BARTRA, R. (1987), *La jaula de la melancolía. Identidad y metamorfosis del mexicano*, México, Grijalbo.
- BECATTINI, G. (2004), *Industrial Districts. A New Approach to Industrial Change*, Reino Unido, Edward Elgar.
- BLAUG, M. (1962), *Teoría económica en retrospectiva*, México, Fondo de Cultura Económica.
- BLOCK, F. (2003), "Karl Polanyi and the Writing of the Great Transformation", *Theory and Society*, vol. 32, núm. 3, pp. 275-306.
- BOISIER, S. (1996), *Modernidad y territorio*, Santiago de Chile, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social-ILPES.
- BONANO, A. (2007), *A Globalização da economia e da sociedade: fordismo e Pós-fordismo no sector agroalimentar*, disponible en http://www2.cddc.vt.edu/digitalfordism/fordism_materials/index.htm [2007, 06/07].
- BOUCHER, F. (2006), "Agroindustria rural y sistemas agroalimentarios locales. Nuevos enfoques de desarrollo territorial", en *Memorias del III Congreso Internacional de la Red SIAL "Alimentación y territorios, ALTER"*, España, Baeza.

- _____, D. Requier-Desjardins y V. Brun (2010), *SYAL: Un nouvel outil pour le développement de territoires marginaux. Les leçons de l'alliance des agro-industries rurales de la selva lacandona, Chiapas*. Montpellier, Francia, Innovation, disponible en <http://www.isda2010.net> (2010, 16/07).
- _____, A. Carimentrand y D. Requier-Desjardins (2003), "Agroindustria rural e lutte contre la pauvreté: Les Systèmes Agroalimentaires Localisés contribuent-ils au renforcement des 'capabilités'?", *Elevage et pauvreté: actes de l'atelier-recherche*, Francia, CIRAD, Montpellier.
- BRAUDEL, F. (1976), *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*, México, Fondo de Cultura Económica.
- COURLET, C. (2002), "Les systèmes productifs localisés. Un bilan de la literatura", *Etud. Rech. Syst. Agraires Dev.*, vol. 33, pp. 27-40.
- DAVIS, J. H. y R. A. Goldberg (1957), *A Concept of Agribusiness, Division of Research, Graduate School of Business Administration*, Boston, Harvard University Press.
- DE JANVRY, A. y E. Sadoulet (2004), "Hacia un enfoque territorial del desarrollo rural", ponencia preparada para el IV Foro Temático Regional de América Latina y el Caribe "Cosechando oportunidades, desarrollo rural en el siglo XXI".
- FERNÁNDEZ, V. R. (2004), "Estrategia(s) de desarrollo regional bajo el nuevo escenario global-local: revisión crítica sobre su(s) potencialidad(es) y límites", *EURE*, vol. 27, núm. 82, pp. 43-63.
- FLIGSTEIN, N. (2004), "Social Skill and the Theory of Fields", *Sociological Theory*, vol. 19, núm. 2, pp. 105-125.
- FUJITA, M., P. R. Krugman y A. Venables (1999), *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, Cambridge, MIT Press.
- GOVERNA, F. y C. Salone (2004), "Territories in Action, Territories for Action: The Territorial Dimension of Italian Local Development Policies", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 28, núm. 4, pp. 796-818.
- HINRICHS, C. C. (2000), "Embeddedness and Local Food Systems: Notes on Two Types of Direct Agricultural Market", *Journal of Rural Studies*, vol. 16, núm. 3, pp. 295-303.
- KRUGMAN, P. R. (1995), *Development, Geography, and Economic Theory*, Cambridge, MIT Press.
- MALASSIS, L. y M. Padilla (1979), *Economie agro-alimentaire*, París, Editions Cujas.
- MANZANAL, M. (2006), "Regiones, territorios e institucionalidad del desarrollo rural", en M. Manzanal, G. Neiman y M. Lattuada (eds.), *Desarrollo rural. Organizaciones, instituciones y territorio*, Buenos Aires, CICCUS, pp. 21-50.
- MARSHALL, A. (1920), *Industry and Trade: A Study of Industrial Technique and Business Organization, and of Their Influences on the Conditions of Various Classes and Nations*, Londres, Macmillan.

- MÉNDEZ, R. (2006), "Difusión de innovaciones en sistemas productivos locales y desarrollo territorial", en *Memorias del III Congreso Internacional de la Red SIAL "Alimentación y territorios, ALTER"*, España, Baeza.
- MOHAN, G. y K. Stokke (2000), "Participatory Development and Empowerment: The Dangers of Localism", *Third World Quarterly*, vol. 21, núm. 2, pp. 247-268.
- MORIN, E. (2008), *La méthode*, París, Seuil.
- MUCHNIK, J. (coord.) (1996), *Systèmes agroalimentaires localisés. (Organisations-innovations et développement local)*, Francia, CIRAD, SAR.
- , J. Sanz Cañada y G. Torres Salcido (2008), "Systèmes agroalimentaires localisés: état des recherches et perspectives", *Cahiers Agricultures*, vol. 17, núm. 6, pp. 513-519.
- , T. Marsden y J. Banks (2000), "Quality, Nature, and Embeddedness: Some Theoretical Considerations in the Context of the Food Sector", *Economic Geography*, vol. 76, núm. 2, pp. 107-125.
- POLANYI, K. (2006), *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- PORTER, M. E. (1998), "Clusters and the New Economic of Competition", *Harvard Business Review* 76, núm. 6, noviembre-diciembre, pp. 77-90.
- PYKE, F., G. Becattini, W. Sengenberger y M. T. Costa Campi (1992), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*, Madrid, Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- RABELLOTTI, R. (1995), "Is there an 'Industrial District Model'? Footwear Districts", *World Development*, 23(4), p. 29.
- REQUIER-DESJARDINS, D. (2006), *Globalización y evolución de la agro-industria rural en los países andinos. Un enfoque sobre los "sistemas agroalimentarios localizados"*, disponible en http://www.cybercable.tn.fr/~jarmah/public_html/DENIS4.htm#2 [26/06/06].
- SANZ CAÑADA, J. (1997), "Articulación espacial de la cadena agroalimentaria: Impacto de los procesos de globalización y reestructuración postfordista", en P. Bretón García (ed.), *La agricultura familiar en España. Estrategias adaptativas y políticas agropecuarias*, Lérida, Universitat de Lleida, pp. 149-179.
- y A. Macías Vázquez (2005), "Quality Certification, Institutions and Innovation in Local Agro-food Systems: Protected Designations of Origin Olive Oil in Spain", *Journal of Rural Studies*, vol. 24, pp. 476-486.
- SCHMITZ, H. (1995), "Small Shoemakers and Fordist Giants: Tale of a Supercluster", *World Development*, vol. 23, núm. 1, p. 9.
- SEN, A. K. (1981), *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*, Nueva York, Clarendon Press.
- (1987), *Hunger and Entitlements: Research for Action*, Helsinki, World Institute for Development Economics Research.

- STIGLITZ, J., A. K. Sen y J. Fitoussi (2009), *Vers de nouveaux systèmes de mesure*, París, Odile Jacob.
- TORRES SALCIDO, G. (2009), "Los sistemas agroalimentarios locales. Capital social e instituciones. Una aproximación a la literatura reciente", en M. E. Romero y K. Valverde Viesca (eds.), *Teorías y problemas contemporáneos. Reflexiones desde la ciencia política*, México, Universidad de Colima, UNAM, pp. 153-173.
- , H. A. Ramos Chávez y M. del R. Pensado Leglise (2014), "Los sistemas agroalimentarios localizados. Nuevas perspectivas para su análisis", *Los sistemas agroalimentarios localizados en México. Desafíos para el desarrollo rural y la seguridad alimentaria*, México, UNAM, CEIICH, pp. 9-35.
- WALLERSTEIN, I. M. (1989), *El moderno sistema mundial*, México, Siglo XXI, Editores.
- WINTER, M. 2003, "Embeddedness, the New Food Economy and Defensive Localism", *Journal of Rural Studies*, vol. 19, núm. 1, pp. 23-32.

Los *clusters* agroindustriales y los SIAL en América Latina: dos enfoques en el manejo de las externalidades ambientales negativas

Mario del Roble Pensado Leglise*

RESUMEN

La finalidad del presente ensayo es señalar las tendencias actuales de los *clusters* agroindustriales y los SIAL que operan en el contexto latinoamericano y su relación con las externalidades ambientales negativas.

El trabajo consta de tres partes, la primera se refiere a cómo los cambios de la División Internacional de Trabajo (DIT) permiten el desarrollo de dinámicas espaciales que explican hoy en día la existencia de los *clusters* agroindustriales y cuáles son las principales teorías vigentes sobre los *clusters*; la segunda parte explica las diferencias entre el desarrollo de los enclaves agroindustriales de las primeras etapas de la transnacionalización agrícola y los actuales *clusters* agroindustriales y sus implicaciones ambientales; la tercera parte se refiere al desarrollo del concepto SIAL, su importancia en América Latina y su capacidad en el manejo de las externalidades ambientales negativas.

DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO Y DINÁMICAS ESPACIALES

A partir del primer decenio del siglo XXI, se hacen más evidentes los motores del cambio en la DIT, que a nuestro juicio son cuatro; el primero se refiere

*Economista, maestro en Desarrollo Rural y doctor en Estudios Latinoamericanos. Profesor de tiempo completo del CIEMAD, IPN. Responsable del Proyecto SIP 20121719. Miembro REDSIAL. Actualmente lleva 32 años laborando en investigación y docencia sobre Economía y Seguridad Agroalimentarias; Aprovechamiento Sostenible del Medio Rural; Planeación y Políticas Públicas. mpensado@ipn.mx

a las modificaciones suscitadas en el ámbito de los cambios del comportamiento consumidor y de la demanda global; el segundo se relaciona con el agotamiento de un modelo de consumo energético y de apropiación de la naturaleza (petróleo, agua, bosques, selvas, mares, etcétera) que ha derivado en un grave deterioro ambiental; el tercero es la recurrencia de crisis financieras globales (en la que el predominio del capital financiero en el sistema económico provoca desajustes cada vez más profundos en los ciclos del capital productivo y comercial); y el cuarto lo constituyen los impactos de la innovación científica, tecnológica y de gestión.

El cambio en el orden económico internacional está vinculado a una transición del modo de regulación capitalista posfordista hacia uno nuevo (Piore y Sabel, 1990) basado en cuatro aspectos: *a*) el surgimiento y desarrollo de la *economía basada en el conocimiento científico*, que influye en general en toda la producción y el comercio (Sakaiya, 1991); *b*) el actual marco operativo de la *nueva organización industrial* sustentada en la acción intra-industrial y los efectos provocados por las estructuras oligopolísticas y oligopsónicas en el mercado (Carlton y Perloff, 2005); *c*) la adopción de un regulacionismo económico basado en el funcionamiento y la gestión de las empresas globales (Coriat, 1992), organizado a través de cadenas globales de valor con gerenciamiento descentralizado, segmentación productiva, uso de procesos *just in time* con *ceros inventarios*, utilización del *outsourcing* y del establecimiento del imperio de la lógica salvaje del *footlooser*¹ económico (Haan y Vander, 2007) y ambiental que externalizan costos internos de las empresas globales (Cornelisse, Bishay, Cohen y Terhai, 2008); *d*) posibles efectos espaciales derivados del deterioro ambiental tanto local como global (ejemplo, el cambio climático), así como del dinamismo en la implementación efectiva de los mecanismos de *desarrollo limpio para las industrias* y de *ecoeficiencia* a nivel de empresas para alcanzar un desarrollo más sostenible.

¹ Se denomina la lógica salvaje del *footlooser* a la racionalidad de la unidad económica empresarial “golondrina” que siempre busca establecer contratos de producción con las mejores oportunidades y rentabilidad, lo cual hace que se mueva de un lado hacia otro sin importar los intereses locales de los lugares en los que se ubique temporalmente. Los derechos laborales, la normatividad ambiental y las contribuciones fiscales generalmente se ven como “barreras” para sus negocios por lo cual tienden a hacer inversiones de corto plazo, de alta rentabilidad pero que presentan grandes costos externos negativos sociales y ambientales. Su lógica económica está circunscrita al desarrollo de las cadenas globales de valor y su impacto en la transformación del comercio mundial (Escaith, Lindenberg y Miroudot, 2010).

En particular, los países emergentes, al ser considerados en la localización de conglomerados industriales que procesan parcial o totalmente los bienes generados por las empresas globales, han tendido a mostrar cambios que van desde la naturaleza de sus mercancías que participan en el comercio mundial, hasta formas dinámicas de localización-deslocalización-relocalización de espacios asociados al desarrollo de *clusters* económicos relacionados o no con grandes empresas globales; éstas se desarrollan temporalmente según exista mayor o menor cohesión entre la naturaleza de la aglomeración económica y los intereses de la empresa individual independiente si es una causa o un efecto, es decir, que haya propiciado el desarrollo o bien que sea producto de éste. Respecto a los *clusters*, o distritos industriales, han destacado cuatro corrientes que confluyen en la economía espacial, las cuales divergen en sus objetivos y forma de análisis, pero asumen la visión marshalliana como referente común en la definición de su respectiva teoría.

1. La nueva geografía económica, representada por Paul Krugman, tiene por objeto estudiar la aglomeración o agrupación (*clustering*) de la actividad económica en la economía espacial con base en la versión económica neoclásica y de la teoría de la localización de Von Thunen, utilizando modelos econométricos robustos con aplicaciones en el análisis urbano. Aquí se asume el modelo de equilibrio general dentro de la economía espacial con rendimientos crecientes en la clusterización y se consideran los costos de transporte en un escenario de competencia imperfecta, de índole monopolística, así como también considera el movimiento locacional de factores productivos y de los consumidores (Krugman, 1994).

En los modelos de economía espacial generalmente la aglomeración económica se basa en la interacción entre regiones y sectores productivos, pero a diferencia del sector manufacturero, el agrícola siempre presupone *commodities* no diferenciados en calidad, precios ni habilidades entre sus productores, quienes se consideran inmóviles y se encuentran distribuidos por igual en las regiones establecidas en el diseño del modelo. De tal manera, la aglomeración económica resulta un enfoque exclusivo industrial.

Krugman, con base en Marshall, establece elementos que constituyen campos de fuerza que atraen y repelen dentro de la aglomeración económica. El primero son las *fuerzas centrípetas* que posibilitan la aglomeración con base en: a) las economías a escala que hacen rentable un tamaño adecuado de la planta industrial para permitir el ahorro de trabajo, reducir costos

y hacer más eficiente la producción; b) la cercanía con el área que demanda su producto o del valor de los costes de transporte; c) enlaces entre los productores y el espacio; d) la difusión del conocimiento y otras externalidades económicas. Contrarias a las anteriores, se hallan las *fuerzas centrífugas*, las cuales se basan en la inmovilidad de los factores de la producción, la renta de la tierra que incentiva o restringe desplazamientos; bloqueos y congestión de la actividad u otras formas de des-economías. La clusterización puede ser parte de la naturaleza de desarrollo de estructuras oligopólicas, ya sea que surgen como fruto de una aglomeración económica regional o bien son decisiones de la planeación de una empresa global (Fujita y Krugman, 2005).

2. La escuela de la economía de la proximidad se relaciona más con otras disciplinas que convergen con el estudio sobre el territorio por lo que en su escenario no sólo hay agentes económicos sino también sociales e institucionales que son definidos por propiedades dinámicas de relaciones localizadas como, por ejemplo, la capacidad de innovar sobre la base de un sistema industrial alternativo competitivo basado en un tejido de pequeñas y medianas empresas exportadoras. Más aún, las relaciones de proximidad establecen el anclaje entre las empresas y el territorio, que permite darle una identidad original y de innovación a un espacio local históricamente constituido (Raillet, 2002). Las relaciones de proximidad se establecen en modelos de concentración geográfica (como los de Krugman) que consideran dos tipos de externalidades que delimitan una concentración económica localizada y son las *externalidades pecuniarias*, basadas en los costos de transporte y las economías a escala, y las *externalidades tecnológicas*, derivadas de la comunicación, la coordinación y la intensidad de las interacciones entre los agentes económicos participantes.

Esta escuela aporta la noción multidimensional de la proximidad, la cual asume diversas facetas tales como la proximidad geográfica o la proximidad organizada, o bien, la proximidad institucional, la cual significa la adhesión de agentes a un mismo espacio común de representaciones, de reglas de acción y de modos de pensar.

3. La teoría de los *clusters* de Schmitz es parte de la vertiente de la economía del desarrollo, y se caracteriza por explicar al *cluster* como el conjunto de pequeñas y medianas empresas ligadas a una localidad que sirven para el desarrollo de medianas y grandes empresas que tienden a rebasar los lí-

mites locales o bien como la asociación de pequeñas y medianas empresas ligadas a la operación de grandes empresas globales en espacios determinados para elevar su competitividad y profundizar los procesos intraempresariales imperantes en la reestructuración de la división internacional del trabajo. De tal forma, el establecimiento de *clusters* como parte de una estrategia de una empresa global es importante para el escalamiento de empresas proveedoras locales (Schmitz y Nadvi, 1999). En las relaciones de *clusters* exportadores asociados a una estrategia de compradores externos, también puede haber estabilidad, colaboración sistemática que ofrece transferencia de conocimiento, adopción de estilos de organización industrial, de control de calidad y adaptación a nuevas tecnologías.

Schmitz retoma de Marshall la idea de que la aglomeración económica de los *clusters* industriales con actividades similares genera una variedad de economías externas localizadas que reduce costos a las empresas participantes. Incorpora la noción de *eficiencia colectiva* al definirla como la ventaja competitiva derivada de las economías externas y de la acción colectiva en un *cluster*. Dicha eficiencia colectiva podía adoptar formas pasivas y activas que explicarían las diferencias en el desarrollo y los resultados de experiencias de diversos casos de *cluster*. Sin embargo, reconoce que existen limitaciones en esta noción porque es insuficiente para analizar la importancia de la relación del *cluster* con la demanda global y los compradores foráneos, así como también que la actividad del *cluster* precisa de una intervención conjunta con los mecanismos de gobernanza local, los cuales influyen en fortalecer o debilitar la operación así como los resultados obtenidos por el *cluster*.

De acuerdo a esta corriente, la eficiencia colectiva puede tener condiciones propicias siempre y cuando existan redes comerciales que soporten la operación del *cluster* y que exista eficacia de un sistema de relaciones de confianza y de sanciones efectivas que determinan la lógica de conservar la operación conjunta de las empresas del *cluster*. Más allá de estudiar modelos, Schmitz propone comprender trayectorias que indiquen las razones de éxito y fracaso. Esta corriente también se ha interesado en observar las interacciones del desarrollo de operaciones con el contexto macroeconómico.

Es evidente que un *cluster* cerrado tarde o temprano deviene en estancamiento mientras uno de carácter abierto puede evolucionar o crecer de manera que existan beneficios conjuntos o individuales que contribuyan al

desarrollo territorial y a una demanda externa. Además las experiencias de *clusters* señalan que las cadenas orientadas a la calidad diferenciada pueden ser mejor y más benéficas que las orientadas a competir indiscriminadamente sólo con costos-precios.

4. G. Becattini, de la escuela italiana de los distritos industriales marshallianos, hace énfasis en los desafíos y oportunidades que el proceso de globalización actual ofrece a los distritos industriales modernos (Becattini, Bellandi y Propis, 2010). A diferencia de la clusterización económica, el distrito industrial marshalliano (DI) de Becattini se vincula a un enfoque de mayor complejidad. Un DI es un sistema productivo local con identidad económica y social moldeada por ciertos bienes, pero que involucra un conjunto de actitudes cognitivas, morales y de comportamiento establecido localmente sobre interacciones sociales. De este autor se infiere que han existido tres olas de DI, la primera, de fines del siglo XIX, sirve de cuna a grandes industrias; la segunda, sucedida en la segunda mitad del siglo XX, correspondió a una producción neoartesanal, requerida para satisfacer una demanda social de bienes diferenciados de estratos de medianos y altos ingresos contrapuesta a la producción-consumo masiva; la tercera es la que sucede actualmente en el contexto de la globalización y con base en el desarrollo de la economía del conocimiento.

Hoy en día, las características principales de los DI están sujetas a cambios bruscos del mercado global, a impactos de la nueva tecnología y a cambios en las circunstancias de políticas y gobernanza que incide en su competitividad, flexibilidad, tamaños y capacidad de conservar los lazos de confianza, cooperación e intercambio recíproco, así como de evolucionar hacia una mayor división del trabajo local. Becattini pone énfasis en las oportunidades y desafíos en el actual periodo debido a las nuevas características de la economía del conocimiento. Explica que al estar basada dicha economía en la utilización de *conocimiento basado en ciencia* existen modificaciones en la naturaleza, intensidad y escala de las cadenas económicas globales que tienen implicaciones para el desarrollo de los DI. El proceso de innovación adopta un enfoque de carácter más multidisciplinario, conforme la complejidad creciente del conocimiento integrado de variadas disciplinas. Dicha integración también abarca la combinación de diversos tipos de conocimiento teórico y práctico así como la relación entre la ciencia y tecnología con los productores y usuarios.

Becattini plantea que al concebir como fuente de valor en la economía del conocimiento a la contribución cultural, creativa, simbólica y artística inherente a un proceso económico productivo o comercial, la innovación, además de contener ciencia y tecnología, también presenta elementos intangibles asociados a formas de conocimiento tácito, cumulativo e incorporado, ya sea específicos provenientes del exterior o con identidad de la localidad que la produce.

Al respecto, los DI tienen experiencia en estas formas de creación y difusión del conocimiento y su manera de innovar a través de procesos tecnológicos de “aprender haciendo” les han dotado de conocimiento sobre cómo agregar valor con estos intangibles del conocimiento. Es decir, en la actualidad, los factores dinámicos de la globalización de las formas de economía del conocimiento ofrecen posibilidades al desarrollo de los DI, dado que se asocian a la generación, aplicación y modificación de prácticas y conocimiento tácito que posibilita generar un saber hacer especializado y creativo combinado localmente con el conocimiento basado en la ciencia, que puede ser de carácter endógeno o exógeno. No obstante estas ventajas que presentan los DI para insertarse en forma competitiva a los mercados globales, también enfrentan riesgos si son dirigidos por empresas globales con una lógica contratista *footlooser*, pues esto no garantiza el sostenimiento a largo plazo de los DI dado que va en contra del desarrollo local sostenible del territorio y generalmente sirven como vehículos de desestructuración social y de pérdida de gobernanza local. Según Becattini, algunos riesgos que deberán enfrentar los DI en el contexto actual son:

a) En detrimento del conocimiento práctico en los DI, la innovación o transferencia tiende a subordinarse a influencias externas provenientes de los sistemas de investigación científica, de redes para la innovación y de los actores globales (clientes, intermediarios y competidores extra locales). Estas influencias, añadidas a la inestabilidad frecuente en el comportamiento de los mercados globales, van en detrimento del conocimiento tácito y práctico generado al nivel local, el cual tiende a ser desvalorizado.

b) La inversión en ciencia y tecnología, proveniente del exterior, es tendencialmente incrementada en detrimento de los procesos de innovación tradicional a través de innovaciones incrementales basadas en “aprender haciendo”. Al existir la necesidad de apropiarse los beneficios en tales inversiones, se reduce la habilidad para cooperar e intercambiar ideas entre las

empresas que se encuentran dentro del DI. Ello produce dos efectos negativos para el desarrollo de los DI pues, por una parte, altera el equilibrio entre el conocimiento científico y tácito-práctico, y, por la otra, afecta el equilibrio entre la cooperación y competencia, lo cual es un elemento esencial para la lógica de desarrollo de los DI.

c) Los DI que operan y son maduros deben adaptarse no sólo a nuevas circunstancias de innovación, de competencia y de la evolución de su propia especialización sino que implican cambios institucionales como modificaciones en la normatividad técnica, ambiental y organizativa. De no hacerlo, los DI maduros pueden tender a ser objeto de procesos de estancamiento económico y de diferenciación productiva y social.

Becattini establece cuáles son los principales nodos críticos en la evolución actual de los distritos industriales: 1) la gobernanza y la trayectoria de crecimiento de las empresas en los DI; 2) la centralización o descentralización de la toma de decisiones estratégica; 3) los modelos de cambio de la clustrización industrial; 4) los marcos extra-locales de políticas y programas de fomento y regulación a distritos industriales y los relativos a los procesos políticos; y 5) la predominancia endógena o exógena de la tecnología utilizada en la innovación o transferencia.

Para resumir el marco conceptual se puede indicar lo siguiente:

La reestructuración de la división internacional del trabajo abarca cuatro aspectos: a) surgimiento y desarrollo de la economía basada en el conocimiento científico; b) la nueva organización industrial; c) la vigencia del esquema posfordista de funcionamiento y gestión de las empresas globales; d) los efectos espaciales derivados del deterioro ambiental local y global así como del cambio climático. De las escuelas revisadas, a excepción de la visión económica de Krugman del *cluster* como parte del funcionamiento de la nueva teoría de organización industrial, tanto Raillet como Schmitz y Becattini tienen consideraciones similares para definir los *clusters* o DI; éstos son equiparables, poseen capacidades para generar desarrollo local así como para enfrentar riesgos y oportunidades dentro del contexto de la globalización y del desarrollo de la economía del conocimiento. Las economías a escala y las generadas por la proximidad son elementos dinámicos fundamentales de los *clusters* o DI que en el proceso de globalización tienden a ser influenciadas por los temas de: gobernanza local; tipos de toma de decisiones gerenciales; estilos de dinámicas de desarrollo; el contexto supranacional

de las políticas de los actores de la globalización y el carácter endógeno o exógeno de la innovación.

LA OPERACIÓN DEL “DESARROLLO LOCAL” DE LOS NUEVOS *CLUSTERS* AGROINDUSTRIALES

La espacialidad en la que se circunscribe la economía se ha visto obligada a modificarse según los cambios en la división internacional del trabajo, producidos por los avances científico-tecnológicos. Áreas científicas como la telemática, la biotecnología, la nanotecnología y la robótica han impulsado la dinamización de los circuitos económicos, industriales, comerciales, financieros y de servicios. Una importante repercusión de tales cambios fue la irrupción en el siglo XXI de una nueva fase de transnacionalización agrícola que a diferencia de la manifestada a lo largo del siglo XX, caracterizada por el dominio del capital productivo y las grandes empresas transnacionales (Arroyo, Rama y Rello, 1985), ha pasado a ser hegemonizada por el gran capital financiero-comercial (Pensado, 2010).

Esto se ve reflejado en la disminución de tiempos y movimientos del capital en la era neofordista, lo cual ha estimulado la flexibilidad productiva que rompió el esquema tradicional que descansaba en la máxima económica relativa al desarrollo de las economías a escala como la vía clásica de crecimiento.

Consecuencia de lo anterior es el desarrollo de relocalización dinámica de actividades económicas que ha permitido generar ventajas competitivas en la reubicación espacial de las actividades económicas. Pese a la lejanía de las nuevas ubicaciones, se hicieron inversiones necesarias para concentrar nuevas cadenas de valor que aprovechan, por ejemplo, la estacionalidad diferente a la imperante en el mercado o bien las condiciones edafoclimáticas peculiares que permiten mejorar la calidad del producto y distinguirlas en el mercado. Dichas ventajas se sustentan en las facilidades necesarias para edificar complejos económicos de carácter industrial que poseen la infraestructura adecuada y las condiciones de sinergia requeridas para el buen desempeño de los *clusters* agroindustriales (Cornelisse, Bishay, Cohen y Terhai, 2008). Ejemplo de ello son las zonas exportadoras de fruta chilena, el reciente complejo forestal-papelero uruguayo o las nuevas zonas agroexportadoras sudasiáticas (China, Vietnam, Indonesia, etcétera).

En el siglo XXI, la relocalización productiva dinámica actual, representada por nuevos *clusters* agroindustriales, no se basa ya exclusivamente en la dotación de los recursos naturales ni en las grandes economías a escala de las explotaciones económicas latifundistas, características imperantes desde fines del siglo XIX, y durante todo el siglo XX, sino principalmente por la alta densidad del capital incorporada en la unidad económica organizada en conjuntos o “racimos” de empresas establecidas en espacios dotados de infraestructura común, que les posibilitan generar una competitividad con el mercado global en procesos productivos parciales o totales de las cadenas de valor.

Al respecto, la flexibilidad productiva se expresa también como una forma de segmentación del eslabonamiento productivo, separando los procesos de trabajo inherentes a etapas productivas diferentes en espacios distintos donde existen ventajas competitivas para cada una de ellas. De tal manera, “la maquila agrícola” se efectúa en ciertos lugares (donde el clima, el costo de recursos como el agua y la mano de obra barata temporal permiten en bajos costos de cultivo) hasta su empaquetado y refrigeración; luego una parte se transporta para su consumo fresco y la otra parte se somete al procesamiento agroindustrial en otro lugar o país, donde se termina su elaboración y, finalmente, una parte del producto ya procesado se reexporta a diversos países donde se encuentra el consumidor final.

Esto sucede no sólo con el producto agrícola visto como materia prima sino también con los materiales vinculados a los insumos productivos (fertilizantes, agroquímicos, semillas híbridas, etcétera) así como los relativos a la envoltura y empaquetado en algunas cadenas de valor de actividades de agroexportación como la floricultura, ciertas frutas, hortalizas y productos cárnicos.

Otro aspecto es el desarrollo de la flexibilización laboral y la dislocación de los mercados laborales que han servido de incentivo a los flujos migratorios y sobre todo a profundas transformaciones en las comunidades, los grupos, estratos y actores sociales rurales en sus estilos de vida, en sus comportamientos económicos y en su conciencia social. Contrario a la imposición de relaciones de trabajo forzoso que buscaba el arraigo obligado de los trabajadores y sus familias, característico de las haciendas y de los estancos de fines del siglo XIX; ahora en la operación de los complejos agroindustriales establecidos en los nuevos *clusters* agroindustriales se procura tener sólo al número mínimo indispensable de trabajadores permanentes y basar su acti-

vidad en la contratación de fuerza de trabajo asalariada de tiempo parcial con alta tasa de sustitución del personal y de movilidad laboral.

La flexibilidad laboral, al buscar reducir costos en los *clusters* agroindustriales, ha tendido a generalizar una contratación de empleo precario, de bajo valor y altamente volátil. Añadido a esto se ha observado la feminización de ciertas labores agrícolas que son esenciales como, por ejemplo, en algunas etapas de producción agrícola de flores y frutos que requieren delicadeza, destreza y habilidad en su trato. Esto generalmente sigue siendo una justificación para mantener la discriminación de la mujer y el infante rural pues suele seguir siendo común esta explotación del trabajo en los países latinoamericanos ya que implica un menor costo laboral de la mano de obra local y es posible dada la escasez de fuentes de ingreso local.²

El desarrollo de los enclaves agroexportadores neocoloniales del siglo XIX se basó en la teoría de las ventajas comparativas ricardianas que manifestaba su herencia fisiocrática sobre la apreciación de la naturaleza para el desarrollo económico, pero no así en la formación del valor. La dotación de los recursos naturales era atemporal, sustituible y gratuita o de escaso valor, con lo que al emplear mano de obra muy barata se podían obtener grandes beneficios económicos en las actividades de plantación de los productos tropicales, agroindustriales y forestales.

Su pronta incorporación a fines del siglo XIX como *commodities* agrícolas (azúcar de caña, cacao, café, algodón, maderas preciosas, hule, etcétera) en los mercados *spot* internacionales que funcionaban en las bolsas comerciales agrícolas internacionales establecidas (Nueva York, Londres, etcétera), se caracterizaron por ser productos tropicales que podían ser sustituibles en función de que hubiera regiones con características semejantes, tanto por su lugar de origen como variedad aunque los proveedores eran generalmente establecimientos, haciendas y plantaciones de nombre y apellido. La acción económica de estos enclaves fue puramente extractiva sobre los recursos, lo que aunado a la devastación ambiental provocada por las actividades agrícolas y ganaderas destinadas al mercado local generó un rápido deterioro del entorno rural ambiental y una pérdida del paisaje ecológico de amplias regiones.

²Algunos rasgos de la flexibilidad productiva provienen desde la década de 1970. E. Feder (1977) explicaba que en la región de Zamora, Michoacán, en la época de cosecha de la fresa se contrataban entre 22 y 54 mil trabajadores temporales de los cuales la inmensa mayoría eran mujeres, mientras que los trabajadores permanentes oscilaban entre 8 y 19 mil.

Más adelante, durante el siglo XX, la transnacionalización de la agricultura se caracterizó por desarrollar las relaciones comerciales de los *traders*, los *brokers* y de la agricultura de contrato con intermediarios agrícolas (ubicados en centrales de abastos) agroindustrias nacionales y empresas transnacionales (Pensado, 2006). A esto se sumó la innovación científico-tecnológica que instauró el predominio del paquete tecnológico de la revolución verde (utilización masiva de semillas mejoradas, fertilizantes químicos, plaguicidas, mecanización agrícola y agua de riego); la intensificación de las prácticas de producción animal, particularmente para ganado de carne (semillas mejoradas para pastizal, utilización de sorgo y soya para uso animal, alimentos balanceados, vacunas e insumos veterinarios, etcétera); y el desarrollo de la ganadería intensiva de ganado en total confinamiento (aves, cerdos y ganado lechero) (Trajtenberg y Vigorito, 1981; Vigorito, 1981).

La transnacionalización agrícola dominada por el capital productivo no sólo contribuyó a satisfacer la demanda externa, principalmente estuvo dirigida a crear una oferta de productos nacionales e importados para el desarrollo y al fortalecimiento de mercados internos en los países en desarrollo que se daba a consecuencia de la urbanización de importantes segmentos de la sociedad, la expansión de estratos sociales medios y altos con poder adquisitivo y la rápida comercialización a consecuencia del desarrollo de una industria del transporte de carga basada en precios de hidrocarburos baratos.

En todo caso, el patrón productivo agrícola imperante en la agricultura del siglo XX, adoptado por las empresas transnacionales agroalimentarias, determinó la producción de *commodities* agrícolas, la clasificación de productos alimentarios rurales; y también determinó calidades y tendió a estandarizar las prácticas industriales en la agricultura que impactaron ambientalmente en los siguientes tres rubros:

1. Degradación de los recursos: erosión de suelo agrícola; introducción de nuevos cultivos y de especies exóticas de flora y fauna que afectaron y desestructuraron las relaciones predominantes de los ciclo tróficos establecidos al nivel local; pérdida de bosques, selvas y pastizales naturales; degradación y vulnerabilidad de especies de flora y fauna local, endémica y en peligro en extinción.
2. Contaminación de los recursos: contaminación química del subsuelo y del agua; generación de desechos y residuos agropecuarios altamente

tóxicos; contaminación del aire por el uso de motores de combustión interna requeridos por la mecanización agrícola; existencia de las fuentes de emisiones agroindustriales con dióxido de carbono frecuentes en la actividad comercial agropecuaria como las derivadas del uso masivo del transporte terrestre, marítimo y aéreo basado en el uso de hidrocarburos, así como el uso de fertilizantes químicos y el desarrollo de la ganadería (tanto extensiva como intensiva). Uso de plásticos (derivados de hidrocarburos procesados no degradables o parcialmente degradables) para la producción, transporte y consumo, que van desde uso para equipos utilizados en las actividades agrícolas hasta el empaqueo directo del producto y la envoltura o bolsa de plástico utilizada por el consumidor final para transportar sus alimentos hasta su consumo directo.

3. Agotamiento de los recursos: pérdida de fertilidad del suelo (salinización, etcétera); desperdicio masivo recurrente del recurso hídrico; desaparición de ríos y lagunas; pérdida de recursos silvestres con uso económico potencial (palo de Campeche, lechuguilla, etcétera); pérdida de biodiversidad a consecuencia de cambio de uso de suelo, deforestación y siniestros derivados de riesgos antropogénicos.

La actual transformación de la división internacional del trabajo agrícola y la nueva etapa de transnacionalización agrícola dominada por el gran capital financiero y comercial han impuesto cambios en la adopción de comportamientos productivos que tienden a apuntalar una diversificación del mercado global hacia un abanico de nichos de mercados agropecuarios en el largo plazo. En términos generales, la adopción de criterios de inocuidad alimentaria y de reconocimiento de las calidades diferenciadas conlleva la imposición de medidas técnicas y costos de transacción que deben cumplir las empresas comercializadoras y los productores rurales con lo cual, pese a que se procura distinguir a las empresas que operan con mecanismos de desarrollo limpio, en la práctica, el desarrollo de los nuevos *clusters* agroindustriales ha tendido a exacerbar la lógica de deterioro ambiental; basado en el patrón tecnológico productivo de la “revolución verde” surgido con la transnacionalización agrícola, los efectos se acentúan en los siguientes aspectos:

En países como México, la realización de las actividades de los nuevos *clusters* agroindustriales ha requerido de tierras de riego de buena calidad

y con suficiente abasto de agua por lo que desplaza otros cultivos y campesinos ejidatarios, y ha precisado acceder a la tierra principalmente por la vía del arrendamiento a mediano plazo (de seis años y más) debido a que en la mayoría de los casos las familias campesinas ejidales no buscan deshacerse de su patrimonio sino obtener un ingreso derivado de su usufructo dado que carecen de capacidad de inversión y de capacitación empresarial.

La lógica de la inversión en las tierras utilizadas por los nuevos complejos agroindustriales y por la adopción de las técnicas de la agricultura de precisión, la agricultura protegida, la agricultura forzada, etcétera, ha sido una carrera contra el tiempo para maximizar la ganancia y hacer la inversión lo más rentable posible a través de satisfacer los requerimientos de infraestructura y equipo para los cultivos comerciales y de agroexportación (equipos e infraestructura hidráulica; nivelación de suelo; agricultura forzada con variedades híbridas que modifiquen su tiempo de cultivo; túneles de plástico; sensores, servidores de cómputo, etcétera). El tipo de agricultor tiende a modificarse ya sea porque algunos provienen de otros sectores o son técnicos y profesionales del agro que deciden invertir, o nuevos emprendedores rurales. En definitiva, las condiciones de operatividad excluyen a la mayoría de productores ejidales dada la falta de preparación técnica y de monto de inversión requerida para cumplir con todas las exigencias de los *clusters* agroindustriales.

Además ahora hay costos de transacción crecientes en la cadena de valor dado que se debe cumplir estrictamente con los estándares de limpieza, calidad, inocuidad, almacenamiento, tipo de transportación, oportunidad en la entrega, empaques, costos de aseguramiento y de manejo de fondos de cobertura contra el riesgo, etcétera. Ello implica costos adicionales para garantizar: a) el menor riesgo posible de que el producto lleve partículas de polvo que le hagan perder su inocuidad; que su estado fenológico en la cosecha sea idóneo para su distribución comercial y se garantice su estado óptimo al momento de la entrega al consumidor.

Actualmente la diferenciación de precios se basa en la clasificación del producto según grado de maduración diferenciando sus calidades, y los productos que no cumplen con la norma se destinan a otros procesos colaterales que generan subproductos y derivados. De considerar su certificación de inocuidad por un organismo calificado que compruebe que no existen microorganismos patógenos en una proporción significativa que atente

contra la salud del consumidor; que el almacenamiento y transporte sea el adecuado para preservar y mantener el producto en las mejores condiciones durante su traslado al consumidor final; que la calidad, el diseño y los materiales de los empaques garanticen la seguridad del producto y al mismo tiempo eleven su visibilidad cumpliendo con los lineamientos actuales de mercadotecnia en esa línea de productos.

Por el tipo de operación y tamaño de inversión que requiere el desarrollo de los *clusters* agroindustriales precisan estar vinculados con grandes *traders* o *brokers* especializados en el comercio exterior; empresas transnacionales, empresas procesadoras agroindustriales y conglomerados comerciales globales (tiendas de autoservicio e hipermercados). Por ejemplo, en México, algunos tipos y calidades de frutas y hortalizas ya no son manejados por los tradicionales intermediarios y mayoristas del sistema tradicional de centrales de abasto sino por el sistema de intermediación por *brokers* vinculados a la agroexportación y a las tiendas de autoservicio e hipermercados que operan en paralelo y no intervienen en forma cruzada, excepto los frutos de menor calidad que sí pueden ser comercializados en el sistema tradicional de abasto.

Como se observa, la agregación de agroquímicos, plaguicidas, mejoradores de suelo, sistemas que garanticen que los jornaleros con sus manos o las aguas negras no contaminen el producto, etcétera, representan un costo adicional sustancial necesario para confrontar el riesgo de un consumidor enfermo o intoxicado del cual derive una demanda económica o bien la prohibición temporal o definitiva del permiso para exportar el producto a Estados Unidos, Japón o la Unión Europea. Por tanto, el uso intensivo del suelo agrícola, los desechos agrícolas y las aguas residuales tienden a generar un estado de contaminación de mayor gravedad en menor tiempo, lo cual hace que existan costos crecientes en los procesos de restauración y de recuperación de suelos y aguas utilizados en dichas labores (Pengue, s/f).

Por otra parte, el agotamiento o reducción de la disponibilidad del agua de riego a partir de la sobreexplotación de los pozos es una cuestión crítica que en caso de presentarse obliga a cubrir el costo de traslado a otras zonas. Por eso la lógica de los *clusters* agroindustriales tiende a operar de manera simultánea en diversas zonas aun cuando la magnitud de la producción y el tiempo de inicio de operación sean diferentes.

Otro aspecto adicional es que al manipular el material vegetativo de otras partes para la producción o uso de la semilla en México, es inherente el riesgo de introducir enfermedades o plagas exóticas que son propias de dichas variedades provenientes de otros lugares. Esto introduce un aspecto de riesgo a variedades comerciales y silvestres nacionales y generalmente son más vulnerables en donde están asentados los *clusters* agroindustriales.

El conjunto de aspectos mencionados significa un conjunto de externalidades que impactan al ambiente. Como es sabido, en la teoría de la competencia, se parte del supuesto de que los costos de producción de un bien y los beneficios de su venta corresponden al productor privado o empresario y los precios de compra y la utilidad son del consumidor. No obstante, generalmente hay una tercera parte (ya sea persona, empresa o sociedad) que puede resultar afectada (de la actividad directa o indirecta que genera el productor o el consumidor) y la cual no recibe pago o compensación. Esta situación en la que la oferta y demanda de un bien o servicio perjudica a otros se define como una falla de mercado en la que el sistema de precios no funciona correctamente porque no considera el costo de la afectación que produce a terceros. A esta situación de falla de mercado se le denomina "externalidades", positivas o negativas, y se traduce en la diferencia entre los precios sociales y los precios privados, por lo que su reestructuración tendería a restaurar el equilibrio entre la oferta y la demanda (Riera Pere *et al.*, 2005). La falla de mercado puede ser resuelta en la medida en que se reduzca la oferta al punto de la demanda de los que la demandan (y la aceptan), y ello tienda a readecuar los precios para restaurar el equilibrio de la oferta y la demanda.

La internalización de la externalidad ambiental impacta en un incremento del costo que tiende a modificar la curva de producción elevando el precio y disminuyendo la oferta; el equilibrio se alcanza con un óptimo social que expresa que el mayor beneficio social posible se alcanza cuando la cantidad a producir y consumir permite igualar el beneficio de los privados con el costo de la externalidad negativa. Este incremento del costo se consigue generalmente a través de gravar la producción con impuestos u otros instrumentos de política ambiental que hagan posible compensar o resarcir el valor de la afectación. Adicionalmente a la falla de mercado expresada en las externalidades también existen otras fallas provocadas por la existencia

de los bienes públicos (su consumo no excluye ni rivaliza con el de otro), de situaciones que afectan a los bienes comunes (que no excluyen a otro pero sí rivalizan con su consumo) o de situaciones de no convexidades (el deterioro provocado por uno a otro debe ser detenido antes de que el daño sea irreversible).

En resumen, el comportamiento ambiental de los nuevos *clusters* agroindustriales no resuelve el pago por concepto de externalidades negativas, ni por la alteración de los bienes públicos y comunales, y generalmente tienden a llegar a situaciones del mercado con situaciones de no convexidades en las que es preferible optar por el traslado de su complejo agroindustrial antes que asumir la responsabilidad del daño ambiental irreversible causado.

LA CONSTRUCCIÓN SIAL Y LA MINIMIZACIÓN DE LAS EXTERNALIDADES NEGATIVAS

Los sistemas agroalimentarios localizados

De acuerdo a Muchnik *et al.* (2008), los sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL) son subsistemas insertos en el sistema agroalimentario global y representan una estrategia emergente de desarrollo basada en la estructuración de redes, campos y habilidades como partes integrantes de la “inteligencia territorial”; es decir, como conjunción de territorio, acción social e instituciones. Más aún, los SIAL funcionan como “sistemas constituidos por organizaciones de producción y de servicios (unidades agrícolas, empresas agroalimentarias, empresas comerciales, restaurantes, etcétera) asociadas mediante sus características y funcionamiento a un territorio específico. El medio, los productores, las personas, sus instituciones, su saber hacer, sus comportamientos alimentarios, sus redes de relaciones, se combinan en un territorio para producirse una forma de organización agroalimentaria en una escala dada” (Boucher, 2004).

Basados en la concepción de sistemas productivos locales de Courlet y Pequeur (2002), los SIAL son considerados como generadores de productos diferenciables e identitarios, y asumen formas de asociación económica territoriales, privilegiando el desarrollo de las economías de proximidad a través

del desarrollo institucional que facilite la forma de agroindustria rural (AIR);³ la adopción de prácticas sociales de innovación, reducción de externalidades negativas ambientales y están sustentadas en el funcionamiento de mecanismos de capital social y gobernanza local. En términos teóricos, los SIAL, como parte de la dinámica de los *clusters* o DI, tienen viabilidad en los cambios de la DITA en el contexto actual del proceso de globalización, dado que pueden acoplarse a las dinámicas de la economía del conocimiento a través de productos distintivos locales en los que pueden confluír la producción basada en el conocimiento científico con los relacionados a los saberes tácitos, cumulativos y que incorporan la identidad cultural de la comunidad local que la produce.

De acuerdo a la definición básica del SIAL, se puede decir que son organizaciones de producción y servicio agroalimentarias asociadas por las características y el funcionamiento ligadas a un territorio. El ambiente, los productos, los individuos y su saber hacer, las instituciones, el tipo de consumo alimentario, son elementos que se enlazan en redes de relaciones que se combinan en el territorio de una organización agroalimentaria a cierta escala espacial. Más aún, en dichos sistemas de redes se propicia generar una forma de eficacia colectiva en su operación tal que le permite efectuar una movilización de recursos y al nivel institucional, fortalecer la acción colectiva y valorar la identidad agroalimentaria local dentro de un contexto de desarrollo territorial sostenible (Boucher, 2006).

Entre algunos de sus rasgos más reconocidos se encuentran: a) la existencia de un producto alimentario local con especificidad territorial en torno al cual existe una red económica de empresas e instituciones dedicadas a la agroindustria rural; b) el producto o canasta de bienes alimentarios en cuestión posee características específicas otorgadas por el territorio; c) responde a rasgos propios del conjunto de sus productores y de la sociedad local determinada a la que corresponde; d) presenta un cierto proceso de cualificación territorial; e) distingue a sus consumidores, y f) hace posible generar y fortalecer la identidad cultural alimentaria local (Muchnik, Sanz y Torres, 2008).

³De acuerdo a Boucher, la agroindustria rural comprende la actividad que “permite aumentar y retener, en las zonas rurales, el valor agregado de la producción de economías campesinas, a través de la ejecución de labores poscosecha sobre los productos de las explotaciones, tal como la selección, limpieza, clasificación, almacenaje, conservación, procesamiento, embalaje, transporte y comercialización” (Boucher, 2006).

El SIAL tiene las posibilidades de constituirse en un modelo emergente de desarrollo rural con racionalidad ambiental. Torres, Ramos y Pensado (2010) consideran los siguientes tres ejes de dicho modelo:

1) El territorio como lugar. Sugiere la existencia de activos económicos singulares y una construcción socio cultural. 2) El territorio como identidad. Implica recuperación de recursos locales que pueden ser fuentes de nuevos empleos. El paisaje como recurso turístico, el patrimonio, la instalación de servicios para las ciudades medias, etcétera. 3) El territorio como complejidad. Las políticas dirigidas a la multifuncionalidad rural también pretenden impulsar el desarrollo rural sostenible, lo que requiere de una visión ambiental (Torres, Ramos y Pensado, 2010).

Al respecto, se hace hincapié en que “la implementación de políticas agrícolas y de desarrollo rural ligadas a la participación social tienen por objetivo disminuir las externalidades ambientales negativas provocadas por la aplicación excesiva de agroquímicos y por el uso irresponsable del agua. En este sentido, las políticas de fomento de los SIAL buscan generar la apropiación y retención de valor de las agroindustrias locales y de otras actividades territoriales creando conciencia sobre los recursos y premiando los productos que impacten positivamente en el ambiente, es decir, valorizándolos mediante la incorporación de los costos asociados a la conservación de las características del territorio (Torres, Sanz y Muchnik, 2010).

Los procesos sociales que permiten la aparición y le dan vida a los SIAL pueden ser de diversa naturaleza pero en términos generales los podemos agrupar en dos grandes tipos, el relacionado a su construcción social histórica territorial (como el de los quesos en algunas regiones como la de Cotija, en Michoacán, Jalisco) y el relativo a los elementos socio institucionales que posibilitan la emergencia de los sistemas a través de procesos de inducción con mecanismos eficaces para su activación y de la relevancia adquirida por la acción colectiva (ver el caso del nopal en Morelos). Respecto a los procesos sociales que han acompañado a métodos de inducción y de mecanismos de activación SIAL, se puede decir que a veces se implementan de manera aislada pero requieren siempre que ese proceso sea asumido por los propios actores involucrados. A grandes rasgos, el proceso se halla supeditado a un ciclo de vida del SIAL en el que van modificándose dos aspectos: los recursos individuales de los participantes organizados y los efectos derivados de la acción colectiva de los mismos. Las tres grandes etapas son las siguientes:

En la primera etapa del desarrollo SIAL se reconoce una voluntad de cooperación inicial, acuerdos de procedimientos para su operación y la instalación de formas de acceso a entradas y salidas al sistema. Se parte de una economía de aglomeración, en la que participan un grupo de productores locales, así tengan vecindad geográfica o proximidad económica o social. En esta etapa, la maduración del organismo social enfrenta riesgos que se originan dentro, o en el proceso de desarrollo; dichos riesgos surgen y hacen que individuos vayan en contra de los intereses prevalecientes en la organización social dada su conveniencia. Esto es debido generalmente a: 1) las características de su contexto institucional y 2) la estructura de incentivos imperante. Esto deviene en situaciones en las que las ventajas de la acción individual contraria a la colectiva son más elevadas o bien son insuficientes el consenso y la legitimación social de la acción colectiva debido a la falta de claridad, transparencia o limitaciones de la relación contractual establecida entre los actores sociales involucrados (Pensado, 2009b).

La segunda etapa del desarrollo SIAL es de aprovechamiento de la sinergia provocada por los efectos derivados de la acción colectiva. Se empiezan a observar resultados del aporte realizado por los recursos individuales y mayores ventajas derivadas de la acción colectiva. Las ventajas de la proximidad organizativa, la cohesión social, la transparencia en las negociaciones, los lazos de solidaridad y la confianza que brinda la acción colectiva en torno a la cooperación son elementos claves que permiten crear el interés a nuevos integrantes, los cuales se hallan supeditados a cambios en los accesos de inclusión y exclusión social y de aplicación de normas que privilegien la acción colectiva. Dicha etapa es significativa en la formación o consolidación del capital social en el desarrollo del mismo. En esta segunda etapa los criterios para establecer una gestión ambiental adecuada puede poseer un carácter reactivo a problemas y amenazas del mercado más allá de una actitud preventiva o de consenso sobre las bondades de medidas relativas a la sustentabilidad.

En una tercera etapa de estabilización en el crecimiento de la operación del SIAL se generan cambios profundos, pues de la inversión de recursos individuales se posibilita el salto hacia la formación del acervo de activos sociales territoriales como producto de la importancia creciente de su acción colectiva al ser reconocido en su espacio territorial. Por consecuencia, en esta etapa son posibles los siguientes factores: a) adopción de buenas

prácticas ambientales; b) innovaciones tecnológicas; c) la expansión de las economías a escala; d) mayor grado de tipicidad de sus productos, y e) más control de calidad en el procesamiento agroindustrial. Asimismo, pueden surgir externalidades derivadas de cambios tanto en el contexto original de surgimiento del SIAL, como de su propia dinámica. Éstas pueden ser de tipo extraterritorial (competitividad y diferenciación de productos de otros territorios) o provenientes de factores exógenos (por ejemplo, efectos de política macroeconómica) que anteriormente, debido al tamaño inicial de sus operaciones y escalas, no se veían afectados, pero que al cambiar la naturaleza de la operación y de su escala son susceptibles de ser afectados. Dichas externalidades pueden ser oportunidades o amenazas. En esta etapa de desarrollo del SIAL, y dependiendo de la consolidación de la acción colectiva frente a las externalidades, se derivan tres opciones de desarrollo en su ciclo: la primera opción es estancarse y limitarse a operar bajo la expectativa de sólo mantener los esfuerzos de los participantes decididos y comprometidos en el sistema de redes de relaciones; la segunda es la de renovación de un nuevo ciclo de desarrollo del sistema; la tercera y última opción es que la amenaza sea tan superior que predominen los estímulos para actuar en forma individual contra los intereses del SIAL, lo cual lleva a la fractura de la acción colectiva y hace que resulte ineficaz la habilidad social existente para mantener la cooperación.

El proceso de inducción o activación del SIAL es desarrollo de la capacidad social de movilización colectiva en torno a los recursos específicos de un territorio. Ello impulsa la valoración social de su patrimonio para convertirse en palanca para la competitividad territorial en un contexto en el que la globalización asume cada vez más la importancia de distinguir los productos y de la incesante necesidad de apertura de nuevos mercados que conecten el desarrollo local con la ampliación de una demanda de alimentos diferenciados (Requier, Boucher y Cerdan, 2003). Al nivel mundial, la actual hegemonía de los gigantes conglomerados comerciales corporativos en la distribución comercial detallista internacional ha permitido una mayor dinamización en la apertura y multiplicidad de nuevos nichos de mercados en los que existe correspondencia con las condiciones de mercado de los productos SIAL (Pensado, 2009b).

Las formas de activación del SIAL generalmente suelen establecerse en dos y son complementarias. La primera etapa se caracteriza por la presen-

cia de “acciones colectivas estructurales” que concretan el enlazamiento de las estrategias individuales y familiares rurales locales mediante la constitución de una organización formal con reconocimiento legal, estatutos y declaración de fines explícitos en torno al aprovechamiento de un bien alimentario patrimonial territorial. En este primer paso, la adopción de criterios de manejo ambiental del entorno productivo local facilita generar la necesidad de conservarlo como aspecto identitario. Dicho mecanismo primario de establecer relaciones contractuales permite eliminar el grado de incertidumbre para el intercambio del producto diferenciado y permite más fácilmente desarrollar el sistema de redes implícito en la formación de capital social.

La segunda etapa se caracteriza por el desarrollo de “acciones colectivas funcionales”. Esto se refiere a la instrumentación e incorporación gradual de funciones que satisfagan el pleno desenvolvimiento del SIAL. Al respecto, la acción colectiva inicialmente se enfoca a la construcción local de tres aspectos intrínsecos: *a)* la diferenciación del producto alimentario a partir del proceso de cualificación territorial; *b)* la tipicidad del proceso técnico de elaboración del alimento y de la adopción de medidas para controlar y supervisar el cumplimiento de la normatividad adoptada socialmente, y *c)* la adopción de los criterios de “buenas prácticas ambientales” adaptados a las circunstancias locales del SIAL.

La acción colectiva en esta etapa concreta la producción de activos territoriales útiles los cuales son generalmente medios y recursos específicos del territorio que son dispuestos, organizados, procesados y empleados en el desarrollo del SIAL. En el fondo, los activos territoriales son la expresión del reconocimiento social necesario en el aprovechamiento del patrimonio rural territorial y ambiental a través de su dinámica.

En forma paralela o secuencial, la acción colectiva tiende a abarcar otras funciones, como las relativas a la operación económica mediante la instauración de sistemas de comercialización, de financiamiento y de provisión de los insumos necesarios para la producción SIAL. La acción colectiva también incide en la puesta en marcha de estrategias de posicionamiento y escalamiento comercial del producto del sistema mediante la creación de marca colectiva, su difusión como parte del patrimonio cultural alimentario de una región o país y la instrumentación del reconocimiento de calidad y de diferenciación de producto por medio de su certificación oficial. Ésta puede ser como producto con denominación de origen, denominación geo-

gráfica, o bien, utilizando otro tipo de reconocimiento que atienda y haga relevante su origen territorial (productos orgánicos, naturales, de tipo nutracéutico, sustentables, ecológicos o ser parte de bienes comercializables en las redes de comercio justo, etcétera).

Más adelante, la acción colectiva también puede propiciar el desarrollo de diversificar la oferta territorial con la inclusión de nuevas actividades económicas asociadas a la explotación de otros bienes patrimoniales territoriales como por ejemplo la inclusión de la agregación de una canasta de productos alimentarios o bien la adopción de prácticas turísticas rurales y culturales que permiten explotar la conjugación de los productos alimentarios territoriales con elementos paisajísticos, históricos, culturales y sociales.

En la medida que evoluciona un sistema SIAL en un territorio, adquiere mayor relevancia la relación contractual con la que se establece la acción colectiva pero también se adquiere mayor conciencia sobre la importancia de un manejo ambiental adecuado que tienda a reducir las externalidades negativas ambientales y tienda a un desarrollo más sostenible. A través del tiempo y del mejoramiento de calidad de vida, ingresos, empleos y bienestar social, crece el interés de otros grupos de participar en sus actividades y por ende la cuestión de la membresía adquiere una valoración económica que puede llegar a constituirse en una forma de cuasi renta económica.

El acceso restringido a la membresía ideado para crear y fortalecer el capital social con el tiempo se puede convertir en barrera que genera exclusión social. Los riesgos son grandes, pues mantener el acceso libre por tiempo y forma indefinida desestimula la acción colectiva, no forma capital social y permite que el sistema de innovación incluido corra el riesgo de perderse con la competencia desleal, la falta de control de calidad y mal manejo ambiental. Al contrario, el acceso cerrado tiende a propiciar una cultura elitista, cuasi rentista, carente de innovación, que a través del control de la cadena de valor se manifieste en relaciones de poder que tarde o temprano se vean reflejadas en procesos de exclusión social o expulsión del territorio.

Una forma de evitar los riesgos de convertir a la membresía en un riesgo para el propio desarrollo del SIAL es adoptar mecanismos de flexibilidad en el acceso conforme a su ciclo, abriéndose cuando se precise de incluir a otros grupos necesarios para fortalecer los lazos del capital social, pero cerrándose en la etapa del ciclo cuando se trata de garantizar la adopción de medidas conducentes a la preservación del patrimonio territorial, al

mejoramiento permanente de la gestión ambiental y a mantener la calidad diferenciada de su producto.

La habilidad social adquirida por los actores organizados se convierte en un tema fundamental para salvaguardar el ciclo SIAL dentro de un esquema abierto, competitivo de desarrollo territorial con inclusión social. En este sentido se puede concluir que generar y mantener acción colectiva y flexibilidad en su dinámica puede contribuir a sortear los riesgos y las externalidades. En este aspecto, el sistema conforma su propio proceso de aprendizaje social sobre el patrimonio territorial y hace viable recrear continuamente la acción colectiva necesaria para el desarrollo permanente de éste.

Hoy en día, la minimización de las externalidades ambientales tiende a convertirse en un tema clave para la permanencia de los SIAL. Ahora las externalidades negativas ambientales en los procesos de construcción de SIAL se presentan en diversas situaciones: desde las variaciones provocadas por el cambio climático al nivel de ecosistemas, pasando por los impactos de la degradación, contaminación y agotamiento ambiental inherentes a los sistemas económicos humanos (tanto al nivel de producción como de consumo) hasta los riesgos que conlleva las deficiencias en los procesos de innovación, adopción y transferencia tecnológica para los recursos bióticos locales y endémicos.

En esa perspectiva, se podrían establecer dos lineamientos con criterios ambientales en la construcción del SIAL. El primero tiene que ver con el sistema de innovación tecnológica que se desarrolla con el SIAL. Al respecto, los criterios de buenas prácticas ambientales tienen que observarse en función del análisis de los criterios ambientales y de sustentabilidad en cada una de las diversas tecnologías aplicadas en los paquetes tecnológicos (Solleiro y Castañón, 2008):

1. Tecnología de producto servicio. Criterios de sustentabilidad relativos a las características o elementos de calidad de los bienes o servicios del SIAL.
2. Tecnología de equipo. Manejo ambiental de las características asociadas a los bienes de capital utilizados en los procesos productivos utilizados por el SIAL.
3. Tecnología de proceso. Adopción de buenas prácticas ambientales y de sustentabilidad en lo relativo a las condiciones, procedimientos y dispo-

sición en la organización y coordinación del empleo de insumos, personas y bienes de capital dentro de los procesos económicos inherentes a la cadena de valor del SIAL.

4. Tecnología de operación. Lineamientos de desarrollo limpio adaptados a la elaboración de normas y procedimientos relativos a las tecnologías de producto, equipo y proceso para garantizar la calidad del producto incluyendo la ambiental y su relación armónica con el ecosistema del entorno local del SIAL.

El segundo lineamiento tiene que ver con el consumo de los bienes y servicios del SIAL. Lo que se relaciona con el contenido químico y nutricio de los productos SIAL destinados al consumo humano, así como supervisar los efectos ambientales derivados de la envoltura, empaque y manejo, y la utilización de energía en el traslado de los alimentos al consumo final. El consumo alimentario de productos SIAL puede ser observado en función de la huella ecológica frente a los productos provenientes de los nuevos *clusters* agroindustriales.

COMENTARIOS FINALES

La actual globalización sigue haciendo funcional el desarrollo de nuevos *clusters* agroindustriales competitivos que generan problemas de degradación y contaminación ambiental y agotamiento de los recursos naturales. Reflexionar sobre la dimensión ambiental del actual desarrollo de los complejos agroindustriales es ineludible ante los riesgos e incertidumbre que provocan los efectos del cambio climático y los problemas ambientales antropogénicos a través de las externalidades ambientales. En la actualidad, la construcción de los SIAL en México significa una gran oportunidad en varios aspectos; el principal de ellos es que está acorde con las tendencias del mercado global de revaloración de los productos locales e identitarios socioculturales. Sin embargo, debe reconocerse que también representa una oportunidad como forma efectiva de desarrollo sustentable para los espacios territoriales mediante la minimización de las externalidades negativas, la conservación y mejoramiento de las condiciones de los bienes públicos y comunes y la disminución de los fenómenos provocados por situaciones de no convexidades.

FUENTES CONSULTADAS

- ARROYO, G., R. Rama y F. Rello (1985), *Agricultura y alimentos en América Latina, el poder de las transnacionales*, México, UNAM-ICI.
- BECATTINI, G., M. Bellandi y L. De Propis (2010), "Regional Responses and Global Shifts: Actors, Institutions and Organizations", ponencia preparada para Regional Studies Association Annual International Conference, 24-26, de mayo.
- BOUCHER, F. (2004), "Enjeux et difficulté d'une stratégie collective d'activation des concentrations d'Agro-Industries Rurales, le cas des fromageries rurales de Cajamarca, Pérou", tesis de doctorado, Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines, noviembre.
- _____ (2006), "Agroindustria rural y sistemas agroalimentarios locales, nuevos enfoques de desarrollo territorial", en *Memorias del III Congreso Internacional de la Red SIAL "Alimentación y territorios, ALTER"*, España, Baeza.
- CARLTON, D. y J. Perloff (2005), *Modern Industrial Organization*, Wesley, Pearson/Addison.
- CORIAT, B. (1992), *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*. Madrid, Siglo XXI.
- CORNELISSE, P., F. Bishay, S. Cohen y P. Terhai (2008). "Agricultural Processing Industries in the International Division of Labour", *Journal of Agricultural Economics*, vol. 32, 2, pp. 167-176.
- COURLET, C. (2002), "Les systèmes productifs localisés. Un bilan sur la literatura", *Rev. Etudes et recherches sur les systéms agraires et le développement*, 33, pp. 27-40.
- ESCAITH, H., N. Lindenberg y S. Miroudot (2010), "International Supply Chains and Trade Elasticity in Times of Global Crisis", texto de trabajo ERSO-2010-08.
- FUJITA, M. y P. Krugman (2005), "La nueva geografía económica: pasado, presente y futuro", *Investigaciones regionales*, 4, pp. 177-206.
- HAAN, Esther de y M. S. Vander (2007), *Footloose Investors. Investing in the Garment Industry in Africa*, Ámsterdam, Somo.
- KRUGMAN, P. (1991), *Geography and Trade*, Cambridge, MIT Press.
- MUCHNIK, J., J. Sanz Cañada y G. Torres Salcido (2008), "Systèmes agroalimentaires localisés: état des recherches et perspectives", *Cahiers D'Études et Recherches Francophones /Agricultures*, vol. 17 (6), noviembre-diciembre, pp. 513-519.
- PENGUE, W. A. (s/f), "La transnacionalización de la agricultura y la alimentación en América Latina", disponible en http://www.grain.org/briefings_files/transnacio.pdf
- PENSADO, M. (2009a), "La crisis de los *commodities* agrícolas y la seguridad alimentaria: perspectivas del desarrollo sostenible en la agricultura mexicana", ponencia presentada en el IV Congreso Iberoamericano sobre Desarrollo

- y Ambiente, CISDA IV, "Construyendo Modelos Alternativos de Desarrollo", 7-10 de octubre, Colombia, Pontificia Universidad Javeriana Bogotá.
- _____ (2009b), "El actor social agrario, las instituciones y los SIAL en México", ponencia presentada en el seminario internacional de "Sistemas Agroalimentarios Locales en México, Identidad Territorial, Construcción de Capital Social e Instituciones", Jiquilpan de Juárez, Michoacán, PAPIIT, UNAM, Conacyt, 12-14 de noviembre.
- _____ (2010), "Los cambios en la división internacional del trabajo agrícola y sus efectos en la dinámica espacial de los sistemas agroalimentarios: el caso de México", ponencia presentada en International EAAE-SYAL Seminar, Parma, Italia, 27-30 de octubre.
- PIORE, M. y C. Sabel (1990), *La segunda ruptura industrial*, Madrid, Alianza.
- RAILLET, A. (2002), "L'économie de proximités, Propos d'étape", *Etud. Rech. Sys. Agraires Dév.*, núm. 33, pp. 11-25.
- REQUIER DESJARDINS, D., F. Boucher y C. Cerdan (2003), "Globalization Competitive Advantages and the Evolution of Productive Systems: Rural Food and Localized Agri-food Systems in Latin America Countries", *Entrepreneurship & Regional Development*, 15, pp. 49-67.
- RIERA PERE et al. (2005), *Manual de economía ambiental y de los recursos naturales*, Madrid, Thomson.
- SAKAIYA, T. (1991), *The Knowledge Value Revolution or a History of the Future*, Nueva York, Kodansha America.
- SCHMITZ, H. y K. Nadvi (1999), "Clustering and Industrialization: Introduction", *World Development*, vol. 27, núm. 9, pp. 1503-1514.
- SOLLEIRO, J. L. y R. Castañón (2008), *Gestión tecnológica: conceptos y prácticas*, México, Plaza y Valdés.
- TORRES, S. G., J. Sanz Cañada y J. Muchnik (2010), *Territorios rurales, pobreza, acción colectiva y multifuncionalidad*, México, UNAM.
- TORRES, G., A. Ramos y M. Pensado, (2010), *Sistemas agroalimentarios locales en México. Identidad territorial, construcción de capital social e instituciones*, en prensa, México.
- TRAJTENBERG, R. y R. Vigorito (1981), "Economía y política en la fase transnacional: algunas interrogantes", reporte DEE/D/58/E, México, ILET.
- VIGORITO, R. (1981), "La transnacionalización agrícola en América Latina", reporte DEE/D/48/e, México, ILET.

Segunda parte
Estudios de caso

Valoración funcional de los sistemas agroalimentarios localizados

Gonzalo Rodríguez-Borray*

RESUMEN

La multifuncionalidad ha sido reconocida en varios casos de sistemas agroalimentarios localizados (SIAL) en América Latina, pero generalmente ésta se diferencia de la identificada en el ámbito europeo y de otros países de mayor desarrollo relativo debido al tipo de funciones que la componen. En general, se ha observado que las funciones relevantes de los SIAL latinoamericanos están vinculadas a aspectos económicos y sociales asociados a la mitigación de problemas de pobreza, seguridad alimentaria y empleo y con aspectos ambientales de conservación de los recursos naturales locales. En este artículo se propone una metodología para identificar y valorar las funciones relevantes de los SIAL mediante su aplicación a tres concentraciones de agroindustria rural basadas en la producción de panela en Colombia.⁴

*Investigador de la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria (CORPOICA), Centro de Investigación Tibaitatá, Mosquera, Colombia.

⁴La panela es un producto alimenticio obtenido del jugo de la caña de azúcar, *Saccharum officinarum* L., mediante procesos de agroindustria rural en pequeñas factorías denominadas "trapiches". La panela se diferencia del azúcar blanco y moreno, además de su apariencia física, en su composición nutricional por contener no sólo sacarosa, sino también glucosa, fructosa y diversos minerales, grasas, compuestos proteicos y vitaminas. De acuerdo con la FAO, la panela corresponde al azúcar no centrifugado. La panela también es conocida como *chancaca* (Perú, Chile), *rapadura* (Brasil), *raspadura* (Ecuador), *empanizado* (Bolivia), *papelón* (Venezuela), *piloncillo* (México), *tapa dulce* (Costa Rica y otros países centroamericanos), *rapadou* (Haiti), *jaggery* o *gur* (India y otros países asiáticos), *panocha* (Filipinas) y *kokuto* (Japón) (Rodríguez, 2008). En Francia la panela se conoce como *cassonade* y en Italia como *zucchero integrale di canna*.

INTRODUCCIÓN

El problema operativo principal de la multifuncionalidad es valorar las diferentes funciones que desempeñan los sistemas de producción agrícola, teniendo en cuenta que la mayor parte de estas funciones corresponden a bienes o servicios no comerciales, que no tienen un precio especificado en el mercado.

Valorar los bienes no comerciales o funciones asociadas a la producción de los sistemas agroalimentarios localizados significaría disponer de un indicador de su importancia para la sociedad, que permitiría compararse con otros componentes o indicadores de bienestar. Para poder realizar estas comparaciones es necesario contar con un denominador común y por esto es que normalmente se recurre a alguna técnica que permita valorar los bienes o servicios no comerciales en términos económicos y, más específicamente, en términos monetarios que permitan reflejar cambios en el bienestar de la sociedad.

Sin embargo, las externalidades relevantes al bienestar no son sólo de tipo tecnológico o pecuniario, sino que hay otras externalidades psicológicas, sociales y de capital humano. El concepto de multifuncionalidad brinda la posibilidad de tomar en cuenta las externalidades en esas otras dimensiones. Dado que no todas las externalidades se deben internalizar y que frecuentemente su percepción es subconsciente, parece razonable integrar los estudios de la disposición a pagar con otros métodos de valoración más deliberativos (Parra *et al.*, 2005; Groot *et al.*, 2007).

MARCO TEÓRICO

Para realizar la valoración económica de la multifuncionalidad existen varios métodos y técnicas capaces de calcular el valor relativo de las diferentes funciones y de expresarlo en términos monetarios. En general, con este fin se pueden seguir dos enfoques: el primero consiste en darles a las funciones un precio de acuerdo con sus costos de provisión, mediante métodos basados en el lado del costo como el costo de remplazo, el costo de restauración, el costo de reubicación y los pagos gubernamentales. Una de las limitaciones de estos métodos es que la estimación monetaria no brinda información

acerca de la demanda individual por las funciones. El segundo enfoque utiliza métodos basados en el lado de la demanda y permiten establecer el valor económico que los consumidores asignan a las funciones mediante la estimación de la disposición a pagar (DAP) por la función o del excedente del consumidor relacionado con el cambio en la provisión de la función. Dentro de este enfoque de demanda hay también dos tipos de técnicas de valoración: las basadas en preferencias reveladas y las basadas en preferencias expresadas. Las preferencias reveladas corresponden al comportamiento real de las personas y se manifiestan en el mercado. Las preferencias expresadas corresponden al comportamiento hipotético de las personas y para determinar su valor se requiere la implementación de mercados ficticios mediante la realización de encuestas. Los métodos de valoración contingente y de escogencias discretas pertenecen al grupo de técnicas basadas en las preferencias expresadas.

De Groot *et al.* (2002) clasifican los métodos de valoración en cuatro grupos: 1) valoración directa de mercado, mediante la observación del precio en el mercado real; 2) valoración indirecta de mercado, cuando no existen mercados explícitos para las funciones se hacen aproximaciones a mercados reales de bienes comerciales que son complementarios; 3) valoración contingente mediante la creación de un mercado hipotético que simula el mercado real; y 4) valoración grupal que consiste en la aplicación de la valoración contingente a grupos de personas con el fin de obtener el valor de la disposición a pagar grupal y no individual.

METODOLOGÍA

Para analizar la multifuncionalidad de los SIAL se tomaron como estudios de caso tres concentraciones geográficas de agroindustrias rurales de producción de panela en Colombia, los cuales se asimilan al concepto SIAL, propuesto por Muchnik y Sautier (1998),² y desarrollado posteriormente por varios autores: Boucher *et al.* (2000) y Requier-Desjardins (2006), entre otros.

²Los SIAL fueron definidos por Muchnik y Sautier (1998) como "Sistemas constituidos por organizaciones de producción y de servicio (unidades agrícolas, empresas agroalimentarias, empresas comerciales, restaurantes, etcétera) asociadas, mediante sus características y su funcionamiento, a un territorio específico. El medio, los productos, las personas, sus instituciones, su saber hacer, sus comportamientos alimentarios, sus redes de relaciones, se combinan en un territorio para producir una forma de organización agroalimentaria en una escala espacial dada".

Los tres sistemas localizados de agroindustria panelera (SLAIP) en estudio corresponden a las regiones de la Hoya del Río Suárez (HRS), el occidente de Cundinamarca (CUN) y la región andina de Cauca (CAU), representativos de los sistemas de producción campesina y agroindustria rural, que incluyen actividades de cultivo y transformación de la caña de azúcar para la elaboración de panela en pequeña y mediana escalas. En términos generales, los tres sistemas seleccionados son representativos respectivamente de medianos, pequeños y microproductores de panela, lo cual permite contrastar los resultados desde el punto de vista regional, pero también de escala productiva. La figura 1 muestra la localización de los tres SLAIP analizados.

Figura 1
Localización de los sistemas locales de agroindustria panelera de Hoya del Río Suárez (HRS), Cundinamarca (CUN) y Cauca (CAU), en Colombia



El estudio se desarrolló en tres etapas: 1) caracterización de los tres casos SLAIP en estudio; 2) identificación y valoración de las múltiples funciones vinculadas a los SLAIP, y 3) especificación de modelos econométricos de la multifuncionalidad de los SLAIP.

Caracterización de los tres casos SLAIP

En esta etapa se realizó el análisis de las características técnicas y socio-económicas de la estructura y funcionamiento de los tres casos de SLAIP seleccionados.

Para conseguir la información, además de fuentes secundarias, se diseñó una encuesta para aplicarse a nivel de unidades productoras finca con trapiche (UPFT) en cada una de las regiones del estudio. La encuesta se aplicó a un total de 96 UPFT e incluyó aspectos de localización, de uso de la tierra y actividades productivas, de aspectos sociales, de aspectos técnicos del cultivo y proceso de la caña, de aspectos económicos sobre uso de factores, costos de producción y comercialización, y algunas preguntas abiertas de percepción personal sobre la importancia, la problemática y las oportunidades de la agroindustria panelera.

Con los resultados de la encuesta se realizó una descripción cualitativa y cuantitativa de cada uno de los SLAIP analizados y se establecieron comparaciones entre ellos. Uno de los principales resultados de esta etapa fue la identificación preliminar de varias de las funciones relevantes y externalidades negativas asociadas a los SLAIP, las cuales sirvieron de base para su valoración en las fases subsiguientes del estudio.

El cuadro 1 presenta un resumen de las características socioeconómicas de los tres SLAIP analizados. Se observa que HRS es la región donde las UPFT presentan una mayor escala, tanto en el área de las fincas, como en el área dedicada al cultivo de la caña, siendo esta zona la de mayor especialización de la tierra hacia la caña para panela. Además en esta región se tiene la mayor ocupación de trabajo vinculado a la producción de caña y panela, aunque la participación del trabajo familiar es relativamente baja, comparada con las otras dos regiones analizadas. El ingreso derivado de las actividades de caña y panela es importante en la estructuración del ingreso familiar en las tres regiones, superando 60 por ciento en HRS. En el caso de CUN se observan valores intermedios en las variables analizadas, pero es en la región donde más se acentúan los problemas de escasez de mano de obra para labores agrícolas, atribuida en gran parte a la cercanía a Bogotá, la capital del país. Por su parte, CAU presenta la menor escala productiva y la menor especialización de la tierra hacia el cultivo de la caña, sin embargo, se observa que en esta zona la especialización del trabajo familiar es mayor que en las

otras dos zonas, lo mismo que la contribución de las actividades de producción de caña y panela a la estructuración de los ingresos familiares.

Cuadro 1
Características de las unidades productivas finca con trapiche
en tres sistemas locales de agroindustria panelera en Colombia

<i>Parámetro</i>	<i>HRS</i>	<i>CUN</i>	<i>CAU</i>
Área de la finca (ha)	55.20	15.00	9.00
Área en caña para panela (ha)	37.50	8.70	4.90
Especialización de la tierra en caña para panela (%)	68.00	58.30	54.00
Número de personas de la familia panelera	5.00	5.00	6.00
Familiares vinculados a la producción de caña y panela	1.00	2.00	4.00
Especialización de la mano de obra familiar en caña y panela (%)	20.00	40.00	66.70
Trabajo por unidad productiva finca trapiche (h-hombre/año)	48,303.00	8,215.00	7,530.00
Aporte de caña y panela a los ingresos familiares (%)	60.50	58.20	73.00
Ingreso regional derivado de caña y panela (millones US\$/año)	70.20	52.80	24.20

Fuente: Elaboración propia.

En general se observa que a menor escala productiva de las UPFT hay una menor especialización de la tierra hacia el cultivo de la caña, pero una mayor dedicación del trabajo familiar a las actividades productivas de caña y panela; de igual manera, en las menores escalas de las UPFT se presenta un mayor aporte de la actividad productiva a la estructuración de los ingresos familiares.

En el cuadro 2 se resume el análisis de algunos parámetros de productividad y competitividad de los tres SLAIP en estudio.

La mayor productividad de la tierra se logra en HRS debido a la introducción de tecnologías agronómicas como nuevas variedades de caña, aplicación de fertilizantes, control de malezas, la renovación periódica de los cultivos e indirectamente en el proceso por el mejoramiento de la extracción del jugo de la caña en los molinos, el cual permite aumentar la conversión de caña a panela.

El menor requerimiento de mano de obra por tonelada de panela producida se presenta en la HRS debido especialmente a la eficiencia productiva lograda en las fases de cultivo y proceso. CUN gana competitividad por la mayor eficiencia en el transporte de la caña y las más cortas distancias entre los lotes de cultivo y los trapiches.

Cuadro 2
Parámetros de productividad en tres sistemas locales
de agroindustria panelera en Colombia

<i>Parámetro</i>	<i>HRS</i>	<i>CUN</i>	<i>CAU</i>
Productividad de la tierra (t panela/ha/año)	10.20	5.40	4.50
Trabajo requerido (h-trabajador/t panela)	180.00	182.60	226.50
Costo unitario de producción (US\$/ t panela)	203.44	186.65	243.88
Precio pagado al productor (US\$/ t panela)	255.16	260.96	289.75
Ingreso neto del productor (US\$/ t panela)	51.75	74.31	45.87
Producción anual por trapiche (t panela/año)	268.30	45.00	33.30
Valor producción por hectárea (US\$/ha/año)	2,603.00	1,402.00	1,298.00
Ingreso neto anual del productor (US\$/año)	13,884.00	3,344.00	1,525.00

Fuente: Elaboración propia.

El costo de producción de panela es ligeramente menor en CUN respecto a la HRS debido principalmente a la mejor eficiencia en el transporte de la caña y a que la remuneración del trabajo en el proceso es relativamente menor en CUN. En CAU el costo de producción es más alto debido a la pequeña escala productiva y a la baja introducción de tecnología, sin embargo, la panela caucana logra competir por tener incorporada una alta proporción de mano de obra familiar no remunerada y porque recibe mejores precios en el mercado. Se ha observado que los precios tradicionalmente son similares en los mercados de HRS y CUN, y notoriamente superiores en CAU y en general en la región occidental del país, donde se presentan menores niveles de producción y mayores niveles de consumo per cápita de panela.

Los ingresos netos por unidad productiva (finca trapiche) son relativamente altos en HRS por su gran escala productiva y los bajos costos de producción, originados en la introducción de tecnologías de cultivo y proceso desarrolladas y transferidas por CORPOICA-CIMPA.³ Se debe anotar que este ingreso no es apropiado totalmente por el dueño del trapiche y que generalmente se reparte con otros actores regionales como aparceros sin tierra ni trapiche, quienes cultivan caña en compañía de los dueños de tierra, aportando principalmente los costos de mano de obra y repartiendo por mitad la

³Se refiere a conjuntos de tecnologías desarrollados por el Instituto Colombiano Agropecuario, ICA (hasta 1993), y por la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria, CORPOICA (a partir de 1994) a través del Centro de Investigación para el Mejoramiento de la Industria Panelera, CIMPA. Entre 1986 y 1995 estas actividades de desarrollo tecnológico contaron con el apoyo financiero de la cooperación holandesa.

panela producida. Otros actores son los dueños de tierra que cultivan caña, pero no son propietarios de trapiche y toman en alquiler los trapiches pagando un canon en dinero por cada carga de panela producida. Se ha establecido que en una finca con trapiche en la HRS, además de su propietario, se benefician dos o tres aparceros y cuatro o cinco cultivadores de caña sin trapiche.

En las otras regiones no es frecuente la aparcería pero sí las molindas en compañía entre propietarios de trapiche y cultivadores de caña sin trapiche, como en CUN, y el alquiler de trapiches con pago en panela o en trabajo, en CAU.

Identificación y valoración de las múltiples funciones vinculadas a los SLAIP

Con el fin de identificar las funciones que pueden ser asociadas a la producción panelera y de cuantificar la multifuncionalidad que se atribuye a los SLAIP, se diseñó una encuesta que fue aplicada a diversos actores sociales que habitan en los territorios de los sistemas productivos locales y a otros actores que habitan en regiones urbanas y rurales no vinculadas directamente a la producción panelera.

Para el diseño de la encuesta se hizo un sondeo previo entre productores de panela de ocho regiones paneleras del país (Hoya del Río Suárez, Cundinamarca, Cauca, Antioquia, Nariño, Huila, Tolima y Risaralda) y entre diversos expertos (directivos gremiales, asistentes técnicos e investigadores) para identificar las “funciones relevantes” que podían ser asociadas a la producción panelera. Simultáneamente se identificaron “aspectos negativos” que son asociados a la producción panelera. La cuantificación de la multifuncionalidad agregada se realizó mediante la pregunta sobre la disposición a pagar que tendrían los encuestados por adquirir un producto en el que se lograra vincular las funciones relevantes para los sistemas locales y eliminar o reducir significativamente los aspectos negativos asociados a la producción panelera.

La encuesta fue aplicada a 682 personas en las zonas urbanas de Bogotá, Tunja, Medellín y Cali, en los municipios de Barbosa, Santana y Güepsa, correspondientes al SLAIP de HRS, en Villeta, Nocaima, Nimaima, La Vega, La Peña, Quebradanegra y Vergara, correspondientes al SLAIP de CUN, y en Santander de

Quilichao, Cajibío, Caldono, Piendamó y Morales, correspondientes al SLAIP de CAU. Así mismo se tomaron encuestas en zonas rurales no productoras de panela en las localidades de Silvia, Jamundí, Popayán y Palmira.

Finalmente se realizó el análisis estadístico con 617 encuestas, desechando aquellas que no presentaban información completa o que tenían valoraciones por fuera de los rangos de calificación previamente establecidos. La muestra finalmente analizada fue suficiente para estimar los modelos y establecer la significancia estadística de los parámetros estimados. Con la muestra piloto previamente se había estimado que para un nivel de confianza de 95 por ciento, una varianza esperada de 2.0 en la valoración de las funciones relevantes y un margen de error de 2 por ciento, la muestra debía ser de por lo menos 542 encuestas, lográndose de esta forma trabajar con 14 por ciento más de las encuestas mínimas requeridas.

Cálculo del tamaño mínimo de la muestra:

$$n = (Z^2 * S^2) / d^2 \quad [4]$$

Donde n es el tamaño mínimo de la muestra, $Z = 1.96$ para un nivel de confianza de 95 por ciento, $S^2 = 2.0$ es la varianza de la variable de respuesta y $d = 0.1$ es la precisión esperada expresada en las unidades de la variable de respuesta.

$$n = (1.96^2 * 2.0) / (0.1)^2 = 541.2 \approx 542 \quad [2]$$

En el formulario de encuesta se preguntaron aspectos socioeconómicos de los encuestados como género, edad, nivel académico, actividad económica, lugar de nacimiento, lugar de residencia, tamaño del hogar y el estrato socioeconómico al cual corresponde la vivienda donde reside el encuestado.

Se preguntaron aspectos relacionados con el vínculo del encuestado con el sector panelero; el tipo de actor social (vinculados directamente: productor/proveedor de insumos o servicios/comercializador de panela/asistente técnico/investigador/dirigente regional; y no vinculados directamente: consumidor urbano/consumidor residente en el territorio de un SLAIP). Se interrogó además acerca de los hábitos y preferencias de consumo y

adquisición de la panela con cuestiones como: si consume o no panela, las razones de consumo o de no consumo de panela; la cantidad mensual de panela consumida en el hogar; si prefiere o no la panela producida en alguna región en particular; la región de origen de la panela preferida y las razones de preferencia de panela de origen regional. Las variables que describen las funciones relevantes asociadas a los SLAIP se presentan en el cuadro 3.

Cuadro 3
Variables que describen las funciones relevantes asociadas a los sistemas localizados de agroindustria de panela

<i>Variable</i>	<i>Función relevante</i>	<i>Tipo de función</i>
ECOMUNI	Base económica del municipio	Económica
EMPLOI	Generación de empleo	Social
STABILITE	Estabilidad de la población rural	Social
REVENUPER	Generación de ingresos permanentes	Económica
SECTEURS	Activación de otros sectores productivos	Económica
ORGANIQUE	Producción orgánica de cultivos de caña	Ambiental
NATUREL	Proceso natural de panela sin aditivos químicos	Calidad alimentos
EROSION	Cultivo protege el suelo de la erosión	Ambiental
DIVERSIF	Potencial de diversificación productiva del cultivo	Económica
BASIQUE	Alimento básico para la población	Social
NUTRITIVE	Alimento de valor nutricional	Calidad alimentos
MEDICINAL	Potencial de uso medicinal de la panela	Calidad alimentos
IDENTPRO	Refuerzo de identidad del productor	Cultural
IDENTCON	Refuerzo de identidad del consumidor	Cultural
PAYSACUL	Cultivos de caña con paisajes agradables	Cultural
IMAGETRA	Trapiches con imagen agradable	Cultural
DISREVENUS	Mejora de la distribución de ingresos a nivel local	Económica
VIOLENC	Disminución de problemas de violencia	Social
ETHANOL	Potencial de producción de alcohol carburante	Económica

Fuente: Elaboración propia.

De igual manera se incluyó en la encuesta la valoración de algunas de las externalidades negativas comúnmente asociadas a los sistemas locales de producción de caña y panela (véase cuadro 4).

Cada una de las funciones relevantes y de las externalidades negativas se clasificaron posteriormente dentro de alguna de las siguientes cuatro categorías de funciones asociadas frecuentemente a los sistemas agrícolas: sociales, económicas, ambientales, culturales y de calidad alimentaria.

Cuadro 4
Variables que describen las externalidades negativas asociadas
a los sistemas localizados de agroindustria de panela

<i>Variable</i>	<i>Externalidad negativa</i>	<i>Tipo de externalidad</i>
BRULAGE	Quema de leña y llantas	Ambiental
GAZPOLUANT	Emisión de gases contaminantes del aire	Ambiental
USOAZUCA	Adición de azúcar	Calidad alimentos
USOCOLOR	Adición de colorantes y anilinas artificiales	Calidad alimentos
USOBLANQ	Adición de blanqueadores como el clarol	Calidad alimentos
MONOCUL	Disminución biodiversidad por monocultivo	Ambiental
ANTIHYG	Alimento sucio y antihigiénico	Calidad alimentos
TRAVSANSEC	Trabajo pesado y sin seguridad social	Social
EPUISESOL	Cultivo de caña agota la fertilidad del suelo	Ambiental
CONTEAUX	Elaboración de panela contamina las aguas	Ambiental
BASSTATUS	Consumo de panela quita estatus social	Social

Fuente: Elaboración propia.

La valoración de las funciones relevantes y de las externalidades negativas se hizo utilizando una escala que varía de cero a cinco, correspondiendo cero a una valoración nula, uno a una función o externalidad negativa poco importante y cinco a una función o externalidad negativa muy importante. Este sistema de calificación se utilizó teniendo en cuenta que en Colombia las instituciones educativas utilizan una escala similar para evaluar el desempeño académico de los estudiantes y por lo tanto esta escala de valoración fue bastante familiar para los encuestados.

La disposición a pagar por la multifuncionalidad

Con el fin de valorar la multifuncionalidad de los SLAIP se estableció un mercado ficticio para la panela que cumpliera con las funciones previamente identificadas y valoradas por los encuestados y en la que se eliminaran o redujeran significativamente todas las externalidades negativas.

De esta forma, la disposición a pagar por la multifuncionalidad de los sistemas paneleros se puede expresar como:

$$DAP_{MFi} = DAP_{pMFi} - P_p \quad [3]$$

Donde, DAP_{MFi} es la disposición a pagar del individuo i por la multifuncionalidad de los sistemas localizados de agroindustria de la panela, DAP_{pMFi}

es la disposición a pagar del individuo i por la panela que involucre el reconocimiento del valor de las funciones relevantes y la eliminación o disminución significativa de las externalidades negativas y P_p es el precio pagado actualmente por la panela, el cual fue tomado como precio base de referencia para la valoración de la DAP por parte de los individuos encuestados.

El precio de referencia fue de 1,000 pesos colombianos por 500 g de panela.⁴ Sobre este precio se le plantearon a los encuestados precios alternativos de 1,050; 1,100; 1,150; 1,200; 1,250; 1,300; 1,350; 1,400; 1,450 y 1,500 pesos colombianos y se dejó también la alternativa para aquellas personas que estuvieran dispuestas a pagar un precio superior a los 1,500 pesos colombianos.

Antes de aplicar la encuesta, a cada encuestado se le explicó el objetivo de la investigación, en términos de poder valorar aquellas funciones (de calidad e inocuidad, sociales, económicas, culturales y ambientales) que están asociadas a los sistemas locales de producción panelera y que tradicionalmente no están expresadas en el precio del producto. Se les explicaron las escalas de valoración de las funciones y de las externalidades negativas y se les planteó el mecanismo de determinación de la disposición a pagar por la panela proveniente de sistemas productivos multifuncionales.

Especificación de modelos econométricos de valoración de la multifuncionalidad de los SLAIP

Las encuestas se digitaron en el programa Excel de Microsoft, se codificaron las variables de respuesta abierta y posteriormente se realizó el análisis estadístico mediante la aplicación del programa SPSS.

El análisis estadístico de la información comenzó con la medida de la opinión individual acerca de la valoración de las funciones relevantes y de las externalidades negativas asociadas a los sistemas locales de producción de panela. La calificación de estas funciones permitió disponer de un conjunto de percepciones individuales y subjetivas que son comparables entre tipos de individuos. De esta manera, las preguntas subjetivas se utilizaron para identificar los factores que tienen un mayor peso en el carácter

⁴ Este precio se estableció como promedio para 2009 y equivale a 2 mil pesos colombianos por kilogramo de panela a una tasa de cambio de 2 mil pesos colombianos por dólar de Estados Unidos.

multifuncional de los sistemas locales de producción de panela. Además, la comparación ordinal entre las funciones permite suponer que los individuos comparten una opinión común sobre las funciones relevantes asociadas al sistema productivo.

El modelo puede expresarse de la siguiente manera:

$$F_i = \beta_1(Xs_i) + \beta_2(Xv_i) + \beta_3(Xp_i) + \beta_4(Xr_i) + \varepsilon \quad [4]$$

Donde F_i es la función relevante o externalidad negativa asociada a los sistemas de producción panelera, Xs_i corresponde a las características socioeconómicas del individuo i , Xv_i a las variables relacionadas con el vínculo del individuo i con el sector panelero, Xp_i a las variables relacionadas con los hábitos y preferencias de consumo y compra de panela y Xr_i se refiere al SLAIP o zona de consumo al que pertenece el individuo i .

VALORACIÓN DE LAS FUNCIONES DE LOS SLAIP

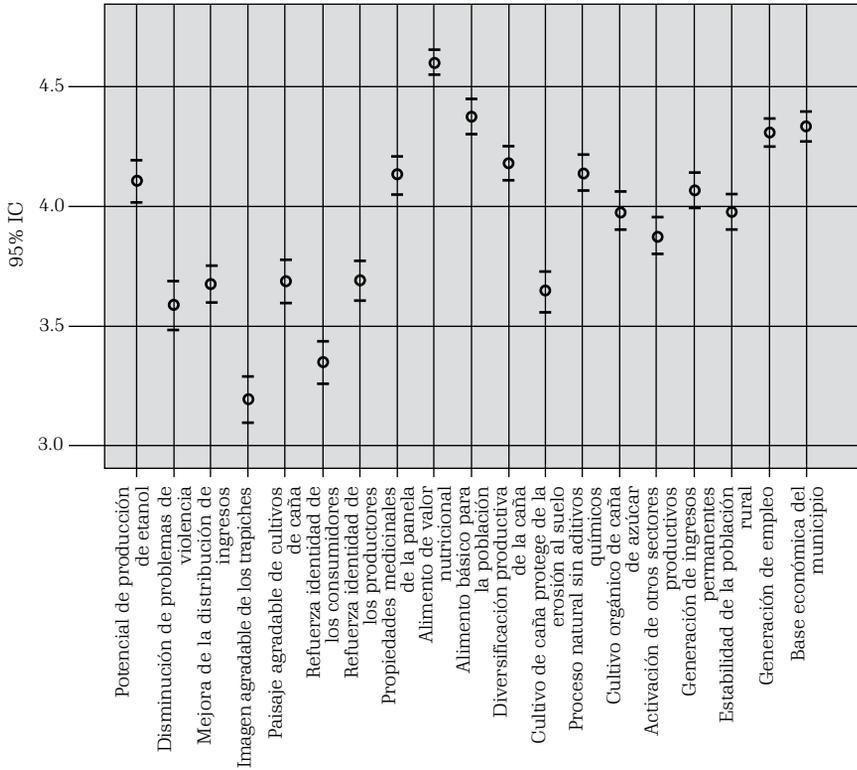
En este apartado se presentan los resultados de los modelos de regresión para la valoración de las diferentes funciones asociadas a los SLAIP en estudio. En primer lugar, se describen los valores medios de las variables incluidas en la investigación. En segundo lugar se analizan los modelos estimados de valoración de las funciones relevantes y de las externalidades negativas o disfunciones asociadas a los SLAIP. En tercer término se analizan los modelos de estimación de la disposición a pagar por la multifuncionalidad de los SLAIP. Por último se hace un análisis comparativo de los resultados y se establecen diferencias en la percepción y valoración de la multifuncionalidad entre regiones y entre tipos de actores sociales.

VALORACIÓN DE LAS FUNCIONES RELEVANTES

Al analizar la información de la valoración dada por los encuestados a las funciones relevantes, con sus respectivos promedios y desviaciones (véanse figura 2 y cuadro 5), se pueden diferenciar claramente cuatro grupos de funciones:

Figura 2

Distribución de las valoraciones de las funciones relevantes asociadas a los sistemas localizados de agroindustria de panela



En el primer grupo, con una valoración superior cercana a 4.5/5.0, se encuentra únicamente la función de la panela como un alimento de alto valor nutritivo. El criterio de una valoración superior para esta función es compartida por la mayoría de encuestados, con un coeficiente de variación bajo. Esto es bastante congruente con uno de los atributos que generalmente más se reconoce de la panela. En este sentido cabe resaltar que en varios de los considerandos de la legislación colombiana relacionada con el sector panelero, se destaca “que la panela es un producto con un importante valor nutricional”.⁵

⁵Este texto aparece en los considerandos de las resoluciones 2546 de 2004 y 779 de 2006 del Ministerio de la Protección Social de Colombia, las cuales norman los requisitos sanitarios que se deben cumplir en la producción y comercialización de panela.

Cuadro 5
 Valoración de las funciones relevantes asociadas
 a los sistemas localizados de agroindustria de panela

<i>Función</i>	<i>Valoración media</i>	<i>Desviación estándar</i>	<i>Coefficiente variación</i>
Alimento de valor nutricional	4.60	0.65	14.1%
Alimento básico para la población	4.38	0.95	21.6%
Base económica del municipio	4.34	0.82	18.8%
Generación de empleo	4.31	0.82	18.9%
Diversificación productiva del cultivo	4.18	0.91	21.7%
Proceso natural sin aditivos químicos	4.14	0.97	23.4%
Uso medicinal de la panela	4.13	0.99	23.9%
Potencial de producción de bioetanol	4.11	1.12	27.2%
Generación de ingresos permanentes	4.07	0.93	22.8%
Cultivo orgánico de la caña	3.98	1.03	26.0%
Estabilidad de la población rural	3.98	0.91	23.0%
Activación de otros sectores	3.88	0.94	24.3%
Refuerza identidad de los productores	3.69	1.05	28.3%
Paisaje agradable de cultivos de caña	3.69	1.15	31.3%
Mejora la distribución de ingresos	3.68	0.94	25.6%
Cultivo protege el suelo de la erosión	3.64	1.13	30.9%
Disminución de problemas de violencia	3.59	1.24	34.6%
Refuerza identidad de los consumidores	3.35	1.12	33.4%
Imagen agradable de los trapiches	3.19	1.22	38.2%
Promedio de las funciones relevantes	3.94	0.57	14.5%

Fuente: Elaboración propia.
 Tamaño de la muestra: n=617 personas encuestadas.

Dentro de un segundo grupo de funciones, con valoraciones altas cercanas a 4.0/5.0, se encuentra la mayor parte de las funciones relevantes consideradas dentro del cuestionario de la encuesta. En este grupo se encuentran las siguientes funciones por orden descendente de su valor promedio de calificación: la panela como alimento básico y popular, la actividad panelera como soporte de la economía municipal, la actividad panelera como generadora de empleo rural, el potencial de la caña panelera para la diversificación productiva, el procesamiento natural de la panela sin aditivos químicos, las propiedades medicinales de la panela, el potencial de la caña panelera para la producción de alcohol carburante, la posibilidad que le brinda la actividad panelera a los productores de generar ingresos permanentes todo el año (no estacionales), el carácter orgánico de los cultivos de caña panelera, la contribución de la actividad panelera a la estabilidad de las

poblaciones rurales y la contribución de la agroindustria panelera a la activación de otros sectores productivos.

En el tercer grupo de funciones, con valoraciones medias cercanas a 3.5/5.0, se encuentran las siguientes cinco funciones: el aporte de la actividad panelera al reforzamiento de la identidad cultural y territorial de los productores, la creación de paisajes agradables en torno al cultivo de la caña panelera, la contribución de la actividad panelera a mejorar la distribución de ingresos a nivel local, el carácter protector del cultivo de la caña panelera contra la erosión del suelo en las zonas de montaña y la contribución de la actividad panelera para disminuir los problemas de violencia que afectan las zonas rurales del país.

En el cuarto y último grupo de funciones, con valoraciones bajas cercanas a 3.0/5.0 se encuentran sólo dos funciones de las inicialmente consideradas: el papel del consumo de panela en el reforzamiento de la identidad cultural de los consumidores y la creación de paisajes rurales en torno a la imagen agradable de los trapiches.

Cabe resaltar que todas las funciones relevantes inicialmente consideradas tuvieron en promedio una valoración superior a 3.0/5.0, lo cual indica que ninguna de ellas fue rechazada o reprobada⁶ por los encuestados y permite confirmar que todas las funciones incluidas en la encuesta tienen un carácter relativamente importante dentro de aquellas funciones que pueden ser asociadas a la multifuncionalidad de los SLAIP investigados.

Los resultados indican una relativa homogeneidad de criterio especialmente referida a las funciones de valoraciones más altas, como el carácter nutritivo de la panela, el atributo de la panela como alimento básico y popular y del sistema de producción panelera como base de la economía municipal, la cual se evidencia por los valores bajos de su desviación estándar y de su coeficiente de variación (menor a 20 por ciento).

Por el contrario, las funciones que mostraron una mayor heterogeneidad en el criterio de los encuestados respecto a su valoración corresponden a algunas funciones que fueron calificadas en los niveles bajo y medio, como la construcción de paisajes en torno a la imagen agradable de los trapiches, la

⁶En el sistema tradicional de calificaciones de la educación en Colombia una calificación inferior a 3.0/5.0 indica que el estudiante reprueba el examen, la prueba o la materia que se está evaluando.

contribución de los sistemas de producción panelera a la disminución de los problemas de violencia, el consumo de panela para el reforzamiento de la identidad cultural de los consumidores, la protección del cultivo de caña panelera contra la erosión y la construcción de paisajes agradables en torno a los cultivos de caña. Todas las cinco funciones anteriores presentaron valoraciones con coeficientes de variación superiores a 30 por ciento, lo cual denota cierta disparidad de criterio entre los encuestados, que amerita un análisis posterior más profundo que permita diferenciar lo valoración de las funciones relevantes por tipo de actor social y por sistema agroalimentario localizado involucrado.

El análisis conjunto de las calificaciones obtenidas por todas las funciones relevantes evaluadas arroja un valor promedio de 3.9/5.0, con un coeficiente de variación de 14 por ciento, lo cual indica que en conjunto los actores encuestados dan una valoración relativamente alta de las funciones asociadas a la actividad panelera y que constituyen la multifuncionalidad de los SLAIP.

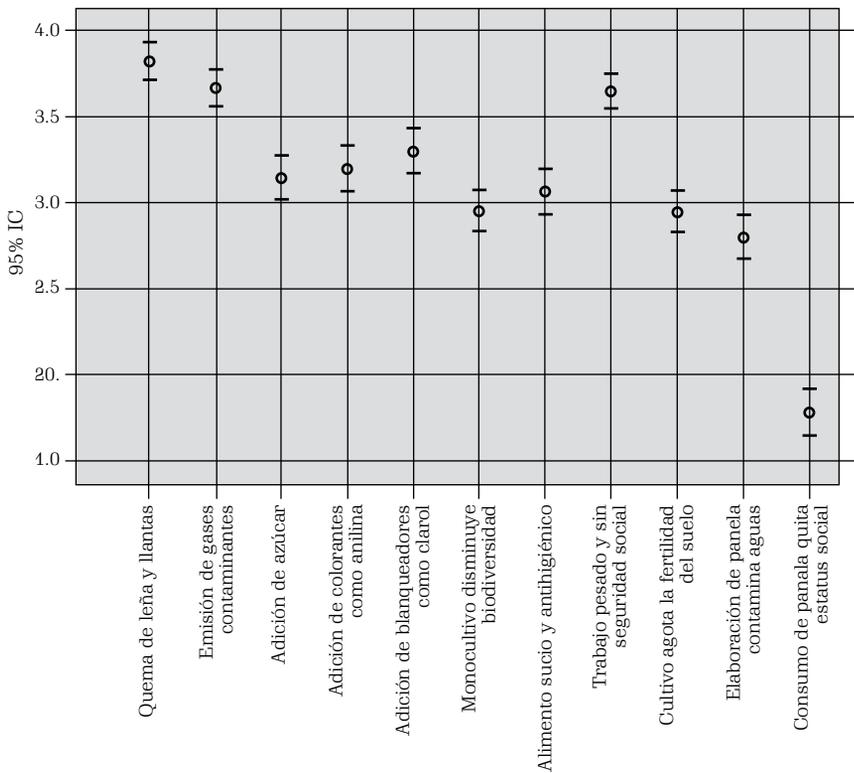
VALORACIÓN DE LAS EXTERNALIDADES NEGATIVAS

La calificación promedio dada a cada una de las externalidades negativas de los sistemas de producción de caña y panela se presenta en la figura 3 y en el cuadro 6, con sus correspondientes medidas de desviación.

En el primer grupo de externalidades negativas, con valores medios cercanos a 3.5/5.0 se encuentran, por orden descendente de valoración, la quema de leña y llantas para la elaboración de panela, la emisión de gases contaminantes de la atmósfera en la elaboración de panela, y el pesado trabajo y sin seguridad social que afrontan los trabajadores paneleros.

En el segundo grupo, con valores bajos cercanos a 3.0/5.0, se encuentran las externalidades negativas relacionadas con la adición de blanqueadores, colorantes y azúcar en la elaboración de la panela, la fabricación de panela en condiciones antihigiénicas, la disminución de la biodiversidad por el monocultivo de la caña, el agotamiento de la fertilidad del suelo por el cultivo permanente de la caña y la contaminación de las corrientes de agua con los efluentes líquidos de la elaboración de panela.

Figura 3
Distribución de las valoraciones de las externalidades negativas asociadas a los sistemas localizados de agroindustria de panela



En el tercer y último grupo, con una calificación muy baja cercana a 1.5/5.0, fue valorada la externalidad negativa que puede representar el consumo de panela en la disminución del estatus o “categoría social” de quien consume la panela.

Un aspecto a resaltar es que con 95 por ciento de nivel de confianza se puede afirmar que los encuestados rechazan o reprueban que la elaboración de panela contamine las aguas y que el consumo de panela quite el estatus social, sean externalidades negativas que se puedan asociar a los SLAIP, pues en ambos casos la calificación es inferior a 3.0/5.0.

Cuadro 6
 Valoración de externalidades negativas asociadas
 a los sistemas localizados de agroindustria de panela

<i>Externalidades negativas</i>	<i>Valoración media</i>	<i>Desviación estándar</i>	<i>Coefficiente variación</i>
Quema de leña y llantas	3.82	1.37	35.9%
Emisión de gases contaminantes	3.67	1.34	36.4%
Trabajo pesado y sin seguridad social	3.65	1.29	35.4%
Adición de blanqueadores como clarol	3.30	1.64	49.8%
Adición de colorantes como anilina	3.20	1.67	52.1%
Adición de azúcar	3.14	1.65	52.5%
Alimento sucio y antihigiénico	3.07	1.65	53.7%
Monocultivo disminuye biodiversidad	2.96	1.51	51.2%
Cultivo agota la fertilidad del suelo	2.95	1.52	51.5%
Elaboración de panela contamina aguas	2.80	1.63	58.3%
Consumo de panela quita estatus social	1.78	1.71	96.1%
Promedio de externalidades negativas	3.26	1.11	34.1%

Fuente: Elaboración propia.
 Tamaño de la muestra: n=617 personas encuestadas.

Las externalidades de pérdida de la biodiversidad por el monocultivo de la caña y de agotamiento de la fertilidad del suelo por el cultivo de la caña presentan valores promedio inferiores al nivel de reprobación (<3.0/5.0), pero con desviaciones superiores respecto a este promedio que indican que no se deben descartar estos dos aspectos como externalidades negativas asociadas a los sistemas de producción panelera.

En todas las externalidades negativas consideradas, el coeficiente de variación respecto al valor promedio es superior a 30 por ciento y se observa que a medida que disminuye la calificación aumenta su variabilidad, de tal forma que externalidades consideradas en el primer grupo tienen una variación en la calificación cercana a 35 por ciento, las del segundo grupo una variación entre 50 y 60 por ciento, y la del tercer grupo de cerca de 100 por ciento.

En general, se puede apreciar una mayor variabilidad en la valoración de las externalidades negativas respecto a las funciones relevantes, lo cual refleja que hay una mayor heterogeneidad de criterio respecto a los aspectos negativos que se perciben de los sistemas paneleros.

Al realizar el análisis conjunto de las externalidades negativas se puede calcular un valor promedio de 3.37/5.0, con una variabilidad de 34 por ciento, que refleja una percepción relativamente baja de los aspectos desfavorables que tradicionalmente se vinculan a los sistemas de producción paneleros.

Dadas las características de heterogeneidad que se presentan en la valoración de las funciones relevantes y especialmente de las externalidades negativas, en el siguiente apartado, mediante la estimación de modelos econométricos, se realiza un análisis que permite diferenciar los niveles de valoración de las funciones por actores sociales y por cada uno de los SLAIP estudiados.

La disposición a pagar por la multifuncionalidad de los SLAIP

Como se mencionó anteriormente, dentro de la encuesta se incluyó una pregunta sobre la disposición a pagar (DAP) que tiene cada entrevistado por un producto en el que se involucra el valor de las funciones relevantes y la eliminación de las externalidades negativas, tomando como referencia un precio básico que actualmente se paga por la panela convencional a nivel de consumidor de 1,000 pesos colombianos por panela de 500 gramos (2,000 \$col/kilogramos o 1 US\$/kilogramos).

De acuerdo con los resultados (véase cuadro 7), 82.2 por ciento de los encuestados estarían dispuestos a pagar por la multifuncionalidad de los sistemas de producción panelera, en tanto que 17.8 por ciento restante manifestaron que no pagarían un valor superior al precio de referencia de la panela.

El valor promedio de la DAP por la panela multifuncional fue de 1,269 pesos colombianos por 500 gramos (2,538 \$col/kilogramos o 1.27 US\$/kilogramos), lo que quiere decir que los entrevistados están dispuestos a pagar un valor promedio de 538 \$col/kilogramos de panela (0.27 US\$/kilogramos) adicionales por el reconocimiento de la multifuncionalidad de los sistemas de producción panelera.

⁷ En el cálculo de este promedio se eliminó el valor de la externalidad negativa de pérdida de status social por el consumo de panela, pues como se mostró tuvo un valor muy bajo en la valoración de los encuestados, considerándose rechazado o reprobado para ser considerado como una externalidad negativa.

Cuadro 7
Estadísticas descriptivas de la disposición a pagar por la multifuncionalidad
de los sistemas localizados de agroindustria panelera

<i>Variable</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	
¿Pagaría más por la multifuncionalidad?			
-Sí	507	82.2%	
-No	110	17.8%	
<i>Variable</i>	<i>Valor medio</i>	<i>Desviación estándar</i>	<i>Coefficiente de variación</i>
Disposición a pagar por la panela multifuncional (US\$/kg)	1.27	0.22	17.4%
Disposición a pagar por la multifuncionalidad de los SLAIP (US\$/kg)	0.27	0.22	81.9%

Fuente: Elaboración propia.

Tamaño de la muestra: n=617 personas encuestadas.

En términos porcentuales, bajo las circunstancias de esta investigación, el reconocimiento de la multifuncionalidad de los SLAIP equivaldría a un incremento promedio de 26.9 por ciento sobre el precio de referencia de la panela.

Sin embargo, la variabilidad de la DAP por la multifuncionalidad de los SLAIP respecto al valor medio es cercana a 82 por ciento lo cual hace necesario un análisis de sus valores por tipo de actor social encuestado y por SLAIP o área urbana involucrada, como el que se muestra en el anexo 1.

ESTIMACIÓN DE LOS MODELOS ECONÓMICOS

El siguiente paso en el análisis de la multifuncionalidad consiste en la estimación de los modelos estadísticos que permiten determinar qué variables socioeconómicas, de hábitos y preferencias de consumo de panela, de pertenencia a un determinado eslabón de la cadena agroindustrial, o de pertenencia a un determinado SLAIP o centro de consumo, pueden afectar la valoración de las diferentes funciones relevantes y externalidades negativas, siguiendo la ecuación 4.

La valoración promedio de las diferentes funciones relevantes y externalidades negativas consideradas en la encuesta supone implícitamente que

todos los individuos encuestados tienen las mismas características y sólo difieren en su valoración; sin embargo, la población encuestada puede tener características heterogéneas que pueden influir en sus juicios emitidos a través de la valoración de las funciones y externalidades negativas.

Para establecer la influencia de las características de los encuestados sobre la valoración o calificación de funciones y externalidades y su respectiva significancia estadística es posible realizar diferentes procedimientos: 1) la estimación por mínimos cuadrados ordinarios (MCO); 2) la estimación de modelos *logit* o *probit*, y 3) la estimación de modelos *logit* o *probit* ordenados.

Cada uno de los anteriores procedimientos tiene sus ventajas y desventajas. En primer término, la alternativa de MCO es recomendable si la calificación o valoración de la variable dependiente varía entre un valor mínimo y un máximo, y tiene una naturaleza cardinal. Sin embargo, varios autores consideran que el método de regresión por MCO en el caso de variables de carácter cualitativo y ordinal brinda estimadores sesgados e inconsistentes (Maddala, 1984).

En segundo término, los modelos de estimación *probit* y *logit* se recomiendan para variables de calificación dicotómicas como, por ejemplo, "bueno" y "malo" o "aceptable" y "no aceptable". Una desventaja de aplicar este método es que cuando se dispone de una variable de respuesta con más de dos categorías de respuesta, dichas categorías se tendrían que agrupar en sólo dos categorías, perdiéndose la riqueza de la información originalmente recogida. Así, por ejemplo, en la presente investigación las valoraciones de las funciones y externalidades negativas se podrían agrupar en sólo dos categorías: "aceptadas" aquellas valoraciones iguales o mayores a 3.0/5.0 y "rechazadas" aquellas valoraciones menores a 3.0/5.0, siguiendo los patrones de calificación de la educación en Colombia, pero esta clasificación dicotómica haría perder la riqueza de la información que se logra con la valoración de una escala que varía de 0 a 5 con un total de 11 categorías posibles de calificación.

Finalmente, cuando se trata de hacer una regresión de variables de respuesta con múltiples categorías y un ordenamiento natural, como la que se ha utilizado en la presente investigación, la estimación de un modelo *probit* o *logit* ordenado parece ser más apropiada. Los modelos *probit* y *logit* ordenados sólo tienen sentido si se considera que las diferentes categorías reflejan una clasificación ordinal.

Dadas las anteriores consideraciones se decidió hacer la estimación de los parámetros mediante los procedimientos de regresión *probit* ordenada y también la estimación de regresiones por MCO, considerando que la escala de valoración de las funciones relevantes y de las externalidades negativas es de carácter cuantitativo ordenado, pero con un número alto de categorías y de observaciones que permite asimilar la variable de respuesta a una de tipo de variable de naturaleza cardinal. Luego de efectuados los análisis de regresión se comparan los resultados de los dos métodos de estimación a través de la comparación de los valores y la significancia de los parámetros estimados.

Como se mencionó en el acápite anterior, dado que en la valoración de las funciones y externalidades negativas se usó una escala numérica ordinal, con valores que varían entre 0 y 5, con 11 categorías intermedias, la escala corresponde a valoraciones discretas ordenadas con múltiples alternativas, lo cual hace que sea apropiada la estimación de modelos de regresión *probit* ordenados (Cuccia y Cellini, 2007; Vera-Toscano *et al.*, 2007).

La estimación separada de modelos *probit* ordenados para cada una de las funciones y externalidades negativas como variables dependientes se puede interpretar de la siguiente manera: el signo positivo y estadísticamente significativo del parámetro estimado indica la probabilidad o verosimilitud de la respuesta creciente de la variable dependiente ante un incremento unitario de la variable independiente o la presencia de un regresor (variable *dummy*), manteniendo las otras variables constantes (*ceteris paribus*). De manera análoga, el signo negativo y estadísticamente significativo del parámetro estimado indica la probabilidad de la respuesta decreciente de la variable dependiente ante un incremento unitario o la presencia del regresor o variable independiente, manteniendo las demás variables constantes.

La estimación de los modelos *probit* ordenados permiten establecer si hay influencia estadística de las variables independientes en la valoración de la variable dependiente, pero cuando la variable independiente es de tipo discreto con múltiples categorías, se dificulta el establecimiento de las diferencias estadísticas entre las diferentes categorías de la variable independiente en forma simultánea, ya que el modelo sólo compara cada categoría incluida con respecto a la categoría omitida.

En el anexo 1 aparecen los resultados de la estimación de los modelos mediante regresión *probit* ordenada para la disposición a pagar por la multi-

funcionalidad (DAP-MF) y por mínimos cuadrados ordinarios para DAP-MF y para el índice de multifuncionalidad (IMF).

En los anexos 2, 3, 4 y 5 se muestran las diferencias en la valoración de las funciones relevantes consideradas en la investigación entre los actores sociales vinculados y no vinculados a los SLAIP.

RESULTADOS DE LOS MODELOS Y DISCUSIÓN

Al investigar los factores determinantes de la percepción individual acerca de la multifuncionalidad de los sistemas de producción paneleros, las variables regionales adquieren una gran importancia. Por esta razón, las variables del lugar de nacimiento y de residencia del entrevistado se codificaron posteriormente en actor nacido y actor residente en el territorio de alguno de los SLAIP en estudio (HRS, CUN o CAU) o en actor nacido y actor residente fuera del territorio de los SLAIP. Estos últimos a su vez se clasificaron en residentes urbanos y residentes de áreas rurales no paneleras. De esta forma, en el modelo se introdujeron variables instrumentales o *dummy* para el lugar de nacimiento y el lugar de residencia, lo cual permite identificar los efectos de la localización del individuo entrevistado sobre la opinión acerca de la multifuncionalidad de los sistemas de producción panelera. Se comprueba la hipótesis subyacente de que los actores nacidos o residentes en los territorios de los SLAIP tienden a dar un valor más alto a las funciones relevantes que el otorgado por los residentes urbanos y de las zonas rurales no paneleras.

Dentro de los SLAIP también se observan diferencias en la valoración de las funciones.

En adición se observan diferencias en la valoración dada a las funciones entre actores vinculados y no vinculados al sector panelero.

Entre los actores vinculados se observan diferencias en la valoración de las funciones de acuerdo con el tipo de vínculo. En este sentido, se observa que los productores, como actores centrales vinculados a los SLAIP, dan una mayor valoración a las funciones relevantes respecto a la valoración dada por los proveedores de insumos y servicios, los comercializadores, los asistentes técnicos y los investigadores.

De otro lado, se puede apreciar que la valoración de las funciones relevantes de los sistemas locales de producción panelera varían también en función de las características socioeconómicas de los entrevistados de tal manera que se encuentran diferencias significativas en la percepción influenciadas por factores como el estrato socioeconómico (*proxy* del ingreso), el nivel de educación y el tamaño de la familia.

Se observa además que la percepción individual acerca de la importancia de las funciones asociadas a la producción panelera está afectada por factores como el consumo promedio de panela y la preferencia por una panela de origen específico.

Con respecto a los métodos de estimación utilizados se observa que tanto el modelo *probit* ordenado como el modelo de MCO, aunque difieren en la magnitud de los coeficientes estimados, presentan los mismos signos y una significancia similar en la mayoría de ellos. Un ejemplo de esto se puede apreciar en el anexo 4, en la estimación de la disposición a pagar por la multifuncionalidad de los SLAIP por el método *probit* ordenado y por MCO.

Por último, se observa cierto grado de correspondencia entre la valoración de la multifuncionalidad a través del IMF, que integra todas las valoraciones dadas a las funciones relevantes asociadas a los SLAIP, y la disposición a pagar por la multifuncionalidad de los SLAIP. En este caso al correr los modelos por MCO se observa que casi todos los regresores presentan el mismo signo, sin embargo, hay un mayor número de coeficientes estimados significativos en el modelo de IMF, lo cual indica que la valoración integrada de la multifuncionalidad mediante el conjunto de funciones relevantes se diferencia más claramente entre regiones, actores y características socioeconómicas de los individuos.

AGRADECIMIENTO

El autor agradece la valiosísima contribución de los productores de panela e investigadores de CORPOICA-CIMPA, que con sus comentarios y recomendaciones permitieron el mejoramiento del formato de encuesta y la identificación de las funciones y externalidades más relevantes.

ANEXO 1. REGRESIONES PARA ESTIMAR LA MULTIFUNCIONALIDAD DE LOS SISTEMAS LOCALIZADOS DE AGROINDUSTRIA PANELERA

Variable dependiente Método de estimación	DAP-MF		DAP-MF		IMF	
	Probit ordenado		MCO		MCO	
Variables explicativas	Coefficiente	Sig.	Coefficiente	Sig.	Coefficiente	Sig.
<i>Variables socioeconómicas</i>						
Mujeres	0.1710		29.1814		0.1423	***
Edad (años)	-0.0030		-0.0500		0.0190	***
Estudios primarios	0.4397		99.9308	**	1.1294	***
Estudios secundarios	0.5442	*	125.6482	***	1.2671	***
Estudios técnicos	0.3856		105.2796	**	1.3962	***
Estudios universitarios	0.6802	*	159.3723	***	1.3205	***
Estrato 2	0.4420	*	83.9135	**	0.6239	***
Estrato 3	0.5290	**	104.6546	***	0.4261	***
Estrato 4	0.9175	***	171.4247	***	0.5290	***
Estrato 5	0.7843	***	154.7011	***	0.5898	***
Estrato 6	1.1276	***	222.5475	***	0.7777	***
Tamaño del hogar (personas)	0.0491		17.3528	***	0.1909	***
<i>Variables de consumo de panela</i>						
Consumo por hogar (kilogramos/mes)	-0.0402	**	-9.2208	***	-0.0481	***
Consumo por persona (kilogramos/mes)	0.2034	**	46.7146	***	0.2906	***
Prefiere panela de origen	0.2349	*	-4.8054	*	0.0170	**
<i>Variables vínculo a cadena panelera</i>						
Asistente técnico	0.1459		28.0868		-0.0131	
Investigador	0.1376		-0.7044		-0.1557	
Comerciante	-0.6207	*	-100.7396	*	-0.1044	
Consumidor en zona SLAIP	-0.2837		-49.8099		0.2430	
Dirigente regional	0.2931		41.4803		0.3272	
Proveedor de insumos	0.1745		42.4420		0.0176	
Productor de panela	-0.0719		-7.5168		0.3998	**
<i>Variables regionales</i>						
Reside en Cali	0.7760	**	151.9863	***	0.3241	**
Reside en SLAIP de CAU	0.3440		74.1233	*	0.5543	***
Reside en SLAIP de CUN	-0.0446		-3.4283		0.1718	
Reside en SLAIP de HRS	-0.5014	*	-63.1123		0.0339	
Reside en Medellín	0.3070		58.1816		0.0505	
Reside en otra localidad	0.0931		7.3842		0.7308	**
Reside en Tunja	-0.9987	***	-148.9955	***	-0.0692	
Nació en región no panelera	-0.3297	*	-56.8406		0.1750	*
Nació en región urbana	-0.2038		-20.8746		0.2499	***
Tamaño de la muestra	617		617		617	
-2 log de la verosimilitud	2574.071					
Pseudo R-cuadrado	0.23					
R-cuadrado			0.68		0.97	

Fuente: Elaboración propia.

* Significancia < 10%, ** significancia < 5%, *** significancia < 1%.

ANEXO 2. VALORACIÓN MEDIA DE LAS
FUNCIONES RELEVANTES, SEGÚN VINCULACIÓN
A LA CADENA AGROINDUSTRIAL PANELERA

<i>Función</i>	<i>Vinculados a la cadena agroindustrial panelera</i>	<i>No vinculados a la cadena agroindustrial panelera</i>	<i>Diferencia estadística</i>
Base económica del municipio	4.35	4.33	NS
Generación de empleo	4.42	4.25	*
Estabilidad de la población rural	3.93	4.00	NS
Generación de ingresos permanentes	4.20	3.99	**
Activación de otros sectores productivos	3.86	3.89	NS
Cultivo orgánico de la caña	3.82	4.08	**
Proceso natural sin aditivos químicos	4.14	4.14	NS
Cultivo protege el suelo de la erosión	3.62	3.65	NS
Diversificación productiva del cultivo	4.35	4.08	***
Alimento básico para la población	4.43	4.35	NS
Alimento de valor nutricional	4.67	4.56	*
Uso medicinal de la panela	4.23	4.08	NS
Refuerza identidad de los productores	3.92	3.55	***
Refuerza identidad de los consumidores	3.51	3.25	**
Paisaje agradable de cultivos de caña	3.88	3.57	**
Imagen agradable de los trapiches	3.33	3.11	*
Mejora la distribución de ingresos	3.62	3.71	NS
Disminución de problemas de violencia	3.85	3.43	***
Potencial de producción de bioetanol	4.36	3.95	***
Índice de MF de los sistemas paneleros	4.03	3.89	**
DAP por MF (col\$/kilogramos de panela)	292	256	*
n: Tamaño de la muestra	233	384	

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 3. VALORACIÓN MEDIA DE LAS
EXTERNALIDADES NEGATIVAS, SEGÚN VINCULACIÓN
A LA CADENA AGROINDUSTRIAL PANELERA

<i>Externalidades negativas</i>	<i>Vinculados a la cadena agroindustrial panelera</i>	<i>No vinculados a la cadena agroindustrial panelera</i>	<i>Diferencia estadística</i>
Quema de leña y llantas	3.92	3.77	NS
Emisión de gases contaminantes	3.63	3.69	NS
Adición de azúcar	3.17	3.14	NS
Adición de colorantes como anilina	3.00	3.33	*
Adición de blanqueadores como clarol	3.07	3.44	**
Monocultivo disminuye biodiversidad	2.99	2.93	NS
Alimento sucio y antihigiénico	2.88	3.18	*
Trabajo pesado y sin seguridad social	3.78	3.58	NS
Cultivo agota la fertilidad del suelo	2.83	3.02	NS
Elaboración de panela contamina aguas	2.57	2.95	**
Consumo de panela quita estatus social	1.58	1.90	*
Índice de externalidades negativas	3.18	3.30	NS
n: Tamaño de la muestra	233	384	

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 4. VALORACIÓN MEDIA DE LAS FUNCIONES RELEVANTES,
SEGÚN TIPO DE ACTOR VINCULADO A LA CADENA AGROINDUSTRIAL PANELERA

Función	Productor	Comercializador	Proveedor ins.	Directivo regional	Asistente técnico	Investigador	Diferencia estadística
Base económica del municipio	4.40	4.21	4.33	4.61	4.35	4.03	NS
Generación de empleo	4.50	4.19	4.39	4.68	4.37	4.19	NS
Estabilidad de la población rural	4.10	3.81	3.63	4.00	3.88	3.53	*
Generación de ingresos permanentes	4.22	3.98	4.09	4.32	4.34	4.14	NS
Activación otros sectores productivos	3.89	3.60	3.85	3.75	4.13	3.64	NS
Cultivo orgánico de la caña	4.04	3.33	3.57	3.93	3.90	3.31	**
Proceso natural sin aditivos químicos	4.24	3.67	4.15	4.39	4.15	3.97	NS
Cultivo protege el suelo de la erosión	3.72	3.50	3.46	3.57	3.44	3.81	NS
Diversificación productiva del cultivo	4.42	4.05	4.17	4.29	4.40	4.64	NS
Alimento básico para la población	4.52	3.95	4.52	4.68	4.37	4.42	*
Alimento de valor nutricional	4.77	4.52	4.61	4.89	4.69	4.14	***
Uso medicinal de la panela	4.47	4.00	3.83	4.29	3.94	4.06	**
Refuerza identidad de los productores	4.02	3.67	3.65	3.75	4.13	3.81	NS
Refuerza identidad de los consumidores	3.72	3.29	3.41	3.57	3.32	2.92	*
Paisaje agradable de cultivos de caña	4.02	3.71	3.46	3.54	3.85	4.06	NS
Imagen agradable de los trapiches	3.66	3.12	2.70	3.32	3.22	2.53	***
Mejora la distribución de ingresos	3.85	3.45	3.17	3.39	3.54	3.36	**
Disminución de problemas de violencia	3.98	3.53	3.96	3.96	3.81	3.33	NS
Potencial de producción de bioetanol	4.45	4.16	4.57	4.64	4.13	4.08	NS
Índice de MF de los sistemas paneleros	4.16	3.78	3.87	4.08	4.00	3.79	**
DAP por MF (col\$/kilogramos de panela)	269	186	330	325	403	323	**
n: Tamaño de la muestra	115	29	23	14	34	18	

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 5. VALORACIÓN MEDIA DE LAS EXTERNALIDADES NEGATIVAS,
SEGÚN TIPO DE ACTOR VINCULADO A LA CADENA AGROINDUSTRIAL PANELERA

<i>Externalidades negativas</i>	<i>Productor</i>	<i>Comercializador</i>	<i>Proveedor ins.</i>	<i>Directivo regional</i>	<i>Asistente técnico</i>	<i>Investigador</i>	<i>Diferencia estadística</i>
Quema de leña y llantas	3.90	3.52	3.85	3.82	4.21	4.31	NS
Emisión de gases contaminantes	3.67	3.03	3.65	3.50	3.82	4.08	*
Adición de azúcar	3.41	2.93	3.44	1.89	3.59	3.86	**
Adición de colorantes como anilina	3.01	2.67	3.24	1.86	3.07	3.89	*
Adición de blanqueadores como clorol	3.03	2.43	3.17	1.86	3.66	4.06	***
Monocultivo disminuye biodiversidad	2.79	2.98	2.70	3.04	3.60	3.44	*
Alimento sucio y antihigiénico	2.77	2.40	2.78	1.64	3.65	4.00	***
Trabajo pesado y sin seguridad social	3.84	3.53	3.59	3.07	4.10	4.00	NS
Cultivo agota la fertilidad del suelo	2.84	2.88	2.63	2.96	2.94	2.69	NS
Elaboración de panela contamina aguas	2.49	2.48	2.26	2.39	3.04	2.83	NS
Consumo de panela quita estatus social	1.48	1.67	1.87	1.54	1.62	1.67	NS
Índice de externalidades negativas	3.14	2.89	3.13	2.60	3.57	3.72	**
n: Tamaño de la muestra	115	29	23	14	34	18	

Fuente: Elaboración propia.

FUENTES CONSULTADAS

- BOUCHER, F., B. Bridier, J. Muchnik y D. Requier-Desjardins (2000), "Globalización y evolución de la agroindustria rural en América Latina: sistemas agroalimentarios localizados", Serie documentos de trabajo PRODAR, núm. 10, Lima, Perú.
- CUCCIA, T. y R. Cellini (2007), "Is Cultural Heritage Really Important for Tourists? A Contingent Rating Study", *Applied Economics*, 39, pp. 261-271.
- DE GROOT, R., M. Wilson y R. Boumans (2002), "A Typology for the Classification, Description and Valuation of Ecosystems Functions, Goods and Services", *Ecological Economics*, 41, pp. 393-408.
- GROOT, J., W. Rossing y A. Jellema (2007), "Exploring Multi-scale Trade-offs between Nature Conservation, Agricultural Profits and Landscape Quality —A Methodology to Support Discussions on Land-use Perspectives", *Agriculture, Ecosystems & Environment*, 120, pp. 58-69.
- MADDALA, G. (1984), *Limited, Dependent and Qualitative Variables in Econometrics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MUCHNIK, J. y D. Sautier (1998), *Systèmes agroalimentaires localisés et construction des territoires*, Montpellier, ATP, CIRAD.
- PARRA, C., J. Calatrava y T. de Haro (2005), "Evaluación comparativa multifuncional de sistemas agrarios mediante AHP: aplicación al olivar ecológico, integrado y convencional de Andalucía", *Economía Agraria y Recursos Naturales* 5 (9), pp. 27-55.
- REQUIER-DESJARDINS, D. (2006), "Alternativas de desarrollo local para el combate de la pobreza y de la exclusión social", en *Memorias del III Congreso Internacional de la Red SIAL "Alimentación y territorios, ALTER"*, España, Baeza.
- RODRÍGUEZ-BORRAY, G. (2008), "La diversification productive comme stratégie d'activation de systèmes agroalimentaires localisés: cas de l'agro-industrie de la *panela* en Colombie", *Cahiers Agricultures* 17 (6), pp. 572-576.
- VERA-TOSCANO, E., J. A. Gómez-Limón, E. Moyano y F. Garrido (2007), "Individual's Opinion on Agricultural Multifunctionality", *Spanish Journal of Agricultural Research* 5 (3), pp. 271-284.

El agroturismo como instrumento de activación de los SIAL en América Latina: valoración del potencial turístico en 10 casos de estudio

Marvin Blanco Murillo*

RESUMEN

Diversas investigaciones sobre las concentraciones empresariales analizadas bajo el enfoque de SIAL destacan la oportunidad de implementar actividades de agroturismo para activar las ventajas pasivas de los SIAL. Esta recomendación deriva de la estrecha relación existente entre territorio, atractivos naturales y culturales, actores y producciones típicas, que son los recursos básicos que se utilizan en el diseño de productos de agroturismo. Desde esa perspectiva, se analizaron 10 estudios de concentraciones SIAL en América Latina para conocer la disponibilidad de recursos específicos con potencial para vincularlos al turismo, además, se analizó la constitución de la canasta de bienes y servicios para tres de los casos de estudio. Se concluye que sí es posible utilizar el agroturismo como estrategia de diversificación productiva en varios de los SIAL, considerando que los requerimientos en cuanto a inversiones básicas, saber-hacer local y productos con identidad ya están presentes en el territorio del SIAL y son recursos ociosos susceptibles de valoración.

*Especialista en Agroindustria y Agroturismo, Programa de Agronegocios y Comercialización, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Profesor, maestría en Agroindustria Rural, Desarrollo Territorial y Turismo Agroalimentario, Universidad Autónoma del Estado de México. San José, Costa Rica, marvin.blanco@iica.int

INTRODUCCIÓN

El enfoque de sistemas agroalimentarios localizados (SIAL) ha sido ampliamente estudiado y documentado en América Latina por medio de estudios de caso realizados en concentraciones de agroindustrias de queso, panela, almidón de yuca y bocadillo de guayaba, entre otras. En la aplicación del enfoque SIAL se identifican tres fases principales: diagnóstico, diálogo para la activación y activación del SIAL, y como resultado surgen una serie de propuestas operativas de activación de los recursos pasivos del SIAL dirigidos a elevar la competitividad de éste, por ejemplo, coordinación entre los actores, asociacionismo, marcas colectivas, sellos de calidad territorial y el agroturismo, entre otros. Asimismo, el enfoque SIAL se complementa con el reconocimiento del carácter multifuncional de las actividades productivas en el medio rural, tales como la elaboración de productos alimentarios de calidad, el desarrollo del turismo rural, la producción de una canasta de bienes y servicios, y hasta de servicios ambientales (Boucher, 2004). El desarrollo de una oferta de turismo con base en el aprovechamiento del patrimonio natural y cultural del territorio, los actores locales y el saber hacer tradicional del producto agroindustrial es un claro ejemplo de activación del SIAL y de multifuncionalidad de los territorios rurales.

VALORIZACIÓN DE PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL

De acuerdo con el enfoque turístico tradicional los alimentos son concebidos como facilitadores de la experiencia turística. Sin embargo, en la perspectiva de lograr la valorización de ciertos alimentos, éstos pueden considerarse como recursos turísticos ya que conforman el patrimonio de los pueblos, especialmente aquellos alimentos con identidad local, pudiendo por lo tanto integrar con un protagonismo central los productos turísticos. Al respecto existen numerosos antecedentes de estrategias turísticas fundadas en la gastronomía, especialmente en la Europa mediterránea, región donde ha habido un importante desarrollo de denominaciones de origen protegido (DOP) y rutas gastronómicas (Dellamónica y Barrera, 2009).

Boucher y Pomeón (2010) agregan que se puede establecer un vínculo entre los SIAL y los productos con identidad territorial, por medio del cual

se crea una relación con la valorización del territorio. Por su parte, Muchnik (2007) comenta que desde épocas inmemoriales han tenido lugar festividades para acompañar la siembra o el momento de las cosechas que expresan simbólicamente el lugar central que ocuparon en las diversas sociedades los alimentos y los trabajos necesarios para obtenerlos. Agrega que puede observarse actualmente un renacimiento de dicho tipo de festividades, vinculadas a productos con identidad territorial y que influyen en la promoción de otras actividades tales como la alfarería, los textiles y las comidas regionales. En la misma dinámica se sitúan las rutas turísticas específicas (rutas del vino, del café, del queso), que contribuyen a la construcción de la imagen territorial de dichos productos y al desarrollo de otras actividades productivas vinculadas (Muchnik, 2007).

CANASTA DE BIENES Y SERVICIOS

Otra forma de activación de un SIAL relacionada con la calidad, que además presenta su rol multifuncional, es la construcción de una canasta de bienes y servicios. Se considera que cuando en un territorio dado se elaboran varios productos agroalimentarios, éstos pueden conformar una canasta que se puede valorizar en conjunto. De esta manera, cada producto aprovecha el renombre de los otros que integran la canasta y generan a su vez externalidades positivas para los otros. Esta situación es ilustrada por Boucher y Pomeon (2010) para el caso del SIAL quesero de Cajamarca, Perú. Explican que existe una concentración de tiendas queseras que tienen como productos líderes el queso *mantecoso* y el *manjar blanco*; en complemento, estas tiendas queseras ofrecen otros tipos de quesos y mantequilla, y distribuyen otros productos de la zona tales como: jamones, chocolate de Celendín, miel, mermeladas y rosquillas típicas. Los autores añaden que si a esta oferta se suman servicios y atractivos turísticos, ambas dinámicas se refuerzan mutuamente y contribuyen a la formación de una canasta que provoca un efecto “arrastrador” de la calidad para el desarrollo de diversas actividades en un mismo territorio.

Desde esa perspectiva, la activación del SIAL por medio del turismo depende de la capacidad de combinación de los varios bienes y servicios con calificación territorial. Una propuesta de los elementos que pueden incluirse

en la canasta de bienes y servicios en un territorio SIAL se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 1

<i>Productos y servicios</i>	<i>Ejemplos</i>
Productos agroalimentarios	Vinos, licores; embutidos y chacinados; dulces, jaleas y panes; miel y derivados; conservas, fruta seca y variantes
Gastronomía	Tradicional y de colonias de migrantes
Artesanías	En cuero, madera, papel, tejidos, cerámica, pinturas, etcétera
Fiestas y festivales	Fiestas patronales, ferias agroalimentarias, festivales temáticos
Arquitectura/patrimonio	Iglesias de estilo, establos, bodegas, agroindustrias, monumentos
Turismo	Rutas agroalimentarias y <i>tours</i> , productos de turismo de aventura y de salud, ecoturismo y etnoturismo

Fuente: Adaptado de A. Benedetto, 2008.

SIAL Y AGROTURISMO¹

Sobre esta articulación Requier-Desjardins (2007) señala que lo que interesa discutir es si el agroturismo puede ser un elemento para el desarrollo rural local, teniendo en cuenta su integración dentro del conjunto de actividades del SIAL, es decir, promoviendo una combinación de la actividad turística con la producción agroalimentaria. Agrega que la demanda de productos regionales, impulsada por el turismo, representa una oportunidad económica para las áreas rurales porque impulsa a los productores locales a transformar productos en el territorio con una mayor calidad y a encontrar cierto nivel de competitividad, valorizando las cualidades específicas de los productos locales. Asimismo, la presencia de la actividad turística dentro de un SIAL podría ser también un incentivo para el desarrollo de la acción colectiva que exige la colaboración entre actores muy distintos tales como agricultores, transformadores, hoteleros, restaurantes, transportistas, guías, etcétera. Pero también advierte el mismo

¹ Se entiende por agroturismo la modalidad de turismo en espacios rurales que consiste en viajar al campo para aprender sobre prácticas tradicionales de cultivos, cosechas y procesamiento de productos agropecuarios, forestales y pesqueros, además de la artesanía y la cultura local (Riveros y Blanco, 2003).

autor que la activación del SIAL por medio del agroturismo puede dar lugar a procesos de exclusión porque algunos de los actores del SIAL tendrán ventajas comparativas en términos de tamaño y localización de su finca, accesibilidad y atractivos. Asimismo, el establecimiento de la infraestructura turística y la prestación de servicios de alojamiento y alimentación requiere competencias más especializadas que las de la producción agroalimentaria, por lo que no todos los actores interesados califican para ser oferentes de servicios turísticos.

Por su parte, Nogar (2009) indica que los conceptos aceptados para la relación SIAL/AIR pueden ser extendidos a las articulaciones SIAL/turismo, porque el desarrollo de la agroindustria y el agroturismo se basa en el aprovechamiento de ciertas ventajas comparativas tales como la identidad histórica cultural de los territorios, los nichos de mercado ávidos de productos identitarios y la proximidad que favorece la creación y fortalecimiento de redes. También sugiere realizar un diagrama sistémico del agroturismo en el territorio similar al que hace en el SIAL para identificar los flujos, las redes y los nudos entre actores y así poder determinar cuáles serían las intervenciones necesarias para su fortalecimiento.

METODOLOGÍA

El interés de este trabajo está en contribuir al desarrollo conceptual y operativo sobre cómo el agroturismo puede ser utilizado como estrategia de activación de los SIAL en cuyos estudios de diagnóstico se haya identificado un determinado potencial turístico.

De acuerdo a lo anterior, en este trabajo se plantean los siguientes objetivos:

- Reflexionar sobre la oportunidad que representa el agroturismo como instrumento de diversificación de la economía de los territorios rurales.
- Promover el estudio de la vinculación entre agroturismo y SIAL.
- Ilustrar casos SIAL con potencial para articularse con el agroturismo.
- Establecer algunas bases metodológicas para la implementación del agroturismo en los SIAL.

El método de investigación que se siguió fue la revisión bibliográfica de diez estudios SIAL realizados en América Latina a partir del año 2002 y la observación directa en algunos de los territorios SIAL con el fin de extraer información de los recursos de interés para el turismo y los elementos que conforman la canasta de bienes y servicios articulados al turismo.

RESULTADOS

De la lectura de los 10 casos de estudio reseñados en el cuadro 2 se ha tratado de identificar algunas características y recursos específicos que serían de interés para el agroturismo y que se describen a continuación:

TAMAÑO DEL SIAL

El tamaño de la concentración es por sí solo un factor de atracción para un posible desarrollo turístico puesto que la proximidad facilitaría el diseño de rutas y *tours* para visitar algunas de las unidades empresariales. Todos los casos revisados cuentan con un número significativo de empresas y en algunos SIAL la cantidad permitiría escoger aquellas unidades que sean más representativas y tengan mejores condiciones para recibir visitantes. Por ejemplo, en el SIAL del queso Turrialba se logró verificar que la cercanía entre una quesera y otra facilita los desplazamientos y permite visitar varias empresas en un corto tiempo, pero además, la ubicación cerca de la carretera principal, el paisaje que se observa desde la finca y la facilidad para hacer recorridos por la finca, la lechería y la planta quesera son factores que pesan al momento de diseñar un *tour*.

Un caso especial es el SIAL de las queserías de Salinas, Ecuador, donde además de 47 plantas queseras hay una hilandería, cuatro talleres de artesanías, un taller de carpintería, cinco talleres de textiles, dos embutidoras de carne, seis deshidratadoras de hongos, cuatro plantas de procesamiento de turrones, una fábrica de mermeladas, una fábrica de chocolates, varias microempresas de panadería, galletería, elaboración de fideos, un centro de acopio y seis granjas piscícolas; además, se cuenta con un hotel, una hospedería comunitaria y un centro de información turística.

Cuadro 2

Descripción de recursos específicos para el agroturismo en casos de estudio SIAL en América Latina

Casos	Tamaño del SIAL	Descripción producto agroindustrial	Recursos específicos para el agroturismo
Panela Cundinamarca, Colombia	15 SIAL paneleros en todo el país	Panela en bloques	<ul style="list-style-type: none"> - Arraigo de la agroindustria panelera - Diseño de hornillas eficientes - Certificación orgánica - Festival Nacional de la Panela - Vocación agrícola y agroindustrial - Cultivo y proceso orgánicos - Saber hacer tradicional - Folklore (música y festivos) - Saber hacer por más de 60 años - Ubicación cercana a carretera Panamericana - Proceso artesanal - Cercanía al volcán Arenal y polo turístico de La Fortuna - Feria Agropecuaria, Agroindustrial, Artesanal y Turística
Panela Dolega, Chiriquí, Panamá	250 trapiches	Panela en bloques retangulares	<ul style="list-style-type: none"> - Ubicación cercana a carretera Panamericana - Proceso artesanal - Cercanía al volcán Arenal y polo turístico de La Fortuna - Feria Agropecuaria, Agroindustrial, Artesanal y Turística
Rallanderías de yuca Cauca, Colombia	210 agroindustrias	Almidón agrario	<ul style="list-style-type: none"> - Ubicación cercana a carretera Panamericana - Proceso artesanal - Cercanía al volcán Arenal y polo turístico de La Fortuna - Feria Agropecuaria, Agroindustrial, Artesanal y Turística
Empacadoras de yuca, La Fortuna, Costa Rica	50 empacadoras	Yuca fresca parafinada	<ul style="list-style-type: none"> - Ubicación cercana a carretera Panamericana - Proceso artesanal - Cercanía al volcán Arenal y polo turístico de La Fortuna - Feria Agropecuaria, Agroindustrial, Artesanal y Turística
Queso Cajamarca, Perú	300 queseras artesanales	Queso andino tipo suizo, mantecoso y fresco	<ul style="list-style-type: none"> - Ubicación cercana a carretera Panamericana - Proceso artesanal - Cercanía al volcán Arenal y polo turístico de La Fortuna - Feria Agropecuaria, Agroindustrial, Artesanal y Turística
Queso Turrialba, Costa Rica	200 queseras artesanales	Queso fresco y semimaduro	<ul style="list-style-type: none"> - Ubicación cercana a carretera Panamericana - Proceso artesanal - Cercanía al volcán Arenal y polo turístico de La Fortuna - Feria Agropecuaria, Agroindustrial, Artesanal y Turística
Queserías de Aculco, México	37 queserías tradicionales	Quesos Oaxaca, molido y botanero	<ul style="list-style-type: none"> - Ubicación cercana a carretera Panamericana - Proceso artesanal - Cercanía al volcán Arenal y polo turístico de La Fortuna - Feria Agropecuaria, Agroindustrial, Artesanal y Turística
Queserías de Salinas, Ecuador	47 plantas de queso	Quesos Dambo, Tilsit, Provolone, Mozzarella, Andino, Fresco, Parmesano, Gruyere, Fondue	<ul style="list-style-type: none"> - Ubicación cercana a carretera Panamericana - Proceso artesanal - Cercanía al volcán Arenal y polo turístico de La Fortuna - Feria Agropecuaria, Agroindustrial, Artesanal y Turística
Bocadillo de guayaba, Vélez, Santander, Colombia	180 agroindustrias	Pasta de guayaba empaquetada en hoja de "bijao" y embalada en cajas de madera	<ul style="list-style-type: none"> - Ubicación cercana a carretera Panamericana - Proceso artesanal - Cercanía al volcán Arenal y polo turístico de La Fortuna - Feria Agropecuaria, Agroindustrial, Artesanal y Turística
Bizcocho de Achira, Altamira, Huila, Colombia	42 bizcocherías artesanales	Bizcocho homeado con forma de pequeños dedos y textura crocante	<ul style="list-style-type: none"> - Ubicación cercana a carretera Panamericana - Proceso artesanal - Cercanía al volcán Arenal y polo turístico de La Fortuna - Feria Agropecuaria, Agroindustrial, Artesanal y Turística

Fuente: Elaboración propia con base en estudios de caso.

FAMA Y RECONOCIMIENTO DEL SABER HACER TRADICIONAL

Que el producto agroindustrial se elabore siguiendo un proceso artesanal que tenga 50 o más años, como en el caso de los SIAL paneleros y queseros, las bizcocherías de achira y el bocadillo veleño en Colombia, es una característica muy valorada por los turistas, quienes estarían interesados en conocer detalles sobre los orígenes de la tradición y cómo se ha logrado mantener los procesos artesanales. Crece el interés cuando el producto agroindustrial es la base de la economía local y la mayoría de la población está vinculada con la producción o la comercialización. También es importante que haya un reconocimiento al nivel regional o nacional del origen geográfico y la calidad de los productos del SIAL. Este hecho se menciona explícitamente en los estudios del queso Turrialba, Cajamarca y Salinas, para las rallanderías de yuca del Cauca y para el bocadillo veleño en Colombia.

CONDICIONES AGROECOLÓGICAS

El clima, la altitud y el paisaje característicos de ciertos territorios pueden contribuir a que el producto marca logre un mayor rendimiento y alcance una calidad específica que lo diferencian de otras zonas del país, tal es el caso de los quesos en Cajamarca, Salinas y Turrialba, donde las condiciones de altura favorecen los pastos y razas de ganado provocando que el queso tenga una calidad específica y que se produzca durante todo el año.

INNOVACIONES TECNOLÓGICAS

Cuando en algunos procesos tradicionales se realizan innovaciones tecnológicas que mejoran la calidad de vida de los trabajadores y reducen las cargas contaminantes, se despierta el interés de técnicos, productores y algunos segmentos de turistas interesados en conocer los cambios tecnológicos operados, tal es el caso del diseño de hornillas energéticamente eficientes en los trapiches paneleros realizado por CORPOICA en Colombia y transferido a varios países de Centro y Sudamérica. También hay procesos que aunque simples pueden resultar novedosos, como el parafinado y empacado de yuca para exportación en San Carlos, Costa Rica.

SELLOS DE CALIDAD

Cuando el producto agroalimentario ostenta una certificación o un sello de indicación geográfica, tal como el caso de la certificación orgánica de la panela en Cundinamarca, Colombia, la marca colectiva de los productores de queso de Cajamarca o el sello de denominación de origen que están tramitando los productores de queso de Turrialba, se convierten en elementos de atractivo del territorio que son de interés para un segmento de turistas quienes persiguen un estilo de vida más sano y justo para los productores.

ATRATIVOS NATURALES Y CULTURALES

La existencia, en el territorio SIAL, de diversos atractivos naturales y culturales facilita el diseño de productos turísticos que articulen la producción alimentaria con el turismo. En varios de los casos estudiados se encontró información sobre existencia de volcanes, belleza paisajística, arquitectura colonial, expresiones de folklore y celebración de ferias populares relacionadas con el producto del SIAL, tales como la Feria del Queso en Turrialba, el Festival de la Panela en Cundinamarca, o la Feria Agropecuaria, Agroindustrial, Artesanal y Turística de Cajamarca. También, cuando el territorio SIAL está cercano a un polo turístico, podría ser más fácil articular el agroturismo con otros productos como el ecoturismo y el turismo de aventura. Este sería el caso de los trapiches paneleros en Chiriquí, Panamá, que están cerca del destino turístico de Boquete, de las empacadoras de yuca de San Carlos que están cercanas al polo turístico de La Fortuna o las bizcocherías artesanales de achira en el municipio de Altamira, Huila, el cual se ubica cerca del corredor turístico de San Agustín.

CONSTRUCCIÓN DE LA CANASTA DE BIENES Y SERVICIOS PARA EL TURISMO

La configuración de una “canasta de bienes y servicios” en el territorio se ha visto como un elemento indispensable en la activación del SIAL y, en el caso específico del turismo, es determinante en el diseño de productos y en el posicionamiento turístico del destino. Para ilustrar la aplicación de este

concepto se realizó una comparación entre los SIAL de las queserías rurales en Salinas-Ecuador, Aculco-México y Turrialba-Costa Rica, a partir de los informes de casos y de las observaciones realizadas en los territorios.

QUESERÍAS SALINAS DE BOLÍVAR, ECUADOR

El territorio donde se asienta el SIAL posee numerosos atractivos naturales tales como el paisaje andino, farallones rocosos (el Diente del Inca, el Sombrero Rumi y el Tiuginal), la cascada de Chazojuan, fauna endémica como el tigrillo y algunas aves. Entre la flora se encuentra, entre otros, el yagual, los mortiños y el "quishuar". Entre los atractivos culturales se encuentran las antiguas minas de sal, la cría de camélidos y las 87 empresas agroindustriales del Grupo Salinerito. Por otra parte, la comunidad mantiene sus costumbres ancestrales, especialmente aquellas de carácter religioso, como la Fiesta de los Reyes y otras celebraciones populares como el Pase del Chagra y los toros de pueblo. Las artesanías y los diferentes productos agroindustriales que se pueden adquirir en las tiendas de la comunidad completan una amplia canasta de bienes y servicios para este SIAL. Además, existe una oferta integrada de turismo gestionada por la Fundación Grupo Juvenil Salinas que dispone de un hotel con capacidad para 80 personas y guías nativos especializados en ecoturismo, turismo de aventura y agroturismo. La principal debilidad del territorio frente al desarrollo turístico está en la distancia desde Quito (cinco horas en autobús) que limita el desplazamiento de los potenciales turistas (González, 2008).

QUESERÍAS DE SANTA CRUZ DE TURRIALBA, COSTA RICA

El territorio SIAL cuenta con atractivos naturales tales como el volcán Turrialba, el sitio arqueológico Guayabo, el paisaje rural y el clima; además, hay cerca de 300 fincas lecheras, 200 plantas queseras artesanales y una feria anual del queso de la cual se han realizado 10 ediciones. Hay varios hoteles y restaurantes que atienden la demanda de los turistas que visitan el volcán Turrialba, mientras que el agroturismo es una actividad incipiente que surgió a raíz de la propuesta de activación del estudio SIAL realizado en 2002. Entonces,

se propuso el diseño de una ruta agroalimentaria del queso, con recorridos por las distintas comunidades para disfrutar de los atractivos naturales y culturales, y visitar algunas de las fincas ganaderas y queseras. No obstante, la agroindustria quesera es poco diversificada, la mayoría de plantas elaboran sólo el queso fresco Turrialba y sólo unas cuantas elaboran quesos semimaduros y maduros, natilla y chicharrón de queso. Tampoco existen en las comunidades otras empresas agroalimentarias, y la artesanía y la oferta gastronómica son limitadas; asimismo, la organización turística local es incipiente y se requiere realizar inversiones en la infraestructura de las lecherías y queseras para atender visitantes, así como mejorar el estado de la red vial vecinal para que sea transitable todo el año.

QUESERÍAS DE ACULCO, MÉXICO

La arquitectura colonial de la cabecera municipal, los bosques y cascadas en la zona de montaña y la producción de cerca de 10 tipos de quesos en 37 queserías tradicionales son los mayores atractivos para el turismo de este SIAL. Además, la excelente infraestructura vial que conecta al municipio con ciudades grandes como Toluca, Querétaro y la Ciudad de México, facilita que la comunidad ya tenga cierto posicionamiento turístico y reciba una buena cantidad de visitantes los fines de semana. Se debe agregar una amplia oferta de restaurantes y tiendas donde se venden los quesos y otros productos como licores, productos de panadería y dulces típicos que completan la canasta de bienes y servicios del territorio.

Del análisis comparativo se observa que el SIAL de Salinas, Ecuador, es el que tiene la canasta más completa, pues además de la concentración de queserías se han diversificado hacia otras agroindustrias, todas articuladas a la misma organización comunal. Además, cuentan con atractivos turísticos de jerarquía y ya operan servicios de turismo, entre los cuales se incluyen *tours* de agroturismo a las distintas agroindustrias. En este SIAL se identifica la activación de las ventajas pasivas mediante acciones colectivas formales, programas de generación de empleo, vivienda, educación, redes de comercialización propias y agroturismo. No obstante, la lejanía del territorio de la capital, problemas de diseño del producto y debilidad en la gestión se señalan como limitaciones para un desarrollo turístico eficiente alrededor del SIAL (González, 2008).

Cuadro 3

Comparación de la canasta de bienes y servicios en los SIAL queseros de Salinas, Ecuador; Turrialba, Costa Rica; y Aculco, México

<i>Territorio SIAL</i> <i>Elementos canasta</i>	<i>Salinas de Bolívar, Ecuador</i>	<i>Santa Cruz de Turrialba,</i> <i>Costa Rica</i>	<i>Aculco, México</i>
Productos agroalimentarios	Quesos frescos y maduros, hon- gos, chocolates, turrones, miel de abeja, aceites esenciales, memela- das, embutidos, truchas	Queso fresco y semimaduro	Quesos frescos y maduros (10 tipos) Dulces típicos Productos panadería, Licores Textiles
Productos no alimentarios	Textiles, alimentos balanceados, Muebles balones, cerámica, muebles, arte- sanías		
Atractivos naturales	Paisaje andino, farallones rocosos Fauna y flora endémica	Volcán Turrialba Sitio arqueológico Guayabo	Bosques y cascadas
Atractivos culturales	87 empresas agroindustriales inte- gradas Fiestas religiosas Comunidades indígenas Santuario Virgen de Aguacachi	300 fincas lecheras, 200 queseras artesanales Feria del queso	37 queseras tradicionales Minas de cantera Arquitectura colonial Casas de hacienda Pueblo con encanto Patrimonio Cultural de la Humanidad
Artesanía	Tejidos y productos alimentarios	Piezas pequeñas en madera	Tejidos y bordados en lana y magüey, trajes típicos, cerámica
Oferta turismo	Rutas y <i>tours</i> de ecoturismo, aven- tura y agroturismo Hotel 80 pax Guías locales	<i>Tour</i> de ecoturismo y turismo arqueológico, <i>tour</i> del queso	<i>Tour</i> a la ciudad y de aventura

Fuente: Elaboración propia a partir de estudios de caso y observación de campo.

El territorio de Santa Cruz de Turrialba presenta una canasta pequeña porque básicamente se elabora queso fresco, con poca diversificación en cuanto a presentaciones y no existen agroindustrias conexas. Asimismo, la oferta gastronómica es limitada y la artesanía es muy incipiente. La Feria del Queso que se celebra anualmente desde 2002 es un evento bien posicionado, pero no contribuye directamente al turismo, porque se celebra fuera del territorio.² Hubo una propuesta para activar el SIAL vía el agroturismo, pero la falta de experiencia en el negocio turístico, la poca capacidad de inversión por parte de los productores y el mal estado de las vías de comunicación han atrasado el despegue de la actividad turística, aunque operan *tours* a algunas de las fincas y queseras artesanales (Blanco y Masís, 2010).

En cuanto a Aculco, México, la canasta de bienes y servicios del territorio es amplia: atractivos naturales, arquitectura colonial, queseras artesanales y otras producciones alimentarias típicas, artesanía, planta turística y una muy buena conectividad vial con grandes ciudades. Lo que falta para activar el SIAL vía el turismo es el diseño de productos turísticos que integren visitas a las lecherías y queserías artesanales, por ejemplo, una ruta agroalimentaria.

PROPUESTAS OPERATIVAS PARA LA ACTIVACIÓN DE LOS SIAL VÍA EL AGROTURISMO

En todos los casos analizados existen productos agroalimentarios que forman parte de los atractivos del territorio para un segmento de turistas que valoran los productos típicos con identidad cultural. Por consiguiente, es válido considerar al agroturismo como un instrumento para activar los recursos pasivos de los territorios SIAL. No obstante, la experiencia ha demostrado que no es tan simple hacer operativa una propuesta de desarrollo turístico en un territorio SIAL. Existen condiciones previas y aspectos organizativos mínimos que se exponen a continuación:

²Debido a la estrechez de la carretera de acceso a la comunidad y a la amenaza de erupción del volcán Turrialba, la Comisión Nacional de Emergencias no autoriza la celebración de la feria en el centro del pueblo, debiendo ésta desplazarse a un campo ferial en la ciudad de Turrialba.

PARTICIPACIÓN DE LOS ACTORES DEL SIAL

Es importante que la decisión de activar los recursos del SIAL por medio del agroturismo sea un acuerdo consensuado entre los actores y que el nivel de responsabilidad e involucramiento esté al mismo nivel que otras propuestas de activación. Además, es necesario incorporar a los artesanos y a los oferentes de servicios de hospedaje y alimentación, para fortalecer la oferta y hacer más atractivo el SIAL como destino turístico.

CONSTRUCCIÓN DE LA CANASTA DE BIENES Y SERVICIOS

Entre más atractivos tenga el territorio SIAL y más diversificados estén los servicios, más interesante resultará la oferta turística. En ese sentido, si la canasta es limitada es necesario explorar alternativas para su diversificación o articulación con otros territorios. En algunos casos la ampliación de la canasta es posible por medio de la valorización de recursos pasivos, por ejemplo la elaboración de nuevos tipos de quesos y productos que incluyan el queso como ingrediente, el aprovechamiento de frutas silvestres para elaborar dulces típicos, la promoción de algunos platos locales y el trabajo con los artesanos para la elaboración de piezas alusivas al producto marca del territorio.

INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURA Y PLANTA TURÍSTICA

Si bien en el agroturismo la materia prima para el diseño del producto turístico son la finca, los animales, las agroindustrias y el saber hacer tradicionales de los productores, son necesarias ciertas inversiones para adecuar las instalaciones al uso turístico y garantizar que la experiencia del turista sea segura, confortable y placentera. En este aspecto, se ha verificado que es necesario mejorar las vías de acceso a la finca o agroindustria para todo tipo de vehículos, mejorar la presentación de los establecimientos, implementar buenas prácticas ambientales y de manufactura, facilitar espacios para observar los procesos y degustar los productos, así como para brindar explicaciones a los grupos de visitantes, entre otras inversiones.

DISEÑO DEL PRODUCTO

El producto agroturístico debe ser el resultado de un estudio detallado que analice los requerimientos de la demanda e integre adecuadamente los productos agroalimentarios con los atractivos naturales y culturales del territorio. Puede ser un solo producto, por ejemplo, una ruta agroalimentaria o varios productos en las modalidades de agroturismo, ecoturismo y aventura, que se pueden integrar en paquetes.

CAPACITACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN

Al ser el agroturismo una propuesta de activación del SIAL es comprensible que los actores no estén familiarizados con esta nueva actividad y por lo tanto sea necesario que reciban una capacitación integral en todos los aspectos relacionados con la prestación de servicios. También es importante que se dé un proceso de especialización entre los actores del territorio SIAL y al interno de las familias para que el agroturismo no se convierta en una carga de trabajo extra para los productores y de paso se puedan lograr los niveles de eficiencia esperados en ese tipo de actividades.

ARTICULACIÓN DE LOS ACTORES

El agroturismo puede ser un elemento articulador entre los actores del SIAL (productores agropecuarios y agroindustriales, oferentes de alojamiento y alimentación, transportistas y comerciantes y artesanos, entre otros) que puede contribuir a elevar la competitividad del SIAL. La oferta de agroturismo puede estar en manos de las asociaciones de productores, pero también puede recaer en familias o personas independientes. Lo importante es que se logre articular toda la oferta del territorio necesaria para comercializar el producto turístico bajo una identidad común. Si no existe, es necesario propiciar la acción colectiva, cuyos objetivos son los de posicionar el territorio SIAL como destino turístico, mejorar la competitividad del sector y preservar los elementos que le confieren identidad cultural al territorio.

PROMOCIÓN DE LA OFERTA AGROTURÍSTICA

La señalización de las carreteras y caminos en el territorio, el diseño de una página *web* y de folletería, la participación de los oferentes en eventos y ferias especializadas, el desarrollo de marcas y etiquetas para los productos y la negociación con operadores de viajes son algunas acciones mínimas necesarias para dar a conocer los productos y posicionar al territorio como un destino turístico.

CONCLUSIONES

De acuerdo con la revisión de casos de concentraciones SIAL, el agroturismo puede ser una de las alternativas a promover en los territorios SIAL para activar los recursos específicos. Sin embargo, hasta ahora son escasas las experiencias documentadas en las que se hayan implementado iniciativas de agroturismo o presentado propuestas como resultado directo de acciones de activación de los SIAL. Sería necesario profundizar en los diagnósticos para identificar los recursos específicos para el turismo, así como en la definición o construcción de la canasta de bienes y servicios, y en el diseño y operación de productos turísticos donde se puedan integrar los recursos agroalimentarios con los naturales y culturales. También se observa que para la activación del SIAL por medio del agroturismo es necesaria la existencia de una canasta de bienes y servicios suficientemente amplia para hacer más interesante la experiencia turística. Además, hay otros factores complementarios sobre los cuales los actores del SIAL deben trabajar, tales como el contar con una organización sólida, tener visión empresarial, desarrollar competencias específicas para la actividad turística y disponer de capital básico para poner a punto los productos turísticos.

FUENTES CONSULTADAS

BENEDETTO, A. (2008), "¿Valorizamos y valorizan nuestros productos locales? Dinámicas entre actores y nuevas simpatías por el territorio", ponencia presentada en el II Seminario Taller de la Red SIAL, Mendoza, Argentina, 16 al 18 de abril de 2008.

- BLANCO, M. y G. Masís (2010), "Las ferias agroalimentarias de Costa Rica: espacios para promocionar la agroindustria, los productos típicos y el turismo en los territorios rurales", ponencia presentada en EAAE-SYAL, Parma.
- BOUCHER, F. (2003), "El sistema agroalimentario localizado de los productos lácteos de Cajamarca: una nueva perspectiva para la agroindustria rural", estudio de caso IICA, CIRAD.
- y D. Requier-Desjardins (2002), "La concentración de las queserías rurales de Cajamarca: retos y dificultades de una estrategia colectiva de activación vinculada con la calidad", ponencia presentada en el Coloquio SIAL, Montpellier, Francia, 16-18 de octubre.
- BRAVO, D. (2003), *Estudio sobre la concentración de empresas agroindustriales en Salinas, Ecuador*, Quito, Redar Ecuador-FURNOSAL.
- CASCANTE, M. (2003), *Concentración de queserías en las faldas del volcán Turrialba, Costa Rica*, San José, Universidad Nacional de Costa Rica.
- CEDER (2010), "Nuevos vínculos entre la industria agroalimentaria y turismo", *Revista digital del Somontano de Barbastro España*, disponible en <http://www.rondasomontano.com/>
- DELLAMÓNICA, J. y E. Barrera (2009), "La Vía Láctea, camino de la leche en la provincia de Santa Fe", ponencia presentada en el Seminario Taller de la Red SIAL Argentina, Oberá, Misiones, 24-26 de septiembre.
- DÍAZ, R. (2003), "Estudio sobre la concentración de trapiches paneleros en el Distrito de Dolega, Provincia de Chiriquí, Panamá", Panamá, Universidad Tecnológica de Panamá, CEPYA.
- ESPINOSA-AYALA, E., C. M. Arriaga-Jordán, F. Boucher y A. Espinoza-Ortega (2010), "La competitividad de un sistema agroalimentario localizado productor de quesos en el altiplano central de México", ponencia presentada en el Congreso Internacional EAAE-SYAL, Parma, 27-30 de octubre.
- GONZÁLEZ, C. (2003), "Sistema agroalimentario localizado de trapiches paneleros en Santander de Quilichao, Departamento del Cauca, Colombia", CIAT, COPOTUNIA.
- GONZÁLEZ, Ma. E. (2008), *Informe sobre turismo rural en Ecuador*, Quito, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.
- MASÍS, G. (2003), *Estudio de la concentración de empacadoras de tubérculos en San Carlos-Costa Rica*, San José, Universidad Nacional, ALTERSIAL.
- NOGAR, G. (2009), "El turismo rural desde el enfoque SIAL. ¿Una posibilidad o un delirio?", ponencia presentada en el Seminario Taller de la Red SIAL Argentina, Oberá, Misiones, 24-26 de septiembre.
- Perú Láctea, "Multitud degustó queso más grande del Perú", disponible en <http://www.perulactea.com/2010/08/02/multitud-degusto-queso-mas-grande-del-peru-en-tradicional-fongal-2010-en-cajamarca/>

- RANGEL, C. y G. Rodríguez (2003), *Estudio del sistema agroalimentario local, SIAL, de la concentración de fábricas de bocadillo de guayaba en las Provincias de Vélez y Ricaurte en Colombia*, CORPOICA, Redar Colombia.
- REQUIER-DESJARDINS, D. (2007), "¿Puede ser el turismo una ventaja para el desarrollo de los SIAL? Un enfoque desde algunas perspectivas analíticas", ponencia presentada en el VI Congreso de la Asociación Mexicana de los Estudios Rurales (AMER), Veracruz, México, octubre.
- RIVEROS, H. y M. Blanco (2003), *El agroturismo, una alternativa para revalorizar la agroindustria rural*, PRODAR, IICA.
- RODRÍGUEZ, G. (2002), *La multifuncionalidad de los sistemas locales: un análisis desde la perspectiva de tres casos en Colombia*, Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria.
- SANDOVAL, V. (2003), "La agroindustria rural de producción de almidón agrio de yuca en el Departamento del Cauca-Colombia: un ejemplo de sistema agroalimentario localizado", CIAT, PROYUCA.

Análisis de los factores de competitividad del Sistema Agroalimentario Localizado productor de quesos tradicionales

Enrique Espinosa-Ayala,* Carlos Manuel Arriaga-Jordán,**
François Boucher,*** Angélica Espinoza-Ortega****

RESUMEN

Se analizó la competitividad de un sistema agroalimentario localizado (SIAL) productor de quesos tradicionales en el altiplano mexicano, la competitividad se conceptualizó como la capacidad de mantener y ampliar su participación en mercados y generar valor. Para determinar la competitividad del SIAL se utilizó el modelo Diamante (Porter, 1998) modificado con un análisis económico. El SIAL quesero presenta condiciones favorables para producir leche, además de ventajas como el saber hacer tradicional, toda la producción quesera se comercializa a precios similares a los nacionales y se genera valor a lo largo de la cadena. Por otro lado, se presentaron factores negativos como falta de industrias de apoyo, nula integración vertical y mala integración horizontal, además de competencia con productos análogos baratos y la mala calidad sanitaria del queso. El análisis económico indicó que todos los actores obtuvieron utilidades, siendo las queserías las que generaron mayor valor, aunque el valor se distribuye inequitativamente.

*Centro Universitario UAEM Amecameca de la Universidad Autónoma del Estado de México. enresaya1@hotmail.com eespinosaa@uaemex.mx

**Instituto en Ciencias Agropecuarias y Rurales (ICAR) de la Universidad Autónoma del Estado de México.

***CIRAD, UMR Innovation, México, CIRAD, UMR Innovation, Montpellier, F-34398 France, IICA, México D.F., México.

****Trabajo financiado por Conacyt clave SEP 2005-CO2-42498 "La competitividad de la cadena de lácteos en el altiplano mexicano: Problemática y alternativas de desarrollo", responsable técnico, Angélica Espinoza Ortega.

INTRODUCCIÓN

A finales de la década de 1990 y principios de la de 2000 se propuso el enfoque agroalimentario para analizar al sector productor de alimentos, siendo el elemento central la agroindustria rural (AIR) y sus articulaciones hacia atrás y hacia delante. La AIR es una industria localizada en el medio rural que integra la producción de materias primas con su transformación y su comercialización tanto en mercados locales como fuera de su territorio (Boucher y Requier-Desjardins, 2005).

Las AIR se concentran en espacios donde se articulan el territorio, los actores, el sistema de innovación y las relaciones campo ciudad (Salas-Casasola *et al.*, 2006). Estas articulaciones forman a los sistemas agroalimentarios localizados (SIAL), los cuales son organizaciones de producción y servicios asociados por sus características y funcionamiento a un territorio, siendo el territorio un espacio construido histórica y socialmente, en el cual la eficacia de las actividades económicas están fuertemente condicionadas por los vínculos de proximidad y pertenencia (Boucher y Requier-Desjardins, 2005).

Los SIAL movilizan los recursos del territorio que son ventajas comparativas y favorecen la presencia de ventajas competitivas como la división del trabajo, el aprendizaje productivo, tecnológico y comercial (Cillóniz *et al.*, 2003), elementos que favorecen la participación en los mercados alimentarios y su competitividad (Macías, 2000). Porter (1998) establece que la competitividad es la capacidad de las empresas o conjunto de empresas (adoptándose comúnmente la palabra *cluster* del inglés) de mantenerse y ampliar su participación en los mercados de manera lucrativa y sostenida.

Para analizar la competitividad, Porter (1994) desarrolló un modelo llamado "Diamante", el cual analiza las condiciones de los factores, condiciones de la demanda, relaciones con sus proveedores y actividades de apoyo, además del efecto del Estado y los hechos fortuitos. El modelo de Diamante considera un análisis sistémico asumiendo que la competitividad se da por las ventajas comparativas y competitivas; por otro lado, la OCDE (2009) establece que las empresas con menores precios en el mercado se posicionan y se convierten en líderes. Considerando ambas posturas, se propone utilizar el modelo de Diamante junto con un análisis microeconómico para establecer la competitividad de un SIAL.

La competitividad del SIAL no sólo pretende que el sistema acceda a los mercados y obtenga un beneficio económico, sino procura que todos los actores del sistema obtengan beneficios. En ese tenor, Herrera (2000) desarrolló el concepto de competitividad con equidad, el cual establece que una cadena agroalimentaria así como un *cluster* es competitivo si genera valor y se distribuye equitativamente entre los actores que forman la cadena o el *cluster*.

A partir de lo anterior, y considerando los elementos de competitividad sistémica y con equidad, la competitividad de un SIAL se define como la capacidad que tiene el SIAL de mantenerse y ampliar su participación en mercados específicos, además de generar valor que se distribuye entre los actores que conforman al sistema de manera equitativa. Bajo este contexto, el objetivo del trabajo fue determinar los elementos que favorecen y perjudican la competitividad de un SIAL productor de queso, además de establecer si existe una competitividad con equidad, tomando como caso de estudio el SIAL quesero de Aculco, Estado de México, en el altiplano central del país.

MATERIALES Y MÉTODOS

El trabajo se realizó en el municipio de Aculco, Estado de México, el cual se localiza entre las coordenadas 20° 06' y 20° 15' latitud norte y 99° 37' y 99° 50' longitud oeste, cuenta con una superficie de 465.7 kilómetros cuadrados y el clima es templado subhúmedo. Los datos se obtuvieron de marzo de 2007 a noviembre de 2008.

El método consideró el enfoque de los SIAL (Boucher y Requier-Desjardins, 2005), se trabajó con una concentración de AIR transformadoras de lácteos (queserías), además de unidades de producción de leche, recolectores de leche y comercializadores de quesos, dichos actores se articulan de manera directa e indirecta con las queserías.

Por otro lado, para determinar la competitividad del SIAL se consideró el enfoque de competitividad sistémica de Porter (1998) y de competitividad con equidad en cadenas agroalimentarias propuesto por Herrera (2000) quien establece que para determinar la competitividad se deben analizar la generación de valor y la distribución del valor entre los actores involucrados en un sistema agroalimentario.

Recolección de información

Se recolectó información documental de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa), la Secretaría de Desarrollo Agropecuario (Sedagro) y del gobierno municipal de Aculco, además de trabajos de investigación realizados previamente, la información documental consistió en series estadísticas referentes a inventarios ganaderos, producción de leche, acceso a programas gubernamentales, población dedicada a la actividad y sus características socioeconómicas.

Por otro lado, se realizó trabajo en campo, el cual consistió en visitas periódicas, se entrevistaron 12 queserías (32 por ciento de la población), 16 recolectores de leche (26 por ciento de la población) y 29 unidades de producción de leche (8 por ciento de la población) del SIAL quesero de Aculco, Estado de México.

Una vez recabada la información documental y de campo se analizó la competitividad de cada uno de los actores y finalmente del SIAL quesero utilizando la metodología de Porter (1998) a través del modelo de Diamante, el cual fue modificado con la adición del análisis microeconómico de presupuestos por actividad (Espinoza-Ortega *et al.*, 2007), los elementos para determinar la competitividad fueron:

- Condiciones de los factores: acceso a los recursos, estructura del territorio, características de los recursos humanos, tipo de maquinaria y tecnología.
- Condiciones de la demanda: venta del producto, calidad, estacionalidad en la producción, número de compradores y precios.
- Industrias relacionadas y de apoyo: proveedores de insumos, intermediarios y asesoría técnica.
- Estrategia, estructura y rivalidad: asociación y acceso a información.
- Gobierno: acceso a programas gubernamentales, adquisición de maquinaria y equipos, subsidios y asesoría técnica por parte del Estado.
- Hechos fortuitos.
- Análisis económico: costos de producción, precios y márgenes (margen bruto, margen unitario y margen por día de trabajo).

Análisis de la información

Se utilizó la valoración propuesta por Cordero *et al.* (2003) para establecer qué elementos del Diamante favorecen o afectan la competitividad del SIAL, la valoración consiste en una escala numérica de 0 a 5 en cada uno de los elementos, donde 0 es un efecto nulo y 5 un efecto muy bueno, los valores intermedios son: 1 muy malo, 2 malo, 3 medio y 4 bueno. Para obtener los valores se contabilizaron los factores positivos y negativos dentro de cada elemento analizados, a cada elemento se le dio el valor numérico y finalmente se obtuvo el valor promedio del indicador.

Con los valores obtenidos se realizó un gráfico de telaraña, los indicadores se desarrollaron de manera tal que permitieran la comparación de cada uno de los actores que conforman al sistema y generar una valoración colectiva sobre la competitividad del SIAL.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Características del SIAL quesero

Aculco se localiza en la zona noroeste del Estado de México, su ubicación es estratégica debido a que se encuentra entre tres ciudades importantes (Distrito Federal, Toluca y Querétaro), dichas ciudades son los principales centros de consumo (véase figura 1).

La zona es reconocida por producir y comercializar quesos tradicionales, los cuales son elaborados por AIR (queserías) que obtienen sus insumos (leche) de recolectores y UPL, además existen tiendas que comercializan quesos y productos lácteos. Por otro lado, existen actores que no se ubican físicamente en Aculco y que son fundamentales para el funcionamiento del SIAL, como los comercializadores de queso del Distrito Federal, Toluca, Querétaro y San Juan el Río.

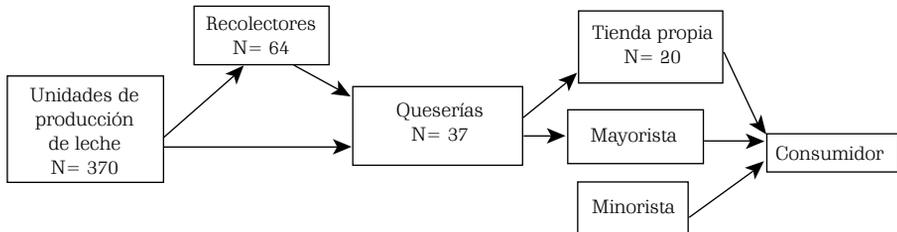
En la zona, los actores y sus articulaciones conforman una cadena productiva (véase figura 2), que se clasifica como una cadena corta de suministro de alimentos, como lo mencionan Marsden *et al.* (2000). Gracias a la proximidad, la cadena productiva y las relaciones entre los actores, los elementos territoriales y los productos forman un SIAL, el cual cuenta con un saber hacer propio, además de comercializar los productos en nichos de mercado cuyos consumidores prefieren estos productos.

Figura 1
Ubicación del SIAL quesero de Aculco, México



Fuente: Elaboración propia.

Figura 2
Esquema de la cadena productiva en Aculco, Estado de México



Fuente: Elaboración propia con dato del trabajo de campo.

La producción de leche

La actividad lechera en la zona comenzó en la década de 1960 con algunos establos en el municipio contiguo de Polotitlán que comercializaban leche fluida al Distrito Federal. Los habitantes de Aculco al ver que la actividad era rentable, comenzaron a producir leche y la comercializaban en Polotitlán. En la década de 1970 incrementó la producción de leche en Aculco y los comercializadores de Polotitlán tuvieron problemas para vender leche fluida al Distrito Federal, situación que ocasionó que en Aculco comenzaran a esta-

blecerse algunas queserías e iniciara la dinámica producción de leche queserías (Espinoza, 2004: 154).

A partir de 1980 se dio un crecimiento importante en el número de queserías en Aculco, lo cual fue un elemento dinamizador de la producción de leche. Actualmente una de las principales actividades en la zona es dicha producción, que se da principalmente en sistemas de tipo campesino. La producción se destina para la elaboración de quesos tradicionales, más de 80 por ciento de la leche es vendida a queserías de tipo tradicional (Espinoza-Ortega *et al.*, 2007). En la zona existen 370 UPL.

Las UPL cuentan con hatos de nueve vacas promedio más sus remplazos, la producción media por vaca por lactancia es de 4,412 litros, la alimentación se basa en forrajes y alimentos concentrados, el sistema es poco tecnificado y se utiliza el ordeño manual, la reproducción del hato es por inseminación artificial o monta natural y no utilizan registros productivos.

Los propietarios de las UPL tienen un promedio de edad de 48 años y sólo 6.07 años de escolaridad, lo que provoca una baja innovación tecnológica y productiva, tal como lo indica Silva (2005).

La producción de leche se favorece por las condiciones climáticas que permiten el cultivo de maíz, avena y praderas de gramíneas y leguminosas, los cultivos son utilizados principalmente como forraje para alimentar al ganado. Además del clima, la producción de leche se favorece por la presencia de cuerpos de agua (presas y bordos) y sistemas de canales, los cuales permiten la irrigación de los cultivos forrajeros en la época de sequía.

Con respecto a la ubicación de las UPL, existen algunas que se encuentran cercanas a las queserías, lo cual favorece la comercialización directa de la leche, aunque la mayoría de las UPL se encuentran en comunidades alejadas de las queserías, lo que representa una desventaja debido a la dependencia de recolectores para comercializar el producto.

Las queserías demandan leche cruda y diariamente procesan más de 60 mil litros. El abasto de la leche se da principalmente por las UPL de la zona, aunque se encontró que parte de la demanda se cubre con leche del estado de Querétaro o bien leche descremada en polvo si el precio es accesible.

La comercialización de la leche se da por dos vías. Por un lado, por la venta directa a las queserías, lo cual tiene un beneficio económico ya que obtienen un precio de 4.50 pesos por litro. Por otro lado, las UPL alejadas

venden el producto a recolectores quienes pagan un precio de 4.09 pesos por litro.

Con respecto a la calidad de la leche, Bernal *et al.* (2007) reportaron que el producto cumple con los parámetros fisicoquímicos que marca la normatividad mexicana (más de 3 por ciento de grasa y 3 por ciento de proteína), sin embargo, el principal problema fue el elevado conteo bacteriano, los mesófilos aerobios y coliformes totales superan lo establecido por la normatividad mexicana.

Los elevados conteos bacterianos ocasionan un incremento en la acidez de la leche, lo cual no es un problema para las UPL debido a que los queseros prefieren leche ácida para acelerar los procesos de cuajado, por tal motivo no existe una exigencia por parte de las queserías para mejorar la calidad bacteriológica de la leche.

Debido a las condiciones climáticas, existe estacionalidad en la producción, en la época de lluvias la producción incrementa y el precio disminuye, mientras que en la época de sequía la producción disminuye y el precio se incrementa. La estacionalidad ocasiona que las queserías compren leche de otras regiones, principalmente de Querétaro.

Las UPL no cuentan con estrategias productivas ni comerciales comunes que les permitan obtener mayores beneficios. No existen alianzas para comercializar en conjunto mayor volumen de leche y así establecer un contrato que les asegure mejor precio. Tal situación ocasiona que las UPL sólo tomen precios y no puedan negociar mejores precios.

No se observó una integración vertical ni con los recolectores ni con las queserías, no existen contratos formales para la comercialización del producto, los convenios para la compra, el precio y el pago son a la palabra, lo que no permite establecer estrategias comerciales a mediano y largo plazos.

En las comunidades alejadas tampoco se observó que los productores se asocien para comercializar el producto, por tal motivo, dependen de recolectores. Esta situación es desventajosa para los productores de leche, y se refleja en un menor precio de la leche. No obstante, depender de los recolectores se convierte en una necesidad, ya que sin éstos, las UPL alejadas no podrían participar en el mercado.

Por otro lado, tampoco existen alianzas para la compra de insumos que pudieran generar economías de escala y de esa manera disminuir los costos de producción. La falta de acuerdos entre productores se debe al individualismo y sólo se asocian cuando perciben un beneficio concreto para ellos.

Las industrias relacionadas fueron proveedores de insumos agrícolas, alimentos balanceados comerciales y medicamentos. Las UPL compran los insumos al último eslabón de la cadena de abasto de suministros, mientras que son el primer eslabón de la cadena leche-queso, por lo que se ven afectados por los costos altos y los precios bajos que esta situación implica.

Difícilmente se llega a obtener asesoría por parte de los proveedores de insumos. La asesoría que se llega a dar es de médicos veterinarios zootecnistas que laboran de manera particular, enfocada principalmente en la salud del hato, y no se establecen programas para incrementar la producción y calidad de la leche.

No existen despachos especializados que den asesoría integral para el desarrollo de los hatos. Los despachos de asesoría más cercanos se encuentran en San Juan del Río, Querétaro, a una distancia de 30 kilómetros y el costo es inaccesible si no se presenta una estrategia colectiva.

Las UPL mostraron indicadores económicos positivos, a pesar de esto, la percepción de los productores es que reciben un precio bajo por la leche y el valor de los insumos se incrementa, por lo que no están seguros de la viabilidad económica de su actividad.

El costo de producción fue de 3.97 pesos por litro y el precio de venta de 4.30 pesos por litro en promedio, mostrando variaciones en el precio dependiendo del tipo de comprador (recolectores o queserías). El margen unitario fue de 33 centavos por litro, con una producción promedio de 183 litros al día por UPL. El margen bruto anual fue de 21,992 pesos mientras que el margen por día de trabajo familiar fue de 146 pesos, el cual es un ingreso equivalente a tres salarios mínimos de la zona que difícilmente se obtendría en otra actividad en la región.

Los márgenes indican que la actividad genera beneficios económicos, considerando lo anterior, Lipton (2006) menciona que una forma de obtener ingresos en el medio rural es a través del empleo, por su parte Espinoza-Ortega *et al.* (2007) reportan que el empleo en actividades campesinas como la producción de leche es una vía para disminuir la pobreza en el medio rural. La producción de leche es rentable, mostró una razón ingresos egresos de 1.34, indicando que por cada peso invertido se recupera el peso y se obtienen 34 centavos (rentabilidad de 34 por ciento).

Las UPL son beneficiadas por programas gubernamentales que se enfocan al campo, todas contaron al menos con un apoyo por parte del Estado,

siendo el "Programa de Apoyos Directos al Campo" (Procampo) el más solicitado. Según datos reportados por Apoyos y Servicios para la Comercialización (Aserca, 2008) en 2008 accedieron al Procampo 52 productores del municipio con un total de 180 hectáreas.

Además, algunas UPL contaron con apoyos por parte de Sagarpa a través del Programa para la Adquisición de Activos Productivos (subsidio de 30 a 70 por ciento de valor del activo), los apoyos fueron: compra de vacas y vaquillas (cinco productores), compra de termos de nitrógeno y semen congelado de bovino (cinco productores), compra de ensiladoras (seis productores), compra de sistemas mecánicos de ordeña (dos productores) y apoyos para la construcción de corrales (seis productores). Al programa accedieron 24 UPL y el monto del apoyo fue de 693 mil pesos en 2008.

A partir de 2008 el Estado, a través de Sagarpa, otorgó un estímulo de 40 centavos por litro de leche a las UPL para que cumplieran con los parámetros fisicoquímicos establecidos por la normatividad mexicana. Este programa utilizó a las queserías como medio para evaluar a las UPL, desafortunadamente no se contó con herramientas de medición en las queserías y las UPL no participaron en el programa.

Por otro lado, la principal preocupación de las UPL es la paulatina disminución del nivel de las presas debido al azolve del vaso con sedimentos y a los cambios en el patrón de lluvias, lo que llevará a la disminución del riego en cultivos forrajeros. Además, existe la preocupación de enfermedades en el ganado lechero que podrían afectar la productividad.

Los recolectores de leche

El vínculo entre las UPL y las queserías en la mayoría de los casos es el recolector, que, aunque es un intermediario, es necesario para que el SIAL funcione debido a que la mayor parte de las UPL se encuentran alejadas de las queserías.

Las personas dedicadas a la actividad cuentan en promedio con 35 años de edad y una escolaridad de 7.2 años. A pesar de que la actividad se lleva a cabo por personas jóvenes y con una mayor instrucción, no se observa capacitación para el manejo de leche cruda.

La recolección se da en vehículos con más de 20 años de antigüedad que no cuentan con el equipo para el manejo de leche cruda, no presentan

sistemas de enfriado, ni tanques con grado alimenticio. La leche es transportada en botes de plástico con capacidad de 200 litros y expuestos al ambiente con temperaturas superiores a la de refrigeración.

Un elemento que no favorece la recolección es que los caminos en las comunidades se encuentran en mal estado. Los malos caminos y la distancia ocasionan que los recorridos duren entre 2 y 6 horas, aunado a que los transportes no son los adecuados, resulta en el incremento en la temperatura de la leche, Hidalgo (2009) reportó que la leche transportada en Aculco incrementó su temperatura hasta en 11°C, con lo que se superó por mucho la temperatura de refrigeración recomendada y se ocasionó un impacto bacteriológico.

A pesar de los malos caminos, la distancia y que no cuentan con equipos adecuados para la recolección de leche, los recolectores abastecen 50 por ciento de la leche de las queserías. El factor que más afecta la demanda es la calidad. Además, no existe interés de los recolectores para mejorar su actividad debido a la falta de exigencia de las queserías (Hidalgo, 2009). Las queserías exigen únicamente que el volumen sea constante a lo largo del año, además de que la leche no presente adulteraciones con agua y que el producto se encuentre limpio y libre de partículas extrañas.

Los recolectores no contaron con estrategias para incrementar la comercialización, sólo realizan esfuerzos individuales para recolectar, transportar y comercializar el producto. Cabe mencionar que algunos realizan convenios que consisten en prestarse leche para cubrir los pedidos. No se observó una integración vertical ni con las UPL ni con las queserías, no existen contratos escritos y sólo se realizan acuerdos a la palabra para establecer el precio y la forma de pago.

Con respecto a la competencia, está muy marcada hacia la compra de la leche. Las queserías piden mayor volumen y los recolectores ofrecen mayor precio a los productores de leche de otros recolectores, por lo que la competencia sólo es comprar mayor volumen de leche (Hidalgo, 2009).

El factor más débil de los recolectores es la falta de industrias relacionadas y de apoyo, no existe asesoría ni por parte de particulares ni de instancias públicas para mejorar el manejo de la leche durante la recolección.

El costo de la leche y de recolección fue de 4.28 pesos por litro y el precio de venta de 4.43 pesos por litro, con un margen unitario de 15 centavos por litro. A pesar de que el margen unitario es bajo, gracias al volumen re-

colectado, que fue en promedio de 1,042 litros al día, los recolectores obtuvieron un margen bruto anual de 57,097 pesos. Este margen bruto superó por más del doble el margen bruto de las UPL. Además, los recolectores obtuvieron un margen por día de trabajo de 156 pesos, lo cual supera el ingreso diario que obtienen las UPL.

Cabe mencionar que a pesar de obtener márgenes superiores a las UPL, la rentabilidad de la recolección sólo fue de 3 por ciento sobre el capital invertido (razón ingresos/egresos de 1.03). A pesar de esto, la ventaja es que los recolectores realizan el pago a las UPL el día en que ellos reciben el pago por parte de las queserías, por lo que no se ven en la necesidad de arriesgar su capital.

Por otro lado, los recolectores no reciben ningún apoyo por parte del Estado a pesar de ser un eslabón importante en la cadena leche-queso. La actividad se desarrolla sin la presencia de subsidios o estímulos para el mejoramiento de los vehículos y tanques de recolección, además de que el Instituto de Salud del Estado de México no realiza monitoreo a la leche.

Los hechos fortuitos que podrían afectar a los recolectores es que las UPL se asocien y entreguen la leche de manera directa a las queserías. Por otro lado, si las queserías establecen un esquema de calidad y los recolectores no cumplen la actividad, se afectaría de manera conjunta a los recolectores y a las UPL.

Las queserías

La concentración de queserías se considera un *cluster* debido a que integra proveedores de insumos y comercializadores (Porter, 1998). El elemento más importante y que articula la cadena productiva es la AIR; en Aculco se concentran 37 queserías tradicionales, las cuales producen quesos frescos con un volumen procesado heterogéneo, ya que existen locales que sólo procesan 80 litros al día y otras que transforman hasta 13 mil litros al día. El volumen promedio procesado por día es de 1,239 litros.

La producción de quesos se ve favorecida por el abasto local de leche, los queseros perciben la leche local como apta para elaborar los quesos gracias a la acidez y el contenido de sólidos. Algunos queseros también compran leche del estado de Querétaro y leche descremada en polvo si presenta un precio bajo, lo cual no ha sucedido desde 2007.

La mano de obra empleada en las queserías es local, el promedio de años de escolaridad es de 7.5, y no se cuenta con capacitación periódica y especializada, sólo reciben un adiestramiento en la misma quesería, el cual consiste en conocer la manufactura del queso sin seguir un procedimiento estándar. Además se presenta una alta movilidad de trabajadores.

La mano de obra poco capacitada es una desventaja y afecta la competitividad del SIAL, en ese sentido, Silva (2005) menciona que un elemento para incrementar la competitividad es la capacitación de los recursos humanos, siendo las empresas con personal capacitado las que pueden innovar los procesos y disminuir los costos.

A pesar de la poca capacitación del personal, se cuenta con la ventaja de tener un saber hacer que se ha desarrollado con el conocimiento empírico, Boucher y Requier-Desjardins (2005) mencionan que las concentraciones de AIR favorecen la comunicación entre ellas y se va generando un saber hacer propio que da identidad a los productos, situación que se ha presentado en la zona.

Además de los recursos humanos se cuenta con recursos materiales que facilitan la producción de queso, como la presencia de descremadoras, tinas de calentamiento de acero inoxidable, liras, prensas, molinos y básculas, aunque ninguna quesería entrevistada contó con equipo de pasteurización, por lo que comercializan quesos de leche cruda.

Las queserías cuentan con servicios básicos como agua potable, drenaje y electricidad, además de telecomunicaciones como teléfono y en algunos casos internet, medios que facilitan el acceso a los mercados y permiten incrementar su participación.

Una ventaja que tienen las queserías y que favorece a todo el SIAL es la ubicación, la zona se encuentra entre carreteras importantes como la autopista México-Querétaro (México 47D) y la carretera Panamericana en la sección Toluca-Querétaro (México 55). La infraestructura carretera permite llevar el producto de manera rápida y constante a las zonas de consumo. La distancia a la ciudad de México es de 110 kilómetros, a Toluca 104 kilómetros y a Querétaro 90 kilómetros. Cordero y colaboradores (2003) establecen que un elemento que favorece la competitividad es el acceso a centros de consumo, además de la distancia, ya que a mayor distancia se incrementa el costo del transporte lo cual no sucede en la zona.

Además, la infraestructura carretera permite la llegada de turistas que visitan la zona los fines de semana, dado que el municipio cuenta con atractivos turísticos como la arquitectura colonial de la cabecera municipal, bosques y cascadas en la zona de montaña. Los turistas consumen quesos tradicionales y compran productos, lo cual genera el prestigio de la zona.

En la zona se producen anualmente 2'354,372 kilogramos de queso, lo que representó 1.05 por ciento de la producción nacional de 2007 (223'183,000 kilogramos) (SIAP, 2008). La participación en el mercado nacional es baja, pero presenta potencial gracias a las variedades de quesos tradicionales elaborados. Cabe mencionar que la industria láctea no tradicional y las importaciones no contemplan entre sus inventarios quesos como el molido, el tipo botanero con verduras y enchilado, panela y el tipo Oaxaca tradicional.

La variedad de queso que más se produce es el Oaxaca con 67 por ciento del volumen, dicho queso es preferido por los consumidores debido a que se emplea para elaborar quesadillas; le sigue el queso molido, con 20 por ciento, siendo este el queso más tradicional de la zona, y finalmente el queso botanero con verduras y chiles con 11 por ciento.

La comercialización se realiza principalmente en la Ciudad de México y en Toluca, aunque también se vende en otras ciudades. Los quesos son llevados a las ciudades por intermediarios, o bien hay queserías que entregan pedidos en las ciudades, siendo los lugares de comercialización las centrales de abasto, mercados públicos y tiendas. No se tiene acceso a supermercados o tiendas especializadas debido a que los productos carecen de etiquetas y códigos de barras.

Un factor que afecta al SIAL quesero de Aculco es la calidad sanitaria. Castro y Delgado (2008) y Vásquez (2008) reportan que los quesos no cumplen con las normas mexicanas referentes a conteos bacterianos de mesófilos y coliformes totales y fecales; cabe mencionar que la mala calidad bacteriana de los quesos se debe a que la leche utilizada presentó elevados conteos bacterianos tal como lo reportaron Bernal *et al.* (2007) e Hidalgo (2009).

Referente al riesgo en la salud pública, León (2008) reportó la presencia de bacterias del género *Salmonella spp.*, en quesos de la zona, tal situación pone en riesgo la competitividad de todo el sistema, debido a que asegurar la calidad e inocuidad es uno de los principales elementos que se debe considerar. Cordero *et al.* (2003) establecen que al aumentar la calidad de los

bienes y servicios en todas las empresas de insumos, bienes intermedios y bienes de consumo, se incrementa la competitividad; aunque para lograr esto se deben llevar a cabo programas de gestión de la calidad no sólo desde el punto de vista técnico sino considerando un enfoque social (Hidalgo, 2009).

En otro tenor, algunas estrategias que han adoptado las queserías está la creación de la Unión de Productores de Lácteos de Aculco (UPLA), la cual inició su operación en el año 2004, y actualmente cuenta con 20 asociados. Castañeda *et al.* (2009) mencionan que la UPLA es una organización de tipo estructural y no funcional, sólo obedece a la necesidad de obtener recursos económicos por parte de programas estatales para la puesta en marcha de un proyecto de construcción de una planta pasteurizadora, en ese tenor, Cillóniz *et al.* (2003) establecen que al existir sólo una acción colectiva estructural y no funcional, no se puede llegar a acuerdos que beneficien a todos los integrantes del *cluster* y por consecuencia no es un elemento que incrementa la competitividad.

El objetivo de la UPLA es comercializar queso con una sola marca en supermercados de las ciudades de México y de Toluca, situación difícil debido a las condiciones que exigen los supermercados, como contar con una marca registrada, código de barras, productos homogéneos y, sobre todo, la forma de pago, que generalmente es mensual o trimestral, lo cual pudiera afectar las finanzas de la empresa (Schwentenius y Gómez, 2002). Ingresar a los supermercados ocasionaría la estandarización y establecer un solo producto homogenizado, tal situación ocasionaría que los quesos de Aculco perdieran su carácter tradicional y, por consecuencia, su mercado.

La presencia de la UPLA no ha generado beneficios y no se ha logrado una verdadera acción colectiva. Humphrey y Schmitz (2001), Cillóniz *et al.* (2003) y Giuliani *et al.* (2005) establecen que la acción colectiva fortalece al sistema dando mayor comunicación, cooperación e innovación favoreciendo la competitividad de las empresas.

Por otro lado, las 17 queserías restantes se consideran independientes y no ven la necesidad de asociarse, por consecuencia no obtienen ningún beneficio, o bien, como mencionan Castañeda *et al.* (2009) son pasajeros clandestinos que sólo toman lo que consideran ventajoso.

Tampoco existen estrategias para mejorar la comercialización del producto. En Aculco, a pesar de contar con el prestigio quesero y de tener potencial turístico, no se han organizado los queseros para realizar una feria

de queso que genere una promoción del producto. Además, no existe una acción colectiva que facilite la promoción de los quesos tradicionales de la zona o bien que se trabaje para la creación de un mecanismo de calificación, como es una marca colectiva, como se ha logrado con el queso Cotija (Poméon, 2007).

Un elemento desfavorable es que no se encuentran industrias de apoyo, como despachos de asesoría técnica referente al manejo de leche cruda y para elaboración de queso, además no existen laboratorios de calidad de leche y quesos en la zona. Cabe destacar que sólo hay presencia de universidades públicas, como la Universidad Autónoma del Estado de México, que llevan a cabo trabajos de investigación en las queserías y con las UPL.

La falta de industrias relacionadas y de apoyo son factores que afectan la competitividad, por lo que se puede considerar como una desventaja competitiva debido a que no se dan de manera fácil y rápida innovaciones tanto en procesos como en productos (Silva, 2005).

Con respecto al análisis económico, las queserías fueron quienes presentaron los mejores indicadores, el costo de producción fue de 41.80 pesos por kilogramo, el precio de venta de 49.26 pesos por kilogramo, el margen unitario de 7.45 pesos por kilogramo y el volumen vendido por día de 163 kilogramos en promedio. El margen bruto por año fue de 444,288 pesos, lo que superó por mucho lo obtenido por las UPL y los recolectores. En ese tenor, Boucher y Requier-Desjardins (2005) establecen que las AIR son el actor que genera el valor en la cadena y por consecuencia obtiene los mayores beneficios, situación ratificada en este trabajo.

Con respecto al margen por día de trabajo fue de 355 pesos, que equivale a más de siete salarios mínimos de la zona y representa un ingreso difícil de obtener en otras actividades en la zona. Finalmente, la actividad quesera presentó una rentabilidad de 19 por ciento sobre el capital invertido (razón ingresos/egresos de 1.19), la razón indica que la actividad permite obtener beneficios económicos superiores a las tasas de interés pasivas (CETES).

En otro orden de ideas, la producción de quesos se ve afectada por la política macroeconómica, un ejemplo es la apertura comercial que se ha dado desde 1986 con la incorporación al Acuerdo General de Aranceles y Comercio, hoy Organización Mundial de Comercio, política que se reafirmó en 1994 con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en el cual se incluyó el sector agropecuario y el subsector lechero. A partir de 1994 se ha

observado un incremento en las importaciones de leche y quesos a precios más bajos que los domésticos, situación que provoca una competencia desventajosa con los productos locales, ya que gran parte de los productos importados presentan subsidios a la producción, o bien, ventajas competitivas (Hernández y Del Valle, 2000).

El principal efecto que han tenido las importaciones es la dependencia alimentaria, en el caso particular de los quesos, en 2003, previo a la liberalización plena, las importaciones alcanzaron cifras récord, y la dependencia alimentaria llegó a ser de 39 por ciento del consumo nacional aparente, situación que no se ha revertido en los últimos años, en 2007 la dependencia alimentaria fue de 36 por ciento (SIAP, 2008).

Otro efecto negativo sobre la industria quesera ha sido la poca capacidad por parte del Estado para regular el comercio de los productos análogos. En ese sentido, la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco, 2004) reporta que existen productos llamados quesos, que son elaborados con insumos diferentes a la leche, lo que ocasiona una competencia desleal, ya que este tipo de productos generalmente son más baratos que los elaborados con leche y se comercializan en mercados informales, o bien sin etiquetado.

A nivel local son afectadas las queserías debido a que el consumo de queso es elástico a precios de la demanda, por tal motivo, el consumo está relacionado con el precio, y los productos importados son más baratos que los nacionales en 8 por ciento (SIAP, 2008), mientras que los análogos hasta por 27 por ciento (Banco de México, 2007).

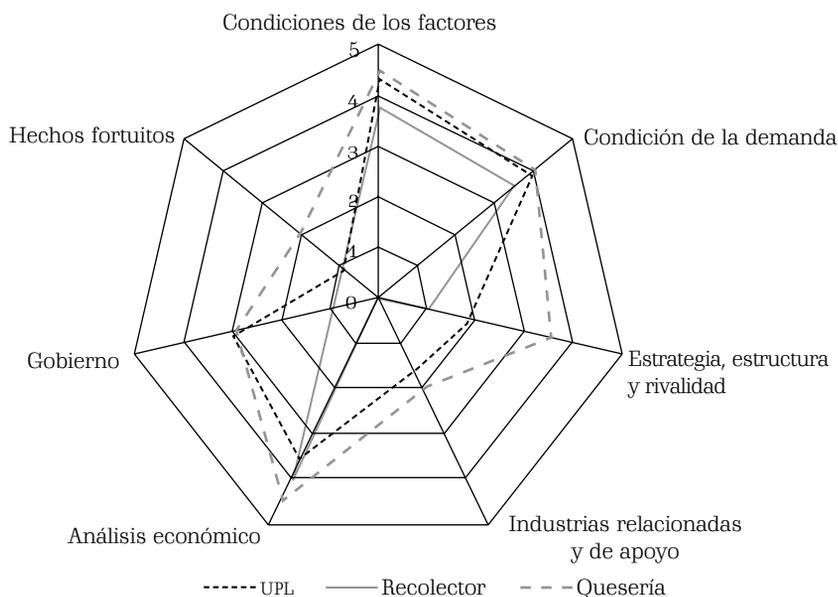
Otra forma en la que el gobierno está presente es a través del ISEM, que mantiene un monitoreo constante del estado sanitario de los quesos. Los monitoreos se realizan trimestralmente en producto terminado, las queserías que no cumplen con los estándares deben pagar multas. Cabe mencionar que no existe un programa de extensión por parte de dicho instituto para mejorar la calidad sanitaria.

Determinación de la competitividad del SIAL quesero

Se consideraron las ventajas y desventajas de cada uno de los actores que integran al sistema, teniendo como único indicador cuantitativo el análisis económico, mientras que los demás elementos que integran al análisis son

cualitativos. Los valores numéricos de cada elemento analizado por actor se presentan en la figura 3, los valores fueron asignados empleando la metodología de Cordero *et al.* (2003).

Figura 3
Indicadores de competitividad del SIAL queso de Aculco



Fuente: Elaboración propia con datos de trabajo de campo.

Se presentaron elementos que favorecieron la competitividad, los más destacados fueron: la condición de los factores, el análisis económico y algunos factores de la demanda, aunque la calidad de los insumos y productos es un elemento desfavorable.

Con respecto a la condición de los factores, algunos fueron ventajas comparativas, como presencia de recursos humanos y naturales en el territorio, pero las ventajas comparativas no son suficientes para que un sistema sea competitivo. Cillónz *et al.* (2003) establecen que las ventajas comparativas únicamente son la base para la actividad, pero es necesario convertirlas en ventajas competitivas. En el mismo sentido, Boucher y Requier-Desjardins (2005) mencionan que la competitividad del SIAL está en función de los recursos, aunque la movilización de éstos no es suficiente, por tal motivo se

debe realizar una activación a través de estrategias como la acción colectiva y la calificación de productos.

Por otro lado, también se encontraron ventajas competitivas como la utilización y aprovechamiento de la infraestructura carretera e hidráulica, el desarrollo de capacidades para la producción de leche y quesos, la generación de un saber hacer tradicional y el prestigio quesero de la zona, condiciones que permiten el funcionamiento del sistema.

En contraste, se presentaron factores que afectan al sistema, como la poca tecnificación de las UPL, los malos caminos al interior de las comunidades y el sistema inadecuado de transporte de leche, factores que afectan la calidad de la leche y repercuten en el sistema.

Con respecto a los factores de la demanda, se observa que se presentaron condiciones para la comercialización del producto final como el precio y el acceso a los mercados, aunque la mala calidad sanitaria del producto pone en riesgo la competitividad del sistema. En ese tenor, la calidad del producto final no sólo es responsabilidad del quesero, sino de todos los actores que intervienen en el proceso. Muchnik (2006) y Cordero *et al.* (2003) coinciden en que la calidad de los productos es un elemento importante en la competitividad, por tal motivo, la mejora en la calidad se debe dar desde el abasto de los insumos (producción y recolección de leche), hasta la transformación (queserías) y la comercialización, tal mejora asegura la permanencia en los mercados, además de garantizar la inocuidad.

La presencia de ventajas competitivas y comparativas se ve reflejada en el análisis económico, en el que se encontró que todos los actores del sistema obtuvieron beneficios. Las queserías fueron quienes obtuvieron el mayor ingreso económico, situación que era de esperarse. Acosta (2006) establece que las agroindustrias son el actor más dinámico y quienes generan el valor. Las UPL y los recolectores fueron los menos beneficiados, lo cual indica una inequidad económica que también es reportada por Reardon y Barrett (2000), quienes establecen que a pesar de los beneficios económicos de los *clusters*, el principal elemento negativo es que al interior se acentúan las injusticias.

Una explicación de la inequidad es que las queserías se vinculan con los mercados, lo que les permite obtener información y establecer condiciones, mientras que los actores ligados a aspectos agrícolas sólo toman precios (Boucher y Requier-Desjardins, 2005).

Por otro lado, se presentaron elementos con puntaje bajo, como la falta de estrategia, estructura y rivalidad, así como las pocas industrias relacionadas y de apoyo. Estos factores generalmente se consideran ventajas competitivas y su ausencia limita la competitividad del SIAL.

La nula integración vertical no permitió la creación de estrategias comunes para mejorar la calidad de los insumos y productos, ni tampoco para comercializar de manera conjunta y así poder abarcar otros segmentos del mercado; además, no permite la comunicación y, por consecuencia, no se realizan acuerdos para la mejora productiva ni para establecer estándares de calidad.

Con respecto a la integración horizontal existen algunas asociaciones o grupos de trabajo, aunque el individualismo es la forma de trabajo más común en la zona. Castañeda *et al.* (2009) establecen que la falta de una acción colectiva no permite que se lleven a cabo procesos de innovación, no se da la mejora productiva y se dificulta el acceso a los mercados, siendo éstos elementos que afectan la competitividad del sistema. Por otro lado, los queseros que se encuentran integrados en la UPLA sólo presentan una acción colectiva estructural y no funcional, situación que no genera ventajas colectivas, por tal motivo no se puede considerar como una ventaja competitiva.

Aunado a la falta de integración, el SIAL no presentó empresas relacionadas y de apoyo que permitieran innovaciones productivas y tecnológicas, siendo esto una desventaja competitiva que no pone en riesgo la competitividad, pero sí limita su crecimiento.

Por otro lado, el Estado ha presentado ventajas al SIAL, se reconoce a la zona como productora de leche y queso, por tal motivo los programas enfocados al desarrollo del campo y la agrotransformación se aplican en la zona; pero debido al individualismo, el impacto de los programas sólo beneficia a quienes los conocen y pueden acceder a ellos.

El efecto más significativo del Estado, y que puede poner en riesgo la competitividad, es el monitoreo de la calidad de los quesos por parte del ISEM, aunado a las campañas de cuidado en el consumo de quesos frescos; situación que es una desventaja, pero que, si se trabaja en ello, se puede convertir en una ventaja y representar un área de oportunidad.

CONCLUSIONES

El SIAL quesero de Aculco es competitivo, comercializó el producto en nichos de mercado a precios similares a los nacionales, además los actores que integran el sistema obtuvieron beneficios económicos, por lo que se generó valor. Cabe mencionar que el valor no se distribuyó de manera equitativa entre los actores, observándose que los actores más vinculados con el mercado fueron quienes obtuvieron los mayores beneficios.

Los elementos que favorecieron la competitividad fueron principalmente ventajas comparativas como población dedicada a la actividad, clima favorable y el abasto local de leche; además de ventajas competitivas como la presencia de infraestructura carretera, producción de quesos tradicionales, un saber hacer tradicional y comercialización a precios similares a los nacionales.

Por otro lado, lo que debería considerarse como ventajas competitivas fueron factores que afectan la competitividad del SIAL, la falta de industrias de apoyo, el personal poco capacitado, la nula integración vertical y mala integración horizontal llevó a una pobre acción colectiva. Por tal motivo, no se dan fácilmente los procesos de innovación.

Se identificaron dos factores que ponen en riesgo de manera significativa la competitividad del sistema, el primero es la competencia con los productos análogos debido a su menor precio y a que son comercializados en los mismos mercados; y el segundo es la mala calidad sanitaria de los quesos, lo que no garantiza la inocuidad del alimento.

FUENTES CONSULTADAS

- ACOSTA, A. (2006), "Agrocadenas de valor y alianzas productivas: herramienta de apoyo a la agricultura familiar en el contexto de la globalización", en S. Piñones, L. Acosta y F. Tartanac, *Experiencias de la FAO en América Latina*, Italia, FAO.
- Banco de México (2007), "Abren camino a quesos mexicanos", disponible en <http://www.bancomext.com>
- BERNAL MARTÍNEZ, L. R., M. de los A. Rojas, C. Vásquez Fontes, A. Espinoza-Ortega, J. Estrada Flores y O. Castelán Ortega (2007), "Assessment of Physico-chemical Quality of Row Milk Produced in Smallholder Dairy Systems in Two Regions of the State of Mexico", *Veterinaria México* 38, pp. 397-407.

- BOUCHER, F. y D. Requier-Desjardins (2005), "Los LAFS, sistemas agroalimentarios localizados: un nuevo modelo de desarrollo para articular la agroindustria rural y el territorio", *Perspectivas Rurales* 17-18, pp. 5-12.
- CASTAÑEDA-MARTÍNEZ, T., F. Boucher, E. Sánchez-Vera y A. Espinoza-Ortega (2009), "La agroindustria rural de producción de queso en el noroeste del Estado de México: un estudio de caracterización", *Revista de Estudios Sociales* 17 (34), pp. 74-109.
- CASTRO CASTILLO, G. y C. Delgado Zarza (2008), "Análisis fisicoquímico y bacteriológico del queso molido elaborado en el municipio de Aculco, Estado de México", tesis de licenciatura, Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia de la Universidad Autónoma del Estado de México.
- CILLÓNIZ, E., J. Grozo, L. Riva y A. Guzmán (2003), *Cadenas productivas y desarrollo empresarial. Banco Interamericano de Desarrollo*, Perú, Foro nacional sobre competitividad.
- CORDERO SALAS, P., H. Chavarría, R. Echeverri y S. Sepúlveda (2003), "Territorios rurales, competitividad y desarrollo", *Cuaderno Técnico* 23, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).
- ESPINOZA-ORTEGA, A. (2004), "Reestructuración de la lechería en la región noroeste del Estado de México, en el marco del proceso de globalización", tesis de doctorado, Doctorado en Ciencias de la Producción y de la Salud Animal, Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, Universidad Nacional Autónoma de México.
- , E. Espinosa-Ayala, J. Bastida-Lopez, T. Castañeda-Martínez y C. Arriaga-Jordan (2007), "Small-scale Dairy Farming in the Highlands of Central Mexico: Technical, Economical and Social Aspects and Their Impact on Poverty", *Experimental Agriculture* 43, pp. 1-16.
- GIULIANI, E., C. Pietrobelli y R. Rabolletti (2005), "Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin America Clusters", *World Development* 33, pp. 549-573.
- HERNÁNDEZ LAOS, E. y C. del Valle Rivera (2000), *La industria láctea de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, Buenos Aires, BID, INTAL.
- HERRERA, D. (2000), *Competitividad con equidad en cadenas agroalimentarias*, San José, Costa Rica, IICA.
- HIDALGO MILPA, M. (2009), "Análisis del papel del recolector en la cadena tradicional de leche queso en el municipio de Aculco", tesis de maestría, Facultad de Ciencias Agrícolas de la Universidad Autónoma del Estado de México.
- HUMPHREY, J. y H. Schmitz (2004), "Governance in Global Value Chains", *IDS Bulletin* 32, pp. 1-14.
- LEÓN VERA, A. (2008), "Monitoreo de *Salmonella spp* y coliformes en quesos frescos de leche de vaca en el noroeste del Estado de México", tesis de licenciatura, Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia de la Universidad Autónoma del Estado de México.

- LIPTON, Michael (2006), "Can Small Farmers Survive, Prosper, or Be the Key Channel to Cut Mass Poverty?", *Journal of Agricultural Development Economics* 3, pp. 58-85.
- MACÍAS, A. (2000), "La hortifruticultura mexicana en el marco de las nuevas corrientes de competitividad industrial", *Agroalimentaria* 11, pp. 49-57.
- MUCHNIK, J. (2006), "Identidad territorial de los alimentos: alimentar el cuerpo humano y el cuerpo social", en A. Álvarez, F. Boucher, F. Cervantes, A. Espinoza, J. Muchnik y D. Requier-Desjardins, *Agroindustria rural y territorio: los desafíos de los sistemas agroalimentarios localizados*, México, Universidad Autónoma del Estado de México.
- OCDE (2008), disponible en <http://www.ocde.org> (03/09).
- POMÉON, Th. (2007), "El queso Cotija México. Un producto con marca colectiva queso 'Cotija Región de Origen', en proceso de adquisición de una denominación de origen", FAO-IICA.
- PORTER, M. (1991), *La competitividad de las naciones*, Buenos Aires, Javier Vergara Editores.
- _____ (1998), "Clusters and the New Economics of Competition", *Harvard Business Review*, noviembre-diciembre.
- PROFECO. (2004), "Cremas y quesos", *Revista del Consumidor* 329, pp. 46-52.
- REARDON, Th. y Ch. Barrett (2000), "Agroindustrialization, Globalization, and International Development. An Overview of Issues, Patterns, and Determinants", *Agricultural Economics* 23, pp. 195-205.
- SALAS-CASASOLA, I., F. Boucher y D. Requier-Desjardins (2006), "Agroindustria rural y liberalización comercial agrícola: el rol de los sistemas agroalimentarios localizados", *Agroalimentaria* 22, pp. 29-40.
- SCHWENTESIUS, R. y M. Gómez (2002), "Supermarkets in Mexico: Impacts on Horticulture Systems", *Development Policy Review* 20, pp. 487-502.
- SIAP (2008), disponible en <http://www.siap.sagarpa.gob.mx> (05/08/08).
- SILVA, I. (2005), "Desarrollo económico local y competitividad territorial en América Latina", *Revista de la CEPAL* 85, pp. 81-100.
- VÁSQUEZ FONTES, C. (2008), "Caracterización del queso botanero producido en Aculco, Estado de México", tesis de maestría, Facultad de Ciencias de la Universidad Autónoma del Estado de México.

Acción colectiva y producción agroalimentaria: el caso de la producción de nopal en áreas periurbanas de la Ciudad de México

Héctor Alejandro Ramos Chávez*

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como objetivo abordar la discusión de uno de los enfoques alternativos que ha cobrado interés y vigencia entre los círculos de investigación vinculados al desarrollo rural, el de los sistemas agroalimentarios localizados (SIAL), que conjunta diversos planteamientos teóricos previos, como el de las economías derivadas de la localización de la industria, los distritos industriales (DI) o *clusters*, los sistemas productivos locales (SPL) y la agroindustria rural (AIR), y al que con el transcurso de los años se le han ido agregando otros factores y conceptos que enriquecen el análisis del enfoque, entre los que destacan: la importancia cultural, la visión del territorio como espacio de proximidades, la activación de recursos específicos, la acción colectiva, la gobernanza territorial, la conformación de capital social y el desempeño institucional, entre otros. En este trabajo se pretenden abordar dos características de los SIAL: la acción colectiva y la conformación de capital social.

Tomando en cuenta estas concepciones teóricas, en este documento se intentará contrastarlas con el funcionamiento y desempeño de las redes sociales territoriales e institucionales en el municipio de Tlalnepantla, que se encuentra ubicado en el estado de Morelos, México. En este municipio se ha desarrollado un cambio agroalimentario en el transcurso de 20 años basado fundamentalmente en la producción de nopal (*Opuntia* o *Nopalea*) y en la

*Doctor en Antropología (Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social), profesor de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, participante del proyecto Fonciyt Redisial. alexharch@gmail.com

conformación de sociedades de producción rural que le han permitido ingresar a mercados internacionales y consolidarse como uno de los sitios de producción de nopal más importantes de la zona centro del país.

Mediante la realización del trabajo de campo se ha permitido recabar elementos para contrastar la hipótesis de que en el reordenamiento productivo, basado en la producción de nopal, y en los cambios del paisaje existen elementos muy importantes que enmarcan a la acción colectiva como el elemento clave que les ha permitido a los pobladores de la comunidad defender su identidad y extender su mercado.

La metodología que siguió la elaboración de este trabajo fue de tipo exploratorio e interpretativo, se usaron técnicas de análisis de fuentes documentales, sobre todo para la construcción de las dos primeras partes del documento; posteriormente se realizó un análisis de las entrevistas semiestructuradas aplicadas a informantes, principalmente integrantes de las asociaciones de producción rural de Tlalnepantla, que permitieron conocer cuáles son las manifestaciones de la acción colectiva vinculadas al cambio del modelo productivo de la comunidad.

SIAL, ACCIÓN COLECTIVA Y CONFORMACIÓN DE CAPITAL SOCIAL

El concepto de “sistemas agroalimentarios localizados” (SIAL) se refiere a las “organizaciones de producción y de servicios (unidades de producción agrícola, empresas agroalimentarias, comerciales, de servicios, gastronómicas) asociadas por sus características y su funcionamiento a un territorio específico. El medio, los productos, las personas, sus instituciones, su saber hacer, sus comportamientos alimentarios, sus redes de relaciones se combinan en un territorio para producir una forma de organización agroalimentaria en una escala espacial dada” (Muchnik y Sautier, 1998).

De esta definición general de los SIAL, en este documento se pretende hacer hincapié en el análisis de las redes de relaciones y las formas en las que éstas se dan para generar procesos productivos que permitan a las sociedades rurales allegarse de mayores recursos para lograr a su vez un desarrollo rural. En este sentido, resulta pertinente ahondar la reflexión en cuanto a la acción colectiva y al análisis de los procesos en los que se genera capital social.

Ante esto, y retomando parte de la teoría de la sociedad de Luhmann (1971) como instrumento analítico que nos permite entender el funcionamiento social a partir de los subsistemas, organizaciones, intercambios e interacciones que se dan en la sociedad, se puede argumentar que toda comunicación tiene lugar y es reproducida en la sociedad misma; sin embargo, esto no significa que la comunicación esté libre de problemáticas específicas; si puede tener ciertos rasgos ideales, razonables y consensuales, hablaríamos de que se acerca al tipo que genera acciones colectivas constructivas para la sociedad, pero también la comunicación puede ser conflictiva, irracional y en lugar de construir alternativas para el desarrollo, genere disensos, falta de cooperación y acción colectiva, lo que puede dar lugar a una complejidad social (Luhmann, 2005).

La confianza aparece como un concepto clave para reducir la complejidad social, pues supera en cierta forma la disponibilidad de información y es capaz de generalizar un tipo de comportamiento al sustituir los problemas y la insuficiencia de información por una seguridad garantizada en las percepciones de las personas. En este sentido, la confianza representa un mecanismo que permite la reducción de la complejidad, ya que se relaciona directamente con las formas de comunicación simbólicamente generalizadas, que van adquiriendo características particulares de acuerdo al ámbito en el que se despliegan, ya sean sistemas interaccionales, organizaciones o sociedades en su conjunto (Luhmann, 2005).

Algunos otros autores mencionan que otros factores que inciden en la puesta en marcha de proyectos autogestivos y de acción colectiva, además de la confianza, son la reciprocidad y la cooperación, esta última analizada más desde un enfoque antropológico. En términos generales estos tres elementos pueden ser considerados como los factores determinantes en la conformación de relaciones e instituciones sociales que contribuyen al fortalecimiento del capital social (Ostrom y Ahn, 2001; Durston, 2004). Asimismo, estos elementos pueden interrelacionarse con otro tipo de instituciones, como las de parentesco, las relacionadas a los grupos de apoyo, la identificación de pertenencia al lugar, como el barrio, que permite potenciar las interacciones y generar acción colectiva. Sin embargo, estas observaciones pueden fácilmente variar dependiendo de la región, de la comunidad o del barrio en donde se desarrolle la interacción social.

Aunque mucho se ha escrito y abordado sobre el concepto de capital social (Coleman, 1988; Bourdieu, 2004; Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993; Putnam, 2000; Durston, 2000; Fox, 1996; Woolcock, 1998), no existe una acotación exacta en el uso del concepto, e inclusive se ha usado a veces de manera difusa y sin contornos (Gordon y Millán, 2004). Por ello, en este trabajo, se usará el concepto de capital social para hacer referencia a las características de la organización social (como confianza, normas, instituciones y redes de reciprocidad) que fomentan la cooperación y hacen que una sociedad sea más eficiente en el sentido del desarrollo. Por lo tanto, el capital social se vincula directamente con el conjunto de los recursos actuales o potenciales referidos a la posesión de una red duradera de relaciones de alguna manera institucionalizadas que permiten el reconocimiento y la propagación de conocimientos comunes, es decir, la pertenencia a un grupo, como un conjunto plural de agentes que poseen no sólo propiedades en común, sino que están de igual forma unidos por vínculos, lazos y relaciones permanentes y útiles (Bourdieu, 2004).

Se debe tener en cuenta que el capital social no es algo que se tenga ya por dado sólo por ubicarse en pequeñas comunidades, como algunos autores han manifestado, pero el capital social puede ser un elemento muy importante para la acción, pues en cierta forma representa una capacidad que permite la obtención de beneficios a partir de la utilización y aprovechamiento de las redes sociales (Flores y Rello, 2004). Esta potencialidad del capital social se relaciona directamente con las relaciones sociales, con la cultura y con los niveles de institucionalidad que se desarrollen en los territorios. En este sentido, algunos autores han definido al capital social comunitario rural (Flores y Rello, 2001, 2002) como una capacidad para actuar colectivamente para conseguir y lograr objetivos de beneficio común, que se deriva de componentes mismos de la propia estructura social, y que pueden ser tan diversos como la confianza, las redes, la reciprocidad, las asociaciones y las instituciones. Pero cabe destacar que en muchas comunidades esta potencialización está poco desarrollada, y lo que priva son procesos de individualización, clientelismos, conflictos y disputas en las relaciones de poder que muchas veces imposibilitan el surgimiento de iniciativas de acción colectiva.

Otro elemento que retoma importancia es el del uso y aprovechamiento que, mediante la acción colectiva, le dan los habitantes de un territorio a los recursos de uso común. En este caso específico resulta importante retomar

las discusiones de Hardin (1968), quien puso de manifiesto que por propia naturaleza humana, en el caso de que se tenga acceso libre a la explotación de los recursos de uso común, se generará una sobreexplotación de éstos, pese a las problemáticas que lo sobreexplotación acarree en el futuro.

Sin embargo, y continuando con la argumentación de Hardin, este tipo de comportamiento (o libertad) predatorio traería consigo la devastación para el conjunto, lo que acarrearía “la tragedia de los comunes”. La salida a este problema, siguiendo la misma línea analítica, podría tener diferentes formas, ya sea la coerción, la regulación por una autoridad, la distribución de los derechos o por la restricción y prohibición de la explotación de los recursos de bien común. Con lo anterior se podría generar una disminución de la incertidumbre e incrementar gradualmente un uso racional de estos recursos de bien común (Demsetz, 1967; Furobotn y Pejovichm, 1972; Lazos y Paré, 2000).

En este sentido, el capital social puede ser un elemento que facilite la gobernanza en ausencia de otras instituciones formales, sin embargo, se debería tener en cuenta que no todo tipo de capital social hace posible esta aseveración. En los primeros trabajos que abordaron el tema del capital social, sobresalieron dos tipos en los que se podría manifestar, por un lado estaba el capital social *bonding*, o de unión (que teje lazos), y por otro, el *bridging*, o de aproximación (que tiende puentes), y posteriormente se incluyó un tercer tipo, denominado *linking*, o de vinculación (de escalera).

El tipo *bonding*, o de unión, se caracteriza por la existencia de un fuerte compromiso que se fortalece cada vez más mediante relaciones socialmente sólidas. Estos lazos relacionales fuertes muchas veces son heredados, aunque también generados, a partir de la existencia de compromisos cívicos fuertes, del compartimiento de puntos de vista comunes así como de la existencia de relaciones personales frecuentes y estrechas. Este tipo de capital social también puede caracterizarse por un penetrante sentimiento de pertenencia, que caracteriza a los afectos existentes entre los lazos familiares y sanguíneos, pues muchas veces son unidos por sentimientos de preocupación e interés de bienestar mutuos.

El tipo de capital social denominado *linking*, o de vinculación, se caracteriza por relaciones sociales medianamente sólidas, muchas veces adquiridas más que heredadas, pues en la mayoría de las veces se basa en puntos de coincidencia generados por la satisfacción de intereses comunes que se

van logrando con el cumplimiento de compromisos adquiridos a corto o mediano plazos. A diferencia del tipo de capital social *bonding*, el *linking* se caracteriza por la manifestación de sentimientos moderados en intensidad y conexión entre los individuos, asemejados más al compañerismo por las actividades comunes que a los lazos familiares.

Por último, el tipo de capital social *bridging*, o de aproximación, se caracteriza por la idea de puentes por medio de los cuales se conectan las personas, ello a partir de formas asimétricas de relaciones y con la existencia de muy pocos puntos de interés comunes, además de una acotada interacción personal, con recursos claramente diferenciados entre las personas y con acceso diferenciado a los recursos de uso común. Con este tipo de capital social se genera un sentimiento de conexión asimétrico entre las partes, sin embargo, la razón principal de la existencia de este tipo de relaciones es que frecuentemente las personas tendrán deseos de invertir capital social para acceder a distintos niveles de recursos sociales.

Ahora bien, en estudios recientes (Baylis, Gong y Wang, 2010) se ha analizado que el capital social tipo *bonding* muchas veces genera mayor vulnerabilidad al castigo social por la explotación o sobreexplotación de los recursos de uso común, con lo cual se observa un mayor control comunitario, mientras que el capital social de tipo *bridging* puede reducir esa vulnerabilidad de las personas haciéndolas menos susceptibles al castigo social, por lo que se reduce la capacidad de control de la comunidad en su conjunto.

No se puede omitir señalar que hay también posibilidades de tipo de capital social negativo (Portes y Landolt, 2000; Waldinger, 1995), que se origina principalmente cuando las actividades y acciones están encaminadas a satisfacer el interés exclusivamente individual o grupal sin reparar el impacto o las repercusiones que este tipo de actividades o acciones puedan generar al resto de la colectividad. Por tanto, la existencia de este capital social negativo sólo resulta útil para los integrantes del grupo, muchas veces mucho menor en número que el total de la sociedad en la cual se inserte. El tipo de confianza que se genera en esta clase de capital social se da con exclusividad entre los mismos miembros del grupo, por lo cual no da como resultado una participación cívica más amplia y no ocasiona lazos y vínculos generalizados que traigan consigo una confianza social. Ejemplos de capital social negativo pueden ser las mafias, el narcotráfico y las redes de delincuencia y trata de personas.

Para otros autores (Robinson, Siles y Schmid, 2003) el capital social negativo también está relacionado con los sentimientos de antipatía que puedan generarse en una sociedad determinada. Estos sentimientos pueden ser desatados por la inexistencia de puntos de coincidencia y de interés común, y pueden desembocar en conflictos económicos, de valores, políticos, de poder y de información. En otras palabras, este tipo de capital social negativo está más relacionado con el sentimiento de antipatía que pueda existir entre grupos de una misma sociedad, antipatía que ocasione a su vez rechazo, falta de cooperación, intereses divergentes, hostilidad, falta de responsabilidad cívica, falta de respeto institucional, desprecio y desconfianza generalizada entre grupos.

Por todo lo anterior, y partiendo del análisis territorial visto como una construcción social, así como una parte fundamental del patrimonio de sus habitantes, sería pertinente valorizar la importancia de las movilizaciones, coordinaciones y acciones que los actores locales van generando, encaminados a crear una visión responsable de la apropiación colectiva de los recursos del mismo territorio, así como de todas otras acciones dirigidas a estimular el desarrollo de las propias comunidades. Inclusive se ha llegado a utilizar el concepto de gestión social territorial (Linck, 2001; Baca, 2002), al tipo de acción colectiva que lleva por objetivo la necesidad de una construcción de procesos que permitan el desarrollo rural de forma sustentable.

A continuación se analizarán las formas de acción colectiva y de conformación de capital social que se han manifestado en una comunidad en específico: Tlalnepantla, Morelos, relacionadas con la producción de nopal.

PRODUCCIÓN Y COMUNIDAD. NOPAL Y TLALNEPANTLA

El nopal es tradicionalmente uno de los alimentos de mayor consumo en México. Reflejo de ello es la demanda del producto, que ha ido en aumento en los últimos años, sobre todo en zonas urbanas. Aunado a lo anterior, se ha incrementado la importancia medicinal que se le atribuye, debido principalmente a que disminuye la glucemia o azúcares.

El nopal es clasificado como una especie del género *Opuntia* de la familia botánica *Cactaceae*, asimismo se han reconocido diferentes especies que se desarrollan sobre todo en zonas áridas, semiáridas, cálidas y templadas.

Se pueden desarrollar desde el nivel del mar hasta cerca de 3 mil metros en algunos estados de la república (Pimienta, 1990).

La composición morfológica del nopal nos indica que son plantas carnosas, ya sean arbóreas o arbustivas, con una altura de entre uno y cinco metros, tallos o ramas oblongas también conocidas como pencas, de forma aplanada y de color verde, que al ser jóvenes se les conoce comúnmente como nopalitos. Presentan espinas grandes y pequeñas (ahuates) que caracterizan a las plantas adultas. En la parte superior de las pencas se forman flores de diversos colores (amarillas, rojas o purpúreas) y los frutos (tunas) presentan una forma ovoide y carnosa, de entre los tres y 12 centímetros, con distintos colores: verdes, amarillas, anaranjadas, rojas y purpúreas, y con numerosas semillas.

En México se ha utilizado ancestralmente el nopal: hay autores que sostienen que incluso fueron los primeros pobladores, hace más de 25 mil años, los que lo utilizaron como alimento en su desplazamiento de norte a sur por el matorral xerófilo de la Aridoamérica (Pimienta, 1990). Los mexicas le dieron una gran importancia en su concepción simbólica determinante en la fundación de México-Tenochtitlan, asimismo se estableció como un recurso de consumo básico durante sus peregrinaciones. El *nochtli*, como se le conoce en náhuatl tanto a la planta como al fruto, fue utilizado como plato frío condimentado con chile o mezclado con otras verduras como aguacate, chayotes, tomates, quelites, calabacitas; así como con animales: jabalí, conejo, pescado, jaiba, iguana, guajolote, tortuga, venado y con muchos insectos. La fruta de sabor dulce tuvo diversas denominaciones: *Cozonochtli* (tuna amarilla), *Tapatnochtli* (tuna roja escarlata), *Iztacnochtli* o *Tlatonochtli* (tuna blanca), *Xoconochtli* (tuna ácida), *Tzaponochtli* (parecida al zapote) y *Zacanochtli* (tuna silvestre de menor tamaño); y se empleaban como fruta seca, cocida o secada al sol; su pulpa fresca se machacaba y se utilizaba para preparar bebidas refrescantes o se mezclaba con pulque para darle mayor sabor, también era utilizada para producir miel de tuna, una bebida alcohólica mejor conocida como colonche, y una pasta llamada en la actualidad “queso de tuna” (Rojas, 1970; Sánchez, 1980).

En la actualidad, y con cientos de años de saber hacer y del manejo del nopal, su uso ha aumentado significativamente, tanto que diversos grupos lo consideran como uno de sus principales recursos; sus usos más significativos son la alimentación humana, alimento para animales (forraje), uso

en la formulación de medicamentos y, más recientemente, en la creación de productos para el cuidado estético. Para la alimentación humana se utilizan principalmente los tallos o ramas jóvenes, también denominados nopalitos tiernos, o el centro de las maduras, conocidos como “corazones de nopal”. Las pencas jóvenes de alrededor de 10 centímetros son muy valoradas en el arte culinario; para el uso terapéutico, de forraje y para algunos guisos para el consumo humano se suelen utilizar las pencas maduras.

La forma en la que se cosecha el nopalito puede ser de dos formas, por el medio manual, que consta en tomar la penca joven darle un giro de más de 90° para que se desprenda de la penca madre. Mediante este corte manual, la penca cortada suele dejar una pequeña porción en su base. La segunda forma de cosecha, que es también la más habitual, consiste en realizar un corte con un cuchillo desde la base de la penca joven, lo más pegado posible a la penca madre, intentando no dañar a esta última. Posteriormente se limpian con un cuchillo filoso las espinas y los ahuates, y prácticamente están listos para su consumo.

La producción de nopalitos en plantíos se concentra en el centro de la República Mexicana. Destacan los estados de Hidalgo (específicamente la comunidad de El Arenal con 80 por ciento de la producción estatal), el Estado de México (específicamente la comunidad de Otumba con 80 por ciento de la producción estatal), el Distrito Federal (específicamente la delegación de Milpa Alta con 99 por ciento de la producción de la capital), y el estado de Morelos (específicamente la comunidad de Tlalnepantla con 95 por ciento de la producción estatal).

En la Ciudad de México y la zona metropolitana se suele usar generalmente para el consumo humano la especie *Opuntia ficus-indica*, también conocida como nopal verdura, nopal pelón o nopal de Castilla, cuyo cultivo se desarrolla principalmente en la delegación Milpa Alta y más recientemente, aunque con mucha fuerza, en el norte del estado de Morelos y específicamente en la comunidad de Tlalnepantla.

Ubicada al norte del estado de Morelos y al sur de la Ciudad de México, se encuentra la comunidad de Tlalnepantla, conformada política y administrativamente por Tlalnepantla como cabecera municipal, tres ayuntamientos municipales (El Pedregal, El Vigía y Colinas de San Nicolás) y por tres fraccionamientos (Los Robles, El Calmil y Felipe Neri). El municipio se encuentra a una altura de 2,040 metros sobre el nivel del mar, cuenta con una extensión

territorial de 124.092 kilómetros cuadrados, lo que representa 2.5 por ciento del territorio total del estado de Morelos. El municipio de Tlalnepantla colinda con las comunidades morelenses de Totolapan, Tlayacapan y Tepoztlán, así como con la delegación de Milpa Alta del Distrito Federal y con el municipio de Juchitepec del Estado de México.

La comunidad de Tlalnepantla cuenta con un clima apropiado para el cultivo del jitomate, maíz, frijol, avena y algunas variedades frutícolas como la pera, el higo y la manzana, principalmente. Otra actividad económica, aunque en menor escala, que se desarrolla en el municipio es la cría de ganado bovino, caprino, porcino, ovino y caballar. Además de lo anterior existe en la comunidad la explotación forestal y la apicultura.

En cuanto a la tenencia de la tierra se refiere, un total de 7,812 hectáreas son propiedad federal, 5,633 hectáreas propiedad comunal y 706 propiedad ejidal.

La población total de Tlalnepantla cuenta con 6,636 habitantes, de los cuales 3,330 son hombres y 3,306 mujeres (INEGI, 2010) distribuidos de la siguiente manera: 3,872 habitan en Tlalnepantla, 1,338 en Felipe Neri, 832 en el Vigía, 507 en el Pedregal, 35 en el Fraccionamiento los Robles, 22 en el fraccionamiento el Calmil, nueve en Campo los Jagüeyes, ocho en Bosques de Morelos, siete en Campo Tepehuaxtitla, cuatro en Campo Cuauyeca, y dos en el fraccionamiento Hacienda Villa Campestre (INEGI, 2014). De esta población, 2,044 personas están en el rango de edad entre los 0 y los 14 años, 1,782 entre los 15 y 29 años, 2,169 entre los 30 y 59 años, y 641 tienen más de 60 años (INEGI, 2010).

El cultivo de nopal genera muchas fuentes de trabajo, por lo que se aprecia un índice muy bajo de migración; por el contrario, en la actualidad Tlalnepantla atrae migrantes de otras comunidades de Morelos e inclusive de otros estados, como Michoacán, Oaxaca y Guerrero, que van a radicar a Tlalnepantla por las ofertas de empleo que genera la cosecha del nopal.

Por todo lo anterior se puede apreciar que la principal actividad económica de Tlalnepantla consiste en el cultivo y venta del nopal, dejando en segundo término, y muy alejado del primero, el cultivo frutícola, en el que destaca el cultivo de aguacate y durazno.

Resulta pertinente realizar un breve análisis de la antropología política de la comunidad, para con ello conocer las formas en las que se han desarrollado las estructuras de poder en Tlalnepantla. Los estudios realiza-

dos por Roberto Varela y Claudio Lomnitz en las décadas de 1970 y 1980 (Varela, 1985a, 1985b, 1986a, 1986b; Lomnitz, 1982, 1992)⁴ constituyen un referente clave para comprender el modelo de las estructuras de poder actuales. En estos estudios se parte del análisis evolutivo, que toma en cuenta los inicios, en la década de 1920, de la reforma agraria en la región, en un escenario marcado por la disminución en más de 40 por ciento de la población, la paralización y la destrucción de gran parte de las actividades agrícolas e industriales, y la desarticulación de los territorios del contexto estatal y nacional, todo ello como consecuencia de los efectos de la Revolución de 1910.

En este escenario, a partir de 1920, se comienza a incrementar la población y con ello las actividades agrícolas e industriales, que inclusive llegan a tener cifras superiores a las existentes antes de la Revolución. Todo ello de la mano de un aumento del peso del poder de los gobiernos estatal y federal en las estructuras de poder locales. Sin embargo, se mantuvo un importante nivel de conservación de los mecanismos autorganizativos, enmarcados en las relaciones y formas tradicionales de poder de las comunidades, además de los ideales de autonomía y lucha heredados de la visión zapatista, que tuvieron gran impacto en la zona.

Tal es el caso de Tlalnepantla, donde la decisión de los pobladores, organizada a través de la asamblea comunal, continuó siendo el más importante mecanismo para la toma comunitaria de decisiones públicas. La intensidad de la actividad pública continuó siendo fuerte en cuanto a la frecuencia en la organización de asambleas y faenas (trabajos obligatorios) públicas (Varela, 1986), que no tienen un calendario preestablecido y se llevan a cabo cuando existe la necesidad de tomar una decisión o efectuar alguna acción, y que a partir de 1990 se fue apegando más a los tiempos de la actividad agrícola del nopal.

De lo anterior se desprende que tradicionalmente, y con gran peso en la actualidad, todas las decisiones que afectan a la comunidad son tomadas por medio de los comités, juntas y faenas barriales, y posteriormente discutidas, votadas y resueltas en la asamblea comunal, con lo que se conserva cierta autonomía política en cuanto a la toma de decisiones públi-

⁴Estos trabajos, aunque elaborados a mediados de los años ochenta, basan esencialmente las relaciones de poder en cuanto a la explotación de un recurso comunitario, el forestal, y aún no se registran avances ni modificaciones en las estructuras de poder relacionadas con el cambio productivo basado en la producción del nopal.

cas. Sin embargo, este tema se complejiza en cierta forma al tomar en cuenta otro punto relevante en la discusión de las aportaciones de los estudios de la antropología política del estado de Morelos, y en específico de Tlalnepantla, este tiene que ver con que a esta población se le otorga la categoría política de cabecera municipal, lo cual se relaciona con la delegación de poder por parte de las autoridades superiores del estado de Morelos, principalmente la del gobernador del estado, por lo que el presidente municipal de Tlalnepantla se encuentra entre dos poderes asignados, por un lado, el de las autoridades estatales superiores, por lo que su elección tiene que ser por medio de los parámetros establecidos por el Instituto Estatal Electoral-Morelos (IEE-Morelos), relativos a la inscripción de candidatos por medio de partidos políticos, participación en comicios democráticos, votación universal de candidatos, etcétera; el segundo de los poderes es el asignado por la comunidad, por medio de las tradicionales formas de decisión tomadas en la asamblea comunal en el centro del poblado con voto directo, ya sea “a mano alzada” o plasmando su voto en una pizarra. Todos estos elementos son esenciales para comprender la forma en la que se ha desarrollado la acción colectiva y la conformación de capital social relacionados con la productividad de nopal en la comunidad.

El segundo bloque, seguidores del candidato del PRI² en las elecciones municipales de 2003, lo conforman alrededor de 100 productores que cuentan con un total de 557 hectáreas y una producción de 47,500 toneladas anuales, este grupo no tiene acceso a los puntos de venta antes mencionados y sólo vende su producción a intermediarios que van directamente por el producto a la comunidad de Tlalnepantla, o bien lo venden a pie de carretera a intermediarios o “coyotes” que lo distribuyen a otras zonas de Morelos, e inclusive en otros estados de la República.

Debido a las diferentes formas que han tomado cada uno de estos bloques, no se pueden comparar ni en la organización de grupos, ni en la distribución y comercialización de la cactácea, pues mientras que el primero tiene mayores niveles de organización y apoyo gubernamental,³ el segundo

² Ganador de las elecciones del 6 de julio de 2003, quien superó en las urnas al candidato elegido por la asamblea comunal, y que posteriormente fue destituido por el Congreso del Estado.

³ Este apoyo gubernamental se da porque los presidentes municipales que ha tenido Tlalnepantla después del conflicto del año 2003 han sido los designados por la asamblea comunal, los cuales han apoyado los proyectos de los grupos organizados en el Consejo Municipal de Nopaleros de Tlalnepantla, sin tomar en cuenta a los productores que apoyaron a su líder y presidente municipal destituido.

tiene como característica la individualización más que a la asociación de los productores con respecto a la producción y venta del nopal.

Los grupos son los siguientes: Grupo 1 "Tlalnopalli", Grupo 2 "Emiliano Zapata Cuahutenco", Grupo 3 "Nopalers de Tlalnepantla", Grupo 4 "Solidaridad" y Grupo 5 "El Vigía". Estos grupos están asociados a su vez en un grupo mayor denominado Consejo Municipal de Nopalers de Tlalnepantla (Comunotla).

Además de estos grupos, existen asociaciones o subgrupos, como Nopalvida, con un número reducido de integrantes⁴ que se conformaron con la idea de darle un valor agregado a la producción de nopal. Nopalvida destaca entre estos grupos porque ha exportado parte de su producción hacia Estados Unidos y ha intentado establecer una agroindustria para su producción.

LA ACCIÓN COLECTIVA Y LA CONFORMACIÓN DE CAPITAL SOCIAL EN EL SURGIMIENTO DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO DEL NOPAL EN TLALNEPANTLA

En la comunidad de Tlalnepantla se desarrollaban diversas actividades agrícolas que en su mayor parte estaban destinadas a satisfacer las necesidades alimentarias de la propia comunidad. Se producía maíz, frijol, trigo y tomate verde para el autoconsumo y los excedentes se vendían en el mercado local e inclusive en los mercados de las comunidades vecinas. Los principales cultivos comerciales eran jitomate y avena, así como una importante producción frutícola entre cuyos productos destacaban el durazno y el aguacate. Sin embargo, la principal actividad económica era la explotación forestal.

Por medio de la recopilación de información de fuentes orales se logró conocer que los primeros registros de la producción de nopal en la comunidad se dan a principios de la década de 1980. Sin embargo, la delegación de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa) en Morelos, maneja las estadísticas de la producción de nopal a partir de 1990. A partir de 1998 se da un aumento muy significativo y ocurre

⁴Todos los integrantes de estas asociaciones o subgrupos forman parte de los otros cinco grupos de producción rural.

un cambio en relación con las actividades económicas de la comunidad: el monocultivo del nopal se extendió de una superficie sembrada de dos hectáreas con valor de la producción de 12 mil pesos anuales en 1990, a una superficie de 2,582 hectáreas con valor de la producción de más de 270 millones de pesos en 2008,⁵ como consecuencia del aumento de los precios y de la productividad. Con este cambio se ha reducido considerablemente la producción de otros productos que se cultivaban en la comunidad, como es el caso del frijol (que inclusive llegó a desaparecer), maíz, avena, tomate verde y trigo. Si comparamos el aumento de la producción del nopal con el decremento de la producción de los otros cultivos, nos podemos dar cuenta de la magnitud del fenómeno productivo ocurrido en la comunidad en los últimos 20 años.

Para entender los cambios ocurridos en la comunidad, es necesario retomar los acontecimientos relacionados con la normatividad y con la política ambiental del país, así como con la participación de la administración pública en la estructuración y vigilancia de zonas bajo conservación ecológica.

El municipio de Tlalnepantla, junto con los municipios de Huitzilac, Tepoztlán y Tetela del Volcán, todos ellos ubicados al norte del estado de Morelos, conforman una franja de bosque templado que corre de oriente a poniente, que inclusive rebasa las fronteras del estado para extenderse también en el Estado de México. En esta zona se pueden encontrar especies de pino, encino y oyamel. A partir de la década de 1930, la existencia de estos amplios bosques, junto con el valor paisajístico que representaban, fueron objeto de la implementación de políticas gubernamentales de conservación, reflejadas en los decretos de 1936, por el que se crea el parque nacional Lagunas de Zempoala, localizado al noroccidente de los municipios de Huitzilac, Morelos, y Ocuilan, Estado de México, y 1937, por el que se crea el parque nacional El Tepozteco, que se extiende a lo largo del territorio del municipio de Tepoztlán.

En 1988, estos dos parques quedaron fusionados por medio de un área de conservación más extensa, que se denominó Corredor Biológico Chichinautzin, que además de las comunidades antes mencionadas, comprendía territorios de otros municipios como Cuernavaca, Yautepec, Jiutepec, Tlayacapan, Totolapan y Tlalnepantla. La extensión de los dos parques, de un

⁵ Con datos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), con información de las delegaciones de la Sagarpa del mes de octubre de 2010.

total de 28,790 hectáreas, más la extensión del reciente Corredor Biológico Chichinautzin, 37,302.40 hectáreas, sumaron un total de 66,092.40 hectáreas de protección de flora y fauna, cifra que representa 13.3 por ciento del territorio total del estado de Morelos.

Este desarrollo de las políticas de protección del ecosistema del área, y principalmente la mayor amplitud e injerencia de las políticas de protección forestal, originaron que los habitantes de Tlalnepantla, acostumbrados por muchos años a la obtención de dinero por medio de la explotación forestal,⁶ se vieran en la necesidad de buscar nuevos caminos para la obtención de recursos. Uno de estos caminos se tradujo en el desarrollo exponencial de la producción del nopal que impactó el paisaje de la comunidad y trajo consigo otros cambios en la organización social y productiva, apareciendo nuevos escenarios tanto de cooperación como de conflicto, relacionados con la reestructuración de las relaciones de poder local.

Uno de los elementos que dan cuenta del surgimiento de nuevos espacios de cooperación puede ser el de la conformación de grupos de producción rural de nopal, que tienen sus orígenes en otras manifestaciones de acción colectiva previas en la comunidad. Debido a la propiedad comunal de gran parte de la extensión de la tierra, los habitantes de los barrios que conforman a la comunidad decidieron aprovechar las oportunidades gubernamentales de los programas de la Subdirección de Actividades Productivas, puestas en funcionamiento en la presidencia de Luis Echeverría Álvarez (1970-1976), que tenían por objetivo desatar procesos productivos en el medio rural mediante el impulso de la conformación de cooperativas rurales; así pues, y con la experiencia de algunas actividades colectivas, sobre todo en temas de educación, que habían tenido lugar en Tlalnepantla,⁷ un grupo de alrededor de 100 habitantes decidieron proponer la formalización de

⁶No es posible dar cifras concretas de los ingresos de la comunidad por concepto de explotación forestal, pues prácticamente la totalidad de esta práctica se realizaba de forma clandestina, sin permisos gubernamentales. Sin embargo, en muchas de las entrevistas realizadas se menciona que la tala de árboles representaba una de las fuentes más importantes de ingresos de los pobladores, llegando a significar cerca de 70 por ciento de la actividad económica del municipio.

⁷Como el "Proyecto comunitario para la educación de los adultos" (1969), en coordinación con el Centro de Estudios y Medios Avanzados de la Educación de la Secretaría de Educación Pública; o el "Proyecto de la parcela escolar" (1971), que tenía por objetivo reafirmar los lazos y los vínculos entre las personas que tomaban los cursos de educación para adultos, así como utilizar algunas partes de los patios de la escuela comunitaria para sembrar algunos productos agrícolas.

una cooperativa, en el año de 1974, para la producción de avena en territorios no utilizados de la zona más alta de la comunidad. Por medio de esta organización colectiva se logró el financiamiento de un tractor, una empacadora de avena y un crédito para la puesta en marcha del proyecto.⁸ Los resultados relacionados con la operación monetaria fueron exitosos para el proyecto, por lo que se logró pagar el crédito así como cubrir los costos porcentuales que les correspondía cubrir de los pagos de la maquinaria. Esta experiencia sentó bases ejemplares relacionadas a la utilidad del proceso organizativo para alcanzar objetivos comunes,⁹ y aunque a la postre la organización de la avena entró en crisis y desmantelamiento, se desencadenó una profunda reflexión autocrítica entre los cooperativistas, lo que permitió posteriormente el surgimiento de nuevas organizaciones, como las sociedades de producción de nopal. El porqué del nopal, se puede contestar por las estrechas relaciones y vínculos familiares y de compadrazgo entre habitantes de Tlalnepantla y comuneros y ejidatarios de la delegación Milpa Alta, de la Ciudad de México; además de que el clima y el tipo de suelo resultaron propicios para la producción de esta cactácea.

A partir de la formación de grupos de producción rural, en la actualidad muchas de las actividades sociales de la comunidad son abordadas y realizadas en el seno de los trabajos al interior de los grupos, como ejemplo están la organización de las fiestas de los barrios, la fiesta general de Tlalnepantla, la postulación y elección del candidato que ocupará la presidencia municipal, así como los puntos más importantes que tocará la agenda pública gubernamental.

En Tlalnepantla existen 505 productores de nopal, los cuales cuentan con un total de 2,582 hectáreas cultivadas de esta cactácea, lo que representa cerca de 50 por ciento del total de las hectáreas de propiedad comunal. Se tiene una producción de alrededor de 250 mil toneladas anuales.¹⁰

⁸Las instancias financiadoras fueron: la Casa de los Estados, adscrita a la Secretaría de la Presidencia; la Secretaría de Presupuesto; y el Fideicomiso Instituido en Relación con la Agricultura, del Banco de México (FIRA).

⁹Posteriormente, manejos indebidos de algunos directivos de la cooperativa, entre los que destacan el accidente en carretera del tractor que era utilizado sin autorización por uno de los dirigentes y la renta de la empacadora a otros productores de avena de la región, por parte de otro de los directivos, originaron una fuerte crisis en la misma, que condujo a su desmantelamiento por decisión de sus integrantes. (Para mayor información de esta cooperativa véase Urreta, 2007.)

¹⁰Estos datos son del año 2008, año en que se hizo el corte de análisis.

Para comprender la conformación de los bloques de productores de nopal en la actualidad, es importante tener en cuenta un conflicto ocurrido en el municipio en el año 2003, pues debido a este conflicto se estructuraron nuevas relaciones tanto sociales como productivas.

Los comicios electorales llevados a cabo en Tlalnepantla el 6 de julio de 2003 fueron particularmente turbulentos desde el proceso de inscripción de candidatos, ya que diversos partidos políticos no respetaron la decisión generada en la asamblea comunal y registraron ante el IEE-Morelos a otros candidatos designados por los comités estatales de los propios partidos políticos. De esta forma, además del candidato electo por la asamblea comunal y registrado ante el IEE-Morelos por el partido Fuerza Ciudadana, se registraron 10 candidatos más, entre ellos Elías Osorio Torres (alias “La Zorra”) por el Partido Revolucionario Institucional, quien ya había sido presidente municipal en el periodo 1994-1997, y que al finalizar el proceso electoral 2003 resultaría nuevamente ganador de los comicios para ocupar la presidencia municipal. Los pobladores inconformes porque no se había respetado la voluntad expresada en la asamblea comunal, nombraron a una comisión que se encargaría de hacer las gestiones pertinentes para obtener una audiencia con el gobierno estatal a fin de que se les restituyeran sus derechos. A partir de ese momento se iniciaron una serie de acciones para exigir, de forma pacífica, una expedita solución al conflicto de la comunidad, tales como la elaboración de una petición específica al Congreso local para decretar la desaparición de poderes en el municipio y la intervención del gobierno estatal en la mediación del conflicto. El 5 de enero de 2004 se dieron por terminadas las negociaciones y el 11 del mismo mes se instaló un Consejo Popular Autónomo de Tlalnepantla, que se autoerigió como única instancia de gobierno encargada de la administración de los asuntos públicos, declarando con ello la autonomía del municipio. Tres días después de la instalación del Consejo Popular Autónomo se suscitaron los acontecimientos más violentos, ocurridos en la madrugada del 14 de enero, cuando un grupo de personas seguidoras del candidato ganador de los comicios,¹⁴ Elías Osorio, se reunieron afuera de la iglesia principal de la comunidad para planear la recuperación de los poderes municipales, lo que originó el enfurecimiento de los pobladores que apoyaban el movimiento popular autónomo, lo que causó a su vez un serio enfrentamiento con palos y piedras entre las

¹⁴A este grupo de personas se les conoce en el poblado como “las zorras”, por el apodo de Elías Osorio Torres “la Zorra”.

partes, que cobró la vida de una persona. Posteriormente hicieron presencia alrededor de 800 elementos de la policía estatal, los cuales chocaron con los integrantes del movimiento popular, desatando así un enfrentamiento de grandes dimensiones y dejando como saldo un número no revelado de heridos, 24 detenidos, entre los que se encontraban una mujer y dos menores de edad, y alrededor de una centena de órdenes de aprehensión, lo que orilló a muchas personas y familias a huir, en primera instancia, a las montañas de la comunidad y posteriormente a las delegaciones políticas del sur de la Ciudad de México. Finalmente, y con una presión muy fuerte por la inestabilidad política y social del municipio, el conflicto desembocó en que el 26 de mayo de 2004 el presidente municipal electo Elías Osorio Torres fuera destituido por resolución de la XLIX Legislatura del Congreso del Estado.

Debido a este conflicto y a la ruptura subsecuente de lazos de confianza originados en el pueblo a partir del año 2003, se conformaron dos bloques sociales y de productores totalmente separados en la cadena producción-distribución-venta, que son los siguientes:

Un bloque de 405 productores, asociados a su vez en cinco grupos de producción rural, que cuentan con 2,025 hectáreas de producción y una producción anual de 202,500 toneladas anuales de nopal; estos grupos tienen acceso exclusivo a la venta de la cactácea en el centro de acopio del pueblo y tienen permisos para vender su producción en la Central de Abastos de la Ciudad de México (CEDA). Cabe señalar que la totalidad de los productores de este primer bloque participan y respetan los resultados políticos alcanzados a través de las dinámicas de usos y costumbres, incorporando a sus candidatos a partidos políticos para con ello formalizar los lineamientos establecidos por el Instituto Federal Electoral (IFE) y contender en los procesos electorales locales.

ENTRE LA COOPERACIÓN Y EL CONFLICTO DE LA ACCIÓN COLECTIVA DE LOS PRODUCTORES DE NOPAL EN TLALNEPANTLA

Es oportuno debatir más ampliamente el tema de la acción colectiva que se ha generado entre los productores de nopal en la comunidad de Tlalnepantla, toda vez que puede representar una de las ventajas más importantes del

caso, así como una limitante para el desarrollo territorial más amplio de la comunidad en su conjunto. Con respecto a la ventaja, se puede decir que gran parte del cúmulo de logros y perspectivas a futuro sobre la producción de nopal ha sido posible gracias a la coordinación y acción colectiva de un importante número de actores sociales vinculados a la producción de nopal, como ejemplo de ello se pueden mencionar algunos logros específicos, como la formación de grupos de producción rural, la obtención de financiamientos públicos, la obtención de asesorías públicas y privadas, la entrada y consolidación de venta de la producción a mercados especializados como el Mercado de Flores y Hortalizas de la Central de Abastos de la Ciudad de México, la venta de la mercancía a otras partes del mundo, principalmente Estados Unidos, la obtención de recursos para la construcción del centro de acopio ubicado en la comunidad y, más recientemente, la obtención de recursos para la construcción de una planta agroindustrial del nopal y recursos para un proyecto de desarrollo turístico.

Esta acción colectiva, que puede ser analizada entre los productores de nopal al interior de la comunidad, comienza a extenderse con iniciativas de cooperación con otros productores de diferentes territorios de la zona centro del país. El inicio de la colaboración conjunta con estos productores se dio, en primer lugar, por la venta de su producción en la CEDA, ya que encontraron útil estar unidos para defender la comercialización de su producto, así como para que sus demandas hacia las autoridades del mercado tuvieran un mayor impacto en la medida que representan un conjunto de productores. Por lo anterior se está consolidando un grupo amplio de productores agrícolas que incluye, además de los productores de los cinco grupos de producción rural de nopal de la comunidad de Tlalnepantla, a los productores de brócoli, lechugas y hortalizas varias de la Unión de Productores y Comerciantes de San Andrés Mixquic, de la delegación Tláhuac del Distrito Federal; los productores de lechugas de la Unión de Productores y Comerciantes de Verduras y Hortalizas de San Gregorio Atlapulco, de la delegación Xochimilco del Distrito Federal; los productores de betabel, haba, alcachofa y nabo de la Unión de Productores y Comerciantes de Santa María Jajalpa, municipio de Tenango del Valle del Estado de México; los productores de col, apio, nabo, lechuga, alcachofa, coliflor, cebolla y manzanilla, entre otros, de la Unión Campesina San Isidro de los Reyes de Juárez del estado de Puebla; y finalmente con la Sociedad de Productores de Rábano de Actipan de Morelos del estado de Puebla.

Sin embargo, a la par de todos los logros alcanzados a través de la acción colectiva por los productores de nopal de Tlalnepantla, hay diversos elementos en la forma en la que se ha venido desarrollando ésta que limitan un desarrollo más amplio que pueda beneficiar a toda la comunidad en su conjunto. El primer elemento que se debería tomar en cuenta en este sentido, es el conflicto de la comunidad del año 2003, ocasión en la que, como se comentó anteriormente, se modificaron las relaciones de participación no sólo vinculadas con la producción de nopal, sino con las relaciones dentro de la sociedad de la comunidad, donde algunas familias quedaron divididas por visiones encontradas en relación con el conflicto, como lo demuestra el siguiente testimonio de un poblador de la comunidad:

Pues el problema del año 2003 sí nos pegó muy feo a todos los habitantes de Tlalnepantla, pero no crea que nada más se quedó ahí el asunto. No, para nada, después del problema siguió habiendo malos entendidos entre los de aquí, con decirle que yo le dejé de hablar a un hermano que apoyó a las zorras y luego también a una hermana que su marido es zorra también. Pues ya por eso ya tiene muchísimo tiempo que no nos podemos reunir la familia entera. Y no crea, la verdad es que sí duele, pues mi mamá y mi papá ya son gente grande, y pues claro que les gustaría ver a la familia reunida, pero eso no sé si pueda llegar a ser posible ya, le digo que no nos quieren hablar por nada del mundo.

Otro problema en relación con la acción colectiva puede ser analizado a partir de las diferencias entre los beneficios con los que cuentan o son acreedores los distintos grupos de producción de nopal. El ejemplo más claro de este punto puede ser observado en el desigual ingreso para la venta de la producción de nopal a la CEDA, pues como vimos en el desarrollo de las entrevistas, y aunque todos los productores cuentan con acreditación para la venta en este mercado, sólo los dos primeros grupos tienen acceso para la venta en la zona de galeras (dentro de la CEDA), mientras que los restantes tres sólo tienen autorización para vender en la zona de banquetas, lo que les representa muchos problemas en cuestión de horarios y de clima. Este punto es tocado reiteradamente por los integrantes de los grupos tres, cuatro y cinco, pues ven con muy malos ojos que, aunque todos son productores del mismo pueblo y están unidos en diversas actividades y luchas, son excluidos de la posibilidad de vender en las mismas condiciones que sus

compañeros de los dos primeros grupos. Ante este problema, y conscientes de que no todos los grupos podrían tener cupo al interior de la CEDA, existe la iniciativa de los tres últimos grupos de hacer un tipo de venta aleatoria, que rote mes con mes la posibilidad de acceso a zona de galeras, sin embargo, como es de esperarse, se han encontrado con la negativa de los dos primeros grupos.

Un problema más que puede ser observado en las formas de acción colectiva desarrolladas por los productores de nopal de la comunidad de Tlalnepantla lo representa el hecho de la “defensa de su mercado”, que se traduce en la negación total para que otros productores de nopal accedan a la posibilidad de vender su producto en la CEDA. En algunas ocasiones, al percibir la entrada de otros productores que ofrecían el nopal en ese mercado, han llegado inclusive a cerrar todos los accesos de la CEDA para paralizar el movimiento de la misma y con ello expresar su rotundo rechazo a la posibilidad de competencia, acciones que son apoyadas por el grupo amplio de productores de la zona centro del país que se mencionó anteriormente.

Esta negativa a la posibilidad de competencia ha llevado a los productores de nopal a ver con malos ojos la producción de nopal en otras comunidades de Morelos, con la argumentación de que ellos tuvieron la idea de dedicarse al cultivo de este producto, mientras que los otros sólo quieren imitarlos debido al éxito económico que han tenido. Sin embargo, y pese al descontento de los productores de nopal de Tlalnepantla, el cultivo se ha extendido ampliamente en otros municipios, sobre todo los vecinos a Tlalnepantla.

Por otro lado, el ejemplo específico de la comunidad de Tlalnepantla que puede ilustrar la temática de la explotación de los recursos de uso común es la tala de árboles, en la actualidad ya no con el objeto de obtener recursos de la propia madera, sino de la expansión del territorio para la plantación de nopal. Como se mencionó anteriormente, en diversas ocasiones los productores realizaron este tipo de prácticas, sin embargo, cuando autoridades competentes del cuidado medio ambiental de la zona intentan sancionar estas actividades, el conjunto de productores vinculados a los grupos de producción rural salen a la defensa de las personas que estén siendo acusadas, con el argumento de que “todo tiene fines políticos y que estos castigos sólo representan represiones autoritarias que son secuela de los problemas en la

comunidad del año 2003". En este sentido, el tema del establecimiento de reglamentos y normatividades de defensa de las zonas protegidas está parcialmente solucionado, sin embargo, ahora el reto frente a la protección medioambiental debe ser el de arraigar en las nociones internas de los productores de nopal la importancia que tiene el cuidado medioambiental, pues bien pueden existir los preceptos normativos de su defensa, pero sin que sean respetados por no representar ventajas para aquellos que los tienen que cumplir. Parte de la solución a este dilema podría estar vinculada con la difusión, mediante talleres conferencias y cursos, de la importancia que cobra el respeto medioambiental y la explotación razonada de los bienes de uso común.

Con respecto al tipo de capital social que se ha generado en la comunidad de Tlalnepantla, se pueden distinguir algunas características del tipo de capital social *bonding*, pues además de tratarse de pueblos originarios con grandes raíces de parentesco, comparten cosmovisiones y entendimientos comunes. Sin embargo, como se pudo observar en el conflicto del año 2003, estos lazos, hasta entonces sólidos, pueden modificarse seriamente por la confrontación, en este caso, de ideas y beneficios de la actividad económica de la comunidad, que se relaciona más con el tipo de capital social *linking*.

El tipo de capital social *linking* es el que más se asemeja al manifestado en la comunidad de Tlalnepantla, pues se encuentran muchos elementos de compañerismo, respeto y formación de compromisos mutuos, que les puedan dar cierta tranquilidad a los productores de que se logrará la consecución de sus intereses a corto o mediano plazos. Sin embargo, es interesante que este tipo de capital social haya sobrepasado en algunos casos las relaciones y vínculos más fuertes, como los familiares, pues como se ha mencionado, en algunos casos la división generada por el conflicto separó a familias por las visiones encontradas que tenían sobre el problema. Este tipo de capital social que se da en la comunidad más de tipo de vínculos es nutrido por los planes y proyectos comunes, así como por la unificación de criterios sobre cuál será el mejor futuro de la producción de nopal de la comunidad.

De igual forma, se pueden encontrar en la comunidad ciertos rasgos del capital social negativo entre los grupos en conflicto que se formaron a partir del año 2003, pues se aprecia entre ellos una falta de disposición a llegar a acuerdos y a participar en acciones que les generen beneficios

mutuos, al contrario de ello, se pueden distinguir acciones destinadas a la exclusión y separación más profunda entre los mismos.

De lo anterior se desprende que si bien los productores asociados en los grupos de producción de nopal de la comunidad han generado, mediante la acción colectiva, una determinada habilidad por la cual obtienen recursos a través de las propias redes y de algunas otras estructuras sociales, los mismos productores han establecido mecanismos de cierre de oportunidades de éxito para terceros.

En este sentido, para llegar a lograr un desarrollo territorial más amplio y homogéneo en la comunidad de Tlalnepantla, es fundamental que se logren acuerdos más amplios que permitan la inclusión del mayor número de actores posibles, tomando en consideración que lo más importante es la comunidad, por lo que por más que existan visiones encontradas con relación a ciertos aspectos, el fin último debe ser el enfocado al desarrollo de la toda la comunidad.

Existen indicios de que con el tiempo se empieza a ver una recuperación en el tejido social y en las formas en las que interactúan los habitantes de la comunidad, en las últimas visitas a campo realizadas a principios del año 2014, se podía percibir un ambiente menos tenso que en los años previos. Inclusive en las últimas conversaciones con algunos de los productores de la comunidad, mencionaron:

Ahora empiezo a ver un cambio para bien en la comunidad. El otro día venía caminando por una de las calles que son identificadas con las zorras, y mi sorpresa fue que personas que antaño ni siquiera me volteaban a ver, y en caso de que lo hicieran no era precisamente para saludarme, en esta ocasión me saludaron muy atentamente, parecía que en verdad les salía del corazón.

CONCLUSIONES

El estudio empírico desarrollado en la comunidad de Tlalnepantla mostró que la organización social proporciona un marco de acción proclive a la reorganización productiva y la generación de formas novedosas en la que los individuos se apropian y se relacionan con su ambiente y el paisaje, por lo cual resultan fundamentales elementos como la asociación, la conformación de grupos, la acción colectiva y la organización.

Existen características propias del enfoque de los Sistemas Agroalimentarios Locales que se encuentran presentes en esta comunidad, tales como la apropiación y el manejo de los recursos locales (ambientales, culturales y sociales), la puesta en valor de ciertos activos intangibles, como la solidaridad y la confianza, que permiten la organización social.

De igual forma, existen elementos muy considerables que frenan las potencialidades del caso, como la poca identificación de la producción con el territorio, el no muy “amigable” manejo ambiental de la producción y los conflictos ocasionados por la lucha de intereses particulares sobre los generales de la población, lo que a fin de cuentas dificulta en gran medida una gobernanza de los procesos a nivel territorial. A lo anterior se le pueden agregar el debilitamiento institucional y la poca efectividad de las políticas públicas para el desarrollo, lo que genera un ambiente de desconfianza entre el gobierno y los pobladores del municipio.

FUENTES CONSULTADAS

- BACA, J. (2002), “La acción colectiva: base del desarrollo sustentable”, Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción.
- BAYLIS, K., Y. Gong y S. Wang (2010), “Bridging vs. Bonding Social Capital and the Governance of Common Pool Resources”, *Selected Works*. From the Selected Works of Kathy Baylis Library.
- BOURDIEU, P. (2004), “El capital social. Apuntes provisionales”, *Zona Abierta*, núm. 94-95.
- COLEMAN, J. S. (1988), “Social Capital in the Creation of Human Capital”, *The American Journal of Sociology*, vol. 94, S95-S120.
- DEMSETZ, H. (1967), “Towards a Theory of Property Rights”, *American Economic Review* 62 (2), pp. 347-359.
- DURSTON, J. (2000), “¿Qué es el capital social comunitario?”, *Serie Políticas Sociales* 38, CEPAL.
- (2001), “Capital social-parte del problema, parte de la solución”, ponencia presentada en la Conferencia Regional sobre Capital Social y Pobreza, CEPAL, Universidad del Estado de Michigan, Santiago de Chile, 24-26 de septiembre.
- FLORES, M. y F. Rello (2004), “Capital social: virtudes y limitaciones”, ponencia presentada en la Conferencia Regional sobre Capital Social y Pobreza, CEPAL, Universidad del Estado de Michigan, Santiago de Chile, 24-26 de septiembre.

- FLORES, M. y F. Rello (2002), *Capital social rural. Experiencias de México y Centroamérica*, México, CEPAL, UNAM, Plaza y Valdés.
- FOX, J. (1996), "How Does Civil Society Thicken? The Political Construction of Social Capital in Rural Mexico", *World Development* 24 (6).
- FUROBOTN, E. H. y S. Pejovichm (1972), "Property Right and Economic Theory: A Survey of Recent Literature", *Journal of Economic Literature* 10, pp. 1137-1162.
- GORDON, S. y R. Millán (2004), "Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas", *Revista Mexicana de Sociología*, año 66, 4, octubre-diciembre, pp. 711-747.
- HARDIN, G. (1968), "The Tragedy of the Commons", *Science* 162, pp. 1243-1248.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2010), *Censo de población y vivienda 2010*, disponible en <http://www.inegi.org.mx/sistemas/mexicocifras/default.aspx?src=487&ent=17> consultada el 21 de agosto de 2011.
- (2011), "Catálogo General de Localidades 2011-Tlalnepantla, Morelos", disponible en <http://cat.microrregiones.gob.mx/catloc/default.aspx?tipo=clave&campo=loc&valor=17023&varent=17&varmun=023> consultada el 21 de agosto de 2011.
- LAZOS, E. y L. Paré (2000), "Miradas indígenas sobre una naturaleza entristecida: percepciones ambientales entre nahuas del sur de Veracruz", México, IIS-UNAM, Plaza y Valdés.
- LINCK, T. (2001), "La gestión social de los territorios, piedra angular de las nuevas ruralidades", ponencia presentada en la Conferencia en la MCDRR, UACH, México, junio.
- LOMNITZ, C. (1982), *Evolución de una sociedad rural*, México, Fondo de Cultura Económica.
- (1992), *Exits from the Labyrinth: Culture and Ideology in the Mexican National Space*, University of California Press.
- LUHMANN, N. (1971), *Soziologische Aufklärung. Aufsätze zur Theorie sozialer Systeme*, Opladen.
- (2005), *Confianza*, Barcelona, Anthropos, Universidad Iberoamericana, México, Instituto de Sociología, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- MUCHNIK, J. y D. Sautier (1998), *Systèmes agro-alimentaires localisés et construction de territoires*, ATP-CIRAD.
- OSTROM, E. y T. K. Ahn (2001), "A Social Science Perspective on Social Capital: Social Capital and Collective Action", *Informe de la Reunión de Trabajo en Teoría Política y Análisis Político*, Bloomington, Indiana University Press.
- PIMIENTA, B. E. (1990), *El nopal tunero*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara, CECSA.
- PORTES, A. y P. Landolt (2000), "Social Capital: Promises and Pitfalls of its Role in Development", *Journal of Latin American Studies* 32.

- PUTNAM, R. D. (2000), *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, Nueva York, Touchstone.
- , R. Leonardi y R. Y. Nanetti (1993), *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton.
- ROBINSON, L., M. Siles y A. Schmid (2003), "El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro", en R. Atria y M. Siles, *Capital social y reducción de la pobreza: en busca de un nuevo paradigma*, CEPAL.
- ROJAS, B. (1970), *El nopal*, CONAFRUT, SARH.
- SÁNCHEZ, A. (1980), "Propuesta del área de alimentos del Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo al Sistema Alimentario Mexicano", Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo.
- Secretaría de Agricultura Ganadería Desarrollo Rural Pesca y Alimentación (Sagarpa), Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), disponible en <http://www.siap.gob.mx/> consultada el 15 de octubre de 2010.
- URRETA, A. (2007), "Una experiencia colectiva de resistencia y autonomía: Tlalnepantla, Morelos, 1976-2006", tesis de maestría, Universidad Autónoma Metropolitana, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Unidad Xochimilco.
- VARELA, R. (1985a), "Estructuras de poder en Morelos", *Relaciones* VI, 21, pp. 5-33.
- (1985b), "Antropología política del estado de Morelos", *Serie de Disertaciones Doctorales* 5, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- (1986a), "Estructuras de poder en comunidades de Morelos", en J. Padua y A. Vanneph (coords.), *Poder local, poder regional*, México, El Colegio de México, CEMCA, pp. 144-163.
- (1986b), "Democracia emergente y estructuras de poder en el estado de Morelos", *Nueva Antropología* IX, 31, pp. 49-62.
- WALDINGER, R. (1995), "The 'Other Side' of Embeddedness: A Case Study of the Interplay between Economy and Ethnicity", *Ethnic and Racial Studies*, 18, pp. 555-80.
- WOOLCOCK, M. (1998), "Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework", *Theory and Society* 27.

La tipicidad y genuinidad de los quesos en México, dos conceptos en desarrollo

Fernando Cervantes Escoto*

Abraham Villegas de Gante**

RESUMEN

En esta ponencia se discuten dos conceptos claves para la revalorización de los quesos artesanales mexicanos: la genuinidad y la tipicidad. Se discute la genuinidad y se apunta a los rasgos esenciales de los quesos auténticos; se señala que se han identificado unas 40 variedades, entre las que destacan el queso asadero, el Chihuahua y el Cotija. Se aborda el concepto de tipicidad y sus dimensiones: el producto, las prácticas de elaboración y su representación sociocultural. Se pone de relieve la relación producto-territorio, la tradición y la historia como fuentes de tipicidad. Finalmente, se enfatiza en la necesidad de revalorizar los quesos mexicanos genuinos porque constituyen un patrimonio cultural y contribuyen al desarrollo local. La caracterización de éstos destaca su genuinidad y tipicidad, y podría favorecer la construcción de una figura de protección, por ejemplo, una marca colectiva con referencia geográfica o una denominación de origen, que permita asegurar una producción sostenida y su preservación.

INTRODUCCIÓN

El modelo predominante de agricultura en los países industrializados, la denominada economía agroalimentaria, establece una clara diferenciación

*Profesor-investigador del CIESTAAM, Universidad Autónoma Chapingo.

**Profesor-investigador del Departamento de Ingeniería Agroindustrial, Universidad Autónoma Chapingo.

desde el punto de vista de la producción de alimentos, entre el aporte de materias primas al sistema por parte de los agricultores, y la industria agroalimentaria de transformación, que busca suministrar a los consumidores una serie de alimentos de consumo directo masivo, de calidad estándar y al precio más bajo posible.

Otra consideración que puede hacerse respecto al modelo agroalimentario actual es que el desarrollo tecnológico que ha hecho posible esta situación se ha producido con frecuencia a costa de transgredir leyes elementales de la naturaleza. Por otra parte, la producción en masa que ha permitido satisfacer las necesidades alimenticias con un alto grado de homogeneidad en los productos, ha conducido en numerosos países de economías desarrolladas a producciones excedentarias.

Pero la evolución contemporánea del sector agroalimentario ha generado también incertidumbres sobre las “calidades” de los productos intercambiados a todos los niveles de las cadenas agroalimentarias, hasta llegar a los consumidores. La complejidad adquirida por el sector agroalimentario hace que la estrategia particular que juega cada eslabón de la cadena tenga un impacto sobre la calidad, aunque su papel concreto no concierna explícitamente a ella. El conjunto de las estrategias o conductas de los actores en cada eslabón, tanto a nivel individual como colectivo, tiende a realzar esta incertidumbre. De esta forma Sylvander y Melet (1992) sostienen que la calidad se ha convertido en uno de los ámbitos donde se regulan en mayor medida los comportamientos económicos.

La urbanización ligada al desarrollo económico que se produjo a partir del siglo XIX y el florecimiento de cadenas agroalimentarias “largas” alejaron a la producción del consumidor final, al tiempo que las operaciones que intervienen en cada producto se han multiplicado progresivamente. Más recientemente, con la irrupción del proceso de industrialización del sector agroalimentario, la evolución se ha visto acompañada de una diversificación de las prácticas técnicas y comerciales. Esta industrialización ha estado ligada en forma diferente, según las diversas cadenas agroalimentarias, a un gran incremento de tecnologías de transformación, de estabilización y de presentación de productos, que se han desarrollado superponiéndose a las estructuras preexistentes y dando lugar a una compleja configuración en la que coexisten muy diversas tecnologías, productos, estructuras de empresa, y modos de producción y de distribución.

Desde las décadas de 1960 y 1970, la gran distribución se vuelve dominante y ejerce un impacto sobre la calidad de los productos y las condiciones de las transacciones, al tiempo que juega un papel activo en la orientación de las estrategias de los fabricantes (Sylvander y Melet, 1992).

En cuanto a las incertidumbres sobre las "calidades" que se han mencionado, históricamente se ha percibido la necesidad de combatir la incertidumbre sobre el origen de los bienes alimenticios, como lo demuestra la mención al origen y las marcas de productores utilizadas recientemente.

Pero el fenómeno de fondo a este respecto es la saturación de mercados agroalimentarios que ha determinado un cambio en las condiciones de competencia desde el principio de los años setenta. Las empresas, sobre el eje de la calidad, se han visto abocadas a modificar sus relaciones con el mercado. La industria alimentaria, después de una primera fase de crecimiento intensivo, ha pasado a una fase de flexibilidad en la que la incertidumbre sobre la calidad juega un papel central. A este respecto hay que considerar tres fenómenos: la elevación de los estándares de calidad medibles en los productos; la diversificación de los productos y de los segmentos de mercado bajo la influencia de numerosas innovaciones tecnológicas y comerciales y, a nivel de la gestión de empresas, la consideración en las condiciones de competitividad, de la relevancia de los costos de "no calidad", la organización de recursos humanos y la flexibilidad de la gestión.

En relación con esta evolución, los poderes públicos han adoptado políticas de especificación oficial de la calidad que han dado lugar a textos reglamentarios, a intervenciones que condujeron a los dispositivos clásicos llamados "calidad reglamentaria" (Multon, 1985) a principios de siglo, a los que se añadieron posteriormente otros que especifican calidades no obligatorias que definen productos diferentes de los productos estándar (calidad específica o relativa). Esta orientación ha dado lugar progresivamente a lo que hoy se denomina "signos de calidad" (Sylvander y Melet, 1992).

Se ha puesto de manifiesto entonces que el modelo productivista de desarrollo agrario, basado en el incremento de la productividad de los factores de producción ha facilitado el crecimiento industrial y suministrado una alimentación a bajo precio, pero con muchas críticas a la calidad.

En contraposición a esta producción en masa, surge la generación de alimentos ligados al territorio y al saber hacer tradicional, en la que los conceptos de tipicidad y genuinidad adquieren gran relevancia.

LA TIPICIDAD

Según Vandecandelaere (2010), la tipicidad de un producto agrícola o alimenticio es una característica que pertenece a una categoría de productos que puede ser reconocida por expertos con base en los atributos específicos de dichos productos. Asimismo, expresa la posibilidad de distinguir de otros con categoría similar o comparable. Por lo tanto, forma la base de la identidad del producto. Ello comprende un cierto grado de variabilidad interna dentro del producto, pero que no pone en juego su identidad. Las propiedades del producto se describen por un conjunto de características (técnicas, sociales y culturales) determinadas y definidas por un grupo de personas con base en el saber compartido entre los diferentes actores que participan en la cadena alimentaria: los productores de materias primas, los procesadores, los reguladores y los consumidores.

Para Champredonde (2010) se define como típico el producto perteneciente a un determinado tipo, esto es, que posee un rasgo o cualidad que posibilita diferenciarlo de productos similares. La tipicidad se debe entonces a la interacción entre las condiciones locales de producción y los saberes (saber seleccionar, saber producir, saber elaborar, saber preparar o saber consumir) locales. Se trata en su mayoría de *savoir faire*, es decir, de saberes empíricos y prácticas difícilmente codificables, inscritos en la dinámica de la cultura local.

Según Manrique *et al.* (1996) el término “producto típico” se refiere en mayor o menor medida a una procedencia geográfica, a una antigüedad o permanencia temporal, a métodos de elaboración tradicionales, a las materias primas empleadas, a costumbres o al mero reconocimiento de los consumidores. La tipicidad constituye entonces un componente de valores ideales y psicológicos de la calidad, y los “productos típicos” aportan muchos elementos de satisfacción al consumidor.

LA GENUINIDAD

La palabra “genuino” viene del latín *genuinus* y éste deriva de *genus*, o sea, linaje. De *genus* también viene la palabra “gene”. Por otra parte, la voz *genu* deriva de la lengua indoeuropea y significa rodilla, por eso, cuando alguien se arrodilla se dice que realiza una genuflexión (Reid *et al.*, 2006).

Se menciona que cuando los antiguos soldados romanos regresaban de la guerra y se encontraban con la sorpresa de que su mujer había parido mientras estaban fuera, después de analizar los rasgos físicos del bebé y de realizar los consabidos cálculos matemáticos, si era el caso, reconocían la paternidad del niño sentándolo en su rodilla (*genu*) y considerándolo ante la sociedad como “genuino” (Reid *et al.*, 2006).

De aquí se desprende una primera acepción de lo genuino: “aquello que es derivado de..., y por lo tanto pertenece a”; trasladándolo al caso de los quesos mexicanos genuinos significa aquéllos que derivan de México, y por lo tanto pertenecen a este país. En otras palabras, son el resultado de su propia historia, cultura y saber hacer.

Pero el significado va mucho más allá, ya que según la Real Academia Española, “genuino” significa: puro, propio, legítimo, natural, adecuado, auténtico. De ahí la existencia de expresiones como: “La llegada de los días navideños podrá recibir su *significado más genuino* el día de Nochebuena”.

De aquí deriva la siguiente reflexión, si lo genuino está asociado con nuestros genes, con nuestra herencia, con la esencia más profunda de lo que somos, si nos representa y simboliza, entonces también es algo que quisiéramos preservar, y en el caso de los quesos mexicanos se puede lograr a través de indicaciones geográficas (IG).

Desde el punto de vista de los alimentos, y retomando la definición que de ello establece el *Codex Alimentarius*, se entiende por “alimento genuino” aquél que respondiendo a las especificaciones reglamentarias no contiene sustancias no autorizadas ni agregados que configuren una adulteración, y se expendan bajo la denominación y rótulos legales, sin indicaciones, signos o dibujos que puedan engañar respecto a su origen, naturaleza y calidad.

Otras definiciones asociadas que ayudan a delimitar lo que es un alimento genuino son las siguientes (Secretaría de Salud, 1989):

Alterado: alimento que por causas naturales de origen físico, químico o biológico, derivadas de tratamientos tecnológicos, aislados o combinados, ha sufrido deterioro en sus características organolépticas, en su composición intrínseca o en su valor nutritivo. Por ejemplo, las frutas o verduras cuando por el transcurso del tiempo se sobremaduran, siendo aún aptas para el consumo.

Adulterado: alimento al que se le extrajeron en forma parcial o total sus elementos útiles o característicos, reemplazándolos o no por otros inertes y

extraños, o que ha sido adicionado con aditivos no autorizados, o sometido a tratamiento de cualquier naturaleza para disminuir u ocultar alteraciones, deficiente calidad de materias primas o defectos de elaboración. Los vinos con alcohol etílico agregado, o las leches “aguadas”, con menor contenido de grasa, o el descremado, son buenos ejemplos.

Falsificado: alimento que posee la apariencia y caracteres generales de un producto legítimo, protegido o no por marca registrada, y se denomina como éste sin serlo o sin proceder de sus verdaderos fabricantes o zona de producción conocida o declarada.

Contaminado: alimento que contiene agentes vivos (v.g. microorganismos o parásitos riesgosos para la salud), sustancias químicas, minerales u orgánicas, extrañas a su composición normal, sean o no tóxicas. También aquéllos que contienen componentes naturales tóxicos en concentración mayor a la permitida por las exigencias reglamentarias.

Es necesario hacer una aclaración, un alimento puede ser inocuo, es decir, seguro, por no representar peligro alguno para la salud, pero puede estar adulterado, ya sea porque se le agregaron o quitaron componentes que debería contener, o que declara que contiene, y por lo tanto no ser genuino. Asimismo, un alimento genuino puede no ser inocuo, por haberse contaminado en algún momento de la producción-comercialización.

Aunque lo ideal es que genuinidad e inocuidad vayan de la mano, esto no siempre es posible en todos los productos, por lo tanto no hay que cometer el error de asociarlos *de facto*. Para lograr uno y otro cometido se requieren procesos distintos que, sin embargo, en algunos alimentos se han logrado conjuntar satisfactoriamente, ofreciendo al consumidor un producto de muy alta calidad, en el caso de los quesos el mejor ejemplo es el queso Cotija región de origen.

Al final, la tradición y la cultura popular se fusionan en una genuinidad lúdica y participativa, así, la cocina de los pueblos encierra una enciclopedia de gestos, de relaciones entre el hombre y la naturaleza. Cultivar el campo significa custodiar la genuinidad de los frutos, la fuerza de los sabores, una tierra orgullosa que se expresa por lo que “destilan” esos frutos. Sin embargo, la aplicación de la tecnología no siempre se encuentra en buenas manos. En ocasiones el interés sólo está en lograr mejores ganancias, sin importar la calidad, y por lo tanto la salud de los consumidores. Lamentable-

mente existen diversas formas de “disfrazar” a los alimentos para disminuir costos de materias primas, o utilizando otras de menor calidad, llevando a que los alimentos no sean genuinos.

Al respecto, en este documento se entiende por quesos mexicanos genuinos aquéllos que son propios, legítimos, naturales, auténticos y que representan parte de nuestra herencia al ser resultado de nuestra historia, cultura y saber hacer.

LOS QUESOS MEXICANOS GENUINOS

Además de lo señalado, los quesos mexicanos genuinos son también aquéllos elaborados a partir de leche fluida, de vaca o cabra, fundamentalmente cruda, con el empleo mínimo de aditivos: cuajo, sal y eventualmente cloruro de calcio. Poseen una fuerte raíz histórica nacional, ya que se elaboran desde tiempos coloniales o datan de algunas décadas por lo menos.

Estos productos son fabricados dentro del territorio nacional por mexicanos, nativos o nacionalizados (tal es el caso de los menonitas y chipileños), o extranjeros residentes. Muchos de estos quesos son regionales o meramente locales y son la expresión de las condiciones ecológicas y del conocimiento tradicional del territorio donde se elaboran. Algunos se han difundido por gran parte del país (v.g. el panela), otros han llegado al extranjero, principalmente a los Estados Unidos, por medio de emigrantes (v.g. el Cotija y el Oaxaca) (Villegas *et al.*, 2009).

En el país existen más de 40 variedades de quesos genuinos, algunos gozan de una amplia difusión, con altos volúmenes producidos, por ejemplo el queso Chihuahua, el tipo manchego mexicano, el panela, asadero y Cotija. Otros solamente se conocen y consumen en ciertas regiones, por ejemplo, el queso crema de Chiapas, el queso Guaje, el de hoja y el queso de Poro, de Tabasco.

Los quesos mexicanos genuinos forman parte de la tradición y cultura del país, pero se están extinguiendo ante la presión competitiva que ejercen los productos de imitación y la falta de una revalorización por la sociedad, lo que contribuye a una pérdida gradual de nuestras tradiciones alimentarias y a la merma de nuestra propia identidad.

LA NECESIDAD DE REVALORIZAR LOS QUESOS MEXICANOS GENUINOS

La revalorización de los quesos tradicionales (típicos) se facilita destacando su procedencia, historia y atributos distintivos intrínsecos, esto es, su tipicidad, la que los hace originales y distinguidos. La construcción de una figura de protección jurídico-económica como una Denominación de Origen (DO) o al menos una Marca Colectiva (MC) con referencia territorial, puede garantizar la autenticidad de estos productos genuinos entre los consumidores y posicionarlos en el mercado, lo que daría prestigio a la comunidad que los fabrica, y permitiría que esos quesos y la cadena agroindustrial que los produce, incluidos los pequeños ganaderos lecheros, continúen existiendo.

Al respecto, se sabe que en varios países, particularmente europeos (v.g. Francia, Italia, España y Portugal), los quesos artesanales, muchos de ellos elaborados obligatoriamente con leche cruda (v.g. el Comté, el Salers y el Roquefort, en Francia; el Parmesano, el Grana Padano y el Pecorino Romano, en Italia; el Manchego, en España, y el Serra da Estrela, en Portugal), tienen éxito en los mercados modernos, en los que coexisten con derivados lácteos diversos e innovadores. Es decir, lo tradicional frente a la innovación compitiendo por la preferencia de los consumidores. Esto se ha logrado por la construcción de figuras de protección como la DO y la denominación de origen protegida (DOP).

La realidad de nuestros quesos es contrastante frente a la de los europeos, por ejemplo, Francia cuenta con 42 quesos con DO (28 de vaca, 11 de cabra, dos de oveja y uno de lactosuero); Italia posee 17 quesos con DO, España cuenta con 16 y Suiza con cinco (Villegas, 2008). Incluso en Francia tanta es la preocupación por preservar sus quesos tradicionales (*i.e.* típicos) que en abril de 2005 se decretó el Día Nacional del Queso para promover el consumo de estos productos y su supervivencia (Lichfield, 2005).

En México, no obstante nuestra riqueza quesera, no se tiene un solo caso de denominación de origen (a pesar de que el gobierno mexicano fue signatario del Arreglo de Lisboa en 1956, que protege internacionalmente estos productos), sólo cuenta con dos marcas colectivas con referencia geográfica, una para el queso Cotija región de origen y la otra para el queso bola de Ocosingo, Chiapas.

Muchos de los quesos artesanales nacionales tienen potencialidad para ser protegidos, empero requieren ser estudiados desde un enfoque holístico e interdisciplinario. En general, la situación de los quesos mexicanos es alarmante porque de las cerca de 40 variedades genuinas identificadas, la mayor parte no es bien conocida, y por ende no valorizada por la mayoría de la población, lo que contribuye a su posible extinción.

Un aspecto clave para lograr una DO, o al menos una MC con referencia geográfica, es precisamente probar y documentar su tipicidad. En la caracterización del producto, se debe poner un énfasis especial en los atributos sensoriales del queso (v.g. su aspecto, textura, sabor, aroma, color, etcétera), considerando los descriptores adecuados; se trata de identificar los rasgos distintivos del producto que le confieren su fuerte identidad (Regnault, 2004). Con esto se cubriría una parte del “núcleo duro de la tipicidad” del producto.

Para hacer viable a largo plazo la existencia de los quesos mexicanos genuinos se requiere valorizarlos y luego rescatarlos, preservándolos. La revalorización debe partir de la comunidad que les da origen, pero también del mercado en donde se comercializan, sea éste meramente local, regional o nacional. En este proceso la comunidad de académicos puede contribuir a través de la vinculación (Villegas *et al.*, 2009). Revalorar los quesos típicos de nuestra tierra es valorar también el conocimiento acumulado comunitariamente y las riquezas portadoras de las tradiciones y nuestra cultura.

LOS QUESOS MEXICANOS GENUINOS COMO ELEMENTOS PROMOTORES DEL DESARROLLO LOCAL

Desde el punto de vista socioeconómico los quesos típicos o tradicionales pueden constituir una buena estrategia para generar empleo en las zonas marginadas y aumentar los niveles de ingresos de los agricultores y criadores de ganado.

Vale la pena resaltar que la obtención de una marca colectiva con referencia territorial, o una denominación de origen en un queso artesanal mexicano reporta las siguientes ventajas: el producto se diferencia claramente, gana posicionamiento en el mercado, logra reconocimiento y prestigio, aumenta la percepción de su calidad, promueve la colaboración y lealtad entre sus elaboradores, y permite que los pequeños productores lecheros sigan exis-

tiendo, esto es de interés estratégico ya que actualmente los lecheros de traspatio y del sistema de doble propósito están abandonando su actividad progresivamente. Además, socialmente contribuye a la producción agropecuaria sustentable y a la autosuficiencia alimentaria del país.

CONCLUSIONES

En el caso de los alimentos, la genuinidad y la tipicidad son conceptos que se imbrican, “entremezclan”, para dar por resultado un producto representativo de una comunidad o una región, condensando en él historia, tradiciones, medioambiente y reputación referida a la calidad organoléptica. En México, donde priva la confusión en el mercado del queso, situación que ha sido aprovechada por algunos agentes desleales del sector lácteo (v.g. industriales y comerciantes), los conceptos de genuinidad y tipicidad constituyen elementos claves para el ordenamiento y regulación, favoreciendo una dinámica socioeconómica más equitativa.

El concepto de genuinidad, entendida básicamente como calidad de procedencia (origen ligado a un terruño), y de autenticidad, y el de tipicidad que alude a los rasgos específicos diferenciadores del propio producto, su elaboración y representación como bien cultural, deberían ser retomados por la legislación para diferenciar explícitamente los quesos verdaderos de los de imitación. Estos conceptos constituyen la base para eliminar dos prácticas deleznable en la quesería mexicana: la adulteración y la falsificación, ya que a pesar de que existen normas que regulan el etiquetado, y también una legislación alimentaria, ésta es poco clara, poco contundente o francamente omisa sobre los sucedáneos de queso, lo que ha conducido en las últimas décadas al arraigamiento de prácticas productivas simulatorias e inequitativas que lastiman a la industria quesera mexicana.

Además, la genuinidad y tipicidad constituyen rasgos cualitativos esenciales que caracterizan a los quesos mexicanos tradicionales, y pueden ser utilizados como estrategia comercial, de tal forma que potencialmente puedan contribuir a revalorizar estos productos entre los consumidores quienes, por desconocimiento o prejuicio alimentario, orientan sus preferencias hacia los quesos de imitación; eso puede alentar y motivar a los queseros artesanales para que continúen con su actividad, la cual actualmente perciben sin mucho futuro.

FUENTES CONSULTADAS

- CHAMPREDONDE, M. (2010), "Valorando el terruño", disponible en http://www.alimentosargentinos.gov.ar/03/revistas/r_46/articulos/valorando_terru%C3 consultada el 15 de febrero de 2011.
- LICHFIELD, J. (2005), "Francia da la batalla por los quesos auténticos contra los industrializados", *La Jornada*, jueves 28 de abril.
- MANRIQUE, E., U. Mediel, A. Olaizola y M. T. Maza (1996), "Calidad singular en productos agrícolas artesanos: A.R.T.E.C.O., noticia de una experiencia de comercialización en común", *Los fundamentos de la calidad de los productos típicos mediterráneos de origen animal*, Badajoz, Ministerio de Agricultura de España.
- MULTON, J. L. (1985), *La qualité des produits agro-alimentaires: politique, incitations, gestion et controle*, París, Lavoisier.
- REID, L., C. O'Donnell y G. Downey (2006), "Recent Technological Advances for the Determination of Food Authenticity", *Trends in Food Science & Technology* 17, pp. 344-353.
- REGNAULT, C. (2004), "Caractéristiques sensorielles des fromages: quelles influences des conditions de production du lait?", Francia, INRA, GIS.
- Secretaría de Salud (1989), *Ley General de Salud*, México, Porrúa.
- SYLVANDER, B. e I. Melet (1992), *Marchés des produits de qualité spécifique et conventions de qualité spécifique dans quatre pays de la CEE*, INRA, MAP, MESR.
- VANDECANDELAERE, E., F. Arfini, G. Belletti y A. Marescotti (2010), *Uniendo personas, territorios y productos: Guía para fomentar la calidad vinculada al origen y las indicaciones geográficas sostenibles*, FAO.
- VILLEGAS DE GANTE, A. (2008), "La denominación de origen (DO) y la marca colectiva (MC) en quesos artesanales mexicanos: una estrategia para contribuir al desarrollo regional", *CARNILAC Industrial*.
- , A. Santos y A. Hernández (2009), "Los quesos mexicanos genuinos: contribución a su rescate a través de la vinculación Universidad-Productos", *Claridades Agropecuarias* 191, México, Sagarpa, pp. 29-35.

Un cacho de cultura... en la configuración del SIAL y en la calificación del “chivito criollo del norte neuquino” y de su territorio

Marcelo Champredonde*

Marcelo Pérez Centeno**

INTRODUCCIÓN

De cara al inicio de un proyecto de valorización de un producto típico mediante una indicación geográfica calificada (denominación de origen o indicación geográfica), surge el interrogante sobre las estrategias colectivas más adecuadas para favorecer el desarrollo territorial.

Frecuentemente, desde los enfoques positivistas, las estrategias se elaboran basándose en la consideración de todo sistema agroalimentario como una cadena de negocios. De esa manera, las estrategias que se proponen frecuentemente son el “acortamiento de las cadenas” mediante la integración vertical y la orientación de todo el sistema a “mercados con alto valor agregado”. Este tipo de estrategias comprende en muchos casos la eliminación de la intermediación con el objetivo de apropiarse de la plusvalía que se genera al abastecer ese tipo de mercados.

La pertinencia de estos “paquetes de recetas” puede ser relativizada al analizar la configuración y el funcionamiento particular de cada Sistema

*Doctor en Estudios Rurales (mención Economía) (Universidad de Toulouse Le Mirail, Francia). Especialista en proyectos de rescate y valorización de productos típicos orientados al desarrollo territorial en el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) de Argentina. Profesor en la Universidad Nacional del Sur. Dirección postal: San Martín 398, Pigüé, pcia. Buenos Aires, Argentina, CP 8170. Teléfonos: 54 2923 472430, móvil 54 (9) 2923 576264. machampre@yahoo.com.ar, INTA Bordenave. mchampredonde@correo.inta.gov.ar

**Doctor en Estudios Rurales (Universidad de Toulouse Le Mirail, Francia). Especialista en Desarrollo Rural en el Instituto de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Pequeña Agricultura Familiar-Región Patagónica, INTA, Neuquén, Argentina. Dirección postal: Alberdi 64 CP Q8346BMA Plottier, Neuquén. Tel. y fax: 0299 4938 043. pcenteno@correo.inta.gov.ar <http://inta.gov.ar/unidades/145000>. INTA Chos Malal. pcenteno@bariloche.inta.gov.ar

Agroalimentario y del contexto territorial en el que se desarrolla cada uno de ellos.

El análisis del proceso de calificación en el SIAL del chivito criollo del norte neuquino, en el marco de un proceso de certificación del producto mediante una denominación de origen, nos permite considerar los posibles impactos de este tipo de estrategias colectivas. ¿Qué pasaría por ejemplo si a partir de la certificación mediante DO se eliminara la participación de los intermediarios, denominados localmente como comercializadores, y se le vendiera directamente la producción a una cadena de supermercados?

Para abordar este tipo de preguntas consideramos pertinente considerar el anclaje territorial de los actores del SIAL del chivito criollo del norte neuquino, y especialmente de quienes se desempeñan en sus etapas intermedias, como los comercializadores. Éstos compran los chivitos en las áreas rurales, los faenan y los venden a distribuidores. En algunos casos se encargan de transportar las reses a los centros urbanos, efectuando ventas a carnicerías, restaurantes o en puntos de venta a consumidor propios.

Al considerar su anclaje territorial, consideramos tanto su pertenencia cultural, como la movilización de elementos culturales en las estrategias que implementan al desarrollar la actividad de comercializadores. Resulta de interés, además, evaluar la contribución de los distintos “tipos” de comercializadores sobre el funcionamiento del SIAL y sobre la valorización no sólo del producto, sino del territorio en su conjunto.

DE LOS ENFOQUES POSITIVISTAS A UNA VISIÓN SIAL: LA DINÁMICA TERRITORIAL MÁS ALLÁ DEL NEGOCIO

La visión que anima a los actores involucrados en un proyecto de valorización de productos con identidad territorial puede tener gran influencia sobre su evolución. Por ejemplo, si la visión del proceso se focaliza exclusivamente en mejorar el negocio puede buscar alternativas de evolución grupal (o individuales) diferentes a aquellos orientados a la promoción del desarrollo local.

Debemos dejar en claro que la búsqueda del mejoramiento del “negocio” no es necesariamente incompatible con la promoción del desarrollo. Es más,

la promoción del desarrollo local abarca necesariamente aspectos económico-financieros que involucran a los actores locales.

Sin embargo, desarrollar proyectos considerando a los actores locales como agentes motivados únicamente por la optimización de las funciones económicas (hacer buenos negocios) puede contribuir a limitar no sólo la generación de posibles alternativas sino también una subvalorización de posibles consecuencias de las innovaciones inducidas.

En el contexto de nuestra reflexión entendemos por negocio “cualquier actividad lucrativa” o a la “utilidad o interés que se logra en lo que se trata, comercia o pretende”.⁴ Partiendo de esta definición, proponemos considerar además del “negocio”, otras dimensiones de las actividades humanas tales como el afianzamiento de la identidad territorial de los actores, la preservación del derecho al acceso a los recursos naturales, la reivindicación de una cultura, el rescate de saberes localizados, la posibilidad de sentirse una persona o una comunidad digna, etcétera.

Las visiones positivistas y sus recetas frecuentes

Frecuentemente, desde los enfoques positivistas se proponen estrategias innovadoras como el “acortamiento de las cadenas” y la orientación a mercados con alto valor agregado. Las ideas de base son que el acceso a mercados de alto valor agregado, mediante la oferta de un *especialitie*, permite obtener mejores precios por los productos. En la mayoría de los casos se asocia el acceso a mercados de “alto valor agregado”, con la oferta de los productos en las góndolas de ciertos supermercados o en comercios *boutiques*.

Basados en una racionalidad optimizadora, numerosos trabajos enmarcados en estos enfoques teóricos asocian el desarrollo rural con el concepto de competitividad:

Para alcanzar una agricultura competitiva, sostenible y generadora de empleo se requiere dar un salto hacia los agronegocios, los cuales —con su efecto dinamizador— demandan servicios antes y después de la producción primaria y logran alcanzar al exigente consumidor con productos con valor agregado y que se ajustan a los más altos estándares de calidad e inocuidad (IICA, s/f).

⁴Definición de *Marred Diccionario Enciclopédico*, 1996.

La calidad es definida, en este caso, por los deseos del sector del mercado (*target*) al cual se apunta. Se trataría entonces de una calidad “superior” determinada por las expectativas de un consumidor predominantemente urbano.

Estas escuelas recomiendan, además, la eliminación de intermediación: “importantes inversiones físicas y organizacionales son importantes para que los pequeños productores [...] participen directamente en el mercado-supermercado que progresivamente dominará el mercado de alimentos” (*idem*). Al desarrollar estas estrategias, las empresas lograrían un mayor nivel de ingresos. Se supone, además, que los costos que implica su implementación son menores al aumento del margen logrado.

Este tipo de recetas sería extensible al conjunto de los actores de una cadena o por lo menos a aquellos más competitivos e innovadores. La hipótesis subyacente es que los actores menos innovadores tienden a desaparecer.

Frente a los aportes y recetas que emanan de las escuelas con orientación positivista, nos proponemos relativizar la aplicación generalizada de este tipo de recetas. Para ello proponemos utilizar herramientas teóricas que permitan analizar distintas dimensiones que interactúan en la evolución de la producción, transformación, distribución, preparación y consumo de productos agroalimentarios, en términos de sistemas agroalimentarios localizados.

Anclaje territorial y saberes empíricos colectivos localizados:
pistas para caracterizar una evolución particular

Los trabajos agrupados bajo el enfoque SIAL nos proponen considerar la dinámica de los sistemas agroalimentarios considerando especialmente la relación producto-territorio. Al considerar las limitantes cognitivas de las personas, se considera a la evolución de los SIAL como una construcción situada en el tiempo y en el espacio, en la que, *a priori*, pueden existir múltiples vías de evolución. Pero ninguna de ellas es completamente predecible. Por lo tanto, las estrategias colectivas sobre las cuales se apoya un proceso de certificación mediante IGC no deberían ser objeto de recetas preestablecidas.

En el enfoque subyace el espíritu de acompañar los procesos de construcción de acuerdos entre los actores implicados a partir de la comprensión de cómo ha funcionado y funciona el SIAL del producto a certificar.

La comprensión del funcionamiento de un SIAL no se reduce a los aspectos técnicos y comerciales. De hecho, los aportes de los trabajos inscriptos en este enfoque pueden ser agrupados en cuatro grandes temáticas:

1) una dimensión histórica, a través de la cual se podía apreciar el proceso de formación de las experiencias de campo estudiadas; 2) una dimensión institucional que pone su acento en las relaciones entre los actores sociales, sus estrategias individuales y colectivas; 3) una dimensión técnica, centrada en la observación, descripción y análisis de los saberes y de las técnicas utilizadas; 4) una dimensión alimenticia, focalizada en las relaciones (sociales, culturales, económicas...) entre el producto y el consumidor (Muchnik, 2006: 4).

En el caso del chivito criollo del norte neuquino, la necesidad de conocer la configuración del SIAL (es decir, quiénes lo componen) y de comprender su funcionamiento nos conduce a considerar el anclaje territorial de los actores que lo componen. Especialmente de aquellos que actúan relacionando a la oferta y a la demanda.

En ese sentido, los aportes del geógrafo francés Frayssignes (2005) nos permite analizar no sólo los factores que influyen en las formas de participación de los distintos actores en el funcionamiento de los sistemas agroalimentarios localizados, sino también sus consecuencias territoriales y sobre el funcionamiento del SIAL en su conjunto.

Al definir el concepto de anclaje territorial, el autor pone en evidencia la naturaleza bidireccional de este proceso.

El anclaje territorial² se parece a un diálogo entre actor (económico) y territorio, inscripto en el tiempo, donde los procesos se responden mutuamente en una relación sistémica de recursividad. La intencionalidad corresponde a la acción de anclarse, mientras que la no intencionalidad corresponde a un estado (estar anclado) (Frayssignes, 2005: 96).

El concepto de anclaje territorial nos permite dimensionar la complejidad que implica el funcionamiento de un SIAL y de las acciones de sus actores. De hecho, esas acciones responden a procesos tanto inintencionales como intencionales, reflejados en la doble dimensión de estar anclado y anclarse. Esto pone en evidencia que la racionalidad de los actores implicados en un SIAL, no sólo es limitada (o sea que no responde a cálculos precisos y siempre conscientes), sino que también es situada en un contexto de tiempo y de un espacio dados. Por otra parte, se advierten además las dificultades de establecer los límites de los actores comprendidos

²Nuestra traducción del concepto de *ancrage territorial*.

en el funcionamiento de cada SIAL, dadas las múltiples interacciones actores-territorio.

El “estar anclado” en el territorio implica que este último:

es movilizado como una “matriz” que deforma la racionalidad de las lógicas económicas y que gobierna en parte las prácticas y las representaciones de los actores. Las dinámicas que participan en la producción territorial generan un conjunto de reglas, de *pesanteurs*,³ de normas, que restringen la estrategia (Frayssignes, 2007: 97).

Este carácter de inintencional del anclaje nos acerca al concepto de pertenencia a la cultura local.⁴

En un sentido inverso, el actor “se ancla” en el territorio en un proceso intencional, movilizando elementos territoriales en sus estrategias: “el anclaje equivale entonces a una inserción en redes locales de relaciones (asociaciones, sinergias...) [...] Se trate de recursos o de relaciones, el anclaje percibido como implicación intencional de un actor es un factor de construcción territorial”.

El proceso de anclaje territorial, cargado de acciones intencionales e inintencionales, implica la movilización o la construcción de recursos territoriales.

Esos recursos pueden ser tanto materiales (la leche como materia prima por ejemplo) como inmateriales (competencias técnicas, capacidad de organización de los actores, notoriedad del territorio...) (Frayssignes, 2001: 94).

Dentro del proceso de anclaje territorial de los actores que componen un SIAL debemos considerar, también, la incidencia de los saberes locales sobre la estructuración y su funcionamiento. Estos saberes son parte de

³*Pesanteurs*: en esta frase se traduciría como “conjunto de fuerzas que retrasan una evolución”.

⁴Jiménez (1996) distingue “tres dimensiones analíticas en la masa de los hechos culturales: la cultura como *comunicación* (es decir, como conjunto de sistemas de símbolos, signos, emblemas y señales entre los que se incluyen, además de la lengua, el hábitat, la alimentación, el vestido, etcétera, considerados no bajo su aspecto funcional, sino como sistemas semióticos); la cultura como *almacenamiento de conocimientos* (no sólo la ciencia, sino también otros modos de conocimiento como las creencias, la intuición, la contemplación, el conocimiento práctico del sentido común, etcétera); la cultura como *visión del mundo* (donde se incluyen las religiones, las filosofías, las ideologías y, en general, toda reflexión sobre “totalidades” que implican un sistema de valores y por lo mismo, dan sentido a la acción y permiten interpretar el mundo)”.

las componentes culturales que movilizan en sus estrategias los actores del SIAL.

Conocer y caracterizar el anclaje territorial y los saberes de los actores que componen un SIAL nos permite postular algunas hipótesis frente a la pregunta que generan los enfoques positivistas: ¿Qué sucede con un SIAL cuando se limita la participación o se elimina la participación de un determinado actor? ¿Cuáles son las nuevas ventajas y desventajas asociadas a la presunta apropiación de la plusvalía que implicaría “acortar la cadena”?

Eliminar actores de un SIAL implica que los actores que asumen sus funciones deben cumplir con sus funciones y por ende movilizar los saberes propios a cada actividad. En este caso, se trata en muchos casos de saberes locales cuya transmisión se da en procesos largos y cuyo aprendizaje se da en el curso de la acción, e implican frecuentemente un proceso de culturización como parte del anclaje territorial.

Se revela entonces como un elemento esclarecedor conocer los procesos dentro de los cuales emergen, evolucionan y se transmiten los saberes empíricos colectivos localizados (SECL).⁵ Bouche y Bordeaux (2006) los consideran como la resultante de las interacciones entre cuatro “subsistemas”:

1) *el medio natural* con sus especificidades, 2) un *sistema cognitivo* específicamente dedicado a la comprensión, a la memorización y a la comunicación hacia los otros sistemas, 3) el *medio social y cultural*, a la vez vector de distribución y a la transmisión pero también motor de evoluciones y de innovaciones. Eventualmente puede existir un cuarto subsistema: un *sistema genético* local (de una o varias especie) a la vez productivo y memoria (p. 19).

Comprendemos entonces que esos SECL resultan del anclaje territorial de los actores que componen SIAL a partir de la interacción entre los miembros de la sociedad local y el medio natural. Se advierte así la fuerte influencia del territorio sobre los saberes que estructuran el funcionamiento y la evolución de un SIAL. El tipo de actividades desarrolladas y la orientación de las estrategias y del proceso de innovación resultan fundamentalmente del anclaje territorial de los diversos actores que lo componen.

La comprensión del funcionamiento y la especulación sobre las posibles evoluciones del SIAL del chivito criollo del norte neuquino nos demanda, entonces, un análisis de las particularidades tanto del territorio (en tanto

⁵Nuestra traducción de *Savoir-Faire Collectif Localisé*.

medio natural y medio social y cultural) como de los actores principales que lo componen.

EL NORTE NEUQUINO, DOMINIO DEL CHIVITO CRIOLLO

El área del norte de la provincia de Neuquén en la que se desarrolla la cría y gran parte del consumo del chivito criollo, abarca un área aproximada de 30 mil kilómetros cuadrados. Ésta comprende los departamentos de Chos Malal, Pehuenches, Añelo, Minas y Ñorquín (entre los 71° y 68° de longitud oeste y los 36° y 38° de latitud sur).

Actualmente habitan en la región unos 32 mil habitantes (Censo Nacional, 2004). El centro político, social y económico de esta región lo constituye la ciudad de Chos Malal (12 mil habitantes). Ésta es secundada por otros centros poblados como Buta Ranquil (4 mil habitantes), Andacollo (2,700 habitantes), o Las Ovejas (1,700 habitantes). Las estadísticas disponibles muestran que la población rural dispersa representa alrededor de 35 por ciento de la población local.

El paisaje local está dominado por la presencia de altas montañas. La vegetación arbustiva predominante denota la fuerte incidencia de un clima semiárido en la mayor parte de esta región. El extremo oeste del área está delimitado por la cordillera de los Andes cuyo pico más alto es de 4,709 metros sobre el nivel del mar (msnm) (volcán Domuyo). Paralela a ésta se extiende la denominada cordillera del Viento, con una altura promedio es de 3,300 msnm. Otro sistema montañoso presente es el del Auca Mahuida (2,273 msnm) se extiende en dirección sudoeste-noreste.

La aptitud ganadera de los distintas áreas puede ser caracterizada en función de la altura. En la Cordillera Norte se ubican los campos de veranada, por encima de los 1,500 msnm y hasta los 2 mil msnm. Por encima de los 1,500 msnm las precipitaciones son del orden de los 800 a los 1,200 mm de este a oeste y casi exclusivamente en forma de nieve. La vegetación predominante es herbácea (Lanari *et al.*, 2003).

Las denominadas zonas de invernada comprenden las áreas más bajas que se extienden entre los 750 y los 1,400 msnm. Se trata principalmente de las sierras y mesetas norte, caracterizadas por el clima árido a semiárido. En las zonas de invernada las temperaturas no son tan extremas, ni las pre-

precipitaciones níveas tan intensas. El régimen de precipitaciones es concentrado entre los meses de mayo a septiembre y oscila desde los 150 mm, al este, a 400 mm, al oeste. En esta zona se encuentra una vegetación preponderantemente arbustiva. Por último, el monte se extiende hacia el este con una vegetación arbustiva media.

El sistema de comunicaciones presenta un escaso desarrollo y constituye una limitante importante en el funcionamiento de este SIAL. El incipiente desarrollo de carreteras y de caminos en áreas rurales dificulta el acceso con vehículos de mayor porte, lo cual limita el acceso a camiones de tamaños medianos a chicos. A esto se suman las limitantes para el desarrollo de la telefonía fija y móvil, limitando fuertemente las modalidades de coordinación entre compradores de chivitos y crianceros. En numerosos casos, el acceso a las áreas de veranada es posible solamente desplazándose a caballo.

Las características agroclimáticas de la zona y la evolución de la sociedad local han determinado que la actividad caprina se constituya en la más importante desde el punto de vista productivo, social y cultural.

Un territorio estructurado por la ganadería caprina

Si bien la especie caprina es introducida, ha constituido un eslabón que une las fuertes discontinuidades étnicas que caracterizan a esta región de los Andes. La introducción de especies como los caprinos, y en menor importancia de vacunos y ovinos, no alteró las prácticas trashumantes de las poblaciones aborígenes, que estaban acostumbradas a migrar entre las zonas en la alta montaña (hoy de veranada) y las áreas más bajas (hoy llamadas de invernada).

Hacia fines del siglo XIX, la denominada “campana del desierto” genera un vaciamiento de las poblaciones de la región, la cual es repoblada desde Chile.

En la actualidad, unos 1,600 pequeños productores tiene como principal actividad productiva la crianza de caprinos y otros tipos de ganado. Las explotaciones se encuentran mayoritariamente en terrenos fiscales,⁶ y tiene acceso a ellos por medio de los permisos de ocupación que otorga el estado provincial (Lanari *et al.*, 2003).

Según los mismos autores, “la trashumancia constituye un elemento estructurador de las relaciones sociales como consecuencia de su dinámica

⁶Terrenos fiscales: denominación de las tierras que son patrimonio del Estado.

cíclica y recurrente entre los campos de invernada y veranada. La histórica participación de la totalidad de la familia en la trashumancia permitió la construcción de lazos sociales con pobladores distribuidos a lo largo de la ruta de arreos, así como con los diferentes vecinos existentes tanto en los campos de invernada como en los de veranada. Esto se constituyó en un elemento homogeneizador de los vínculos y de la información entre los productores”.

En las últimas décadas, la adquisición progresiva de *pickups* por parte de crianceros, ha marcado un creciente asentamiento de las familias en los centros poblados. Esto permite la escolarización de los niños, sobre todo en las etapas avanzadas de la enseñanza, lo que obliga a los crianceros a permanecer solos en las explotaciones durante los días de la semana. Esto ha modificado también la organización familiar en el periodo de transhumancia pues, en numerosos casos, las familias no se desplazan a las zonas más altas de veranada.

Estudios recientes muestran que la gran mayoría de los jefes de explotación (90 por ciento) viven en ella y que sus contactos con los centros urbanos se limitan a menos de tres visitas por mes. Estas visitas son aún más restringidas en la época de trashumancia (Pérez Centeno, 2007: 70).

A pesar de una aparente homogeneidad en el anclaje territorial de los crianceros, una observación más en detalle nos permite caracterizar una importante variabilidad. Dado que el objetivo de nuestro trabajo es comprender la estructuración y dinámica del SIAL del chivito criollo, presentaremos brevemente algunas características de las unidades familiares locales y su relación con la cría, consumo y comercialización de chivito criollo.

La diversidad de unidades de producción de chivito criollo

La cantidad, estacionalidad, calidad y puesta en mercado de los chivitos criollos en el norte neuquino varían en forma importante entre explotaciones. La tipología de explotaciones efectuada por Pérez Centeno (2005) nos permite comprender mejor esta diversidad. El autor reconoce cinco tipos de explotaciones:

El “poblador criancero” (46 por ciento de los encuestados). Se trata de pequeños productores pluriactivos. El núcleo familiar está constituido en promedio por tres miembros. Viven en proximidad de centros urbanos en donde suelen desarrollar alguna actividad. Se trata mayormente de pro-

ductores con más de 60 años y con baja disponibilidad de mano de obra. El destino principal de la producción caprina es el autoconsumo (35 caprinos por año).

El “productor ganadero” (10 por ciento de los encuestados). Son los más grandes ganaderos. La unidad doméstica está constituida en promedio por cinco miembros. Crían tanto vacunos como caprinos, aunque estos últimos en menor escala. La gestión de la explotación y de las ventas está centrada en el jefe de explotación. Su alta movilidad (poseen vehículo propio) y la proximidad entre estivas y campo de invernada permite un mayor protagonismo de la mujer (que habita en los centros poblados) dada la posibilidad de las parejas de comunicar, por ejemplo, al momento de la comercialización. La cantidad de caprinos comercializados es baja.

El “criancero” (43 por ciento de los encuestados). Explotaciones donde la familia está compuesta en promedio por cuatro miembros, con una fuerte presencia masculina, predominantemente jóvenes (52 por ciento menores de 30 años). Viven en las zonas de invernada y los desplazamientos a centros poblados son poco frecuentes (menos de una vez por mes) aunque dos tercios de ellos posean movilidad propia. El 40 por ciento de ellos efectúa trashumancias distantes (más de 250 kilómetros). La distancia a las áreas urbanas limita fuertemente la integración de los espacios. El intercambio de trabajo entre explotaciones es frecuente. La principal actividad es la cría mixta de caprinos (predominante) y bovinos, destinados principalmente al mercado. Sin embargo, parte de la producción es destinada al autoconsumo.

El “productor en transición” (16 por ciento de encuestados). La frecuentación urbana (media a alta) ha permitido una cierta actividad externa y un cierto grado de inversión en la ganadería. Esto lo diferencia del tipo “criancero” sin que tome la dimensión del tipo “productor ganadero”. Las familias están compuestas en promedio por cinco personas. Los jefes de explotación tienen en promedio 56 años. Respecto al ciclo de vida, se trata tanto de explotaciones en senescencia como en expansión. Las visitas a centros urbanos es de por lo menos dos veces por mes en camioneta propia. Las distancias medias a recorrer son de 40 kilómetros.

La ganadería comprende la cría de caprinos y de bovinos. La mayor parte de la producción (media de 110 caprinos por año) es destinada

al mercado. Los niveles de autoconsumo de carne ovina y caprina son importantes.

El “criancero fragilizado” (15 por ciento de encuestados). Guarda los grandes rasgos del tipo criancero en lo que respecta a la actividad productiva. Sin embargo, su continuidad está fuertemente amenazada. Las unidades familiares son reducidas (tres miembros). La composición está altamente polarizada entre jóvenes y ancianos. La frecuencia de los desplazamientos a centros urbanos es baja (una vez por mes) debido a la falta de movilidad propia. Los rebaños son de tamaño reducido y la producción se orienta raramente al mercado.

La tipología de crianceros construida por Pérez Centeno nos permite comprender, en parte, las particularidades territoriales que condicionan la configuración de ese SIAL. En primer lugar se advierte que la gran mayoría de los crianceros poseen rebaños (piños) de tamaño reducido y que parte de la producción es destinada al autoconsumo. Las estimaciones indicarían que sobre una producción anual de unos 120 mil chivitos, se comercializarían por vías formales alrededor de 35 mil. De hecho, productores de tipo poblador criancero y criancero fragilizado ofrecen una parte muy baja de su producción al mercado o destinan la totalidad al autoconsumo.

Se debe considerar también que la oferta de chivitos en pie se caracteriza por una gran atomización espacial y temporal. A nivel espacial, las explotaciones con mayor orientación al mercado del chivito son las de tipo “criancero” (43 por ciento) y “productor en transición” (16 por ciento). Los primeros constituyen la base de la oferta de este producto. Éstos están diseminados en las áreas rurales más alejadas y en 40 por ciento de los casos efectúan trashumancia a puntos distantes. Su movilidad es reducida y el tamaño de los rebaños medianos obliga a los comercializadores a efectuar grandes desplazamientos para recolectar chivitos en lotes pequeños.

Respecto a la dimensión temporal, la atomización resulta de la oferta escalonada de chivitos en estado óptimo de engrasamiento. Los primeros lotes son ofrecidos en los campos de invernada, en proximidades del día de la madre. El pico máximo de oferta se sitúa alrededor de año nuevo y la oferta se extiende hacia fines de marzo. Recordemos que desde fines de diciembre la casi totalidad de los piños se encuentran en las zonas de veranada.

El anclaje territorial de los crianceros influye en la configuración y en el funcionamiento de todo el SIAL. Sin embargo, la mayor influencia en ese sentido la ejerce el anclaje territorial de los actores implicados en sus etapas intermedias.

En un contexto histórico en el que la actividad caprina local estuvo marcada por el autoconsumo, el anclaje de los crianceros-consumidores se caracterizó por la presencia de múltiples SECL. En primer lugar el *saber producir*, orientado ante todo al aprovechamiento de los recursos forrajeros locales. Dentro de estos saberes incluimos al *conocimiento del terreno* y de un *saber explorar* en el que se movilizan tanto la habilidad para conducir mulares o equinos, como la interpretación de las amenazas y posibilidades que ofrece la topografía. En zonas de montaña se vuelve determinante, también, la capacidad de anticipar cambios repentinos de clima.

En segundo lugar, a la obtención de chivitos que logren un adecuado nivel de engrasamiento, determinado según su propio *saber degustar*. El hecho de que el productor sea a su vez el consumidor, permite el desarrollo de aprendizajes en el *saber elegir animales en pie* al correlacionarlo con las características de la res faenada.

Como lo señalan Bouche y Bordeaux, en la evolución de los SECL puede interactuar un sistema genético específico al territorio.⁷ Esta especificidad descansa sobre un *saber seleccionar* y sobre una práctica localizada de gestión de los reproductores, llamada en esta región castronería (Lanari *et al.*, 2003).

Los dos principales productos identificados y descritos por los miembros del Comité de promoción del chivito criollo del norte neuquino, en el marco del proyecto de la DO son:

- El “chivito mamón”. Éste se faena aproximadamente entre el 15 de octubre y el 15 enero a una edad de entre 45 a 90 días y con un peso de res situado entre 4 y 9 kilogramos.

⁷Lanari (2004) pone en evidencia las particularidades de genética de la población de las cabras criollas del norte neuquino asociada a los sistemas productivos locales.

- El chivito de veranada. Se faena desde 15 de enero hasta mediados de junio aproximadamente a una edad de entre 90 a 180 días. El peso de la canal va desde 8 hasta 14 kilogramos.

Otro producto mencionado por comercializadores es el capón (más de 14 kilogramos). Esta es una categoría poco comercializada, y es demandada principalmente por restaurantes, dado que logran una mayor cantidad de porciones por res adquirida. En este caso el consumidor final no percibe aspectos de la calidad como tamaño y conformación de la res.

La adaptación de la cocina local a los recursos disponibles fue generando también el desarrollo de un *saber preparar*. Por ejemplo, la preparación del chivito al asador cocido con las escasas brasas que producen los arbustos y especies herbáceas de alta montaña.

La transformación de las actividades de autoconsumo a actividades parcialmente orientadas al mercado fue acompañada de un proceso de paulatina especialización en las funciones que desarrollan los actores dentro del SIAL. Con las migraciones de parte de la población local a regiones como el Alto Valle del Río Negro, los productores-consumidores se transformaron en consumidores (Champredonde y Pérez Centeno, 2010).

La comunicación entre los nuevos demandantes y los oferentes se dio gracias a la emergencia de comercializadores. Éstos se dedican a recolectar chivitos en la zona de producción, a faenarlos⁸ y a distribuirlos entre consumidores. Es a partir de las estrategias desarrolladas por los comercializadores que se determina la estructuración del SIAL.

Esto hace que en este SIAL se observe la particularidad de que el conjunto de los actores (referido al mercado tradicional del Alto Valle) comparten un *saber calificar*. La definición de la calidad es fundamentalmente determinada por el grado de engrasamiento de la res, determinado en frigorífico por el nivel de cobertura de grasa en riñón. De hecho, la cotización del producto es independiente de su peso y la definición de calidad se asemeja a un sistema binario 0 o 1, es decir, apto o no para comercialización/consumo.

Se comprende entonces cómo de la diversidad de anclajes territorial de los crianceros y de los comercializadores, surge la configuración actual del SIAL del

⁸Hasta principios de la década de 2000, los comercializadores, fundamentalmente mercachifles, ofrecían en muchos casos animales vivos a los compradores del Alto Valle.

chivito criollo del norte neuquino. En la medida que los mismos evolucionan en su anclaje territorial, el SIAL presenta mutaciones en su configuración. En el sentido inverso, mutaciones en la configuración de un SIAL implican la necesaria transformación en la inserción territorial de sus actores.

Anclaje territorial y saber calificar de los comercializadores en la coordinación con los crianceros

La consideración del anclaje territorial de los comercializadores nos conduce a identificar dos situaciones contrastantes. En un primer grupo incluimos a los comercializadores con anclaje territorial predominantemente rural local. Se trata de antiguos crianceros que diversificaron sus actividades iniciándose como comercializadores.

Este “estar anclado” en el territorio rural del norte neuquino les permite movilizar ciertos elementos territoriales en las estrategias que desarrolla como comercializador. Por ejemplo, en época de estivas, dada la imposibilidad de acceder en camión a las áreas de producción, estos comercializadores suelen recorrer a caballo los distintos asentamientos de crianceros en alta montaña, en busca de chivitos aptos para la comercialización. Esto implica que en numerosos casos pernocten en las cabañas precarias que preparan los crianceros y que compartan la comida. Los temas abordados y la forma de desarrollarlos forman parte de los códigos que comparten personas que pertenecen a una misma cultura. Es lo que Jiménez (1996) identifica como uno de los cuatro componentes de la cultura: cultura como comunicación.

A la hora de seleccionar los chivitos, estos comercializadores implementan mecanismos de estimación de la calidad que minimizan las posibilidades de conflicto. Generalmente entran al corral y eligen uno a uno los chivitos que evalúan con adecuado nivel de engrasamiento. En la estimación de la calidad en pie de los chivitos, movilizan saberes empíricos colectivos localizados, propios a los crianceros, efectuando la palpación en las áreas del esternón, en la región caudal, en el lomo o bien en la capadura.

Las estrategias y saberes desarrollados por los comercializadores con anclaje predominantemente en la cultura urbana, presentan grandes contrastes. En primer lugar, exploran únicamente los espacios en los que pueden circular los camiones. En estos casos, en las épocas de veranadas, son los propios crianceros los que descienden hasta los “embarcaderos” (general-

mente situados en proximidades de centros poblados) con los chivitos a comercializar.⁹

En segundo lugar, en el desarrollo de sus actividades, estos comercializadores se inscriben dentro de una lógica predominantemente mercantil. Así, la relación que establecen con los crianceros está basada en una “confianza contractual” (Livet y Raynaud, 1995). Es decir, que la estabilidad de la relación interpersonal se sostiene sobre la confianza que genera el conocimiento mutuo, pero referido únicamente al dominio de las transacciones comerciales.

Los mecanismos de evaluación de la calidad de los chivitos difieren sustancialmente de los primeros. En la mayoría de los casos el comprador permanece fuera del corral y evalúa por palpación los chivitos que le propone el criancero. En caso de no conformidad, el chivito es devuelto al *piño* o sacado del corral. En algunos casos, este mecanismo es fuente de conflicto entre el comprador y el criancero. El primero busca elegir animales bien engrasados para evitar penalizaciones en la venta de reses. El criancero pretende “hacer pasar” todos los chivitos que pueda. Esta situación se vuelve evidente en las palabras de un comercializador con anclaje territorial urbano: “Usted sabe que el hombre de campo es muy bueno pero para él jorobarlo a usted es un placer”.¹⁰

Otro conflicto de este tipo suele generarse cuando se compra en embarcaderos situados en proximidad de las veranadas. En efecto, los crianceros son prevenidos del paso de determinado comprador en un día y hora predeterminados. Los crianceros bajan de las verandas con chivitos que ellos mismos seleccionan y los proponen al comprador. El problema se suscita en caso de que el comprador evalúe que algunos chivitos no presentan una calidad aceptable. Para el criancero implica la dificultad de tener que volver arriando unos cuantos kilómetros a unos pocos chivitos. Para el comprador implica afrontar la pérdida que genera la venta de productos considerados como una no-calidad.

Otra diferencia entre comercializadores es la técnica de palpación de los chivitos. Los comercializadores con anclaje cultural urbano, desarrollan

⁹El día y hora de encuentro con el comercializador es preestablecida en ocasión de visitas a centros poblados.

¹⁰En entrevista realizada el 29 de junio de 2006.

el aprendizaje del saber evaluar los animales en situaciones de absoluta soledad y rodeados de sus “adversarios” de cada negociación. Un comercializador con anclaje urbano nos expresaba: “Aprender a elegir lleva un tiempo [...] un chivo bueno cuesta elegirlo y uno siempre está expuesto a traer alguno flaco”.⁴¹

Ese mismo comercializador relató que un colega (“referente” en la materia) le aconsejó en una oportunidad evaluar el estado corporal palpando en la zona de los ganglios. El resultado fue que le decomisaron reses por problemas sanitarios. De las entrevistas con comercializadores con anclaje predominantemente urbano, surge que éstos evalúan los animales palpando predominantemente en la zona de la capadura (o tetilla) y en el lomo.

Concluimos entonces que el anclaje territorial de los comercializadores tiene gran influencia sobre la forma en que éstos se articulan con los crianceros. En el caso de aquellos con anclaje predominantemente rural, se destacan sus competencias para recorrer el terreno, seleccionar los mejores productos *in situ* y comunicarse de par a par con los crianceros.

En la siguiente etapa del SIAL, ambos tipos de comercializadores deben interactuar en el marco de las lógicas “mercantiles” e “industriales” (Bolstanky y Thevenont, 1999) que caracterizan a las etapas de faena, abastecimiento a distribuidores o la distribución de reses de chivitos.

Trayectorias de los comercializadores y estructuración del SIAL

El anclaje territorial de cada actor de un SIAL es caracterizado en términos de proceso, en el que la dimensión temporal es uno de sus componentes. A nivel individual o de grupo familiar podemos hablar en términos de trayectoria. El análisis de la diversidad de estrategias, como parte de anclajes territoriales diferentes entre los comercializadores, nos conduce a analizar sus propias trayectorias y en algunos casos a la del conjunto familiar.

En el caso de los comercializadores con mayor anclaje en el medio rural, se observan trayectorias de personas que se inician generalmente como crianceros o como hijos de crianceros que crecieron en el medio rural. Muchos de ellos siguen siendo crianceros a la vez que desarrollan las actividades de comercializadores.

⁴¹ En entrevista realizada el 30 de junio de 2006.

El desarrollo de las actividades de comercializador conlleva el asentamiento en centros urbanos, la frecuentación de personas ancladas en la cultura urbana, el cumplimiento de trámites en organismos oficiales, la necesaria utilización de los bancos para recibir giros enviados por los distribuidores, etcétera. Esto implica la incorporación de nuevos elementos culturales, es decir, una transición hacia un anclaje territorial con elementos urbanos.

Otra característica sobresaliente de este tipo de comercializadores es que no se trata de un proyecto de vida personal. Se trata de un proyecto familiar en el que participan hermanos, hijos, esposas y en los que la sucesión parece asegurada. Por ejemplo, en el caso de la familia "R-3",¹² las actividades están repartidas entre el jefe de clan, sus hermanos y esposa. A su vez se requiere de la colaboración de personal contratado para desarrollar tareas en la colecta de chivitos y para el cuidado de los *piños* tanto en las estivas como en la trashumancia. Estos colaboradores presentan también un fuerte anclaje territorial en el medio rural.

Este núcleo familiar, está orientado a proveer de chivitos a un gran supermercado situado en la ciudad de Neuquén. Dicho supermercado es el que adelanta el dinero para la compra de los chivitos a los crianceros, dado que la modalidad es en todos los casos al contado. En esta articulación comercializador-distribuidor, la calidad de los productos es el eje estructurante. Las no calidades (chivitos con bajo nivel de engrasamiento) son fuertemente penalizadas dada la dificultad de ofrecer esos productos a consumidores conocedores, clientes de ese supermercado.

Recordemos que este tipo de comercializador explora las zonas de veranada, inclusive a caballo, en busca de chivitos de calidad. Esta estrategia les permite responder a las demandas en términos de volúmenes requeridos por el supermercado. La selección dentro del corral les permite minimizar los riesgos de conflicto y de lograr relaciones estables con los crianceros.

Por su parte, la familia "R-2" agregó a sus actividades originales como crianceros de caprinos la instalación de una carnicería especializada en la venta de chivitos en la ciudad de Chos Malal. La carnicería es atendida por uno de los miembros de la familia. En las épocas en que no cuentan con producción propia suficiente para abastecer la carnicería, su hermano y su sobrino compran chivitos en el campo.

¹²Identificaremos a las unidades comercializadoras con anclaje rural como R y a los comercializadores con anclaje urbano como U.

En el caso de "R-3", la organización familiar es aún más compleja. De origen criancero se fue especializando en la comercialización. En una primera etapa distribuía chivitos en pie (callejeo) en la zona de pozos petroleros (Plaza Huincul, Zapala), y en la ciudad de Neuquén y sus alrededores. En esa misma época abrió una carnicería en la localidad de Andacollo. En la actualidad, las actividades que desarrolla este núcleo familiar es la colecta de chivitos en toda el área de producción, incluyendo las zonas de estiva. Ello implica que en algunos casos recorre la zona de estivas a caballo. Luego de faenar en Chos Malal, "R-3" transporta las reses en un camión térmico de su propiedad. Algunas de esas reses son transportadas a la carnicería que abrió su hijo en Plotier. El resto de las reses son distribuidas por él mismo en restaurantes y carnicerías de la zona de los lagos (San Martín de los Andes, Villa la Angostura).

Una trayectoria diferente es la que muestra "U-1". Éste se inicia como mercachifle⁴³ saliendo al campo a vender mercadería y recibiendo chivos como medio de pago que luego "callejeaba"⁴⁴ en el pueblo. Antes de mudarse hacia el norte neuquino fue empleado vial y trabajó como topógrafo en las empresas mientras vivía en San Martín de los Andes.

El consagrarse a esta actividad fue una elección personal y no un proyecto familiar. En la actualidad se ha especializado en la compra de chivos y de liebres. Los chivitos acopiados se faenan en Chos Malal y se los entrega a una firma que distribuye en la zona de los lagos (Bariloche, San Martín de los Andes). La relación con esa firma distribuidora es estable. De hecho, es el distribuidor quien establece las fechas y los volúmenes de compra de chivitos. En algunos casos, es esa firma la que adelanta el dinero para salir a comprar la producción a los crianceros.

La compra de los chivitos se efectúa como en todos los casos analizados mediante la recorrida de las áreas rurales en un camión propio. La capacidad de transporte de los mismos es de 180 chivitos cuando son de tamaño reducido (mes de diciembre) de 150 con animales algo más grandes (enero) y de 130 animales hacia finales de temporada (abril).

⁴³Mercachifle: comerciante que recorre los espacios rurales efectuando trueque de productos de consumo por productos generados por las familias rurales. En algunos casos el trueque es remplazado por la venta en efectivo.

⁴⁴Vendía los chivitos en pie recorriendo las calles con su *pickup*.

En este caso, la selección de los animales se efectúa fuera del corral, evaluando los chivitos que le propone el criancero palpando la capadura (o en hembras las tetillas) y el lomo.

Los mecanismos de coordinación con los crianceros para la recolección de los chivitos presentan similitudes entre los comercializadores entrevistados. Dada la ausencia de telefonía fija y móvil, las fechas de recolección se pueden acordar en alguna visita del criancero a los centros poblados, mediante avisos que son transmitidos en espacios que dedica a este fin la emisora local de radio nacional, o estableciendo previamente los días que se efectúa la visita a cada paraje (por ejemplo, todos los lunes). En algunas ocasiones, crianceros que no reúnen un volumen para completar un camión, coordinan con sus vecinos la entrega a determinado comercializador.

Una situación distinta es la que presenta la organización del acopio que estructuró "U-2". Este comercializador presenta una trayectoria individual similar a la de "U-1". Proveniente de una cultura urbana, se inició en la distribución regional de carnes de pollos y vacunas a las cuales agregó la de chivito criollo del norte neuquino. Su estrategia de compra difiere de la de "U-1", en el hecho de que ya casi no va al campo. Dos compradores con anclaje rural se encargan de conseguir los chivitos y de coordinar las cargas. Un fletero⁴⁵ se encarga de transportar los chivitos al frigorífico de Chos Malal.

A diferencia de los casos de las organizaciones familiares como la de "R-1", los compradores ajenos al grupo familiar no son empleados sino que trabajan cobrando un monto fijo por chivito acopiado. Según testimonios de referentes zonales, esos mismos compradores trabajan para otro comercializador con anclaje predominantemente urbano.

Respecto a la articulación con la demanda, "U-2" posee dos camionetas habilitadas por el SENASA con las que transporta chivitos fundamentalmente a la zona del Alto Valle y a los Lagos: "Nosotros vendemos a las parrillas, a las carnicerías. En Neuquén, por ejemplo hay carnicerías que son chiveras".⁴⁶

Una trayectoria similar es la que presenta "U-3". Este joven es hijo de crianceros pero no siente ningún atractivo por esa actividad productiva. Luego de cursar un año en una universidad, volvió a Chos Malal donde inició la actividad de comercializador de chivitos y de productor de bovinos.

⁴⁵ Camionero que aporta su propio camión para efectuar los fletes.

⁴⁶ En entrevista realizada el 2 de julio de 2006.

Su estructura de compra es similar a la de "U-2": "Le vendo a frigoríficos y parrillas de Neuquén y Bariloche y ahora un poco a San Martín (de los Andes). Esta semana estoy cargando. Van a parrillas de Neuquén y a una distribuidora grande de Cipolletti. Tienen transporte y le venden a los negocios".¹⁷

Al igual que en el caso de "U-2", la relación con los crianceros es meramente comercial. En la compra, el objetivo es lograr volúmenes y "defender mi propio bolsillo". Al comprar grandes volúmenes, generalmente tiene una mayor incidencia de no-calidades. Este problema lo resuelve enviándolo a mercados que el mismo define como "menos conocedores", no sin evitar las penalizaciones en la cotización que impone el distribuidor local.

La misma lógica mercantil es la que caracteriza su relación con los demandantes. Al referirse a los clientes abastecidos, afirma que "Los precios te los pelean mucho [...] en los años que trabajamos, no los conozco personalmente. Nos hablamos por teléfono, me mandan el cheque y les mando la mercadería".¹⁸

En el caso de los comercializadores con anclaje predominantemente urbano, la continuidad del proyecto está estrechamente ligada a la suerte del responsable de la empresa.

ANCLAJES TERRITORIALES EN LA CALIFICACIÓN DEL CHIVITO Y DE SU TERRITORIO: ¿HACIA DÓNDE DEBERÍA EVOLUCIONAR EL SIAL?

Más allá de la relación entre el comercializador y el comprador de reses de chivitos, es importante analizar los aportes de cada tipo de comercializador en el proceso de valorización no sólo del producto sino también del territorio.¹⁹

¹⁷En entrevista realizada el 29 de junio de 2006.

¹⁸*Idem*.

¹⁹"La noción de territorio ha invadido el conjunto de las ciencias sociales incluida claramente la economía. Implica considerarlo: a) como lugar de creación de recursos específicos, que no aparece sólo como un reservorio pasivo de recursos sino como el lugar de creación de la innovación que permite mantener una actividad económica a través de la valorización de la calidad de los productos; b) valorizarlo como espacio de promoción, es decir portador de vectores simbólicos culturales e históricos que confieren a la producción un carácter específico", R. Bustos Cara, 2000.

De las entrevistas con los comercializadores de chivitos surgen diferencias entre las estrategias que desarrollan éstos al movilizar elementos territoriales propios a su anclaje territorial. La consideración de las estrategias y de las implicancias sobre la valorización del producto y del territorio debería aportar pistas para imaginar posibles evoluciones del SIAL en la que se promueva un verdadero desarrollo territorial.

El anclaje territorial de los comercializadores
en la valorización del producto y de su territorio

Del análisis efectuado hasta aquí se desprende que el *anclaje predominantemente rural* de ciertos comercializadores (o de sus empleados) contribuye a: 1) facilitar la exploración de los terrenos montañosos, especialmente en épocas de estiva; 2) agilizar la selección de productos de “calidad”; 3) minimizar las posibilidades de conflicto entre el criancero y el comprador al momento de la transacción.

Sin embargo, más allá de la dinámica estrictamente comercial, las unidades familiares cumplen otras funciones con impacto positivo sobre la valorización del producto y de su territorio. De hecho, para esos núcleos familiares el *chivito es un componente importante de su cultura*, y por lo tanto existe *un involucramiento personal con la actividad y con el producto*. Ello hace que estos comercializadores se transformen en *portadores de la cultura criancera* y en *promotores del territorio en su conjunto*.

Por ejemplo, “R-3” ha instalado un *stand* de promoción del chivito criollo en diversas exposiciones rurales de la provincia. A ellas ha acudido con sus productos vestido con las prendas típicas del criancero del norte neuquino. En esas ocasiones exhibe saberes localizados, integrados en las tradiciones del norte neuquino: el saber preparar y el saber degustar. En las giras de distribución de los chivitos a restaurantes o en la boca de expendio en Plotier, hablan del producto a sus compradores, destacando el carácter de producto natural e ilustrando sobre las particularidades de la cultura criancera.

Por su parte, dentro del núcleo familiar “R-2”, uno de los hermanos es el cantante folclórico emblemático del norte neuquino. En diversos festivales folclóricos y en exposiciones rurales de distintos puntos de la provincia, explica y defiende en sus coplas los valores de la cultura criancera, amenazada

por el avance de producciones como la forestación con coníferas o las actividades extractivas como el petróleo o la minería. En muchos casos, sus versos muestran una crítica mordaz a los políticos que con su indiferencia condenan a la marginación a los crianceros de chivitos del norte de Neuquén. Estas acciones contribuyen ciertamente a reforzar los vínculos culturales de la población local (urbana y rural) y a una valorización integral del territorio.

En el caso de “R-1”, su participación en la promoción del producto se da a través del contacto con los carniceros de los supermercados que ofrecen sus productos. Gracias a la identificación del dueño del supermercado con este producto, cada año los carniceros llegan a las áreas rurales profundas del norte de Neuquén para conocer el contexto productivo y cultural en el cual se genera el producto. De esta manera, esos carniceros se constituyen en verdaderos testimonios de la cultura rural del norte neuquino.

Por otra parte, deben ser rescatados y valorados los aportes que significan la participación de *comercializadores con anclaje predominantemente urbano*. *Para éstos, el chivito criollo es una mercadería, un producto comercial*. Basados en esta relación con el producto, este tipo de comercializadores aportan fundamentalmente el *desarrollo de nuevas vías comerciales, la exploración de nuevos mercados y la innovación en la presentación del producto*.

Por ejemplo, “U-4” nos comentó cómo se pueden vender los chivitos con escaso grado de engrasamiento “Uno sabe que este chivo es bueno. Tiene grasa. Pero no tiene presentación (tienen poca cobertura) porque no tiene grasa en el riñón... la opción es trocearlo”. Con los chivitos demasiados magros, la solución es otra: “Si me salen 20 chivos así azules²⁰ en la temporada, los hago chorizo. Algún chacinado para la casa o algún amigo. No para vender”.

Este comercializador manifestó gran interés en instalar una sala de desposte para el trozado y venta en bandeja de cortes de chivito. Estos cortes serían ofrecidos en supermercados de Neuquén y, por qué no, de Buenos Aires. Por otra parte, los comercializadores con anclaje urbano logran “hacer pasar” con mayor facilidad ciertas no calidades hacia mercados menos conocedores.

²⁰Color oscuro adquirido por la res en superficie dada la ausencia de grasa de cobertura.

Un elemento a tener en cuenta en nuestro análisis es el impacto del proyecto de calificación de este producto mediante una indicación geográfica. Por un lado, podemos postular la hipótesis de un involucramiento diferencial en el proyecto en función de la relación comercializador-territorio-producto. En principio, para el núcleo familiar con anclaje predominantemente rural, este proyecto implica una oportunidad de reivindicar su cultura y de patrimonializar un elemento que se ha constituido en una referencia identitaria para su comunidad. Constituye igualmente una oportunidad de generar mayores ingresos por un hipotético mejoramiento en la cotización del producto.

Para los comercializadores con anclaje predominantemente urbano este proyecto se constituye en una oportunidad de mejorar los márgenes comerciales (en nivel o en la estabilidad) de las cotizaciones del producto.

Como consecuencia de este proceso, en la dimensión inintencional, implicarse en este proyecto puede generar un cierto anclaje territorial de estos comercializadores en el medio rural. El hecho de participar en un proceso en el cual se rescatan los elementos territoriales vehiculizados en el producto, puede sensibilizarlos acerca de elementos y valores propios al territorio rural del norte neuquino.

¿Hacia dónde debe evolucionar el SIAL en el proceso de valorización del chivito mediante una DO?

En primer lugar, debemos recordar que imaginar posibles evoluciones de un SIAL constituye meras especulaciones por tratarse de un sistema en el que la componente humana es importante. Crozier y Friedberg (1977) subrayan el “carácter no natural, construido, de juegos y de modos de regulación” de los sistemas de acción concretos (sistemas de actores en interacción) por tratarse de una construcción humana. Según los autores, la evolución de esos sistemas de acción está “ligada a modelos culturales de una sociedad y a las capacidades de los jugadores, pero resta contingente como toda construcción”.

En segundo lugar, para responder a esta pregunta debemos considerar que el proyecto de construir una denominación de origen para el chivito criollo del norte neuquino se enmarca en un proceso de promoción del de-

sarrollo local. En ese contexto, toda evolución del SIAL debería apoyarse en el *principio de inclusión* del máximo posible de crianceros.

Si consideramos la tipología elaborada por Pérez Centeno (2005), el funcionamiento del SIAL debe permitir la articulación estable principalmente con pobladores de tipo criancero, productor criancero y criancero fragilizado.²⁴

Se debe considerar que, como situación excepcional, en este caso el protocolo de producción no es un factor de exclusión de productores dado que todos los tipos de productores logran productos de calidad. Esto se debe a la particularidad de definición "binaria" de la calidad: engrasamiento aceptable vs. deficiente. Por ello, la inclusión de todos los tipos de crianceros implica en este caso aspectos como las limitantes que impone su movilidad y en menor grado el tipo de relación que puede establecer con compradores de sus productos.

En este contexto, la implementación de estrategias como el *acortamiento de las cadenas* y el predominio de actores inmersos exclusivamente en lógicas mercantil o industrial, o estrategias de mutualización, exógenas al funcionamiento de las comunidades locales, podría generar:

1. Concentración en la intermediación con la consecuente pérdida de poder de negociación por parte de los crianceros. Esto desplazaría además la gobernanza del SIAL a los espacios urbanos situados dentro y fuera del terruño. En este caso se incrementaría el riesgo de una disminución en las cotizaciones de los chivitos en pie.
2. Predominancia de una lógica mercantil. Esto reduciría al chivito criollo del norte neuquino al simple rol de producto. En este caso, la función de vector de difusión de la cultura criancera y de promoción del territorio en su conjunto, se vería reducida a su mínima expresión: un logo o una imagen situada al borde de una góndola que evoca el territorio.
3. Como corolario del punto anterior, se verían marginados actores del SIAL con anclaje predominantemente rural y portadores de saberes locales. Esto fragilizaría el denominado proceso de patrimonialización²² de saberes que forman parte del conjunto de recursos locales.

²⁴ Asumimos que los productores-ganaderos se pueden adaptar a cualquier tipo de funcionamiento del SIAL y que los pobladores-crianceros no serían concernidos por este proyecto dado que la producción está destinada al autoconsumo.

²² El geógrafo Bustos Cara hace alusión al concepto de patrimonialización como proceso continuo: "Preferimos utilizar el término patrimonializar ya que obliga a colocarse en la perspec-

4. Marginación de los comercializadores con anclaje predominantemente rural. En este caso los comercializadores serían reducidos a la función de recorredores-colectores de chivos al servicio de alguna cadena de supermercado o cadenas de carnicerías boutique.
5. Un predominio de comercializadores con anclaje predominantemente urbano podría contribuir a un clima de mayor nivel de conflicto en la articulación criancero-comprador. Frente a este tipo de coordinaciones, parte de los productores crianceros y crianceros fragilizados se verían involucrados en un tipo de relación interpersonal a la que no están habituados. En los procesos de desarrollo local, hacer sentir digno a sus pobladores debe constituir uno de los objetivos centrales.
6. Eliminar los distribuidores a carnicerías podría implicar:
 - i) que todos los comercializadores tengan que dedicarse a distribuir las reses que faenan, lo que implica hacer más compleja su organización y en varios casos perder la fuente de financiación para iniciar las compras; o
 - ii) que se instale en cada “polo” de venta una distribución, propiedad de todos los comercializadores. Esto implicaría el logro de acuerdos fuertes entre los comercializadores en cuyo caso se pierde la competencia por el precio pagado al criancero y que se vuelva más rígida (por pérdida de alternativas) la relación distribuidor-comercializador.
7. Exclusividad de contados puntos de venta en cada “polo” de consumo. Esto podría implicar la concentración del poder de negociación en actores situados fuera del área de producción.

En el contexto actual del SIAL, se revela interesante la exploración de nuevos mercados (denominados frecuentemente como *especialitie*), en los que el chivito se valorizaría, junto a otros productos regionales, en degustaciones orientadas a consumidores de alto poder adquisitivo.

Un primer factor a tener en cuenta es la escasa disponibilidad de chivitos, dado la alta incidencia del autoconsumo. En caso de atraer parte de esa

tiva de constructores de patrimonio más que depositarios de los mismos. Implica asumir y procurar el reconocimiento externo”.

producción hacia el mercado, surge el interrogante de cuál sería el impacto sobre la dieta de la población rural local.

En segundo lugar, surge el interrogante de quiénes serían los comercializadores más adaptados a este tipo de proyectos. En principio se trataría de aquellos con anclaje predominantemente urbano como "U-3" o "U-4". Otro de los comercializadores con perfil para desarrollar este tipo de estrategia es "R-3". La principal limitante, en este caso, serían los acotados volúmenes que éste podría ofrecer. En todos los casos, los mismos deberían contar con un financiamiento externo que les permita disponer de los fondos para poder comprar los chivitos. Esta estrategia significaría, además, reasignar parte de los productos enviados a otros mercados, dado lo limitada de la producción local.

Otro de los eventos que podría marcar un cambio en la configuración del SIAL es la posibilidad de instalar en Chos Malal una sala de deposte (ciclo II). En este caso, se absorbería mano de obra local y se lograrían mejores cotizaciones por res de chivito.

En este caso surgen interrogantes similares al anterior pero se agrega el impacto que tendría sobre las actuales articulaciones comercializador-distribuidor. Subsistemas como aquellos en los que están insertos las familias de "I-A", de "I-B" y de "I-C" parecerían menos adaptados a esta innovación organizacional. Nuevamente serían los comercializadores con anclaje predominantemente urbano los concernidos por este tipo de proyecto.

Otra interrogante que surge es acerca de los puntos de venta en los que se situarían los consumidores interesados en este tipo de presentación del producto. Hasta el momento, la cadena de supermercado que más comercializa chivitos criollos del norte neuquino en la zona del Alto Valle, lo hace en forma de res. Esto se debe a que sus clientes están habituados a prepararlo al asador.²³

CONCLUSIONES

El análisis de la configuración y del funcionamiento del SIAL del chivito criollo del norte neuquino, considerando especialmente el anclaje territorial de crianceros y comercializadores, nos permite relativizar las recetas positivistas.

²³ Animal estaqueado en un hierro en forma de cruz que va clavado en el suelo y cocido lentamente al calor de las brasas. A diferencia de otras culturas, en Argentina al asador se gira una sola vez.

En el contexto en el que fue realizado el estudio, el acortamiento de la cadena por parte de los crianceros parece impracticable y hasta contraproducente. Observamos cómo la diversidad de anclaje territorial de los comercializadores contribuye al aporte de elementos complementarios: los comercializadores con anclaje predominantemente urbano comercializan grandes volúmenes y a su vez facilitan la venta de productos descalificados en los mercados más conocedores. Los comercializadores con anclaje predominantemente rural, recorren mejor toda el área de producción y agilizan la selección de chivitos en áreas inaccesibles para los urbanos. Minimizan además las ocasiones de conflictos para con los crianceros. Contribuyen también a reforzar los vínculos culturales de la población local (urbana y rural) y a una valorización integral del territorio.

Evoluciones en la configuración mediante el “acortamiento de las cadenas” a partir de la integración del acopio, faena y distribución de reses, podría reducir a los comercializadores al rol de “recorredores” al servicio de los supermercados o de distribuidores de los grandes centros de consumo. Esto desplazaría el poder de negociación fuera del terruño del producto.

Otra posibilidad sería evitar la participación de las distribuidoras que revenden las reses a carnicerías y restaurantes en las grandes ciudades. Esto podría generar desfinanciamiento para la compra (si no existe una solución alternativa generada desde el Estado) y una complejificación de la organización de los comercializadores. Es decir, los comercializadores deberían encargarse de distribuir las reses entre los comercios locales. Si bien la opción de eliminar a las distribuidoras de las grandes ciudades es siempre posible, se entiende que la misma estrategia se extendería difícilmente al SIAL en su conjunto.

En igual sentido, el “agregado de valor” al producto en origen, como podría ser el trozado y envío en bandejas a los centros de consumo, requiere de una organización local específica. Si bien esta opción es perfectamente posible, la misma tampoco es extensible al SIAL en su conjunto. Se trata de una estrategia compatible con las particularidades de algunos comercializadores con anclaje territorial predominantemente urbano. Por otra parte, se vería limitada por el hábito de los consumidores habituados a prepararlos al asador.

En todos los casos, cada una de las posibles evoluciones involucra potencialmente a sólo una parte de los actores del SIAL y a un volumen restrin-

gido de producción. Recordemos que la oferta es muy limitada y se enfrenta a una demanda que potencialmente la supera por mucho.

Estas evoluciones deben tener la suficiente flexibilidad para permitir la articulación con una oferta de chivitos en pie, fluctuante y muy atomizada, tanto en el tiempo como en el espacio. La atomización en el espacio es agravado por dificultades variables en la accesibilidad a las áreas de producción estival (veranadas).

Concluimos entonces que las recetas de acortar las cadenas o de agregar valor no son generalizables, ni siquiera al considerar un solo SIAL. La consideración del anclaje territorial de los actores muestra los límites de dichas recetas y en algunos casos hasta sus potenciales efectos contraproducentes, tanto sobre los actores que componen un SIAL, como sobre el territorio en su conjunto.

FUENTES CONSULTADAS

BOUCHE y Bordeaux (2006), *Savoir-faire fromagers de Corse: patrimoine complexe à formaliser entre technique et culture pastorale*, LRDE, INRA, SAD.

BUSTOS, R. (2000), "Marcos comprensivos estructurantes del mensaje turístico. Turismo étnico cultural en el sudoeste de la Provincia de Buenos Aires", en M. Bróndolo, M. del C. Vaquero y P. Ercolani (comps.), *Turismo: desarrollo local y regional*, Bahía Blanca, EdiUNS, pp. 69-85.

———, L. Oustry y M. I. Haag (2004), "Producción de valores territoriales: entre cultura y mercado. Habilidades y saberes locales como estrategias ante la crisis", en C. Albaladejo y R. Bustos (comps.), *Desarrollo local y nuevas ruralidades en Argentina*, UNS, INRA, SAD, Dynamiques Rurales, pp. 125-145.

CHAMPREDONDE, M., R. Bustos, L. Oustry, H. Cacciurri, F. Ercoli, N. López Castro, M. I. Haag, M. A. Brandán, E. Tourrette y L. Montalbán (2007), "Culturas migratorias y valores territoriales localizados en la ruralidad y el desarrollo del sudoeste de la Provincia de Buenos Aires. Procesos de patrimonialización de platos típicos mallorquines", ponencia presentada en las V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, 7, 8 y 9 de noviembre.

——— y F. Casabianca (2005), "La certificación de productos agroalimentarios en un proceso de desarrollo local. El caso de los terneros producidos en Cór-

- cega", ponencia presentada en XXVI Asociación Argentina de Economía Agraria, Adrogué, Buenos Aires, 24 a 26 de octubre.
- _____ y M. Pérez Centeno (2010), "Quand une Indication Géographique devient un outil de promotion du développement Local: le cas du Chivito Criollo del Norte Neuquino en Argentine", ponencia presentada en el *International EAAE-SYAL Seminar-Spatial Dynamics in Agri-food Systems*, Parma, Italia, 27 a 30 de octubre.
- FRAYSSIGNES, J. (2005), "Les AOC dans le développement territorial-une analyse en termes d'ancrage appliquée aux cas français des filières fromagères", tesis de doctorado, INP, ENSAT.
- IICA (s/f), disponible en <http://webiica.iica.ac.cr/prensa/iicaconexion/2005/n9/n9-2005.html>
- JIMÉNEZ, G. (1996), *Territorio y cultura. Estudios sobre las culturas contemporáneas*, Universidad de Colima, año/vol. II, núm. 4, pp. 9-30.
- LANARI, M. R. (2004), "Variación y diferenciación genética y fenotípica de la cabra criolla neuquina en relación con su sistema rural campesino", tesis de doctorado, Facultad de Ciencias Biológicas, Centro Regional Universitario Bariloche, Universidad Nacional del Comahue.
- _____, E. Domingo, M. J. Pérez Centeno y L. Gallo (2005), "Pastoral Community Selection and the Genetic Structure of a Local Goat Breed in Patagonia", *Animal Genetic Resources Information; Boletín de información sobre recursos genéticos animales* 37, pp. 34-42.
- _____, M. J. Pérez Centeno y E. Domingo (2003), "Cabra criolla neuquina y su sistema de producción en la Patagonia (Argentina)", en J. Mueller (ed.), *Uso y manejo de los recursos genéticos en rumiantes menores y sistemas en sistemas ganaderos de tres países sudamericanos*, taller INTA, FAO.
- _____, E. Domingo y M. J. Pérez Centeno (s/f), *El sistema rural de la cabra criolla neuquina en el norte de la Patagonia. La biodiversidad en los recursos genéticos animales iberoamericanos*, CYTED, Programa XII-H, Biodiversidad, R. Pérez-grovas, en prensa.
- PÉREZ CENTENO, M. J. (2005), "Transformations des stratégies sociales et productives des éleveurs transhumants de la province de Neuquén et de leurs relations avec les interventions de développement", tesis de doctorado en Estudios Rurales, Francia, Universidad de Toulouse Le Mirail.

¿Alimentos identitarios? El retorno del vino de la costa de Berisso, Argentina

Irene Velarde*

RESUMEN

Frente a la globalización surgen respuestas para el desarrollo de las regiones con una visión local que ponen énfasis en la relación entre el territorio y sus productos. El caso que aquí presentamos es el del vino de la costa de Berisso, producto tradicional que tiene características estrechamente ligadas a un territorio específico, sus actores y un saber hacer. La producción vitivinícola en Berisso se ha desarrollado a partir de la variedad *isabella*. Esta actividad tiene más de 100 años en la zona.

En el contexto actual, la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales perteneciente a la Universidad Nacional de La Plata, cuya tradición educativa está ligada principalmente a los productos de la región pampeana, toma la iniciativa de intervenir por medio de proyectos de extensión universitaria en su área de influencia en un producto no tradicional para la zona: vino de la costa.

El presente estudio tiene como objetivo analizar, a partir de un enfoque sistémico, las complejas relaciones entre la identidad territorial y la calidad de los alimentos en procesos de valorización concretos, así como las formas en que los actores sociales se relacionan y organizan para garantizar la calidad y las oportunidades económicas derivadas del valor cultural de los alimentos. El interés también parte de intervenciones concretas que fueron el sustento de esta investigación-acción.

El retorno de la producción de vino de la costa encierra significaciones de valorización/desprecio a lo largo de la historia que serán presentadas en el documento ampliado.

*Departamento de Desarrollo Rural, Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales de la Universidad Nacional de La Plata, Argentina, C.C. 31, La Plata (1900), extagro@agro.unlp.edu.ar

INTRODUCCIÓN Y ANTECEDENTES DEL ESTUDIO DE CASO

La crisis socioeconómica no es nueva en la Argentina y el sistema agroalimentario argentino no es ajeno.

La intensificación productiva de las unidades agropecuarias sobre la base de un uso más intensivo del capital y las características productivas que implican un manejo empresarial cada vez más complejo produjeron como resultado, en los últimos 25 años, un importante proceso de concentración de la producción en unidades de mayor tamaño. Ello implicó la eliminación de una cantidad significativa de unidades productivas de menor tamaño. Este proceso tuvo su máxima expresión durante la década de 1990 y el número total de unidades en todo el país descendió de 378,357 en 1998 a 297,425 en 2002; es decir, 80,932 unidades menos, correspondientes a 21.4 por ciento en todo el país. En la región pampeana dicha caída llegó a 29 por ciento (Barsky y Gelman, 2008). Esto genera un territorio *cuasi* vacío de productores y trabajadores rurales, o lo que se ha dado en denominar “una agricultura sin agricultores”. La configuración productiva está principalmente compuesta por cereales, oleaginosas y carne vacuna, los cuales han permitido en los últimos años un proceso de acumulación debido a la alza de los precios internacionales.

Pero no sólo de *commodities* viven los productores de la pampa húmeda argentina: existen otras producciones (hortalizas, leche, granja, frutales) que pueden considerarse como un recurso específico y convertirse en activo territorial capaz de “activar” una zona a través de su transformación o diferenciación, en productos de calidad, mediante el saber hacer tradicional de los actores locales organizados.

Es así que, frente a la globalización y la apertura de mercados, surgen respuestas para el desarrollo de las regiones con una visión local, que ponen énfasis en la relación entre el territorio y sus productos. Un ejemplo de ello es el caso que aquí presentamos: el vino de la costa de Berisso, producto tradicional que tiene características estrechamente ligadas a un territorio específico, sus actores y un saber hacer. La producción vitivinícola en Berisso se ha desarrollado a partir de la variedad *isabella*. Esta actividad tiene más de 100 años en la zona.

La Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales de la UNLP, cuya tradición educativa está ligada principalmente a los productos de la región pampeana, tomó la iniciativa de intervenir por medio de proyectos de extensión

universitaria en su área de influencia. Varias de esas propuestas han estado dirigidas a la localidad de Berisso¹ y pretendieron generar un proceso de recuperación de la producción de vino de la costa a través de la capacitación, asistencia técnica, investigación agroecológica y valorización del saber-hacer de los productores familiares locales.

El presente estudio tiene como objetivo analizar, a partir de un enfoque sistémico, las complejas relaciones entre la identidad territorial y la calidad de los alimentos en procesos de valorización concretos, así como las formas en que los actores sociales se relacionan y organizan para garantizar la calidad y las oportunidades económicas derivadas del valor cultural de los alimentos.

Tres consideraciones justifican la necesidad de este análisis, tanto desde el punto de vista científico, para la construcción de conocimiento en este campo, como desde el punto de vista operacional, para orientar las acciones de los diversos actores implicados en los procesos de cambio en curso:

1. Los consumidores buscan y acentúan a través de la selección de determinados alimentos marcadores la búsqueda de referencias identitarias.

¹Los proyectos de extensión y desarrollo asumieron diferentes nombres de acuerdo a los equipos que los constituyeron y el origen del financiamiento, así: 1) "El vino de la costa de Berisso: diferenciación agroalimentaria para la reactivación y valorización de la producción y consumo local" (2002-2003). Coordinación: Irene Velarde y Mariana Marasas. E. técnico: Joaquín Otero, Leonardo Davies y Mariela Theiller. Financiado por FIAR Canadá. 2) "Desarrollo local agroecológico de Berisso" (2004-2007). Responsable técnica: Irene Velarde. E. técnico: Mariana Marasas, Joaquín Otero, Mariela Theiller, Jorge Daniele, Silvina Artaza, Julian Bienvenido, Sandra Riedl, Leonardo Janjetic, Claudia Sepúlveda, Germán Avila, María Romero. Financiado por PROFEDER-INTA. 3) "Reactivación del vino de la costa de Berisso a través de instrumentos de valorización" (2006). Director: Irene Velarde. Codirector: Claudio Voget. E. técnico: Joaquín Otero, Roque Hours, Silvina Artaza, Claudia Sepúlveda, Germán Avila, María Romero, Cecilia Condes, Claudia Loviso, Héctor Becerra. Financiado por la UNLP. 4) "Reactivación del vino de la costa y subproductos en el partido de Berisso" (2007). Director: Claudio Voget. Codirector: Irene Velarde. E. técnico: Jorge Daniele, Silvina Artaza, Claudia Sepúlveda, Germán Ávila, María Romero, Eugenia Orosco, Claudia Loviso, Héctor Becerra, Celina Caracoche. Financiado por la UNLP. 5) "Inclusión social y laboral de productores familiares de productos agroalimentarios típicos locales, a través del fortalecimiento del tejido económico-empresarial en el municipio de Berisso". Entidad Solicitante (ONGD solicitante): CIDEAL (Centro de Comunicación, Investigación y Documentación Europa-América Latina). País: Argentina, Provincia de Buenos Aires, Localidad de Berisso. Socio local: Cooperadora de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales de la Universidad Nacional de La Plata. Coordinadora técnica del proyecto Irene Velarde, acreditado ejecutado del 4 de diciembre de 2007 al 28 de febrero de 2009. 6) "Reactivación de la producción de fermentado de ciruela de Berisso y su inclusión en la normativa obligatoria". Director: Claudio Voget. Codirector: Irene Velarde (2010).

2. Identidad y calidad mantienen relaciones complejas y a veces contradictorias, ya sea porque ciertos productos que gozan de identidad territorial no cumplen con las exigencias sanitarias reglamentarias, ya sea porque esos productos no se encuadran en las normativas obligatorias o buenas prácticas, ya sea por las imitaciones y fraudes que utilizan la identidad territorial como argumento de venta para productos que no la poseen. Se esbozan, en consecuencia, dos desafíos importantes para los productores: el primero, mejorar la calidad, respetando las reglamentaciones vigentes y tratando de conservar, al mismo tiempo, la identidad de sus productos, adaptándose (o no) a los nuevos gustos de los consumidores. El segundo desafío es el de organizarse para recuperar productos, producir y certificar la calidad, protegerse del fraude y las imitaciones.
3. Los fenómenos de acción colectiva a nivel local y los estímulos provenientes de instituciones públicas que generan sinergias en el medio rural y urbano.

VINO DE LA COSTA DE BERISSO: PRODUCTO TÍPICO DE LA LOCALIDAD

Nos concentraremos espacialmente en uno de los distritos: Berisso, que se encuentra a 65 kilómetros de la ciudad autónoma de Buenos Aires, al sur del conglomerado bonaerense.

Berisso tiene una superficie de 137.59 kilómetros cuadrados, con una población de 80,092 habitantes (Censo Nacional de Población del año 2001), de los cuales sólo 3 por ciento reside en el medio rural.

Tiene aproximadamente 14 mil hectáreas, de las cuales 4,573 son aptas para la implantación de cultivos perennes (CFI, 2000).

En el partido existen alrededor de 65 productores que realizan tareas productivas en los predios, comparten la actividad vitivinícola con otras como forestación, caña y horticultura. Según el CFI (2000), 88 por ciento de los casos estudiados poseen ingresos extraprediales, por lo que se puede caracterizar a los productores como *part-time*.

El cultivo de la vid (*Vitis labrusca* var. *Isabella*) se realiza mayormente en la zona baja inundable. En la zona alta los cultivos son jóvenes, no mayores a 10 años. Estimaciones recientes de la Cooperativa de la Costa de

Berisso calculan que hay implantadas unas 25 hectáreas de vid en el partido. Esta variedad fue excluida del listado de uvas vinificables por el Instituto Nacional de Vitivinicultura (organismo estatal que regula la vitivinicultura argentina) en 1967, y a pesar de ello los viñateros continuaron produciendo el vino de la costa.

El destino actual de la uva es el consumo en fresco o la elaboración de vino. La uva de mesa se comercializa en verdulerías de Berisso y, en ocasiones, en el Mercado Regional de La Plata.

La producción de “vino de la costa de Berisso” está adaptada a las condiciones edafoclimáticas locales. El área de producción, correspondiente al lugar donde se encuentran asentadas las quintas, responde a las condiciones adecuadas, desde el punto de vista ecológico, para su desarrollo (naturaleza de los suelos, cercanía al río, características climáticas, etcétera).

El “vino de la costa de Berisso” es un producto típico local, es originario de un área de producción limitada y su calidad y características son atribuibles fundamentalmente a su origen geográfico y a prácticas culturales. La historia da cuenta de la importancia de este producto para productores y consumidores (Velarde *et al.*, 2006).

La producción de vino en estas explotaciones responde a una tradición heredada de los ancestros de los productores, que llegaron a fines del siglo XIX desde Italia, España y Portugal.

Según lo relevado por el Plan Regulador de Berisso (Pastor y Bonilla, 1961), en el año 1954 la producción de vino era de 10 mil hectolitros, pero se redujo en el año 1958 a 4 mil hectolitros, con 22 bodegas en el partido. Hasta la década de 1960 el vino de la costa era un producto de consumo netamente popular en la zona productora y aun en las barriadas más populares de Buenos Aires y los distritos cercanos.

La cantidad de hectáreas implantadas de vid en Berisso varía según la fuente y el periodo considerado; la mayor superficie registrada corresponde al año 1936 con 387 hectáreas y a 1958 con 307, 12.42 por ciento de la superficie total implantada de viñedos en la Provincia de Buenos Aires; y la menor documentada corresponde a 1998 con apenas 6 mil litros anuales y alrededor de seis hectáreas implantadas.

Los antecedentes señalados, y la antigüedad de los viñedos en la zona (con el dato del Censo Agropecuario de 1908: 111 hectáreas de la variedad *isabella*),

dan cuenta de un producto con anclaje regional y fundamentan el proceso de intervención iniciado desde la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales.

El valor que permite distinguir a este producto y su permanencia a lo largo de los diferentes momentos históricos es el saber hacer propio de un determinado grupo, en este caso, de los productores de vino de la costa. Ese saber se transfiere de generación en generación en forma oral y práctica, a través de la repetición año tras año de las técnicas productivas que permiten el mantenimiento de los viñedos y su posterior proceso de transformación en vino.

Metodología

La metodología empleada en este trabajo se basó en el estudio de caso que consiste en tomar un hecho para su estudio profundo desde distintas dimensiones que deben seleccionarse en función de las particularidades del tema a tratar. Según Good y Hott (1969), el enfoque del estudio de casos puede considerarse un método de ver la realidad. Según los mismos autores, el examen de los casos reales constituye una forma de organizar los datos sociales, conservando el “carácter unitario” del hecho social en estudio.

Se busca adquirir la percepción más completa del fenómeno, se lo considera una entidad, cuyas características sólo pueden ser entendidas en su simultaneidad, como un todo. El estudio de casos es particularmente útil para encontrar el significado de los datos registrados, descubriendo nuevas maneras de ver el mismo fenómeno, sirviendo de base a otras reflexiones. Su objetivo es comprender el significado de un hecho en su contexto y en su complejidad, y los resultados que se obtengan serán ciertos sólo en esos casos particulares.

Los procedimientos utilizados fueron flexibles y abiertos, con una permanente valoración sobre la información que va surgiendo y su relevancia para el caso.

Para el estudio del proceso de recuperación del vino de la costa se trabajó fundamentalmente analizando los datos obtenidos a través de fuentes primarias de información.

Los datos se obtuvieron a través de seis entrevistas exploratorias para afianzar la construcción de la guía de temas a productores y 12 entrevistas en profundidad a productores en actividad; 41 entrevistas exploratorias a consu-

midores, y a 16 de los consumidores entrevistados primero se les realizaron entrevistas en profundidad; por último, cuatro entrevistas en profundidad a actores técnicos y políticos involucrados en el proceso de intervención.

Las entrevistas en profundidad fueron de carácter abiertas, semiestructuradas por temas, que no necesariamente siguieron una secuencia previamente fijada. La secuencia estuvo condicionada por las respuestas de la persona entrevistada. Al contrario de lo que acontece con las preguntas formuladas mediante cuestionario cerrado y precodificado, se buscó que pudiera propiciarse el flujo discursivo de la persona entrevistada. La generación de información se basó en la interacción entre entrevistador y entrevistado.

Para definir el número de entrevistas que se realizarían, se utilizó el criterio de saturación teórica.

El procedimiento de análisis de datos fue el de la teoría fundada en los datos (TFD). El proceso de categorización se fue articulando en torno a categorías centrales. Por otro lado, las categorías también tendieron a reducirse, fundiéndose y descartándose aquellas no válidas, realizándose así un proceso de integración creciente.

De este modo, el proceso se concretó y la investigación, que en un principio se planteó de manera muy abierta, se cierra y organiza en torno a unas categorías cada vez más estables a las que se va añadiendo información.

Por último se contrastaron los resultados cualitativos y cuantitativos surgidos a los fines de profundizar la explicación del fenómeno en estudio y ampliar las preguntas y pistas de investigación.

Fundamentos del resurgimiento del vino de la costa

Para 1998, el deterioro de la producción de vino de la costa es notable.

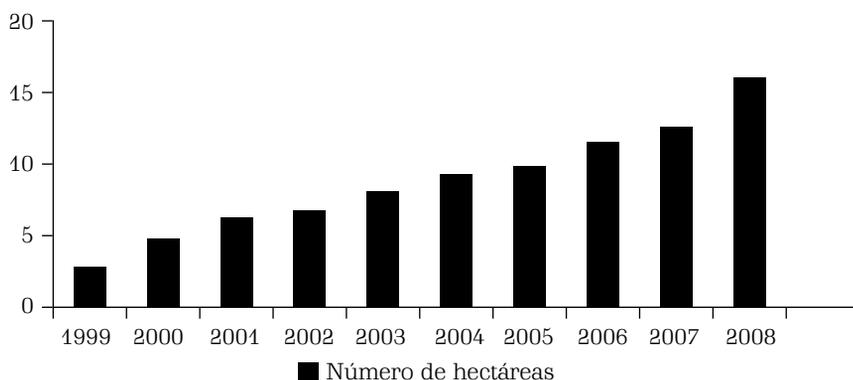
Este dato marca un momento crítico, pero no explica por qué los productores retomaron la implantación de nuevos viñedos que significaron inversiones importantes, mejoraron las instalaciones (vasijas, máquinas para la elaboración del vino de la costa), cambiaron las formas de comercialización, iniciaron un proceso de adopción de tecnologías en sentido amplio, etcétera.

En los últimos años la superficie implantada con viñedos viene aumentando casi ininterrumpidamente; en la actualidad, según estimaciones de la Cooperativa de la Costa de Berisso, se calcula que hay implantadas unas

25 hectáreas de vid. El destino de la uva es para consumo en fresco o para elaboración de vino (Velarde *et al.*, 2006).

En la gráfica 1 se observa el incremento de la superficie plantada de los asociados a la cooperativa, desde 1999 hasta el año 2008.

Gráfica 1
Incremento de superficie implantada



Fuente: Elaboración propia.

En simultáneo, la experiencia de intervención buscó, a través de la emergencia de un producto local, el vino de la costa, que denominamos “patrimonial”, iniciar un proceso de desarrollo territorial.

Así, en el año 1999, la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales inicia acciones de desarrollo en el territorio de Berisso, cuando productores tradicionales de vino de la costa comienzan a incrementar la superficie implantada de uva *isabella*; asumiendo nuevos roles y compromiso con su comunidad, al tiempo que se buscó recuperar una historia que tiene su anclaje en el consumidor de la región. Las experiencias desarrolladas en otros países (fundamentalmente europeos), en los que la revalorización de producciones típicas y artesanales han servido de impulso a procesos de desarrollo local y que han modificado la dinámica económica y social de una región, son tomadas como antecedentes para la valorización de la producción del vino de la costa, en un contexto donde emerge la idea de la calidad diferenciada a través del origen y la identidad colectiva. Sin embargo, la realidad argentina es muy diferente y creemos que son otras las respuestas posibles al retorno del vino de la costa.

La proximidad relacional u organizativa forma parte de la clave en la creación y difusión del conocimiento, en este caso encarnado en trabajadores rurales y antiguos propietarios de viñedos que, ligados inicialmente de modo informal, ponen en común dichos conocimientos, experiencias, calificación del trabajo, etcétera. Lo que está facilitando el aprendizaje para la producción, identificación, apropiación y circulación de conocimientos a nivel local es la cercanía directa a la cultura inmigrante, familias viñateras o al entorno social; pero lo más significativo es el contexto organizativo en el que actualmente se desempeñan los viñateros y que facilita los procesos de circulación de saberes.

En esta nueva etapa de la producción y consumo de vino de la costa coincidimos con Wegner y Zinder (2000) y Salom Carrasco (2003), quienes resaltan en la escala local la organización más que la proximidad geográfica, ya que si bien dicha proximidad existe y existió durante decadencia de la producción, el factor clave de la recuperación del vino de la costa como producto patrimonial lo juega ahora una cooperativa de 18 pequeños productores, quienes encarnan un proyecto asociativo viable, con el que superan la fragmentación folclórica de las familias de antaño, que hacían el vino para autoconsumo y la venta a sus vecinos.

Los conocimientos tácitos son el eje en el que pivotean los productos patrimoniales. Éstos se dan en un territorio concreto en interdependencia con actores, normas sociales, instituciones; por lo tanto, no se pueden separar de su contexto social y humano.

Otro factor importante en las innovaciones generadas es el resultado de la acción de los extensionistas universitarios, mediadores o facilitadores de conocimientos. A través de la misma, han multiplicado la frecuencia e intensidad de los intercambios cara a cara que se produjeron en el propio grupo y con agentes externos (charlas de especialistas, giras técnicas a otras regiones productoras); se trata de instancias de investigación en el ámbito local que permitieron visualizar y contrastar diferentes prácticas con las propias experiencias, lo que facilitó la adopción de innovaciones en la producción primaria, agroindustrial y comercial.

La articulación de actores a partir de 2003 ha sido una de las claves que permitió la expansión de la experiencia, que en un principio fue protagonizada por viñateros y la Universidad. A lo largo del proceso de reactivación se sumaron otras instituciones: Ministerios de Asuntos Agrarios y Desarrollo

Humano de la Provincia de Buenos Aires; Ministerio de Desarrollo Social de Nación, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, el Instituto Nacional de Vitivinicultura, la Facultad de Ciencias Exactas de la UNLP; el Municipio de Berisso a través de la Subsecretaría de la Producción.

Esta posibilidad de “abrirse al exterior” ha permitido cambios en el producto y en su organización, con adaptaciones a las condiciones económicas actuales, lo cual puede generar contradicciones con la necesidad de mantener el conocimiento tácito propio que permite la reproducción de este producto patrimonial.

A partir de los datos obtenidos en el periodo 1999-2009 se sintetizaron los principales factores que han influido para la recuperación de la producción de uva y vino en Berisso.

IDENTIDAD Y TERRITORIO EN CONTEXTO DE CRISIS

Las políticas implementadas en Argentina como salida de la crisis de la convertibilidad no alcanzaron para impulsar una recuperación efectiva y extendida al conjunto del territorio, que permita en el corto plazo modificaciones sustantivas en las relaciones entre inversiones productivas, mercado interno y mercados de trabajo.

Los sectores sociales perjudicados por los procesos que se han desarrollado a lo largo de todo el periodo comprendido entre 1990 y 2002 —régimen de convertibilidad, recesión, crisis, devaluación, pesificación— han generado diversas acciones para enfrentar los efectos negativos y adquieren especificidad según el sector económico y social y según los territorios de pertenencia.

En general, en el sector de los productores familiares vinculados fundamentalmente al mercado interno, como es nuestro caso de estudio, se han identificado acciones denominadas como “defensivas”, caracterizadas por el sostenimiento de posiciones en el mercado mediante reducción de costos, asociaciones interempresarias y reorganización basadas en la flexibilidad del proceso productivo y de los puestos de trabajo (Velarde, 2014).

Los sectores desocupados o subocupados en los que encontramos alrededor de 35 por ciento de los productores de Berisso, encararon acciones de adaptación, resistencia, reivindicaciones y estrategias organizativas que, no exentas de conflictos, articularon diversos actores: gobierno local, pro-

vincial, organismos ejecutores de políticas públicas, asociaciones o cooperativas locales y extralocales. Es muy significativo que en un medio social desarticulado y con poca densidad, como el medio rural de Berisso, se destacan la generación de grupos informales y una cooperativa de provisión y comercialización como estrategia que permitiera la subsistencia material de los productores de la región alrededor de un producto patrimonial como lo es el vino de la costa.

Los territorios desde la visión de Raffestin (1987) conforman múltiples espacios (físicos y sociales) que están permanentemente en transformación, nuevos espacios se consolidan sobre los viejos generándose un “archipiélago” de situaciones y no la desaparición o muerte del “viejo” territorio, sino que coexisten, se articulan, se amalgaman permanentemente.

La experiencia de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, como lo anunciamos en la introducción, se encuadra en esta perspectiva.

¿Cuáles son entonces las causas que animaron a productores y a consumidores a volver a producir y consumir este tipo de productos a nivel local?

Bérard y Marchenay (2004) explican este aumento de interés hacia lo local a través de una serie de factores. Los autores hablan en primer lugar de una modificación de la relación de tiempo y de espacio, que ocasiona un alejamiento con respecto a la noción sociológica de lugar, que Marcel Mauss (1980) asocia a la de una cultura localizada en el tiempo y en el espacio. Luego, nuestras sociedades de “supermercado” se caracterizan por un distanciamiento del consumidor del modo de producción. Lo que comemos son alimentos de los que desconocemos la composición, modos y lugares de producción. O, para decirlo con las palabras de Claude Fischler, OCNI (objetos comestibles no identificados).

Otra causa que los autores citados mencionan es la importancia creciente de una vuelta a la patrimonialización, que se explica por la nostalgia de un mundo que desaparece, y que se extiende al ámbito de lo vivo, incluyendo los alimentos. Es a partir de esta nostalgia que Warnier (1994) explica el origen de la búsqueda de autenticidad, que se encuentra en los productos locales. Estos fenómenos se sitúan en un contexto de globalización y de uniformización planetaria. En una época en la que se nota una pérdida generalizada de la identidad, se solicita la búsqueda de raíces, tradición y autenticidad. En nuestro estudio de caso estas ideas tienen una parcial correlación, ya que la base material tanto de productores y consumidores no es la misma, y la defensa de un producto patrimonial sin duda tiene un significado diferente, el

apego a la tierra y a la tradición refuerzan los sentimientos de pertenencia y brindan una seguridad amenazada por el contexto socioeconómico.

El patrimonio y los “productos patrimoniales” son parte de la memoria colectiva, a la vez registro de acontecimientos y experiencias pasados y, al mismo tiempo y tal vez sobre todo, capacidad de proyección hacia el futuro (Casabianca y Link, 2004).

Esta capacidad de proyección es generalmente atribuida a emprendedores o productores capitalizados. Sin embargo, en el caso de estudio, quienes han encarado este proceso de resurgimiento del vino se compone de los herederos directos de la tradición (hijos o nietos de antiguos inmigrantes de origen europeo) o nuevos productores (originarios de provincias extrapampeanas o de Bolivia) que instalados en la zona, buscan en la recuperación del vino de la costa una forma de sobrevivir y mejorar su posicionamiento social dentro de la comunidad de Berisso a partir de la producción de un producto típico: el vino de la costa. Se amalgaman entonces razones económicas e identitarias o simbólicas, poniendo en relieve la necesidad de comprender estos procesos en un contexto más amplio.

El vino de la costa vehiculiza una imagen con la cual los consumidores se identifican y simultáneamente la imagen atribuida al vino es susceptible de transformación según las expectativas de los consumidores y con el paso del tiempo.

Por estas razones, la identidad expresada en los productos “tradicionales” nos permite distinguirlos no como productos fijos en el tiempo, y con modos de producción incambiables. Los proyectos de extensión universitaria que implicaron la revalorización del vino de la costa representan un ejemplo concreto de este fenómeno: el modo de producción del vino ha sido transformado gracias a una síntesis entre los modos de producción originales y varias adaptaciones a los conocimientos técnicos modernos. Sin embargo, las nociones de tradición, de autenticidad, de localización, de tipicidad, de ruralidad, de especificidad, siguen siendo utilizadas para definir el estatuto del producto y creemos son fundantes de la nueva competitividad que representa.

La noción de identidad aplicada al estudio de caso

En la actualidad, se comparte que las identidades se construyen, dentro de un proceso de socialización, en espacios de interacción, mediante identificaciones y atribuciones, donde la imagen de sí mismo se configura con el

reconocimiento del otro. Nadie puede construir su identidad al margen de las identificaciones que los otros formulan sobre él. La identidad para sí, como proceso biográfico, reclama complementarse, como proceso social y relacional, con la confirmación por los otros de la significación que el actor otorga a su propia identidad. Integrando ambas dimensiones, Dubar (2001) define identidad como “el resultado a la vez estable y provisional, individual y colectivo, subjetivo y objetivo, biográfico y estructural, de los diversos procesos de socialización que, conjuntamente, construyen los individuos y definen las instituciones”.

La amplia aceptación de este concepto se debe a su carácter estratégico y a su poder condensador, pero también a la percepción creciente de su necesidad teórica. La identidad constituye un elemento vital de la vida social, hasta el punto de que sin ella sería inconcebible la interacción social, la cual supone la percepción de la identidad de los actores y del sentido de la acción (Giménez, 2004).

En el caso de la producción y consumo de vino de la costa no habría, pues, una identidad “fija” (*a priori*) independiente del tiempo, sino que es algo contingente, variable históricamente. Los productores (antiguos o actuales) responden a modos de identificación variables en el curso de la historia colectiva de Berisso y también de la vida personal. Ello también vale para los consumidores, tanto en las identificaciones que formulan los “otros”, como las que asumen los propios sujetos (o identidad para sí). En la relación de estas dos atribuciones de identidad (convergencia/divergencia) se juega la forma identitaria que adquieren el colectivo productor o consumidor, o grupo profesional (Dubar, 2004).

En otros trabajos, y retomando el concepto de identidad, Dubar (1991; 2004) plantea que la identidad no es un atributo o característica sino más bien una construcción que implica una interacción dinámica entre los elementos subjetivos del individuo y la realidad concreta.

Aplicado a nuestro estudio de caso, y considerando tanto la autopercepción de los berissenses como el reconocimiento que se les atribuye externamente, existen pistas culturales que constituyen referencias identitarias que se ligan en la historia de la localidad y de sus habitantes. Así, surgen símbolos históricos: pertenencia a una colectividad inmigrante, el trabajo en los frigoríficos u otras industrias (hilandería, destilería, etcétera), la identificación política ligada al peronismo, el vino de la costa, entre otros. Son éstos

los atributos que los berissenses se autoasignan de un repertorio culturalmente valorado y que son relativamente estables en el tiempo. Debe añadirse también que esos atributos son reconocidos por otros sujetos con quienes interactúan; para que la identidad sea social y pública requiere de este proceso dialéctico.

ROL DE LOS CONSUMIDORES, ACEPTACIÓN Y RECHAZO DEL VINO DE LA COSTA DE BERISSO

Tomaremos la noción de consumo como parte de un proceso en el que interviene la definición de la identidad de individuos. Los documentos consultados en esta temática son en su mayoría de origen europeo.

Rochefort (1995) distingue dos tipos de dimensiones en el acto de consumo de cualquier objeto: un componente material y otro inmaterial. El material se refiere a sus utilidades concretas. La dimensión inmaterial es menos tangible y revela un mundo imaginario, las emociones que evoca un objeto o que incorpora a objetos variados según el contexto cultural y temporal. La utilización del producto varía según la persona que va a hacer uso de él, de las características demográficas o sus experiencias personales.

En este caso, y tal como ha sido confirmado en las entrevistas a los viñateros, el consumo del vino de la costa es parte indiscutible de su retorno.

El tratamiento de los consumidores se realizó estudiando casos en el que se analizaron el discurso de tres grupos: 1) consumidores habituales de vino de la costa de Berisso; 2) consumidores ocasionales, y 3) no consumidores. La elección de los consumidores habituales se realizó sobre la base de un listado de clientes que proveyó la Cooperativa de la Costa de Berisso.

La selección de los casos que habrían de integrar los dos últimos subgrupos (consumidores ocasionales y no consumidores) se realizó por familiaridad.

Trabajamos con un muestreo teórico, no-estadístico. Antes que una "muestra" sería mejor llamarla una "selección" de casos. A través del contacto permanente con los actores participantes del proceso de recuperación del vino de la costa, seleccionamos sujetos de diferente posición socio-ocupacional, edad y género, en busca de la mayor heterogeneidad.

Fundamentos de aceptación del vino de la costa de Berisso

Atributos específicos o materiales del vino

Una preocupación de la investigación se refiere al gusto actual del vino de la costa y la ampliación del mercado; pues los atributos organolépticos le brindan una especificidad que lo distancia de los vinos provenientes de cepas de *Vitis vinifera*. En este sentido, es importante reconocer cuáles son esos atributos y qué valoración reciben de los consumidores.

El análisis descriptivo y de frecuencia de las variables nos señala que las principales variables distintivas de las características intrínsecas del vino de la costa son el aroma y sabor frutado, y el color intenso, como figura en el cuadro 1.

Cuadro 1
Respuestas positivas sobre características del vino de la costa según sexo

	Frecuencia (%)	
	Mujeres	Varones
Aroma frutado	26.7	22.9
Sabor frutado	15.6	15.7
Color intenso	11.1	12.0
Mucho cuerpo	8.9	9.6
Poco cuerpo	8.9	6.0
Poco alcohol	4.4	7.2
Transparencia	4.4	6.0
Turbio	4.4	6.0
Sabor áspero	6.7	2.4
Acidez tenue	4.4	3.6
Acidez intensa	0.0	4.8
Mucho alcohol	4.4	2.4
Color tenue	0.0	1.2
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia.

Estos aspectos coinciden con los discursos expresados en las entrevistas en profundidad realizadas a consumidores actuales de vino de la costa.

Lo más significativo queda reflejado en las características intrínsecas del vino de la costa, propiedades de sabor, aroma, color, cuerpo y acidez (este aspecto no ha sido destacado en la encuesta (véase cuadro 1).

Sobre el sabor hay coincidencias en que el vino de la costa tiene un marcado gusto a uva: “el gusto de éste es como [...] tomar un jugo de uva. Es como comer la uva de monte” (Gustavo, 26 años, de Berisso).

El aroma se relaciona directamente con el sabor, ya que también se rescata el olor a uva:

me acuerdo que una de las primeras veces que lo compré, lo destapé, y me salió un olor a parra que era alucinante! Yo en mi casa tengo parras de uva de monte: entonces estoy acostumbrado, estar debajo de la parra, comer uva así [...] a mí me gusta el aroma. Como te decía, tiene olor a uva. Huele a uva, a uva de monte (Gustavo, 26 años, de Berisso).

El color y el cuerpo aparecen como dos propiedades ligadas. Algunos manifiestan que los vinos de hoy tienen menos cuerpo que los de antaño, pero no es nítida la diferencia entre los diferentes entrevistados. Y hablan del color pero sin explicitarlo, como si se tratara de una propiedad autodefinida.

En el contraste entre ambos análisis descriptivos del vino de la costa podemos señalar que hay coincidencias en las preferencias de aroma, sabor y color. Respecto de la acidez, no hay coincidencias en los entrevistados aunque sí en los análisis químicos del vino de la costa: ph 3.2 y acidez total medida en acidez tartárica promedio de 6 gramos por litro, mientras que los vinos provenientes de *Vitis vinifera* cuyanos presentan una acidez promedio de 5 gramos por litro. El análisis sensorial realizado por expertos destaca la acidez como variable significativa del vino de la costa; para los vinos cuyanos, la acidez es más leve debido a la ocurrencia de la fermentación maloláctica, que la transforma en una acidez láctica menos agresiva gustativamente que la de origen tartárico.

Características intangibles o inmateriales del vino de la costa

Para analizar este aspecto, consideramos como *atributos intangibles o inmateriales* que permiten ligar la imagen del vino de la costa a la tradición familiar los siguientes: procedencia, territorio, historia, paisaje y características ambientales, y referencias identitarias. Encontramos en los entrevistados coincidencias en los siguientes aspectos:

La familia y el recuerdo de hacer el vino en la unidad doméstica son muy significativos para una parte de los entrevistados:

mi familia tomó toda la vida vino de la costa. Mi abuelo, que ya no está, hacía vino, en Punta Lara. Todos hacían vino. Yo me acuerdo que cuando tenía ocho, nueve años, mi abuelo se mandó un vino, en la casa. Lo hizo él. Es algo de Berisso, nació de eso: del monte, del vino, y... yo soy fanático de esta ciudad (Gustavo, 26 años, de Berisso).

Las referencias al origen familiar del vino de la costa desde la experiencia de vida de los entrevistados son un aspecto muy significativo de la constitución de una preferencia dada. Marcan una huella desde la identidad autorreferenciada y también desde el reconocimiento social que posee para los consumidores el consumo del vino de la costa ligado a un producto "familiar". En los discursos puede percibirse una cierta asimilación del concepto de producto familiar al de tradición: es tradicional porque siempre se ha consumido en el seno de la familia y ha acompañado en diversos momentos la vida familiar. Así, los consumidores entrevistados relatan formas tradicionales de adquisición del producto (como consumir en el establecimiento del productor) y ligan su consumo a diferentes momentos (la pesca, las comidas familiares, etcétera).

El lugar de residencia actual de los encuestados no influye en las variables que permiten distinguir la evocación del vino de la costa. Los resultados del cuadro 2 no arrojan diferencias significativas para los residentes en Berisso, La Plata y Ensenada, por lo que podemos afirmar que estamos ante un producto localizado pero la imagen transmitida excede las fronteras de Berisso y se extiende a toda la región.

Cuadro 2
Lugar de residencia y asociación del vino de la costa

Lugar de residencia	Asocia el vino con...					Total
	Tradición	Paisaje	Paisaje y tradición	Artisanal	Paisaje y artesanal	
Berisso	26.3	15.8	13.2	2.6	2.6	63.2
Ensenada	2.6	–	–	–	–	–
La Plata	15.8	10.5	2.6	7.9	–	36.8
Total	44.7	26.3	15.8	10.5	2.6	100

Fuente: Elaboración propia.

Los consumidores manifiestan que la tradición familiar e inmigrante, junto al paisaje, son los dos aspectos que más asocian cuando consumen vino de la costa.

Es interesante observar, en relación a la asociación que tienen los consumidores con los aspectos señalados en el cuadro 2, que una mayor cantidad de generaciones de origen inmigrante en la ascendencia familiar no refleja diferencias significativas en la imagen que transmite el vino de la costa.

Cuadro 3
Ascendencia y asociación del vino de la costa

<i>Ascendencia</i>	<i>Asocia el vino con...</i>					<i>Total</i>
	<i>Tradición</i>	<i>Paisaje</i>	<i>Paisaje y tradición</i>	<i>Artisanal</i>	<i>Paisaje y artesanal</i>	
Argentino	2.6	–	–	–	–	2.6
Una generación	18.4	13.2	10.5	2.6	–	44.7
Dos generaciones	18.4	10.5	5.3	5.3	–	39.5
Tres generaciones	5.3	2.6	–	2.6	2.6	13.2
Total	44.7	26.3	15.8	10.5	2.6	100

Fuente: Elaboración propia.

Notas: La ascendencia hace referencia al número de generaciones NO NATIVAS entre el entrevistado y el/los pariente/s inmigrante/s.

En la caracterización de los encuestados, se observa una correlación entre la edad y la cantidad de generaciones inmigrantes en la ascendencia familiar.

Cuadro 4
Ascendencia inmigrante según edad

<i>Edad</i>	<i>Ascendencia (%)</i>					<i>Total</i>
	<i>Argentino</i>	<i>Inmigrante</i>	<i>Una generación</i>	<i>Dos generaciones</i>	<i>Tres generaciones</i>	
25 a 35	–	–	–	4.9	9.8	14.6
36 a 44	2.4	–	2.4	14.6	–	19.5
45 a 55	–	2.4	7.3	7.3	–	17.1
56 a 65	–	–	17.1	9.8	–	26.8
66 y +	–	–	12.2	7.3	2.4	22.0
Total	2.4	2.4	39.0	43.9	12.2	100

Fuente: Elaboración propia.

Nota: La ascendencia hace referencia al número de generaciones NO NATIVAS entre el entrevistado y el/los pariente/s inmigrante/s.

Hay una relación significativa entre la generación inmigrante y la edad (Test Chi cuadrado $p = 0.0037$).

Son interesantes las respuestas obtenidas de acuerdo con la ascendencia familiar de los consumidores en relación a la asociación del vino de la costa con los inmigrantes y con la familia. Los resultados del cuadro 5 nos están indicando que 80 por ciento de los encuestados no asocia actualmente el vino de la costa con los inmigrantes en forma directa; sin embargo, en el cuadro 3, 60 por ciento menciona la tradición dentro de los intangibles característicos del vino de la costa. Lo mismo ocurre con la asociación con la familia (véase cuadro 6): casi 70 por ciento no la asocia con el vino de la costa pero sí con la tradición.

Cuadro 5
¿Asocia el vino con los inmigrantes? Según ascendencia del entrevistado
(En porcentaje)

<i>Ascendencia</i>	<i>¿Asocia el vino con los inmigrantes? (%)</i>	
	<i>Sí</i>	<i>No</i>
Árabe	–	2.5
Argentino	–	5.0
Europeo	20.0	67.5
Mixto	–	5.0
Total	20.0	80.0

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 6
¿Asocia el vino con la familia? Según ascendencia del entrevistado
(En porcentaje)

<i>Ascendencia</i>	<i>¿Asocia el vino con la familia?</i>	
	<i>Sí</i>	<i>No</i>
Árabe	2.5	–
Argentino	2.5	2.5
Europeo	27.5	60.0
Mixto	–	5.0
Total	32.5	67.5

Fuente: Elaboración propia.

En las entrevistas en profundidad surgen, sin embargo, relaciones con el origen y los inmigrantes asociados al vino de la costa:

¿Y quién hacía el vino? “Todos los inmigrantes. Generalmente los italianos, que eran los que más se dedicaban a eso. Pero no sé si había algún otro que no fuera italiano” (José Luis, 36 años, trabajador gastronómico de Berisso).

El territorio (construcción física y sociohistórica) donde se cultivan vides y se hace el vino de la costa aparece como muy significativo:

Yo lo asocio con Berisso, yo viví toda la vida en Berisso y es algo muy particular de acá de la zona [...] y, la tradición de Berisso, que es bien de la ciudad. Es algo que no [...] ponele, acá en Ensenada, que queda pegadito y no sé si [...] yo nunca escuché *Vamos a consumir vino de tal señor* [...] Están en la costa, igual que acá, pero [...] Conozco gente, tengo amigos, y es de acá el vino. Yo sé de gente de La Plata que han venido a buscar vino (Héctor, 38 años, de Berisso).

Los atributos agroclimáticos también pesan a la hora de definir un tipo de producto de calidad específica. De este modo, uno de los entrevistados nos comentó: “sí, porque la uva es muy característica de la zona, no hay en otro lado, crece junto al río. Esta uva no crecería en esa zona (Cuyo)” (Miguel, 59 años, de La Plata).

Otro intangible es el que liga el producto con las referencias de identidad de los consumidores. Así, para los consumidores entrevistados podemos destacar los siguientes testimonios, que aluden explícitamente a elementos identitarios:

Lo que me gusta es que es propio del lugar. Que a través de este producto podemos tener una identidad así, más fija. Por ejemplo, se dice *vino de Mendoza*; poder decir *vino de Berisso*, sabés qué orgullo para mí. Un buen vino nos puede representar ante el mundo. Sería un puente para nosotros en el mundo. Nos reconocerían, a través del vino. Nos reconocen por otras cosas. Pero es lindo porque sale de allá, de esa fuente (Luis, 58 años, de La Plata).

Dentro del contexto de emergencia de productos del terruño, surge en el siguiente discurso una explicación que confirma su ligazón al territorio (espacio, cultura e historia) con elementos que reflejan la importancia de las referencias identitarias de ciertos productos alimenticios.

Argentina tuvo una aculturización muy grande, se ha manejado como parte de un proyecto que viene de EUA o de algún lugar, con colaboración del

Estado. De repente uno no tiene elementos que lo identifican, cada vez tenemos menos. Probablemente el vino de la costa ha sido un elemento que todo el mundo lo conoce, lo recordaba, la gente de mi edad lo recordaba como algo que hacía en su infancia. Y muchos probablemente no recordaban el sabor. Lo recordaban como una actividad familiar, días de recreo, asado, *picnic* en la isla [...] creo que es una cosa muy importante. Porque es algo autóctono que es culturalmente unificador (Jorge, 53 años, de La Plata).

Existe una correlación entre el terruño y la tipicidad del vino. Un ejemplo claro es la especificidad del vino de la costa elaborado a partir de uvas de variedad *isabella* en el albardón costero de Berisso, respecto de vinos producidos con la misma variedad en Colonia Caroya (Córdoba) o de los producidos en Uruguay (Canelones) o en Brasil (Río Grande do Sul). La distinción parte de los atributos agroclimáticos y se combina también, en la representación del consumidor, con la forma de hacer el vino. De este modo, encontramos en el cuadro 7 el vínculo que se establece entre el lugar de producción y los diferentes modos de producción (industrial, artesanal, etcétera). En esta relación significativa es de subrayar la importancia que le da el consumidor al modo de producción artesanal y al conocimiento que actualmente tiene de la zona de producción.

Cuadro 7
¿Conoce la zona de plantación y producción del vino de la costa según modo de elaboración?

Modo de elaboración	¿Conoce la zona donde se planta la uva y se produce el vino de la costa? (%)		Total
	Sí	No	
Artesanal	77.5	12.5	90.0
Semi industrial	7.5	–	7.5
Otro	–	2.5	2.5
Total	85.0	15.0	100

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Hay una relación significativa entre el conocimiento del modo de elaboración y la zona de plantación y producción del vino (Test Chi cuadrado $p=0.044$).

Construcción de su aceptación por consumidores habituales o “militantes” y ocasionales o “evocativos”

Las claves del consumidor de vino de la costa oscilan entre la “militancia” y “la evocación de un pasado”. Ambos aspectos están apoyados por representaciones sociales. Compartir una cultura alimentaria es la base en la que el vino ocupa un lugar central y que construye el gusto por la identidad, y no sólo por la fisiología o las cualidades organolépticas del vino en sí.

Se trata de un grupo que consumió vino de la costa, comparte los valores de la cultura alimentaria de Berisso y se identifica con este patrón alimentario. Por lo tanto, estos productos locales han formado su gusto de una manera tal que produce efectos sociales. Ellos sostuvieron la base mínima de consumidores militantes que hizo que el millón de litros de la época de oro no cayera a menos de 20 mil litros en la época del olvido y decadencia, aunque para ello tuvieron que ir a buscarlo al pie de la viña, con las dificultades que esto representa para el comprador.

Este consumidor militante es la base y el reto para el futuro. No merece ser traicionado pues mantuvo el producto con su esfuerzo y deseo, y forma un piso que sólo por desgranamiento biológico (envejecimiento y muerte) va a decaer. Un producto marcador no puede depender únicamente de este tipo de consumidores. Si es cultura alimentaria viva, debe transmitirse, proyectarse; el vino de la costa debe ser querido y adoptado por las nuevas generaciones. El consumidor militante es el veedor de la tradición.

Como el vino de la costa es un vino “diferente”, el consumidor militante hace de esas características una virtud que lo diferencia de todos los otros vinos. Tiene sus particularidades: es frutado, ácido, de baja graduación, no dura mucho.

Parece también que este vino hay que merecerlo y que convoca a un tipo especial de consumidores. Si ya hablamos de los “consumidores militantes” cuando nos referimos a la comercialización, a los consumidores que se esfuerzan en conseguirlo, hay otro grupo que lo consume “por la historia”: lo llamamos “evocativo”. Las evocaciones de un pasado seductor conducen a percepciones del vino como el jugo de la uva de la parra de la abuela. Estos consumidores evocan con su sabor la historia familiar, porque

los abuelos, padres, tíos o parientes tenían parra, hacían vino, lo traían o lo conseguían; y esa botella los lleva de nuevo a ese patio, a ese pasado. Pero, para los productores, este es un “consumidor cautivo” (del pasado) que hoy por hoy absorbe toda su producción. Piensan, también, que todavía queda una demanda insatisfecha que les garantizaría una expansión (pero no se sabe hasta cuándo). “Cuando me dijeron que vendían vino de la costa me apuré a venir, porque no se consigue en todos lados [...] Sí lo probé [en la degustación] y es como lo recordaba, con el sabor de la uva chinche del patio de mi casa de Chacabuco” (Hugo, consumidor).

Sin embargo, entre nuestros entrevistados pertenecientes a esta categoría encontramos varias características que deberían comenzar a preocupar a los productores. La primera la conocen bien: ir a la Fiesta del Vino de la costa de Berisso,² comprar unas botellas, degustarlo por la historia es una cosa, pero repetir la compra fidelizándose con el producto es otra. Y en ello el precio tiene peso, tanto como la calidad actual. “El vino de la costa es para el recuerdo, te saca una sonrisa, sí. Después te carcome el estómago. Te acordás de la parra, de la abuela, de la uva chinche. Yo abrí la botella y era bárbaro, cuando lo tomé [...] era pésimo” (Patricia, consumidora).

Hay otra característica en el discurso de estos consumidores evocativos que también debería preocupar al productor: es un vino especial (es decir, es un vino que no se toma todos los días) pero ese “especial” está ligado a la familia, a la historia y al gusto de lo cotidiano; lo ubica fuera de los consumos de prestigio. Los consumidores por el pasado también lo mantienen en el ámbito familiar o del círculo íntimo de amigos, no lo ofrecen en fiestas. Es un vino “familiar” y también se comparte en la reunión con los amigos (combina con asado, con chacinados, con guisote, con pastas), con una valorización más alta que el vino común de consumo cotidiano, como hemos visto. Pero no lo servirían en un casamiento, no está investido de las características del prestigio o la moda. Esa es la cualidad que lo distingue: es un vino de Berisso, no una bebida de moda (Aguirre, 2008).

²La Fiesta del Vino de la costa fue creada en 2004 (de carácter anual), entre la Cooperativa de la Costa de Berisso, la Municipalidad de Berisso y la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, con gran afluencia de visitantes (oscilan entre 40 y 70 mil personas en un fin de semana del mes de julio) genera ingresos a microempresas de la ciudad de Berisso y valoración a los viñateros de Berisso.

Ciertos comensales buscan también “denominación de origen” y productos locales, en un mundo cada vez más indiferenciado, homogeneizado y con dietas deslocalizadas y desestacionalizadas. Es decir, alimentos que manifiesten de dónde provienen, cuál es su origen. En ese sentido, “la costa”, “la ribera”, “la isla” evocan un paisaje bucólico y le dan al vino un aura de naturaleza.

Junto a lo local está el carácter de “orgánico”. Cierta grupo de no consumidores valora el hecho de que se produce desde hace aproximadamente 100 años, sin químicos (aunque las viñas no están certificadas como orgánicas). La aceptación del vino (sin probarlo) se afianza en el precio, que es accesible, en que es orgánico y en que es local.

Fundamentos del rechazo a consumir vino de la costa de Berisso

La primera referencia identificada en consumidores no habituales fue el desconocimiento de que hubiera viñas en la costa del río: el vino provenía —indudablemente— de la cordillera. Esta asociación entre el vino y el río no contenía ningún valor positivo, aunque ninguno era ingeniero agrónomo o biólogo (es decir, no contestaban desde un saber libresco sino desde su percepción de lo que “debe ser”). El del río era considerado un clima no apto para el cultivo; al contrario, señalaban la asociación vino-cordillera o vino-Mendoza, “la tierra del buen sol”. Por lo tanto, el vino ya asomaba con sospechas.

—¿En Berisso se hace vino? No sabía. ¿Traen la uva de Mendoza?

—No, la plantan ahí mismo, en la costa del río.

—¡No puede ser! ¿En el río? ¿Con lo contaminado que está? [...] Saldrá vino empetrolado (Marina, no consumidor, de Buenos Aires).

La asociación del conurbano bonaerense o del eje fluvial con la industria (mejor, con la desindustrialización) antes que con la producción rural o la pesca influye negativamente en la construcción de aceptabilidad. También la pobreza del conurbano influía sobre el concepto del vino: no puede ser bueno si se “fabrica” en Berisso.

Para quienes no lo conocen, el precio (10 pesos o 2.5 dólares en 2008) es un indicador de baja calidad. “¿A cuánto lo venden? A 10 pesos [...] Perdoname, no puede ser muy bueno [...] tomo de 25, 30 pesos para arriba. Me gusta el vino, el buen vino. Tomo poco pero bueno” (Elías, no consumidor, de Buenos Aires).

El gusto ácido es una constante en las entrevistas realizadas, como expresión de la calidad del producto o de su especificidad. Como hemos relatado, nos concentraremos en la construcción social del gusto que fundamenta su rechazo.

Hay un testimonio que sobresale entre todas las descripciones que ya se han hecho acerca del gusto del vino, un gusto de exclusiva construcción cultural: el gusto a “viejo”.

—Tiene gusto a viejo.

¿“Viejo”, decís, porque te evoca algún recuerdo de tu pasado?

—No... un gusto a viejo, como cosas que ya no van más, comidas que no se comen más, cosas que ya no se usan más, como ponerse sobretodo en verano. [...] antiguo, fuera, terminado, *out*, acabado: viejo [...] Por ejemplo, el sabor del pollo a la Maryland [...] o el pastel de papa [...], tiene gusto a viejo [...]. No es que sea feo, es que es un gusto que no va más. Ya no comemos así, puede ser rico pero es antiguo. Pasada de moda, superada la mezcla, grosera la presentación, olvidada la receta: gusto a viejo” (Victoria, no consumidor, de Buenos Aires).

Afirmamos que aprendemos a gustar como aprendemos a hablar. En las sociedades modernas, la industria agroalimentaria es el más poderoso creador de sentidos acerca de lo que se debe y no se debe comer, porque es el más poderoso productor de alimentos y preparaciones alimenticias.

Esta investidura cultural dirige el gusto del comensal (Aguirre, 2008). De este modo, un vino se definirá por su terruño, la localidad, el nicho ecológico que le da las características biológico-químicas a la uva a procesar. Pero esas características químicas serán leídas como categorías culturales. Así, el mayor o menor ácido tartárico le brindará un gusto con “estilo y personalidad” (características que no son sólo químicas sino también culturales).

Si un vino (o cualquier otro producto) no encuentra los términos, los conceptos, las palabras legítimas para describir su sabor en términos culturalmente aceptados, por ese grupo, en ese lugar y en ese particular momento,

carecerá de los atributos que lo hacen incluíble, aceptable en el concierto de las bebidas. Entonces, será ignorado (no es elegible) o descalificado (no-sabroso, no-apto, incluso peligroso) o se convertirá en marginal (se consumirá poco y cuando no haya otra posibilidad) o alternativo (si logra generar valores que aporten sentidos, visiones, valores diferentes de los legítimos en un sector de la población). Estar fuera de los parámetros culturales legítimos implica un costo social que no tiene que ver sólo con la química del producto. Por eso, esta entrevistada puede decir que “sabe a viejo” y está descalificándolo, mientras que otro vino de marca y de elevado precio sabe a “redondo” y es maravilloso.

CONCLUSIONES

El retorno de la producción de vino de la costa encierra significaciones de valorización/desprecio a lo largo de la historia:

- Cultura del trabajo, asentada en el trabajo manual, *versus* no trabajar para ganarse su sustento, por parte de los viñateros.
- Para los consumidores, referentes espaciales, familiares históricos *versus* otros sentidos vinculados al precio o a modas.

Implica un valor intrínseco en sí mismo o extrínseco en términos de beneficios obtenidos a partir de su producción, su carácter económico o extraeconómico y su rol en la estructuración de la vida cotidiana de viñateros actuales. Todas estas dimensiones están fuertemente interrelacionadas y se complementan con otras relaciones sociales y culturales, por ello nos hemos valido del enfoque sistémico para la comprensión de estas interacciones, ya que forman parte de las referencias de identidad a tener en cuenta en productos como el vino de la costa.

En este trabajo, nos hemos referido a que la construcción de la identidad se da cuando el individuo interioriza las significaciones del mundo social, las incorpora subjetivamente a su vida para después externalizarlas en el universo simbólico, que a su vez tiene una representación en el mundo social.

Presentaremos los avances alcanzados en dos planos: uno conceptual y otro operacional.

Plano conceptual

Respecto de las respuestas a los principales interrogantes planteados, estamos en condiciones de afirmar que en Berisso se ha generado un núcleo de nuevos viñateros que protagonizan un proceso de recuperación del oficio de viñatero, y consecuentemente, de retorno en el mercado local del vino de la costa en virtud de ser un alimento marcador en la cultura alimentaria de la región. Algunos de los indicadores también son el aumento de superficie, aumento de producción e ingresos de las familias viñateras involucradas.

En el transcurso de este estudio se han generado innovaciones que nos permiten hablar de cambios en la producción, la comercialización y el consumo. Estos cambios formaron parte de un proceso de resurgimiento que no fue espontáneo, sino influido por la Universidad y luego por otras instituciones gubernamentales: Municipio, Ministerios provinciales y nacionales, INTA, entre otros. Así, estamos en condiciones de acordar con Di Pietro (1999) en que la confluencia de actores de diferente escala nos permite encuadrar este proceso dentro del desarrollo local, ya que también esta dinámica combinó lo global y lo local en su entramado institucional.

Una porción significativa de la sociedad de Berisso es tradicional. Es, sobre todo, una sociedad territorial y una comunidad con lógicas relativamente autónomas. Es el territorio el que confiere a los individuos su identidad fundamental: se es ante todo “de alguna parte”. De manera que es una referencia común a un territorio lo que otorga coherencia al vino de la costa de Berisso. Sin embargo, encontramos situaciones que escapan a esta definición. En Berisso también hay nuevos productores que son muy dinámicos y que buscan en el producto tradicional una alternativa económica y también de inserción social en la comunidad huésped.

También en los consumidores encontramos una gran heterogeneidad. Esta diversidad ofrece oportunidades para el resurgimiento del producto y al mismo tiempo genera amenazas y permite anticipar la necesidad de cambios en las trayectorias productivas basadas hasta ahora en la producción de la cepa *isabella*, con los conflictos legales que emergen desde su exclusión del listado de uvas vinificables.³

³Para profundizar en este aspecto véase “Valorización de los recursos agroalimentarios locales como estrategia de desarrollo rural: estudio de caso del vino de la costa de Berisso, Argentina”, tesis de maestría en Estudios Sociales Agrarios, FLACSO, 238 pp.

Las dinámicas territoriales están fuertemente influidas por la dialéctica global/local, a la que no es ajena la realidad en la cual se inscribe el vino de la costa de Berisso y que no podemos interpretar sólo desde las teorías económicas.

Desde la lógica local-territorial surge el enfoque de sistema agroalimentario localizado (SIAL) (Muchnik, 1998), que recupera otros atributos de los agroalimentos. Se parte del reconocimiento y la valorización de los recursos locales. Estos recursos integran a los productos típicos, el patrimonio arquitectónico, el paisaje y toda expresión de la cultura local. En este caso, se parte de la especificidad de los recursos locales y se comunican esas especificidades en los “mercados” sensibles a esa calidad particular. Así, los procesos de innovación se apoyan principalmente en los conocimientos locales del enfoque SIAL.

Una de las principales limitantes que le encontramos a este enfoque en la región pampeana es que el marco de reflexión se dirige sobre todo al colectivo local. Sin embargo, para nuestro caso es sumamente operativo, ya que lo “local” se circunscribe a una región acotada con límites definidos, una sociedad local arraigada que permite circunscribir el fenómeno. De este modo, la especificidad del vino de la costa de Berisso y la demostración de una calidad específica atribuible a su origen geográfico con atributos mensurables, las redes institucionales que potencian los procesos de innovación, la historia y la cultura alimentaria afirman la utilidad del enfoque SIAL.

El pasado fundamenta el resurgimiento, aun en los nuevos productores que valorizan el saber hacer de sus antecesores, en los consumidores militantes y evocativos que lo utilizan como alimento marcador de una forma de ser, en los actores políticos locales que se suman con propuestas de desarrollo basadas en el reconocimiento y apoyo a la identidad colectiva. De este modo, el análisis histórico nos ayuda a comprender sistemas que se han arraigado durante un largo periodo, como la producción de aceite de oliva en el Mediterráneo o las tortillas en la región mesoamericana (Muchnik, 2008). También nos permite explicar sistemas que se han establecido hace relativamente poco, como la producción de queso en Cajamarca (Perú) o el vino de la costa en Berisso (Argentina).

Plano operacional

El interés en estudiar el caso del vino de la costa de Berisso también parte de intervenciones concretas, que fueron el sustento de esta investigación-acción. La experiencia de terreno promovió mediante productos agroalimentarios típicos (basados en el origen, la historia y la identidad) la incipiente recuperación socioeconómica de los productores asentados en Berisso. Este proceso logró varios resultados: conformar un grupo estable de 15 productores que hoy constituyen la Cooperativa de la Costa de Berisso Ltda., triplicar la superficie implantada de vid que existía en el año 2000, organizar la Fiesta del Vino de la Costa de Berisso y una bodega colectiva, entre otros.

Las herramientas en que se apoyó la reactivación del vino de la costa de Berisso contemplaron el fortalecimiento y consolidación de la agricultura familiar, y la creación de organizaciones mediante la captación de recursos financieros de las políticas públicas (a partir de 2003), capaces de potenciar acciones y experiencias, lo que ha permitido ampliar las bases para su construcción y afianzamiento.

Como hemos analizado en este trabajo, la propuesta de retomar la producción de vino de la costa, producto abandonado después de cuarenta años, surge con el estímulo de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales y por las acciones de viñateros individuales. La propuesta es recibida con mesura: no obstante, este será el comienzo del nuevo impulso para el vino de la costa de Berisso. Se ha construido una “filosofía profesional” propia, diferente de la filosofía oficial representada por el modelo hegemónico pampeano y basada en la inversión, la maximización de rendimientos, el monocultivo, etcétera. En esa postura, se pusieron en juego argumentos favorables como valorizar las potencialidades locales y los conocimientos de los ancianos viñateros, tomar las ideas del patrimonio local, diversificar con la elaboración de otros productos originales, explotar las posibilidades del mercado local; todo ello, en oposición a la tesis oficial de estos años: hacer productos estandarizados para el mayor mercado posible.

Para Berisso, el retorno del vino de la costa permite hacer visible el medio rural olvidado por décadas, donde la industrialización y desindustrialización fueron los pilares del modelo de acumulación y el desencadenamiento de la crisis posterior, hoy otros productores agroalimentarios se

ven favorecidos por las políticas públicas de fomento a la producción de pequeña escala y el asociativismo. Comienzan a organizarse los horticultores, los apicultores, el turismo rural, que permiten también sinergias que antes no eran posibles. Aquí, la inteligencia se entiende como la capacidad de reaccionar, de formular y coordinar proyectos. Se trata de una inteligencia colectiva, resultado de interacciones entre los diversos actores territoriales públicos y privados. Esta capacidad para promover y orientar los procesos de innovación vinculados a otros espacios sociales y económicos también puede estar asociada con la capacidad de anticipar. Esto se debe a que no se trata sólo de defender los productos locales a toda costa. En algunos casos, también es una cuestión de planificación de las estrategias de reconversión, mediante el uso de procesos para activar los recursos territoriales, siendo de fundamental importancia mejorar las capacidades de las personas involucradas en estos procesos.

Por último y respecto de las respuestas a los principales interrogantes planteados, el vino de la costa es un alimento marcador de identidad —cualidad reconocida por productores y consumidores de Berisso y asignada por el afuera: “vino de la costa de Berisso”—, que teje en la propia definición una serie de historias, de paisajes, modos de ver y de actuar.

La propuesta de desarrollo rural, presentada aquí sintéticamente, basada en los recursos agroalimentarios locales, ha permitido articular a múltiples actores del territorio, con lo que los resultados se potenciaron. Admite al mismo tiempo interrogantes acerca de su permanencia y ampliación del mercado a nuevos consumidores.

El vino de la costa de Berisso ha actuado como el vector donde han convergido diversidad de intereses, actores, instituciones y consumidores, pero por sobre todas las cosas ha permitido aprendizajes sociales que podrán aplicarse a otras circunstancias, otros territorios y tal vez a otros productos agroalimentarios.

FUENTES CONSULTADAS

AGUIRRE, P. (2008), “Los alimentos como constructores de sentido. Historia e identidad para una proyección al futuro”, en *Informe de investigación realizado para*

- el proyecto inclusión social y laboral de productores familiares de productos agro-alimentarios típicos locales, a través del fortalecimiento del tejido económico-empresarial en el Municipio de Berisso*, mimeo.
- BARSKY, O. y J. Gelman (2009), *Historia del agro argentino*, Buenos Aires, Sudamericana.
- BÉRARD, L. y Ph. Marchenay (2004), "Les produits de terroir. Entre cultures et règlements", en *Études rurales*, París, CNRS Éditions, pp. 171-172.
- CASABIANCA, F. y T. Link (2004), "La calificación de los alimentos como proceso de patrimonialización de los recursos territoriales", ponencia presentada en el Congreso Agroindustria Rural y Territorio, Toluca, México, 1 al 4 de diciembre.
- Consejo Federal de Inversores (2000), *Diagnóstico socioproductivo del área rural del partido de Berisso y propuesta de gestión del desarrollo regional*, mimeo., La Plata, CFI.
- DI PIETRO, L. (1999), *El desarrollo local. Estado de la cuestión*, Buenos Aires, FLACSO.
- DUBAR, C. (1991), *La socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles*, París, Collin.
- (2001), "El trabajo y las identidades profesionales y personales", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 7, núm. 13.
- FISCHLER, C. (1995), *El (h) omnívoro. El gusto, la cocina y el cuerpo*, Barcelona, Anagrama.
- GIMÉNEZ, G. (2004), "La cultura popular: problemática y líneas de investigación", *Revista Diálogos en la Acción*, Dirección General de Culturas Populares e Indígenas.
- GOODE, W. y P. Hott (1969), *Métodos de investigación social*, México, Trillas.
- MAUSS, M. (1980), "Les techniques du corps", *Anthropologie et Sociologie*.
- MUCHNIK, J. y D. Sautier (1998), *Systèmes agro-alimentaires localisés et construction de territoires*, Montpellier, CIRAD.
- , P. Pichot, Ch. Rawski, J. Sanz Cañada y G. Torres Salcido (2008), "Systèmes agroalimentaires localisés", *Thématique spécialisée Cahiers Agricultures*, 17, 6.
- PASTOR, J. M. y J. Bonilla (1961), *Plan regulador del desarrollo de la ciudad y partido de Berisso*, Ordenanza Orgánica de Desarrollo, 140/1961.
- RAFESTIN, C. (1987), "Repères pour une theorie de la territorialité humaine", *Cahier de Géographie* 7, pp. 263-279.
- ROCHEFORT, R. (1995), *La société de consommateurs*, París, Édition Odile Jacob.
- SALOM CARRASCO, J. (2003), "Innovación y actores locales en los nuevos espacios económicos: un estado de la cuestión", Departamento de Geografía, Universitat de Valencia, disponible en <http://www.ieg.csic.es/Age/boletin/36/3601.pdf>

- VELARDE, I., M. Marasas, J. Otero y M. Theiller (2006), "Desarrollo local agroecológico: diferenciación y valorización de recursos locales de Berisso, Buenos Aires", en M. Manzanal, G. Neiman y M. Lattuada (comps.), *Desarrollo rural: organizaciones, instituciones y territorios*, Buenos Aires, CICCUS, CONICET, Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica.
- _____ (2011), "Resurgimiento del vino de la costa de Berisso como estrategia identitaria de los actores locales frente a la crisis", en H. L. Adriani, M. M. Papalardo, P. A. Pintos y M. J. Suárez (comps.), *Actores, estrategias y territorio. El Gran La Plata: de la crisis de la convertibilidad al crecimiento económico*, Buenos Aires, UNLP, FAHCE, Impresiones Dunken, pp. 247-253.
- WARNIER, J. P. (1994), "Introduction: Six objets en quête d'authenticité", en *Le paradoxe de la marchandise authentique: imaginaire et consommation de masse*, París, L'Harmattan, pp. 11-31.
- WENGER, E. y W. H. Snyder (2000), "Communities of Practice: the Organizational Frontier", *Harvard Business Review* 78, pp. 139-145.

Impacto de la denominación de origen del café Veracruz en los sistemas agroalimentarios localizados

Rosa María Larroa Torres*

INTRODUCCIÓN

En este capítulo se estudia el proceso de construcción de la denominación de origen del café Veracruz (DOCV) y el Consejo Regulador del Café Veracruz (CRCV). La investigación parte de que existen varios modelos de denominación de origen (DO), creados por diferentes actores en respuesta a sus características económico-sociales y a las relaciones de poder existentes. En México la DO del café Veracruz adoptada refleja la participación de los actores que forman parte de la cadena productiva, en especial de los caficultores. Respecto al Consejo Regulador, al que se incorporaron otros miembros del ciclo agroindustrial, se le percibe con incapacidad de gobernanza; esto ha conducido a la parálisis de la DO y a que el esfuerzo de más de 10 años no haya beneficiado a los pequeños caficultores ni a las organizaciones que lo impulsaron. Desde el enfoque de sistemas agroalimentarios localizados (SIAL) se perciben fallas en las instituciones estatales y locales, en las que prevalecen los intereses personales, políticos y de la agroindustria transnacional.

El texto se divide en cuatro partes: la primera esboza las contradicciones en las que se mueve la producción cafetalera mundial y expone la necesidad campesina de buscar caminos alternativos como la organización, la identidad territorial y la calificación de sus productos; la segunda trata sobre las indicaciones geográficas y las denominaciones de origen en varios países; la tercera se refiere al funcionamiento del Consejo Regulador del Café Ve-

*Profesora titular en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, rlarroa@yahoo.com

racruz; la cuarta trata de integrar la discusión de las tres primeras partes; al final se glosan las conclusiones.

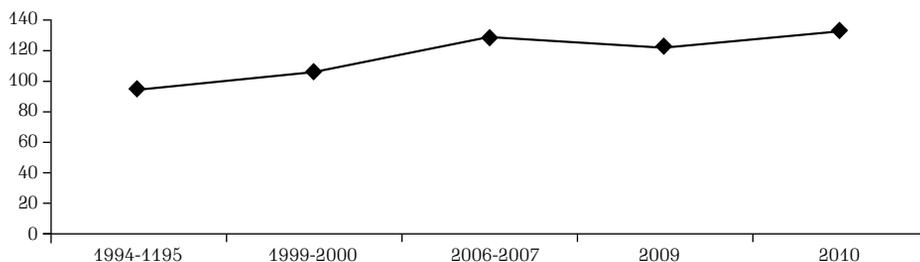
TENDENCIAS DE LA PRODUCCIÓN Y DEL MERCADO DEL CAFÉ

Breve panorama de la producción mundial de café en la última década

Para tener una dimensión de las principales urgencias de los pequeños productores de café en México, conviene ubicar la evolución que ha tenido el mercado nacional de este producto respecto al mundial y, en un segundo momento, el mercado veracruzano.

La producción mundial de café desde mediados de la década de 1990 hasta 2010 ha sido creciente, sin embargo, este crecimiento en el último lustro se ha reducido e incluso fue negativo en la cosecha 2008-2009 debido a contingencias climáticas en los países productores y al deterioro en los precios. En 2010 y 2011 se recuperó la producción en respuesta al incremento de los precios, de acuerdo con la gráfica 1.

Gráfica 1
Evolución de la producción mundial de café
(Miles de sacos de 60 kilogramos)



Fuente: Elaboración propia con información de la Organización Internacional del Café (1990-2014). Producción total mundial de café <http://www.ico.org/historical/1990-99/PDF/TOTPRODUCTION.pdf> y <http://www.ico.org/historical/2000+/PDF/TOTPRODUCTION.pdf>

El consumo mundial tuvo incrementos significativos en la última década (Organización Internacional del Café) y contribuyó a que los inventarios

acumulados en la década de 1990 y los primeros años de la de 2000 se fueran agotando.

Esta situación, el encarecimiento de los insumos ligados a los precios del petróleo a la alza y los movimientos especulativos en las bolsas de futuros repercutieron en los precios internacionales del café (véase cuadro 1), los cuales después de más de 12 años registraron un elevamiento inusitado en 2011 por arriba de la banda de los 300 dólares estadounidenses por libra.

Cuadro 1
Precio mundial del café verde
(Dólares por libra)

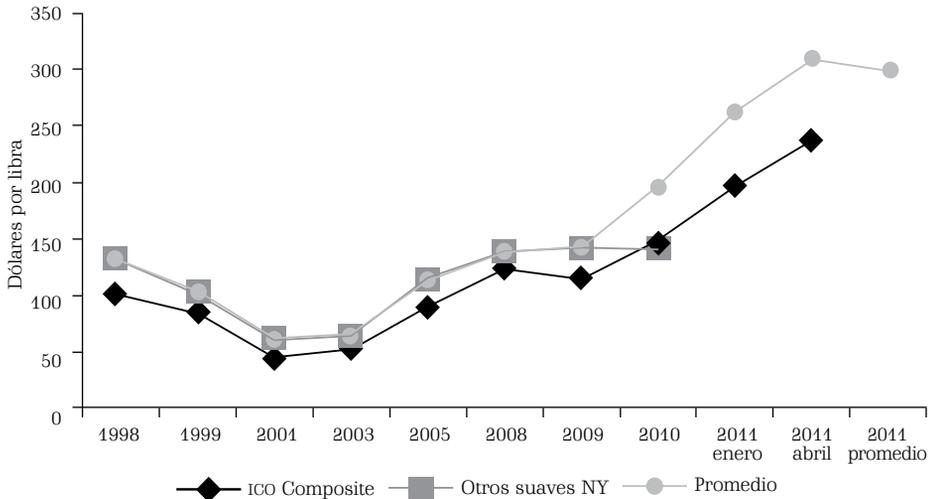
<i>Anual</i>	<i>ICO Composite</i>	<i>Otros suaves NY</i>	<i>Promedio</i>
1998	108.95	132.25	135.23
1999	85.75	101.54	103.90
2001	45.59	61.94	62.28
2003	51.90	64.08	64.20
2005	89.36	114.30	114.86
2008	124.25	138.32	139.78
2009	115.67	141.65	143.84
2010	147.24	141.65	195.96
2011 enero	197.35		262.77
2011 abril	237.32		308.69
2011 promedio			300.12

Fuente: Organización Internacional del Café, disponible en <http://www.ico.org/prices/po.htm>

La inestabilidad en los precios durante las dos últimas décadas generó la ruina de los pequeños agricultores latinoamericanos, quienes tuvieron que abandonar sus cafetales, como ocurrió en Colombia, varios países centroamericanos y México. Colombia perdió el segundo lugar en la exportación de café y México perdió el quinto lugar que ocupó durante mucho tiempo para quedar en el séptimo. La producción y exportación de café, sin embargo, sigue representando una importante entrada de divisas: para México de 6,440 millones de dólares (Amecafe, 2014) y enormes ganancias para las empresas comercializadoras transnacionales.

Con el fin de mostrar visualmente el comportamiento de los precios en los últimos lustros, presentamos la gráfica 2.

Gráfica 2
Precio mundial del café

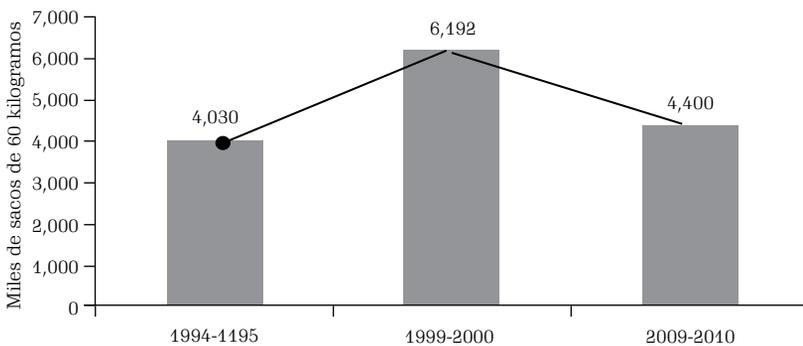


Fuente: Elaboración propia con información de la OIC, disponible en <http://www.ico.org/prices/po.htm>

La cafeticultura veracruzana

México empezó a reducir su producción desde 2004 y a pesar de que los precios fueron favorables a partir de 2008 no se pudo recuperar (véase gráfica 3).

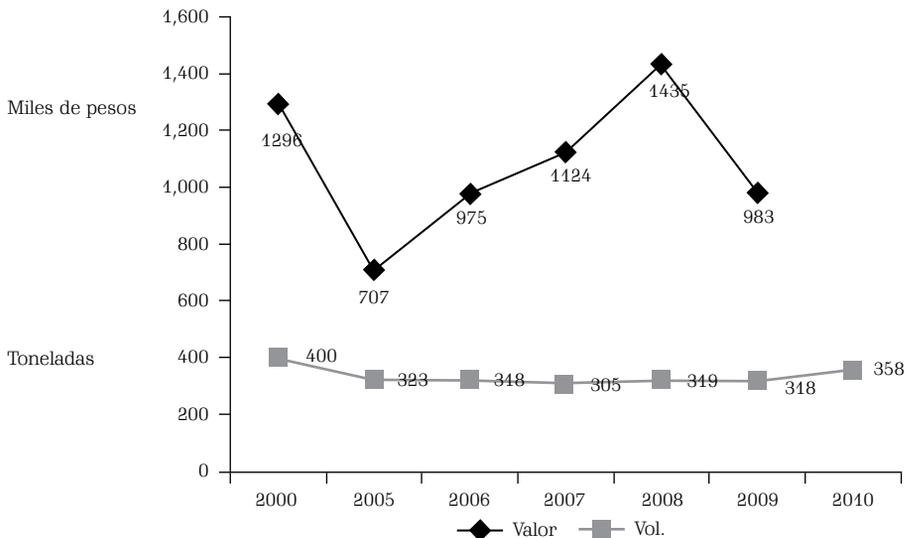
Gráfica 3
Producción mexicana de café



Fuente: Elaboración propia con información de la Organización Internacional del Café 1990-2010 <http://www.ico.org/historical/1990-99/PDF/TOTPRODUCTION.pdf> y <http://www.ico.org/historical/2000+//PDF/TOTPRODUCTION.pdf>

Varios factores han incidido en la crisis productiva. Como señalamos, el largo periodo de precios bajos no permitió a los campesinos recuperar sus inversiones, por lo que el cultivo de café se fue convirtiendo en actividad suplementaria y no se le dedicaba trabajo especial. En Veracruz, segundo estado productor de café después de Chiapas, los rendimientos obtenidos en promedio son de apenas dos toneladas por hectárea, dado que la mayoría de las fincas no se fertilizan. A esto hay que agregar la falta de empleos en las zonas rurales, la emigración y los fenómenos meteorológicos de los últimos años que han afectado a esta producción (véase gráfica 4).

Gráfica 4
Evolución de producción y valor del café cereza en Veracruz



Monitor Agroeconómico del Estado de Veracruz, abril, 2009, Sagarpa.
 Monitor Agroeconómico del Estado de Veracruz, abril 2011, Sagarpa.
 Resumen Nacional por estado de producción de café cereza.
 Fuente: Elaboración propia con datos del Monitor Agroeconómico del estado de Veracruz, octubre de 2008, Sagarpa.

La producción veracruzana de café tampoco ha recuperado su nivel productivo desde principio de la década de 2000, en gran medida por la descapitalización y el descuido de los cafetales, que requieren tiempo para volver a ser productivos. Otro factor es que el precio internacional no se aplica di-

rectamente a la producción nacional debido a los diferenciales negativos¹ que se imponen a México y a la apreciación de la moneda nacional.² Además existen variaciones entre el precio internacional y los precios locales, en los que influyen las maniobras monopsónicas de las empresas transnacionales y sus intermediarios, quienes han absorbido los incrementos de precios de los últimos años (CNOC, 2007).

Tomando en consideración estos factores, se deduce la preocupación de las organizaciones de pequeños productores de café. Junto con la inestabilidad de los precios mundiales, tienen que lidiar con la negligencia gubernamental. No existe interés en instrumentar una política de mejora de la calidad generalizada para revalorar el café nacional como lo han hecho los gobiernos de Costa Rica y Guatemala (CNOC, 2007). Ante esta realidad, se puede comprender la necesidad de los productores pequeños de organizarse para: 1) tener estrategias comunes que les permitan resistir la variabilidad de los precios; 2) competir en el mercado mejorando la calidad de su producto; 3) lograr consensos con productores de otras entidades sobre políticas regionales y nacionales, y 4) influir en políticas públicas en torno al sector cafetalero y el desarrollo regional.

La organización cafetalera en México creció y se fortaleció en la década de 1990 con la gestación de la Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras (CNOC), la cual es sostenida por asociaciones locales y regionales con el principio de la autonomía y la cooperación. Es el caso del Consejo Regional del Café de Coatepec (Corecafecho) que se ha interesado por impulsar el desarrollo regional de los territorios cafetaleros desde varias perspectivas de producción, no sólo cafetalera, sino incluyendo otros cultivos. El Consejo Regional ha inducido la producción de calidad y de un saber hacer, la agroindustrialización, el crédito solidario de mujeres, la responsabilidad ambiental y la disposición a consensuar con las instituciones gubernamentales sus políticas públicas en beneficio de las comunidades.

Esta actitud del Consejo Regional se aproxima al planteamiento de los sistemas agroalimentarios localizados, pero ha tenido obstáculos institucionales que han frenado su avance.

¹Precios diferentes que se imponen en el mercado internacional a los cafés que no reúnen las características de calidad en relación con los de otros países.

²Desde hace varios años, Estados Unidos lleva una política de abaratar su moneda para favorecer sus exportaciones, de manera que los países de América Latina se ven afectados, pues tienen que pagar una diferencia significativa por el cambio de moneda.

DENOMINACIÓN DE ORIGEN DEL CAFÉ VERACRUZ

Importancia de las denominaciones de origen en la construcción de SIAL

El Consejo Regional del Café de Coatepec (Corecafeco) impulsó la discusión e instrumentación de la denominación de origen del café Veracruz (DOCV) desde 1999 como una herramienta de resistencia en beneficio de los caficultores del estado. La propuesta fue concebida desde una visión territorial por la necesidad de disminuir el vaciamiento de población de las zonas rurales y el abandono crítico de las fincas cafetaleras. La idea de obtener la DOCV era también una forma de favorecer la agroindustria rural, ya que la mayoría de los pequeños productores no tenía incentivos económicos para transformar su materia prima (el café cereza), que requiere invertir sin tener la certeza de recuperar el pequeño capital, dada la inestabilidad de los precios y las mermas que resienten los productores locales. Así también, el Corecafeco ha gestionado otras propuestas de política pública ante los gobiernos municipales con la finalidad de democratizar la participación en consejos ciudadanos, tratando de influir en la política social y ambiental, por lo que la DOCV es parte de una estrategia más amplia, que va más allá de la exclusiva actividad productiva.

Al estudiar la propuesta de la DOCV desde el enfoque de sistemas agroalimentarios localizados³ (SIAL), ésta se puede considerar como una acción colectiva que pretende influir en el anclaje territorial de las regiones cafetaleras, en la reapropiación de la agroindustria rural (desmantelada ahora por las corporaciones transnacionales), al incorporar a su saber hacer algunas innovaciones tecnológicas para favorecer una mayor sustentabilidad, que se puede apreciar en las reglas de la NOM de la DOCV.

De esta manera, el Corecafeco ha trabajado, como señalan Torres, Sanz y Muchnik (2010), en la interrelación de dos perspectivas del territorio: una pasiva, que se refiere a las características naturales del territorio, valorándolo; otra activa, que concierne a las acciones colectivas, instituciones locales y posibilidades de innovación.

³Los SIAL son los "sistemas constituidos por organizaciones de producción y de servicio (unidades agrícolas, empresas agroalimentarias, empresas comerciales, restaurantes, etcétera) asociadas, por sus características y su funcionamiento, a un territorio específico" (Muchnik y Sautier, 1998).

Las denominaciones de origen posibilitan un ingreso mayor a los productores⁴ y demás participantes de la cadena de valor: esto es un primer factor positivo que puede contribuir a desencadenar sistemas agroalimentarios localizados (SIAL) (Muchnik y Sautier, 1998) en las localidades cafetaleras de Veracruz. Si las DO se complementan con factores organizativos (y dentro de éstos la confianza, la capacitación, la asesoría, los mecanismos informativos, los esfuerzos colectivos diversos y las actitudes innovadoras y de recuperación de saberes locales), con políticas de financiamiento y de desarrollo regional, así como interés creciente en producir y vivir en condiciones de sustentabilidad, las comunidades y las regiones cafetaleras podrían tener en la DO una herramienta importante, considerando que muchas de ellas albergan algunos elementos de organización avanzada (Larroa, 2008).

Legalmente, la DO de un producto o servicio forma parte de la protección que se proporciona a la propiedad intelectual reconocida por organismos como la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). Este organismo divide la propiedad intelectual en derechos de autor y propiedad industrial. Esta última se bifurca en dos esferas principales: 1) protección de signos distintivos (marcas de fábrica o de comercio) y 2) indicaciones geográficas (IG) “que identifican un producto como originario de un lugar cuando una determinada característica del producto es imputable fundamentalmente a su origen geográfico” (OMPI). Las indicaciones geográficas conforman “un conjunto heterogéneo de protecciones de origen que opera de manera diversa en cada país” (Valenzuela-Zapata *et al.*, 2006: 134). Desde esa perspectiva, las DO forman parte de las IG, junto a las mencionadas en el cuadro 2.

Cuadro 2
Modalidades de indicaciones geográficas en la UE y algunos países

Unión Europea		Francia	España	Estados Unidos
DOP	IGP Indicación Geográfica Protegida	AOC	DOP	MC Marca Certificada
Denominación de Origen Protegida		Appellation d'Origine Controlée	Denominación de Origen Protegida	

Fuente: Elaboración propia.

⁴Se puede obtener un incremento de 10 a 15 por ciento. Entrevista a Miguel Ángel Abascal, “Café veracruzano certificado, el origen de la calidad”, *La imagen agropecuaria*, núm. 1, consultada el 4 de diciembre de 2007.

En estos conceptos, hay diferencias de fondo que es importante remarcar. En la reglamentación de la Unión Europea se distingue la denominación de origen protegida (DOP) que “designa la denominación de un producto cuya producción, transformación y elaboración deben tener lugar en una zona geográfica determinada con una especialización reconocida y comprobada” (Reglamento CE), mientras que la indicación geográfica protegida (IGP) “indica el vínculo con el territorio en, al menos, una de las fases de producción, transformación o elaboración” (Reglamento CE). Esto significa que el vínculo con el territorio es más fuerte en el caso de la DOP, pues se refiere a que todo el producto, tanto en su fase primaria como secundaria, procede de un mismo territorio. No es así en la IGP.

Se plantea otra diferencia significativa. La DOP no sólo indica el lugar de procedencia total del producto, también se refiere a “la calidad o características que se deban fundamental o exclusivamente al medio geográfico con sus factores naturales y humanos” (Reglamento CE), esto último que incluye la cultura y el ambiente, es decir, los factores humanos y naturales, hacen la diferencia con la IGP de la Unión Europea. Los elementos sociales y culturales se encuentran ligados a los conceptos de patrimonio cultural y ambiental que desarrollan Link, Barragán y Casabianca (2006), porque:

Plantea además la imagen de un recurso complejo cuyos componentes forman sistema: el ecosistema artificializado, las infraestructuras, las interacciones sociales y, por tanto, los conocimientos, las representaciones y los valores que le dan estructura. En este sentido el patrimonio es memoria colectiva, a la vez registro de acontecimientos y experiencias pasados y, al mismo tiempo y tal vez sobre todo, capacidad de proyección hacia el futuro.

Estos autores señalan que los alimentos satisfacen necesidades fisiológicas y, sin duda, sociales, que acompañan y transforman al hombre desde que nace. Además, los alimentos con características de denominación de origen, al ser producto social y colectivo de un territorio, deben protegerse de falsificaciones y tener acceso a una renta de monopolio que explica la obtención de sobreprecio en sus nichos de mercado, por la incorporación de su saber hacer y la conservación del medio natural (Link, Barragán y Casabianca, 2006). Asimismo, los productores de esos bienes invierten en calidad, reputación y autenticidad (Addor y Grazioli, 2002; citado por Bowen, 2010).

La introducción de las indicaciones geográficas puede ser muy benéfica para las zonas rurales menos favorecidas y apartadas al elevar los ingresos de los agricultores y el arraigo de la población en sus territorios. Así, la Unión Europea reconoce la pertinencia de utilizar a las IG como un instrumento que puede favorecer el desarrollo local. Habría que agregar la condición de que sea producto de un proyecto colectivo implícito o explícito como proponen Link, Barragán y Casabianca (2006).

No obstante, como se anticipaba en la introducción, la simple aprobación de las IG no garantiza el desarrollo colectivo, pues debe existir una correlación de fuerzas entre los actores, incluyendo el Estado, que desate y active las capacidades sociales de una comunidad, ya que por el contrario, puede ser instrumento de exclusión y desigualdad entre los participantes de la cadena de valor.

Políticas de diversos países en torno a las IG

Las primeras denominaciones de origen surgieron en Francia para proteger la producción de vinos que empezaron a adquirir especial fama. En 1919 se aprobó la Ley para la Protección del Lugar de Origen. En 1935 se creó el Institute National des Appellation d'Origine (INAO) que dependía del Ministerio de Agricultura francés. Fue hasta 1990 que las funciones del INAO se extendieron a certificar diversos productos agrícolas, no sólo vinos. Actualmente la Unión Europea certifica lácteos, frutas y legumbres, carnes de bovino, ave y pescado, aceites de oliva, mieles, condimentos, aceite esencial y forraje.

No se puede pasar por alto que haya sido precisamente al inicio de los años noventa del siglo XX, en plena expansión de la globalización neoliberal, cuando los países europeos decidieron extender la protección de sus producciones locales. Tal política ha sido intensamente criticada por el grupo de países asiáticos del Pacífico, Estados Unidos y América Latina por llevar a cabo prácticas proteccionistas en plena época neoliberal. En sintonía con estas ideas, en un inicio la Organización Mundial de Comercio no quiso aceptar las denominaciones de origen que no fuesen vinos; sin embargo, lejos de desaparecer, las IG han ido en aumento en todo el mundo. Siguiendo la ortodoxia neoliberal, las discusiones en la OMC han introducido lentamente las IG en los Acuerdos sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC) (OMC: 12).

España fue el segundo país en introducir el concepto de denominación de origen controlada (DOC) que además del origen reconoce características extraordinarias de los productos. En Estados Unidos se utilizan las marcas de certificación (MC), y su reglamentación sólo exige el requisito del origen. Su finalidad es garantizar la calidad de un producto o servicio, pero no implica calidad extraordinaria como en el caso español (De Souza, s/f).

En América Latina, el Mercosur ha avanzado en la formación de un Protocolo de Armonización de Normas sobre Propiedad Intelectual. Los países con menores conflictos han sido Uruguay y Paraguay que muy pronto lo ratificaron. Brasil, que se negaba a reconocer las denominaciones de origen, se encuentra en la fase de impulsarlas para diversos productos, pues favorece la comercialización y el acceso al mercado a partir de una marca colectiva, principalmente para las cooperativas y los pequeños vitivinicultores (De Souza, s/f).

En septiembre de 2000, la Comunidad Andina, compuesta por Bolivia, Perú, Colombia, Venezuela y Ecuador, aprobó un Régimen Común sobre Propiedad Industrial en el que se regulan las indicaciones geográficas. Se refiere a la denominación de origen como es tratada en la normatividad de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (Gutiérrez, s/f).

Modelo de IG adoptado por México

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) menciona las cualidades típicas del lugar de origen de un producto, pero la Organización Mundial de Comercio sólo alude al origen. No obstante, ninguno de los dos organismos hace hincapié en el saber hacer, en el proyecto colectivo social, en el patrimonio cultural y ambiental, o en el desarrollo local. Por ello, cada país o región queda en "cierta libertad" (no sin presiones de intereses internos y externos) para asumir un modelo de IG, tal como lo han hecho los países y regiones mencionados. Estados Unidos es el más claro ejemplo de la dominancia de los intereses de las grandes corporaciones con sus marcas de certificación, en las cuales no se aprecian los elementos culturales, ni la diversidad ni el saber hacer.

En México, a partir de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial de 1994, se decretó la fundación del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) que se instrumentó en 1993 como apoyo técnico de

la Secretaría de Economía. Su función es la siguiente: “Otorgar protección a través de patentes, registros de modelos de utilidad y diseños industriales; registros de marcas y avisos comerciales; autorizar el uso de denominaciones de origen y proteger los secretos industriales” (IMPI, s/f).

La primera DO que se instituyó en México fue la del tequila (DOT) en 1975, antes de la aparición del IMPI. La DOT está considerada como un caso exitoso debido al crecimiento de la fama mundial del tequila, el incremento significativo de la producción y del precio, que ha propinado abultadas ganancias a las grandes empresas nacionales y transnacionales. Lo anterior no ha significado un mejoramiento de las condiciones de vida de los agricultores agaveros⁵ que proveen la materia prima del mezcal: por un lado, la DOT no ha favorecido el desarrollo local. Diversos estudios revelan que los productores de agave perciben una parte mínima del ingreso obtenido por la agroindustria concentrada mayoritariamente en firmas transnacionales, las cuales en su afán de acumulación de ganancias han expandido peligrosamente el monocultivo del agave, que ha provocado el empobrecimiento del suelo y el abandono de la producción alimentaria en las mejores tierras; por otro lado, la DO del mezcal, que se produce en muchas partes del país, se encuentra en un proceso de reestructuración, con aparentemente una mayor participación de los agaveros (Bowen, 2010).

Algunas décadas después, el Consejo Veracruzano del Café, organismo público descentralizado encargado de fomentar la cafecultura, solicitó la denominación de origen del café Veracruz, que obtuvo del IMPI⁶ en noviembre de 2000 para proteger el café verde o tostado. Esta denominación fue la primera que se consiguió a nivel mundial (para el caso del café), pues Colombia generó la suya años después. En 2003, el gobierno de Chiapas también publicó la Declaración General de Protección de la Denominación de Origen Café Chiapas. Actualmente estos dos estados ostentan esa indicación geográfica.

Cabe hacer mención que la iniciativa de construir esta DO surgió de los cultivadores de café veracruzanos; su participación en la propuesta y discusión fue notable, aunque la NOM fue firmada por un gran número de instituciones invitadas.

⁵ Cultivadores del agave, materia prima de la industria tequilera.

⁶ Organismo mexicano amparado en la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial desde 1993. Entre sus atribuciones está la autorización del uso de denominaciones de origen.

El modelo instrumentado de DO del café Veracruz es incluyente para los campesinos, en comparación a lo que sucede en la DO del tequila. Esta primera DO establece que el café certificado debe ser producido en las regiones cafetaleras del territorio veracruzano.

“Café Veracruz” es la denominación que se le otorga al café que es producido en diversas zonas del estado de Veracruz, surgiendo de la particular combinación de sus profundos suelos volcánicos, el clima caracterizado por su alta humedad todo el año y sus inviernos nublados, los cuales, de manera conjunta, especifican la alta acidez, el aroma intenso, el sabor a especias y el apreciable cuerpo que caracteriza a este café. Por otro lado, en el caso de Veracruz, la altitud de sus plantaciones y la arraigada tradición de fermentar el café recién despulpado garantizan en el café de la región una acidez única, que aunada a las características físicas del grano y a las cualidades en la bebida, dan al café Veracruz una calidad óptima (IMPI, Declaratoria).

Las características que distinguen al café Veracruz son las naturales y las culturales:

Entre las naturales están las siguientes: clima templado y húmedo todo el año, mezcla altitud y latitud favorable a la taza y suelos mayoritariamente volcánicos.

Dentro de las características culturales se menciona: la utilización de variedades principalmente de porte alto, las cuales realizan servicios ambientales que proporciona el cultivo bajo sombra en resguardo de la biodiversidad, la reducción de los gases de efecto invernadero, la producción de oxígeno, la protección del suelo y la calidad, el beneficiado con énfasis en el lavado, tradición de dos siglos en el cultivo (características distintivas del café Veracruz).

Es importante señalar que en la construcción de la Norma Oficial Mexicana (NOM) participaron, además de las organizaciones de productores, varias empresas, instituciones gubernamentales, la Universidad Autónoma de Chapingo y la Universidad Veracruzana.

A partir de la información consultada, podemos establecer que la denominación café Veracruz responde a las siguientes especificaciones:

1. La denominación de origen pertenece al Estado mexicano, es decir, su autorización queda bajo su control.

2. La protección de la denominación de origen del café Veracruz lo es para la cadena productiva del café (verde o tostado en grano o molido).
3. Participación en la elaboración de la NOM de los representantes de los actores de la cadena.
4. Para el Consejo Regulador del Café Veracruz es relevante que la forma de cultivo del café veracruzano resguarde la biodiversidad y coadyuve a la sustentabilidad del sistema.
5. La NOM puntualiza las características técnicas del proceso productivo, y resalta características del cultivo del café que corresponden a decisiones colectivas, que históricamente conforman el elemento sociocultural de las regiones cafetaleras veracruzanas.
6. En suma, es una construcción preocupada por satisfacer la calidad demandada por los consumidores, pero despreocupada por el desarrollo del territorio.

La DO del café Veracruz podría ser un elemento activador del desarrollo local en las regiones cafetaleras, en tanto existieran las condiciones para desarrollar diversos sistemas agroalimentarios localizados. Cada región cafetalera es dueña de historias, geografías, organizaciones y culturas que las hacen diversas, por lo que pueden ofrecer algo más que un *commodity*, un fragmento de territorio.

La participación de los productores fue un excelente signo de conciencia colectiva que abrió la expectativa para el establecimiento de acuerdos en torno a nuevas propuestas para el desarrollo de varios sistemas agroalimentarios localizados.

FUNCIONAMIENTO Y DESARROLLO DEL CONSEJO REGULADOR DEL CAFÉ VERACRUZ

Historia y funcionamiento

Con el fin de vigilar el cumplimiento de la Norma Oficial Mexicana 2004 (NOM) que regula la denominación de origen del café Veracruz se creó el Consejo Regulador del Café Veracruz (CRCV): asociación civil integrada por un orga-

nismo de certificación, una unidad de verificación y un laboratorio de pruebas (Café Veracruz).

El Consejo Regulador tiene la función de garantizar que el café certificado ha sido cultivado bajo sombra, a una altura mínima de 750 msnm, de la especie arábica y ha sido producido en el estado de Veracruz. Incluye varias calidades: prima lavado, extra prima lavado, altura, estrictamente altura, grado premio, grado especialidad y caracol.

El CRCV fue fundado en 2001. Actualmente está compuesto por:

1. Cinco representantes de productores de café cereza.
2. Cuatro representantes de beneficios secos y exportadores de café.
3. Dos representantes de tostadores y cafeterías.
4. Un presidente del Consejo Directivo.

Desde entonces el CRCV se ha encargado de gestionar el registro de la DO ante la OMPI (2001), la aprobación y publicación de la NOM (2002), la incorporación a la Asociación Americana de Cafés de Especialidad (SCAA) (2002), el registro de Certification Mark Café Veracruz ante el gobierno de Estados Unidos (2002), la acreditación de las entidades de evaluación de la unidad de verificación y del organismo de certificación (2003) y la emisión de certificados del café Veracruz (CRCV, 2004). Además este Consejo ha informado que cuenta con más de 2,500 productores inscritos en la denominación de origen.

Los avances obtenidos por el CRCV le han permitido tener la capacidad de proyección necesaria para hacer de la DO una herramienta importante para la exportación del café veracruzano certificado; sin embargo, el registro en la denominación de origen por los cafecultores veracruzanos dista mucho de ser significativo, si se toma en cuenta que Veracruz es el segundo estado productor de café del país. En 2005 se tenían registrados 67,227 productores cafetaleros en el padrón estatal, cifra que ha descendido debido a la emigración ocasionada por las constantes crisis económicas y la inestabilidad de los precios agrícolas. De modo que no se tiene un número exacto, pero se podría calcular que todavía quedan alrededor de 40 mil caficultores, de los que la mayoría son minifundistas. De ahí que los registrados en la DO representan una mínima parte. ¿Por qué la gran mayoría de los caficultores está fuera de la DO?

Contradicción entre los actores del CRCV y efectos en la formación de los sistemas agroalimentarios localizados (SIAL)

En otros países donde se manejan las indicaciones geográficas se han creado instancias públicas sin fines de lucro cuyo único objetivo es la certificación y promoción del producto con DO (Estados Unidos, Francia, España y Unión Europea). De esta forma se mantiene la autonomía del órgano certificador. En México se trató de seguir ese patrón, pero hay problemas con el diseño del órgano regulador:

1. La asociación civil que se formó no goza de autonomía financiera. Ha recibido recursos económicos de los gobiernos del estado a través de la Secretaría de Desarrollo Agropecuario, Pesquero y Ambiente (Sedarpa). Inicialmente se cobraban las visitas de campo que hacían los técnicos para la certificación, pero tiempo después ese cobro desapareció, de modo que la única fuente de ingresos es de carácter gubernamental; pero para lograr la autonomía del CRCV es fundamental la independencia económica.
2. Los consejeros integrantes de los diferentes niveles de la cadena cafetalera intervienen en las decisiones importantes que conciernen a los demás niveles, lo cual ha generado confrontaciones entre los actores y un poder desequilibrado que inhibe el desarrollo del subsistema agrícola: los pequeños productores suelen ser subordinados por las empresas globales que actúan con las ventajas de locales (AMSA, Nestlé). Para favorecer el desarrollo local, el CRVC tendría que acotar los ámbitos de poder de las grandes empresas.
3. De manera extralegal se añadió a las funciones del Consejo Regulador del Café Veracruz el acopio y la comercialización de café de algunos socios. Al realizar esta comercialización se pusieron en tensión las ambiciones de los productores, industrializadores y comercializadores, generando conflicto de intereses entre los actores y el Consejo, al ser juez y parte. El CRCV por ser asociación civil no puede operar con fines de lucro. Para comercializar el café certificado se podría crear, en cualquiera de los eslabones de la cadena, otra figura jurídica que sí lo permitiera.

4. Habría que agregar que la reglamentación interna no es claramente democrática por lo que respecta a la elección del presidente del CRCV, cuya designación se decide desde los órganos del poder estatal. El presidente puede actuar de manera autoritaria sin tomar en cuenta a los consejeros, con ello se mantiene la estructura patriarcal y clientelar de los organismos corporativos mexicanos.
5. Se detecta falta de transparencia en el uso de los recursos, pues no hay información suficiente. Actualmente el CRCV tiene varios adeudos debido a que el gobernador de Veracruz electo en 2010 no ha aprobado el recurso financiero destinado al Fideicomiso Regulador de la Denominación Café Veracruz (*Gaceta Oficial*, 2009) (en proceso de auditoría) para el funcionamiento del Consejo.
6. Los cafecultores de varias regiones cafetaleras que han presentado solicitud para ingresar a la denominación de origen están en espera de la tramitación, pues los técnicos no han realizado las visitas para certificar el cumplimiento de la denominación de origen. Cabe mencionar que el CRCV no hizo la difusión necesaria para que un mayor número de caficultores se inscribieran. Los trabajos del CRCV se encuentran estancados desde diciembre de 2010 debido a la carencia de recursos fiscales.
7. El Consejo se ha ido desmantelando en términos del personal especializado y de las áreas de certificación. El gobierno estatal anunció que hará una reestructuración integrando a personal de la Secretaría de Desarrollo Agropecuario, Pesquero y Ambiente (Sedarpa). De llevarlo a cabo, existiría el problema de que ese personal tendría que ser certificado por la Entidad Mexicana de Acreditación (EMA), pues se requieren perfiles muy especializados en café y sería un gran error improvisarlos.
8. Próximamente se avecina el periodo de recertificación del Consejo por la EMA y si los problemas financieros y administrativos no se solucionan se podría perder la denominación de origen.

Esta situación ha puesto en peligro las potencialidades de los sistemas agroalimentarios localizados en proceso de formación en las regiones cafetaleras. La forma de operar del CRCV ha generado desconfianza, malos entendidos y manejos turbios en la comercialización del café, a lo cual se suma el endeudamiento con los trabajadores y los pequeños productores.

Se ha llegado al punto de malbaratar un recurso fundamental que es la *habilidad social* de una comunidad para actuar colectiva y solidariamente a través del establecimiento de lazos de conocimiento y confianza. La pérdida de este recurso genera costos de transacción que obstaculizan las ventajas activas de la denominación de origen.

DISCUSIÓN

Sobre el modelo de denominación de origen en México

En esta sección hacemos una evaluación del modelo de denominación de origen implantado en México con la finalidad de discutir si es el más conveniente para el aprovechamiento de la estructura jurídico-económica en la actividad agrícola y agroindustrial. La política estatal ve a esta denominación sólo como una forma de mejorar el precio del producto local, sin considerarla como un mecanismo que, junto con otros, permitiera activar las condiciones para el desarrollo local (Shmitz, 2000) y, a su vez, estimularía la organización, la capacitación y la capitalización de las pequeñas empresas sociales. Al menos se podrían agregar cuatro objetivos que aluden a la “necesidad de valorar la producción agrícola cafetalera por su contribución a la conservación de empleos rurales y anclaje territorial, a la articulación de cadenas productivas integradas al territorio, a la recreación de las culturas locales y a la sustentabilidad ambiental”.

Si bien el IMPI es un órgano técnico cuya finalidad es exigir el cumplimiento de ciertas normas esencialmente para la industria, se requiere también una entidad con visión social para el desarrollo local, como se ha comentado para el caso del vino, los quesos o el aceite de oliva en países europeos. El IMPI como está estructurado no puede ver el carácter social de los alimentos ni los efectos de su patrimonialización territorial identitaria.

En el caso del café sabemos que es un cultivo familiar campesino en el que participa una parte importante de las comunidades veracruzanas por lo que no se trata de producciones individuales sino sociales. En este sentido es que se puede hablar de comunidades cafetaleras, capaces de arraigar a la población rural y de mantenerse en el ecosistema, siempre que las condiciones de comercialización y financiamiento les permitan una participación activa y propositiva.

A la cafecultura mexicana no le conviene un modelo de marcas de certificación como el estadounidense, ya que éste sólo verifica que un producto sea de un lugar, pero la producción campesina, no la industrial, aporta al producto mucho más que un nombre. Asociado al territorio, el café involucra historia, trabajo, cultura, esfuerzos de un saber-hacer para mejorar la calidad y para no dañar el ambiente.

El modelo idóneo es el que valore las características territoriales y culturales para el desarrollo de la región.

Contradicciones entre los actores dentro del Consejo Regulador del Café Veracruz

Si lo que se quiere es generar condiciones para el desarrollo local, un elemento fundamental que debe estar presente en la instrumentación de las DO es la gobernanza territorial, que se debe entender como “la capacidad para construir y conservar instituciones a nivel local que faciliten los encuentros macro, meso y micro, así como el diálogo para la coordinación y la distribución de los bienes comunes” (Torres y Ramos, 2008: 80). Parafraseando a Enrique Leff, en el texto de Torres y Ramos, el primero señala “que la idea de territorio puede entenderse como el espacio donde una cultura al asentarse se apropia de la tierra, simbolizándola, significándola y marcándola” (2008: 81), pero esta territorialidad se ve enfrentada al proceso de globalización que convierte en capital a la naturaleza, a la fuerza de trabajo y a la cultura (Polanyi, 2009) locales. Se ven enfrentados los intereses de los pobladores locales con el poder de las grandes empresas transnacionales, en este caso, comercializadoras e industrializadoras del café (Larroa, 2011).

En el CRCV participan como consejeros diversos representantes de los actores de la cadena productiva, lo cual es coherente con la definición de gobernanza territorial, pero se distorsiona por los intereses transnacionales que actúan a nivel local, que tratan de imponer sus condiciones de poder. Lo anterior es contradictorio, ya que el CRCV debería ser un órgano autónomo de certificación de la calidad del café Veracruz a favor de fortalecer la producción agrícola y agroindustrial de café sin la intervención inequitativa de los gigantes corporativos, no obstante, en la realidad el CRCV obstaculiza los proyectos de crecimiento de las organizaciones caficultoras.

Para reactivar la confianza en el CRCV, éste tendría que democratizarse de manera que hubiese total transparencia de funcionamiento, mientras que el papel del gobierno del estado sólo sería el de impulsar la democratización del Consejo.

Recientemente, algunos productores proponen impulsar subdenominaciones de origen tomando en cuenta la diversidad territorial de las regiones cafetaleras, como se está haciendo en Colombia. Esta propuesta pone énfasis en el origen local y puede favorecer el anclaje de sistemas agroalimentarios localizados basados en identidades y culturas más definidas.

Otro aspecto importante es la creación de una instancia distinta de comercialización manejada por los productores que sirva de plataforma para impulsar el café con denominación de origen.

CONCLUSIONES

La formación de sistemas agroalimentarios localizados (SIAL), en la búsqueda de un desarrollo sustentable de las comunidades rurales en diversos lugares del mundo, ha incluido entre sus estrategias las que invocan la valoración territorial, como un autorreconocimiento de sus diferencias y de sus aportes en la sociedad global, con el apoyo de instituciones que regulan su buen funcionamiento. En los últimos 20 años las indicaciones geográficas han sido muy demandadas para proteger los productos locales e impulsar el desarrollo regional. Sin embargo, diversas experiencias demuestran que la sola indicación geográfica no satisface el objetivo de desarrollo rural colectivo debido a la existencia de contradicciones en el territorio o entre éste y los intereses del gran capital. Los estudios de sistemas agroalimentarios localizados en América Latina (Torres y Larroa, 2011) señalan la existencia de fuertes obstáculos institucionales que debilitan los esfuerzos por detonar el desarrollo local.

El diseño de la denominación de origen del café Veracruz, promovida por pequeños cafeticultores, pretendía sortear las constantes crisis de precios del grano en el mercado mundial. La organización de productores fue capaz de consensuar su propuesta y convencer al gobierno estatal para su legalización; no obstante, la instrumentación a través del órgano regulador, el Consejo Regional del Café Veracruz, fue fallida al no encontrar mecanis-

mos de negociación que garantizaran la gobernanza a favor de los desarrollos locales.

Al suceder el cambio de gobierno del estado, el nuevo gobernador se encontró con un conflicto de diversas aristas y económicamente muy costoso, por lo que subrepticamente fue dejando morir al Consejo Regulador para burocratizarlo y excluir a los principales actores, los campesinos, de la toma de decisiones sobre la denominación de origen del café Veracruz.

Las organizaciones cafetaleras tienen frente a ellas la disyuntiva de luchar por ser incluidas nuevamente en la reestructuración del Consejo Regulador; esto parece muy complicado, ya que tendrían que compartir la mesa con las grandes empresas comercializadoras y agroindustriales para exportar un café escasamente posicionado en los mercados de calidad; otra opción sería cambiar de estrategia: solicitar las subdenominaciones de origen de los cafés ya reconocidos por sus cualidades, tanto en el mercado interno como en el externo. Este mecanismo favorecería sólo a las regiones organizadas que cuentan con trabajo realizado a lo largo de dos décadas, pero podría ser incentivo para la agrupación autónoma de productores que actualmente se encuentran a la expectativa.

Cualquiera que sea la decisión de las organizaciones cafetaleras, es imprescindible la acción concertada de las instituciones con los agricultores para impulsar políticas de desarrollo local sustentable. Las instituciones democráticas, gubernamentales o no, tienen la gran responsabilidad de escuchar y trabajar con los actores verdaderamente locales.

La gobernanza de los SIAL es necesaria para plantear, discutir, dirimir los conflictos en la DO, pues ello es parte de reconocer las disparidades de poder entre los actores locales, regionales y globales. Es importante recuperar la confianza entre los pequeños caficultores y, para ello, es necesario reandar el camino y reestructurar los aparatos de regulación, para no ser excluidos como sucedió en la experiencia amarga del agave azul.

El café, bebida que despierta los sentidos, no es solamente el grano cuyo valor puede enriquecer o empobrecer. Su especial gusto y aroma evoca momentos, lugares, personas, relaciones, estados de ánimo que remueven nuestras emociones. El café Veracruz envuelve horas de trabajo, conocimientos, formas de vida, ideas, cultura, lo que le da un valor especial, tangible e intangible, justificatorio de su permanencia en la mancha montañosa de los bosques veracruzanos.

FUENTES CONSULTADAS

- ADDOR, F. y A. Grazioli (2002), "Geographical Indications beyond Wines and Spirits-A Roadmap for a Better Protection for Geographical Indications un the WTO TRIPS Agreement", *Journal of World Intellectual Property* 5 (6), pp. 865-897.
- ADPIC, "¿Qué se entiende por derechos de propiedad intelectual?", disponible en http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/tripfq_shtm#WhatAre
- AMECAFE. (2011), "Exportaciones mensuales", disponible en <http://www.amecafe.org.mx>
- BOWEN, S. (2010), "Las indicaciones geográficas como estrategia de desarrollo territorial en el sur global: el caso del tequila", en Torres G. Salcido y R. Larroa (eds.), *Sistemas agroalimentarios locales en México. Identidad territorial, construcción de capital social e instituciones*, México, Juan Pablos.
- "Café veracruzano certificado, el origen de la calidad", *La imagen agropecuaria* 1, disponible en http://www.imagenagropecuaria.com/articulos.php?id_art=278&id_sec=1
- Cámara de Diputados (2004), "El mercado del café en México", disponible en <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0542004.pdf>
- Consejo Regulador del Café Veracruz, disponible en http://www.coffeeclubnetwork.com/redes/form/post?topico_id=493
- CNOC (2007), *Mercado y precios del café. Ciclo 2006-2007*, México.
- DE SOUZA BORDA, A. L. (2003), "Estudio de las indicaciones geográficas, marcas de certificación y las marcas colectivas. Su protección en Brasil e importancia en el contexto internacional", en *Derechos intelectuales*, Buenos Aires, Astrea, pp. 66-113.
- Gaceta Oficial*, 12 de junio de 2009, disponible en http://sistemas.cgver.gob.mx/2003/Normatividad_Linea/decretos/304_DECRETO%20ESTABLECE%20BASES%20
- Gobierno de España, Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, disponible en www.mapa.es/es/alimentacion/pags/Denominacion/htm/informacion.htm
- GUTIÉRREZ, A., "Mecanismos de protección en la Comunidad Andina", disponible en http://www.comunidadandina.org/propiedad/alvaro_gutiérrez.pdf
- IMPI, "¿Qué es el IMPI", disponible en http://www.impi.gob.mx/wb/IMPI/que_es_el_impi?page=1
- _____, "Declaratoria general de protección a la denominación de origen Café Veracruz", disponible en http://www.impi.gob.mx/wb/IMPI/declaratoria_general_de_proteccion_a_la_veracruz
- LARROA TORRES, R. M. (2008), "Estrategias organizativas de pequeños cafeticultores en el neoliberalismo latinoamericano. Estudio comparativo de cuatro

- organizaciones mexicanas (1982-2006)", tesis de doctorado, Programa de Estudios Latinoamericanos, UNAM.
- LINK, Th., E. Barragán y F. Casabianca (2006), "La calificación de los alimentos como proceso de patrimonialización de los recursos territoriales", en A. Álvarez Macías *et al.*, *Agroindustria rural y territorio*, México, UAEM, CICA, C3ED, IICA, CIRAD, SYAL.
- LYNNE BERESFORD, A. (1999), "The Protection of Geographical Indications in the United States", ponencia presentada en el Symposium on the International Protection of Geographical Indications, South Africa, septiembre. Citado por A. L. de Souza Borda, "Estudio de las indicaciones geográficas, marcas de certificación y las marcas colectivas. Su protección en Brasil e importancia en el contexto internacional", disponible en www.dannemann.com.br/files/ASB_indicaciones_Geograficas.pdf consultada el 3 de abril de 2014.
- Monitor Agroeconómico del Estado de Veracruz, abril de 2009, Sagarpa, disponible en <http://www.sagarpa.gob.mx/agronegocios/Estadisticas/Documents/VERACRUZ.pdf>
- Monitor Agroeconómico del Estado de Veracruz, marzo 2011, Sagarpa, disponible en http://www.sagarpa.gob.mx/agronegocios/Documents/estudios_economicos/monitorestatal/Veracruz.pdf
- MUCHNIK, J. y D. Sautier (1998), *Systemes agroalimentaires localizes et construction de territorios*, Montpellier, CIRAD.
- Norma Oficial Mexicana NOM-149-SCFI-2004, "Café Veracruz-Especificaciones y métodos de prueba", disponible en <http://natlaw.com/interam/ar/ag/ts/tsarag96.htm>
- OMC, "Textos jurídicos: los acuerdos de la OMC", disponible en http://www.wto.org/spanish/docs_s/docs_s.htm
- OMC-ADPIC, "Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio", Anexo 1C, disponible en http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/27-trips.pdf
- Organización Internacional del Café (ICO), disponible en <http://www.ico.org/historical/1990-99/PDF/TOTPRODUCTION.pdf>
- Organización Internacional del Café (ICO), disponible en <http://www.ico.org/historical/2000+/PDF/TOTPRODUCTION.pdf>
- Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), "¿Qué es la propiedad intelectual?", disponible en <http://www.wipo.int/about-ip/es/>
- PNUD, *Informe sobre Desarrollo Humano 2006-2007*, disponible en <http://www.undp.org.mx/spip.php?article824>
- POLANYI, K. (2009), *La gran transformación*, México, Juan Pablos.
- Reglamento (CE) núm. 510/2006 del Consejo del 20 de marzo de 2006 sobre la protección de las indicaciones geográficas y de las denominaciones de origen de los productos agrícolas y alimenticios, disponible en www.europa.eu/legislación_summaries/agricultura/food/166044_es.htm# consultada el 3 de abril de 2014.

- SCHMITZ, H. (2000), "¿Tiene importancia la cooperación local? Experiencias de *clusters* industriales en el sur de Asia y América Latina", *Mercado de Valores*, 9, México.
- TORRES SALCIDO, G. y R. Larroa (eds.) (2012) *Sistemas agroalimentarios locales en México. Identidad territorial, construcción de capital social e instituciones*, México, Juan Pablos.
- _____ y H. A. Ramos Chávez (2008), "Gobernanza y territorios. Notas para la implementación de políticas para el desarrollo", *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, L, 203, mayo-agosto.
- _____, J. Sanz Cañada y J. Muchnik (coords.) (2010), *Territorios rurales. Pobreza, acción colectiva y multifuncionalidad*, México, UNAM.
- VALENZUELA-ZAPATA, A., Ph. Marchenay, B. Laurence y R. Foroughbakhch (2006), "Conservación de la variedad de cultivos en las regiones con indicaciones geográficas: los ejemplos del tequila, mezcal y calvados", en A. Álvarez Macías *et al.*, *Agroindustria rural y territorio*, México, UAEM, CICA, C3ED, IICA, CIRAD, SYAL.

Índice

INTRODUCCIÓN

<i>François Boucher, Angélica Espinoza, José A. Fraire, Mario Pensado</i>	5
Primera parte: Aspectos teóricos conceptuales y metodológicos	8
Segunda parte: Estudios de caso	8
Conclusiones	10

Primera parte

Aspectos teóricos conceptuales y metodológicos

DE LA AIR A LOS SIAL:

REFLEXIONES, RETOS Y DESAFÍOS EN AMÉRICA LATINA

<i>François Boucher</i>	13
Resumen	13
Introducción	14
Los desafíos para la agroindustria rural en América Latina	15
Primera ola de trabajos: el SIAL como sistema productivo local y <i>cluster</i>	18
Segunda ola de trabajos: la activación y el ciclo SIAL	23
Tercera ola de trabajos: integración y ampliación del concepto SIAL	27
Conclusiones: hacia una consolidación del enfoque SIAL	29
Fuentes consultadas	32

SISTEMAS AGROALIMENTARIOS LOCALIZADOS.	
INNOVACIÓN Y DEBATES DESDE AMÉRICA LATINA	
<i>Gerardo Torres Salcido</i>	35
Introducción	35
Desarrollo territorial y sistemas locales de producción.	
La crítica y el debate conceptual	38
La especificidad del SIAL como concepto.	44
Pobreza, desigualdad y valores de la acción colectiva.	
Retos a superar en América Latina	51
Conclusiones	54
Fuentes consultadas	55
LOS <i>CLUSTERS</i> AGROINDUSTRIALES Y LOS SIAL EN AMÉRICA LATINA:	
DOS ENFOQUES EN EL MANEJO DE LAS EXTERNALIDADES	
AMBIENTALES NEGATIVAS	
<i>Mario del Roble Pensado Leglise</i>	59
Resumen	59
División internacional del trabajo y dinámicas espaciales	59
La operación del “desarrollo local”	
de los nuevos <i>clusters</i> agroindustriales	67
La construcción SIAL y la minimización	
de las externalidades negativas	75
Comentarios finales	83
Fuentes consultadas	84
Segunda parte	
Estudios de caso	
VALORACIÓN FUNCIONAL DE LOS SISTEMAS	
AGROALIMENTARIOS LOCALIZADOS	
<i>Gonzalo Rodríguez-Borray</i>	89
Resumen	89
Introducción	90
Marco teórico	90
Metodología.	91
Valoración de las funciones de los SLAIP	101
Valoración de las funciones relevantes	101
Valoración de las externalidades negativas.	105
Estimación de los modelos econométricos.	109
Resultados de los modelos y discusión.	112
Agradecimiento.	113
Anexo 1. Regresiones para estimar la multifuncionalidad	
de los sistemas localizados de agroindustria panelera	114

Anexo 2. Valoración media de las funciones relevantes, según vinculación a la cadena agroindustrial panelera	115
Anexo 3. Valoración media de las externalidades negativas, según vinculación a la cadena agroindustrial panelera	116
Anexo 4. Valoración media de las funciones relevantes, según tipo de actor vinculado a la cadena agroindustrial panelera	117
Anexo 5. Valoración media de las externalidades negativas, según tipo de actor vinculado a la cadena agroindustrial panelera	118
Fuentes consultadas	119
EL AGROTURISMO COMO INSTRUMENTO DE ACTIVACIÓN DE LOS SIAL EN AMÉRICA LATINA: VALORACIÓN DEL POTENCIAL TURÍSTICO EN 10 CASOS DE ESTUDIO	
<i>Marvin Blanco Murillo</i>	121
Resumen	121
Introducción	122
Valorización de productos con identidad territorial	122
Canasta de bienes y servicios	123
SIAL y agroturismo	124
Metodología	125
Resultados	126
Tamaño del SIAL	126
Fama y reconocimiento del saber hacer tradicional	128
Condiciones agroecológicas	128
Innovaciones tecnológicas	128
Sellos de calidad	129
Atractivos naturales y culturales	129
Construcción de la canasta de bienes y servicios para el turismo	129
Queserías Salinas de Bolívar, Ecuador	130
Queserías de Santa Cruz de Turrialba, Costa Rica	130
Queserías de Aculco, México	131
Propuestas operativas para la activación de los SIAL vía el agroturismo	133
Participación de los actores del SIAL	134
Construcción de la canasta de bienes y servicios	134
Inversión en infraestructura y planta turística	134
Diseño del producto	135
Capacitación y especialización	135
Articulación de los actores	135

Promoción de la oferta agroturística	136
Conclusiones	136
Fuentes consultadas	136
ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO LOCALIZADO PRODUCTOR DE QUESOS TRADICIONALES	
<i>Enrique Espinosa-Ayala, Carlos Manuel Arriaga-Jordán, François Boucher, Angélica Espinoza-Ortega</i>	139
Resumen	139
Introducción	140
Materiales y métodos	141
Resultados y discusión	143
Conclusiones	159
Fuentes consultadas	159
ACCIÓN COLECTIVA Y PRODUCCIÓN AGROALIMENTARIA: EL CASO DE LA PRODUCCIÓN DE NOPAL EN ÁREAS PERIURBANAS DE LA CIUDAD DE MÉXICO	
<i>Héctor Alejandro Ramos Chávez</i>	163
Introducción	163
SIAL, acción colectiva y conformación de capital social	164
Producción y comunidad. Nopal y Tlalnepantla	169
La acción colectiva y la conformación de capital social en el surgimiento del sistema agroalimentario del nopal en Tlalnepantla	175
Entre la cooperación y el conflicto de la acción colectiva de los productores de nopal en Tlalnepantla	180
Conclusiones	185
Fuentes consultadas	186
LA TIPICIDAD Y GENUINIDAD DE LOS QUESOS EN MÉXICO, DOS CONCEPTOS EN DESARROLLO	
<i>Fernando Cervantes Escoto Abraham Villegas de Gante</i>	189
Resumen	189
Introducción	189
La tipicidad	192
La genuinidad	192
Los quesos mexicanos genuinos	195

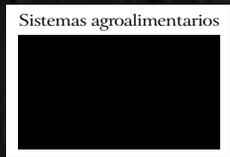
La necesidad de revalorizar los quesos mexicanos genuinos	196
Los quesos mexicanos genuinos como elementos promotores del desarrollo local	197
Conclusiones	198
Fuentes consultadas	199
UN CACHO DE CULTURA... EN LA CONFIGURACIÓN DEL SIAL Y EN LA CALIFICACIÓN DEL “CHIVITO CRIOLLO DEL NORTE NEUQUINO” Y DE SU TERRITORIO	
<i>Marcelo Champredonde</i>	
<i>Marcelo Pérez Centeno</i>	201
Introducción	201
De los enfoques positivistas a una visión SIAL: la dinámica territorial más allá del negocio	202
El norte neuquino, dominio del chivito criollo	208
Anclaje territorial y saberes en la configuración del SIAL	213
Anclajes territoriales en la calificación del chivito y de su territorio: ¿hacia dónde debería evolucionar el SIAL?	221
Conclusiones	227
Fuentes consultadas	229
¿ALIMENTOS IDENTITARIOS? EL RETORNO DEL VINO DE LA COSTA DE BERISSO, ARGENTINA	
<i>Irene Velarde</i>	231
Resumen	231
Introducción y antecedentes del estudio de caso	232
Vino de la costa de Berisso: producto típico de la localidad	234
Identidad y territorio en contexto de crisis	240
Rol de los consumidores, aceptación y rechazo del vino de la costa de Berisso	244
Conclusiones	256
Fuentes consultadas	260
IMPACTO DE LA DENOMINACIÓN DE ORIGEN DEL CAFÉ VERACRUZ EN LOS SISTEMAS AGROALIMENTARIOS LOCALIZADOS	
<i>Rosa María Larroa Torres</i>	263
Introducción	263
Tendencias de la producción y del mercado del café	264
Denominación de origen del café Veracruz	269

Funcionamiento y desarrollo del Consejo	
Regulador del Café Veracruz	276
Discusión	280
Conclusiones	282
Fuentes consultadas	284

Sistemas agroalimentarios localizados en América Latina: alternativas para el desarrollo territorial, se terminó de imprimir en la Ciudad de México durante el mes de septiembre del año 2012. Para su impresión se utilizó papel de fabricación ecológica con *bulk* a 80 gramos. La edición estuvo al cuidado de la oficina litotipográfica de la casa editora.



ISBN 978-607-401-629-1



ECONOMÍA

Eliminar la pobreza y la marginación de los sectores rurales no es tarea fácil, de los 1,400 millones de personas en condiciones económicas y sociales indignas, el 72.4 % vive en el medio rural. La tarea es inmensa y requiere de esfuerzos compartidos de diferentes organismos y actores en diversas escalas.

Con el fin de escalar hacia un modelo de intervención de política pública de desarrollo rural a nivel territorial, surge en los años noventa un enfoque de reflexión denominado Sistema Agroalimentario Localizado (SIAL). Desde sus inicios este enfoque ayudó a reflexionar sobre la importancia de los vínculos existentes entre las concentraciones de Agroindustrias Rurales y el territorio, considerando lo local como una entrada pertinente para el análisis de los procesos de desarrollo y en la elaboración de proyectos y políticas de apoyo. Esta visión considera que todos los pobres son sujetos de desarrollo y pueden aspirar a un mejor bienestar mediante el reforzamiento de sus propias capacidades.

El presente libro centra su contenido en el recorrido conceptual y metodológico de los SIAL, y pone a disposición del lector diversos estudios de caso en la región latinoamericana, así como los desafíos pendientes para las agroindustrias rurales. Esperamos que permita el acercamiento en el conocimiento y potencialidad de los SIAL, como una forma de contribuir a mejorar las condiciones de vida de millones de campesinos que habitan en nuestra región.

