



Agroindustria rural y territorio Tomo I. Los desafíos de los Sistemas Agroalimentarios Localizados



Agroindustria rural y territorio

Tomo I

Los desafíos de los Sistemas
Agroalimentarios Localizados

Adolfo Álvarez Macías
François Boucher
Fernando Cervantes Escoto
Angélica Espinoza Ortega
José Muchnik
Denis Requier Desjardins
COORDINADORES

IICA
E21-70 t.I



Agroindustria rural y territorio
Tomo I
Los desafíos de los Sistemas Agroalimentarios Localizados

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO

Dr. en A. P. José Martínez Vilchis
Rector

M. en Com. Luis Alfonso Guadarrama
Rico
Secretario de Docencia

Dr. en Cs. Agr. Carlos Arriaga Jordán
*Secretario de Investigación y Estudios
Avanzados*

M. en C. Eduardo Gasca Pliego
Secretario de Rectoría

M. A. S. S. Felipe González Solano
*Secretario de Planeación y Desarrollo
Institucional*

Dra. en Ed. Lucila Cárdenas Becerril
Secretaria de Difusión Cultural

M. en E. I. Román López Flores
Secretario de Extensión y Vinculación

Ing. Manuel Becerril Colín
Secretario de Administración

Dr. Octavio Castelán Ortega
*Coordinador del Centro de Investigación
en Ciencias Agropecuarias*



Agroindustria rural y territorio

Tomo I

Los desafíos de los Sistemas
Agroalimentarios Localizados

Adolfo Álvarez Macías
François Boucher
Fernando Cervantes Escoto
Angélica Espinoza Ortega
José Muchnik
Denis Requier Desjardins
COORDINADORES





Este libro fue positivamente dictaminado conforme a los lineamientos editoriales de la Secretaría de Investigación y Estudios Avanzados.

1ª edición 2006

© Derechos Reservados
Universidad Autónoma del Estado de México
Instituto Literario núm. 100, ote.
C.P. 50000, Toluca, México
<http://www.uaemex.mx>

ISBN: 968-835-979-3

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico

Edición: Dirección de Difusión y Promoción de la Investigación y los Estudios Avanzados

El contenido de esta publicación es responsabilidad de los autores.

Queda prohibida la reproducción parcial o total del contenido de la presente obra, sin contar previamente con la autorización por escrito del editor en términos de la Ley Federal de Derecho de Autor y en su caso de los tratados internacionales aplicables.

CONTENIDO

Presentación <i>Carlos Arriaga Jordán</i>	XI
INTRODUCCIÓN	
Sistemas Agroalimentarios Localizados: agroindustria rural, valorización de recursos locales y dinámicas territoriales <i>François Boucher, José Muchnik y Denis Requier-Desjardins</i>	XVII
PRIMERA PARTE: ENFOQUES	
Agroindustria rural, acción colectiva y SIALES: ¿desarrollo o lucha contra la pobreza? <i>Denis Requier-Desjardins</i>	3
Los desafíos de la agroindustria rural frente a la globalización <i>François Boucher Cirad e Ina Salas Casasola</i>	31
La multifuncionalidad de los sistemas agroalimentarios locales en zonas rurales de países en desarrollo: el caso de la agroindustria panelera colombiana <i>Gonzalo Rodríguez-Borray y Denis Requier-Desjardins</i>	55
Identidad territorial de los alimentos: alimentar el cuerpo humano y el cuerpo social <i>José Muchnik</i>	79
La calificación de los alimentos como proceso de patrimonialización de los recursos territoriales <i>Thierry Link, Esteban Barragan Lopez y François Casabianca</i>	103
Conservación de la diversidad de cultivos en las regiones con indicaciones geográficas: los ejemplos del tequila, mezcal y calvados <i>Ana G. Valenzuela-Zapata, Philippe Marchenay, Laurence Bérard y Rahim Foroughbakhch</i>	127

SEGUNDA PARTE: ESTUDIOS DE CASOS

El sistema de producción localizado de leche y derivados lácteos de Santa Cruz Aquiahuac, Tlaxcala, México <i>Alfredo Cesín Vargas y Fernando Cervantes Escoto</i>	157	Del Altiplano Sur boliviano hasta el mercado global: coordinación, regulación y calidad en cadena de valor de la quinua <i>Pablo Laguna, Zina Cáceres y Aurélie Carimentrand</i>	377
¿Cómo “activar” los Sistemas Agroalimentarios Localizados en América Latina? un análisis comparativo <i>Carlos Andrés Correa Gómez, François Boucher y Denis Requier-Desjardins</i>	181	Análisis del papel de la disposición a pagar (DAP) de los consumidores por panela ecológica y pulverizada convencional, en la internalización de las externalidades derivadas del uso y apropiación de los recursos naturales y el territorio <i>Zulma del Pilar Roa</i>	409
Certificación participativa de productos y servicios sostenibles en la región Cerrado de Brasil <i>Gabrio Marinozzi y Katia Karma</i>	209	Declaración de Toluca	433
El circuito zábila (<i>Aloe Vera</i>) en el estado Falcón, Venezuela <i>Henri J. Piña Zambrano</i>	229	Ejes temáticos para dar continuidad al congreso ARTE	437
Metodología de Activación de Productos Locales: construcción participativa con viñateros de la Costa, Berisso, Argentina <i>Irene Velarde</i>	255		
Potencialidades de desarrollo y movilización local: un estudio SIAL en Santa Cruz de Turrialba <i>Maricela Cascante Sánchez</i>	283		
Las rutas alimentarias, una herramienta para valorizar productos de las agroindustrias rurales. El caso de la ruta del queso turrialba (Costa Rica) <i>Marvin Blanco y Hernando Riveros</i>	305		
Innovación tecnológica, oportunismo y acción colectiva en la concentración quesera de Tlaxco, Tlaxcala, México <i>Thomas Pomeon, François Boucher, Fernando Cervantes y Stéphane Fournier</i>	329		
El rol de los recursos locales en evolución de la agroindustria rural del almidón agrio de Yuca en el Departamento del Cauca, Colombia <i>Viviana Sandoval y Ricardo Ruiz</i>	361		

PRESENTACIÓN

El análisis de la situación prevaleciente en el medio rural del Estado de México y del país en general permite identificar los siguientes retos imperativos de acción:

- Elevar la producción de alimentos en la procuración de la seguridad alimentaria de las familias rurales.
- Elevar la producción de alimentos y otros satisfactores agropecuarios con el fin de contribuir a los mercados nacionales para satisfacer las demandas de la población urbana y los sectores industriales, así como de los mercados de exportación.
- Brindar oportunidades de empleo y remuneración en las comunidades rurales en actividades tanto agropecuarias como extra-agropecuarias, a fin de arraigar a la población en sus comunidades de origen.
- Desarrollar las actividades agropecuarias en armonía con un medio ambiente frágil y deteriorado por el embate de prácticas que debilitan la base de sustentación de la sociedad misma.
- En general, elevar los niveles de bienestar de los habitantes rurales y hacer del medio rural una opción de vida viable.

Asimismo, se ha reconocido tanto a nivel nacional como internacional la necesidad de un modelo de desarrollo agropecuario y rural que tenga como premisa el trabajar estrechamente con las comunidades rurales para intercambiar ideas, experiencias y conocimientos que permitan la propuesta conjunta de alternativas coherentes con las restricciones en las que operan, las aspiraciones y objetivos de sus pobladores, y en armonía con sus ambientes locales, a través de actitudes innovadoras, plurales y flexibles que no partan de marcos rígidos, sino que abran posibilidades para que las respuestas de los diversos actores rurales a los nuevos escenarios que enfrentan encuentren cauce y desemboquen en soluciones y alternativas.

En este tenor, la investigación agropecuaria requiere renovarse y hacerse más dinámica para participar activamente en la propuesta de soluciones y alternativas, así como para expandir las fronteras del conocimiento en el campo de las ciencias agropecuarias y el desarrollo rural.

En este sentido, y como una forma de articular la producción primaria con la cadena de transformación de los productos agropecuarios y de valor en el ámbito rural, un equipo de investigación del Cuerpo Académico en Producción Animal Campesina del Centro de Investigación en Ciencias Agropecuarias (CICA) de la Universidad Autónoma del Estado de México ha venido realizando investigación bajo el enfoque de sistemas agroalimentarios localizados (SIAL), que permite abordar una gama amplia de temáticas que tienen que ver con la producción primaria, su transformación agroindustrial, las sociedades rurales y los territorios donde llevan a cabo sus procesos productivos y de vida en el contexto de su medio ambiente, incluyendo aspectos como pobreza y su abatimiento, seguridad alimentaria, calificación de productos, comercialización, organización de productores, instituciones y políticas públicas.

Este enfoque se ha desarrollado a partir de la estrecha colaboración entre el CICA e investigadores de la Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Xochimilco, y del Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM) de la Universidad Autónoma Chapingo, mediante la conformación de la

Red de Investigación en Socioeconomía Lechera; así como por una dinámica interacción entre esta Red con el Programa de Desarrollo de la Agroindustria Rural (PRODAR) del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

Esta intensa vinculación académica entre las instituciones nacionales e internacionales llevó a que la Universidad Autónoma del Estado de México fuera propuesta como sede para llevar a cabo el Congreso Internacional "*Agroindustria Rural y Territorio-ARTE*"; organizado en conjunto por la Red mencionada, el IICA, el GYS-SIAL y el C3E de la Universidad de Versalles-St. Quentin en Francia, realizado en el mes de diciembre de 2004, en la ciudad de Toluca, capital del Estado de México.

El evento contó con la participación de investigadores, representantes de organizaciones rurales, funcionarios de organismos internacionales y estudiantes de más de 15 países. Como resultado de ese congreso, surgen dos libros editados con trabajos seleccionados por el Comité Científico. El primer tomo presenta en una primera parte los diferentes enfoques del concepto de Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL), que son desarrollados a lo largo de seis capítulos donde se exponen diferentes temas en torno al concepto SIAL y sus perspectivas para hacer frente al fenómeno de la globalización y lograr el desarrollo económico, humano y social en el medio rural, así como el papel que desempeña la agroindustria rural como elemento detonador que permite incorporar la producción primaria a las cadenas alimentarias y a las cadenas de valor rural.

La segunda parte del primer tomo incluye en once capítulos una serie de estudios de caso de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Perú, México y Venezuela, además de un segundo capítulo integrador que expone los resultados de nueve estudios de caso en varios países (Perú, Costa Rica, Ecuador, Colombia, y Panamá), que presentan una serie de experiencias en torno al estudio de diversos sistemas agroalimentarios localizados, enfatizando varios de los elementos que integran el concepto en torno a productores y organizaciones de leche y quesos, sábila, vid, almidón de yuca, quinua, azúcar mascabado (llamado panela en

Colombia o piloncillo en México), plantas medicinales, artesanías, y no sólo productos, sino también servicios como turismo ecológico o cultural, por ejemplo en rutas alimentarias.

Este primer libro presenta a continuación, como corolario, la “Declaración de Toluca”, que sintetiza los puntos de acuerdo a los que arribaron los congresistas y propone un modelo equilibrado en las relaciones entre la sociedad, la alimentación y el medio ambiente a través de dinámicas armónicas entre las personas, sus procesos productivos y los territorios que habitan; asimismo establece las pautas para continuar los trabajos de investigación, desarrollo y cooperación entre los congresistas considerando a la producción agroalimentaria como componente fundamental del desarrollo de las sociedades rurales y sus territorios, favoreciendo la innovación, todo enmarcado en el contexto de los retos de la equidad social, armonía con el medio ambiente y calidad e inocuidad de los alimentos.

Este primer libro concluye con una propuesta sobre temáticas que, con base en los conceptos presentados y discutidos en el libro, permitan a investigadores y otros agentes incidir en el desarrollo humano, social, económico y territorial de las sociedades rurales en las que se insertan, tomando en cuenta a todos los actores involucrados y en el desarrollo de esquemas de formación y capacitación en todos los niveles a partir de las premisas expuestas.

El segundo libro se enfoca a disertar en once capítulos específicamente sobre las nuevas tendencias en el análisis de la lechería, iniciando con un capítulo de introducción al tema que establece el marco para los siguientes. Procede con un apartado sobre análisis regionales de la lechería, donde en tres capítulos se desarrollan y analizan diversos componentes del concepto SIAL en cuanto al estudio de *clusters* productivos y de la cadena de lácteos donde es fundamental tener tanto una visión amplia del contexto en que se desarrollan como enfocar el nivel micro de los diferentes componentes de estos sistemas y cadenas productivas; sigue un estudio sobre la contribución que la lechería en pequeña escala puede hacer para asegurar los modos de vida de

comunidades rurales, y un estudio comparativo en cuanto a los aspectos comunes entre la producción de leche en ambientes rurales o urbanos y sus contrastes.

El tercer apartado de este segundo tomo desarrolla los aspectos de las relaciones entre producción primaria y agroindustria aportando elementos para su análisis a partir del estudio de un SIAL lechero en Perú, seguido de dos capítulos complementarios. El primero describe el papel que juegan en el desarrollo local las relaciones contractuales entre pequeños productores y la agroindustria de lácteos en la zona de los Altos de Jalisco, en México, que a su vez es la zona de mayor producción de leche del país, vinculada estrechamente desde su origen a la agroindustria. El capítulo siguiente explora cómo la agroindustria de lácteos se convierte en un factor para la reestructuración productiva y social en el sur del mismo estado de Jalisco, México.

El último apartado de este segundo tomo presenta cuatro capítulos con estudios de caso sobre la producción y valoración de leche y quesos artesanales en cuatro regiones de México, presentando experiencias sobre denominación de origen y estrategias para enfrentar la globalización a través de suplir los mercados regionales y los mercados llamados “de nostalgia” representados por las comunidades de emigrantes mexicanos en los Estados Unidos. Se presenta asimismo un capítulo sobre las dinámicas de comercialización de la producción de leche; así como un último capítulo sobre los aspectos de oferta y demanda de quesos artesanales en la ciudad de Toluca, capital del Estado de México.

Es, por lo tanto, un placer para la Secretaría de Investigación y Estudios Avanzados de la Universidad Autónoma del Estado de México presentar esta importante obra en dos tomos, cuya trascendencia se vislumbra en dos grandes campos.

Por un lado, establece un registro claro sobre el estado del conocimiento y desarrollo del concepto de los sistemas agroalimentarios localizados, cuyo análisis permite estudiar los vínculos entre la producción primaria y la agroindustria rural, como elemento para la valorización de recursos

locales, dando lugar a, e influyendo de manera definitiva sobre, las dinámicas sociales y territoriales.

En segundo término, los dos tomos aquí presentados se constituyen en una invaluable fuente de referencia y estudio para investigadores, profesores, profesionistas y agentes de desarrollo interesados en las dinámicas humanas, económicas, sociales y territoriales que conforman las sociedades rurales; aportando los conceptos, metodologías y estudios de caso para guiar el trabajo con el fin de lograr el objetivo de aportar a un desarrollo pleno de estas sociedades en armonía con su medio ambiente.

Carlos M. Arriaga Jordán
Secretario de Investigación y Estudios Avanzados
Universidad Autónoma del Estado de México

INTRODUCCIÓN

SISTEMAS AGROALIMENTARIOS LOCALIZADOS: AGROINDUSTRIA RURAL, VALORIZACIÓN DE RECURSOS LOCALES Y DINÁMICAS TERRITORIALES

*François Boucher**
*José Muchnik***
*Denis Requier-Desjardins****

El desarrollo del sistema agroalimentario y del mundo rural se enmarca hoy en un complejo escenario en el que confluyen el multilateralismo en las relaciones comerciales, las protecciones sectoriales, las sinergias económicas entre el sector público y el sector privado, junto con llamados al desarrollo sostenible, a la seguridad alimentaria y a la eliminación radical de la pobreza. Articular estos principios no es tarea fácil. En medio de ese incierto panorama las exigencias aumentan:

* CIRAD Francia-IICA México: francois.boucher@iica.int

** INRA Francia, director del GIS SIAL, muchnik@ensam.inra.fr

*** Universidad de Versailles-Saint Quentin en Yvelines / C3ED, Francia: denis.requier-desjardins@c3ed.uvsq.fr

- se debe considerar el consumo interno para disminuir la malnutrición y la pauperización creciente de las sociedades rurales y al mismo tiempo preocuparse por la competitividad en los mercados de exportación;
- es importante atender el desarrollo local y la organización territorial de las actividades rurales y al mismo tiempo se deben articular las iniciativas locales y territoriales con otros espacios sociales, económicos y políticos;
- es necesario atender los nuevos desafíos medioambientales y la exigencia de nuevas normas internacionales de calidad, y al mismo tiempo diseñar estrategias de capacitación de los productores y de valorización de los recursos locales (productos, saber hacer, empresas, instituciones...) para favorecer procesos de innovación que respondan a este nuevo contexto.

Resulta cada vez más importante encontrar respuestas propias a esta encrucijada; repetir o aplicar modelos y recetas no parece ser la solución. Rescatar y documentar las respuestas que campesinos y otros actores vienen elaborando en diferentes contextos aportará sin duda elementos clave. En este proceso de reflexión, se llevó a cabo el Congreso Internacional de Agroindustria Rural y Territorio (ARTE)¹ que se ha estructurado en grandes temáticas alrededor de las relaciones Hombre-Producto-Territorio. Este enfoque permite abordar los fundamentos teóricos y técnicos de las temáticas planteadas: sistemas agroalimentarios localizados, sociedades rurales y medioambiente, pobreza y seguridad alimentaria, calificación de productos y comercialización, organización de productores, instituciones y políticas públicas.

Para este primer tomo de las actas del Congreso ARTE, hemos seleccionado los textos que aportan elementos de respuesta para plantear un nuevo modelo de desarrollo que articule agroindustria rural (AIR) y

¹ Se llevó a cabo en la Universidad Autónoma del Estado de México del 1º al 4 de diciembre de 2004.

territorio, los Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL), y que permite valorizar los recursos territoriales mediante el “proceso de activación”.

Los objetos de investigación tratados son diversos: los desafíos de la agroindustria rural frente a las nuevas reglas del comercio agrícola internacional (F. Boucher e I. Salas Casasola), la certificación participativa de productos en la región del Cerrado, Brasil (G. Marinozzi), las potencialidades de desarrollo local en las rutas gastronómicas como el caso de las queserías de Turrialba en Costa Rica (M. Blanco y H. Riveros); la construcción de cadenas de productos orgánicos y el comercio justo de quinua en el Altiplano andino (Z. A. Cáceres Benavides, A. Carimentrand y P. Laguna), la disposición de los consumidores a comprar panela orgánica en Colombia (Z. Pilar Roa), o los impactos sobre la biodiversidad de las indicaciones geográficas a través de los ejemplos contrastados del tequila y el mezcal en México y del Calvados en Francia (A. Valenzuela Zapata *et al.*).

Los enfoques disciplinarios y las metodologías empleadas también difieren: los SIAL son tratados desde el punto de vista de su activación (C. Correa *et al.*), las acciones colectivas y la lucha contra la pobreza (D. Requier-Desjardins), desde el punto de vista de su multifuncionalidad (G. Rodríguez-Borray), o del rol de los alimentos en la construcción de las identidades territoriales (J. Muchnik).

Finalmente, se abordan experiencias y productos diversos: desde los quesos de Santa Cruz de Aquihhuac (A. Cesín Vargas y F. Cervantes Escoto) o los de Tlaxco (Th. Pomeon *et al.*) en México, o los de Turrialba en Costa Rica (M. Cascante Sánchez), pasando por los viñateros² de Berisso en Argentina (I. Velarde), el *aloe vera* en el estado de Falcón, Venezuela (H. Piña Zembrano) o el almidón agrio de yuca en el Cauca, Colombia (V. Sandoval y R. Ruiz).

La pregunta que podría hacerse es si la noción de SIAL da coherencia a un material tan rico y tan diverso, contribuyendo de esta manera a

² Vitivinicultores.

valorizarlo e integrarlo en un proceso de construcción de conocimientos inductivo que pretende, a partir de una multiplicidad de experiencias, extraer orientaciones de orden más general. Responder a esta interrogante es el objetivo central de este artículo introductorio.

I. CONSTRUCCIÓN DE LA NOCIÓN DE SIAL

1. Antecedentes y contextualización

En América Latina, las diferentes políticas puestas en marcha en el campo agrícola y agroalimentario en los últimos cuarenta años han agravado la crisis de las sociedades rurales y de las agriculturas familiares. En dicho contexto, hacia fines de la década de los setenta, una serie de trabajos mostró la importancia económica y social de la transformación agro-alimentaria a pequeña escala, el rol de las tecnologías autóctonas de transformación y consumo de alimentos y su interés sociocultural y económico, tanto para los pequeños productores como para los consumidores de bajos ingresos (Altersyal, 1981; Ablan, 1989; Ablan, 1990; Muchnik, 1990; Delgado, 1991).

Durante los años 80, una serie de investigaciones confluyeron en una nueva propuesta: la Agroindustria Rural (AIR) como herramienta para mejorar la situación de las familias rurales gracias al desarrollo de actividades de poscosecha, de transformación y de comercialización de las producciones locales en el mismo medio rural (Boucher, 1989; Boucher y Muchnik, 1995; Lopez y Muchnik, 1997). Esta propuesta partía de que numerosos productos de la agricultura familiar son transformados en pequeñas unidades productivas que utilizan el saber-hacer local, están articuladas al mercado y pueden satisfacer necesidades básicas de consumo local; además de que están inscritas en un proceso de desarrollo rural, con un fuerte impacto social y económico (Boucher, 1992). El consumidor con sus exigencias en términos de calidad y precios razonables, las tecnologías apropiadas para responder a estas exigencias y la organización y gestión específicas de las AIR constituían los tres elementos en interacción permanente generadores de empleo, nuevos ingresos y desarrollo local. Los trabajos sobre la AIR fueron

desarrollándose progresivamente en América Latina con resultados altamente positivos en la medida en que permitieron a un gran número de familias mantenerse en zonas rurales en condiciones relativamente favorables.

A comienzos de la década de los 90 el impacto de las políticas de ajuste estructural y de las políticas económicas neoliberales cambió radicalmente el contexto de desarrollo de la AIR. Fue entonces necesario buscar nuevos elementos que permitieran la evolución de los planteamientos y de su conceptualización teniendo en cuenta los procesos de los cambios ocurridos: nuevos desafíos medioambientales, nuevas reglas de comercio internacional, replanteamiento del rol de los gobiernos nacionales, procesos de descentralización y el nuevo rol de los gobiernos locales.

En dicho contexto los diagnósticos de la AIR realizados por PRODAR³ demostraron la existencia de **concentraciones geográficas de AIR** basadas en productos como panela, quesos artesanales, bocadillos de fruta o almidón agrio de yuca en regiones con características específicas favorables a su producción (climas, suelos, redes socioeconómicas, identidad cultural). Estas concentraciones geográficas están localizadas en **“territorios”** marcados por articulaciones complejas territorio-actores-sistema de innovación y una superposición creciente de las relaciones ciudad-campo. Es así como a finales de los años 90 nació la noción de Sistema Agroalimentario Localizado (SIAL) como un intento de respuesta a las nuevas exigencias del contexto y al mismo tiempo de desarrollo de un enfoque sistémico que permita visualizar las interacciones entre los diversos elementos (actores, productos, técnicas, saber-hacer, instituciones) que constituyen dichos sistemas de producción y reforzar el anclaje territorial⁴ de éstos. Se trata de una noción en construcción que todavía no podemos considerar estabilizada,

³ Programa de Desarrollo de la Agroindustria Rural en América Latina y el Caribe con sede en el IICA, oficina del Perú.

⁴ Traducción de las palabras francesas *“ancrage territorial”* que subraya la relación fuerte al territorio.

lo que da aún más interés a las diferentes contribuciones presentadas en este volumen.

2. SIAL: los objetos de investigación y la postura de los investigadores y agentes de desarrollo

Los SIAL se han definido como las

organizaciones de producción y de servicios (unidades de producción agrícolas, empresas agroalimentarias, comerciales, de servicio, de restauración...) 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, 1998b: 4).

Aquí se entiende la noción de territorio como un “espacio construido histórica y socialmente, donde la eficacia de las actividades económicas está fuertemente condicionada por los vínculos de proximidad y de pertenencia a dicho espacio”.⁵

Es importante entonces definir la configuración de nuestro objeto de investigación para asociar cualitativamente variables que intervienen en la estructuración de estos sistemas locales de producción.

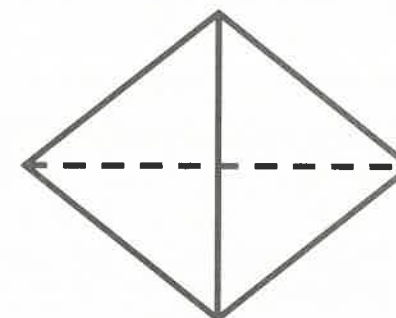
En la figura siguiente representamos las relaciones entre diferentes objetos de investigación. Este esquema nos ha servido para estudiar los Sial (¿cuáles son los elementos del sistema?, ¿cómo delimitarlo?) y los procesos de innovación que los atraviesan y modifican en permanencia (¿cuáles son los anclajes territoriales? ¿cómo evolucionan?).

⁵ Ver la noción de SIAL en el portal del GYS SIAL: www.gis-syal.agropolis.fr. El GIS SYAL agrupa alrededor del tema SIAL las instituciones francesas siguientes: CIRAD, l'INRA, ENSAM/CNEARC, Université de Versailles Saint-Quentin, l'Université de Montpellier I y Agropolis Muséum/Agropolis Internacional.

Figura 1. SIAL, objetos de investigación

A. Sistemas de acción y redes sociales

B. Procesos de calificación de los productos



D. Cambios de estatuto y de las formas de apropiación de los recursos

C. Saber hacer y formación de competencias

A. Sistemas de acción y redes sociales

Dentro de este sujeto de investigación, nos referimos a: (i) las redes socio-profesionales que organizan las diferentes modalidades de coordinación entre los actores; (ii) los dispositivos y mecanismos institucionales que regulan y norman las acciones de los actores implicados; (iii) los objetos de la acción misma, objetos materiales (equipos de transformación, instrumentos de labranza, etc.) o inmateriales (saberes tácitos y explícitos, información, reglas de acción, etcétera).

B. Procesos de calificación de los productos

La puesta en valor de los recursos de un grupo de actores puede realizarse a través de diferentes formas de especificación, las cuales deben explicitar los rasgos que los caracterizan, y pueden estar referidas al origen del producto (las clásicas identificaciones geográficas, las denominaciones de origen, entre otras), a los modos de producción (productos ecológicos, orgánicos, BIO, *labels*), a los modos de comercialización, entre otros. En este sentido, se abordan temas importantes como la normalización de los procesos de calificación, el

contenido técnico de las normas, las modalidades sociales e institucionales para conducir este proceso, las etapas de éste, los controles y sanciones relacionadas con el cumplimiento de las normas, entre otros.

C. Saber hacer y formación de competencias

Los procesos de innovación en los sistemas agroalimentarios localizados implican a menudo la existencia y la articulación de saberes que con frecuencia se encuentran en desfase pues son de naturaleza diferente. Tal es el caso de los saberes de productores, técnicos, investigadores y otros actores institucionalmente situados.

La existencia de dichas diferencias plantea algunas cuestiones importantes como el aporte del proceso de aprendizaje al desarrollo local y la lucha contra la pobreza de capacidades, cómo se constituyen los saberes, cómo se distribuyen entre los actores implicados, cuáles son los conflictos, entre otros.

D. Patrimonialización

Con este vocablo nos referimos al proceso de formación de los recursos locales y a los cambios en las condiciones de existencia de dichos recursos. Sucede así que ciertos recursos que en un momento dado son propiedad común de un grupo social sin que nadie tenga derechos de uso en particular son apropiados por un grupo a través de una relación identitaria entre el titular del recurso y el recurso en sí mismo. Algunos temas que se abordan son las justificaciones para proteger denominaciones de origen geográfico y los procesos de certificación de los productos, las formas de gestión colectiva de dichos recursos y la regulación de los conflictos motivados por el acceso a éstos, entre otros.

Para los investigadores, el enfoque desarrollado conduce a profundizar dos aspectos esenciales. El primero concierne la interdisciplinariedad, entendida más como una exigencia pragmática que como una posición epistemológica, es decir, será imposible comprender el funcionamiento y la evolución de estos sistemas agroalimentarios localizados si no se

organiza la producción de conocimientos a partir de las contribuciones de las diferentes disciplinas científicas necesarias. Entender por qué la producción de tal vino, de tal queso o de tal jamón se da en tal territorio, de cierta manera y no de otra; entender por qué dichos sistemas evolucionan de una manera dada implicará la colaboración entre agrónomos, veterinarios, tecnólogos de alimentos, economistas, geógrafos, historiadores, antropólogos y otras disciplinas, que puedan articular las diferentes variables que componen estos sistemas. El segundo aspecto concierne la postura entre los investigadores y agentes de desarrollo que actúan sobre sistemas que atraviesan un proceso de cambio, se trata de acompañar dichos procesos de valorización de los recursos locales. Las palabras *acompañar* y *proceso* son claves para definir la postura de investigadores y agentes de desarrollo que juegan un rol de catalizador o facilitador. Pero al mismo tiempo debemos subrayar que se trata de un proceso, con etapas diferentes y que, por lo tanto, el rol de investigadores y agentes de desarrollo variará según la evolución de éste. Poder evaluar sus procesos de innovación, identificar la etapa en la que se sitúan y la evolución de sus roles es en este sentido una cuestión fundamental.

II. LOS SIAL: ENFOQUES, DINÁMICAS TERRITORIALES Y ACCIONES COLECTIVAS

1. Sistemas productivos locales, territorio y territorialidad

El análisis de los efectos de aglomeración, de Marshall a Krugman, vinculados con las concentraciones geográficas de empresas del mismo sector se basó en la identificación de externalidades tecnológicas y pecuniarias ligadas a la concentración geográfica de las firmas que pertenecen a una misma rama y que permiten lograr rendimientos crecientes. En las décadas de los setenta y ochenta, los neommarshallianos, Beccatini (1979) y luego Cappechi (1987) retomaron el concepto de distrito industrial para explicar el crecimiento de ciertas regiones del norte de Italia y subrayaron, más allá de las externalidades, la importancia de las redes sociales y de la confianza entre protagonistas vinculados con una identidad territorial común. En Francia estos análisis

fueron retomados por diversos autores (Courlet y Pecqueur, 1992; Colletis y Pecqueur, 1993) que desarrollaron la noción de Sistema Productivo Localizado (SPL) asociado con una forma de desarrollo basada en dinámicas endógenas.

El análisis económico de los sistemas productivos locales ha reivindicado la referencia al territorio desde las contribuciones neo-marshallianas sobre los distritos industriales. Es particularmente evidente en la concepción “socioeconómica” de los distritos industriales en la medida en que las redes localizadas de PYMES fueran indisociables de las redes sociales, políticas o religiosas con un fuerte apego histórico-local; así se pasa de la articulación entre las redes de empresas e instituciones locales a la competencia territorial. La relación aparente de la organización y el territorio en el caso de los distritos ha conducido a caracterizar el territorio como una organización.

La idea de una identidad territorial “postulada” que considera como predeterminada la eficiencia de las redes sociales en el desarrollo económico ha sido relativizada en los años noventa. Se ha preferido considerar que el distrito industrial es solamente una modalidad entre otras de las posibles dinámicas productivas locales y que su evolución podría conducir a la desintegración de los SPL o hacia una aglomeración de pequeñas unidades de producción controladas por grandes empresas. Esta consideración ha conducido a autores como Pecqueur a destacar la universalidad de la problemática de la territorialización frente a la especificidad del territorio, proponiendo el concepto de territorialidad. Cuatro elementos lo fundamentan: el sentimiento de pertenencia, la transmisión de los saberes tácitos, una presencia a largo plazo y la importancia de los actores individuales (Pecqueur, 1992). Es necesario subrayar las fuertes disparidades entre los actores de un mismo territorio: grado de pobreza, asimetrías de información, desigualdades en cuanto a la posesión de ciertos recursos, identidades socio-culturales, capital social y relaciones de confianza diferente según las zonas.

El debate abierto alrededor del concepto de territorio ha llevado al desarrollo de los análisis de la llamada “economía de las proximidades”

(Gilly y Torre, 2000) que ponen en evidencia en el comportamiento de los actores económicos el impacto no sólo de la cercanía geográfica sino también de una proximidad “organizada” que abarca tanto la proximidad nacida de la pertenencia a las mismas organizaciones como la proximidad “institucional” que se origina al compartir reglas y representaciones comunes. Las dinámicas territoriales se basan en la vinculación de ambas proximidades, geográfica y organizada. De esta manera se genera un proceso de aprendizaje territorializado y los actores implicados desarrollan diversos tipos de competencia (gestión productiva, tecnológica, comercial, entre otros).

Algunos autores de esta corriente subrayan que esta vinculación no queda garantizada y que el territorio no debe ser “postulado”, hasta ponen en duda el rol prioritario de la proximidad geográfica y consideran que la confianza entre actores nace en muchos casos más de las interacciones productivas que de una identidad compartida de antemano por ellos. En tanto que otros insisten sobre el anclaje territorial de los activos manejados por los actores que se apoyan en una característica de identidad territorial compartida por varios activos presentes en el territorio, como resultado de un proceso de construcción colectiva. Pero este proceso es a largo plazo del surgimiento de normas e instituciones que genera una identidad vinculada a un territorio dado.

2. Las especificidades de los SIAL

El análisis precedente nos conduce a formular un interrogante: ¿qué tienen de específicos los SIAL con respecto a los SPL?, ¿por qué tratarlos de forma diferente? 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 puntos de vista parecen esenciales: (i) un punto de vista social en cuanto a los desafíos enfrentados; (ii) un punto de vista científico en cuanto al objeto de investigación y las disciplinas movilizadas, y (iii) un punto de vista operacional en cuanto a las características de las instituciones y de los actores implicados en los procesos de innovación y de construcción territorial.

(i) La problemática abordada por los SPL se focaliza en la concentración espacial de las actividades bajo forma de “clusters”, en las externalidades positivas posibles inducidas por estas formas de concentración (acceso a mercados, aprovisionamientos, información, investigación/desarrollo, otros) y en los fenómenos de localización/deslocalización de las actividades productivas. La noción de SIAL enfrenta desafíos de otro orden relacionados con su propia definición (alimentos, agricultores, sociedades rurales, paisajes, etc.). Entre dichos desafíos, y como se verá en los artículos presentados en esta obra, citemos: (a) la reproducción de la biodiversidad; por ejemplo, un SIAL basado en el cultivo de variedades de quinua en el altiplano andino o en la producción de quesos a partir de razas locales de vacas lecheras como Cajamarca, Perú o Taxco en México; (b) la evolución de las sociedades rurales y de las agriculturas familiares –los trabajos sobre la multifuncionalidad de la agricultura o sobre las rutas alimentarias y el turismo rural presentados en este libro se sitúan en esta perspectiva–; (c) la calidad de los productos y la salud del consumidor –el desarrollo de la agricultura orgánica, la elaboración de productos y de modalidades de consumo que respondan mejor, en cantidad y calidad, a las necesidades del consumidor también forman parte de los desafíos a los cuales deben responder los sistemas agroalimentarios localizados–.

(ii) Desde el punto de vista científico, de los objetos de investigación y de las disciplinas movilizadas, los SIAL presentan también una fuerte especificidad con respecto a los SPL, especificidad relacionada con la materialidad que acabamos de mencionar: (a) los alimentos son los únicos bienes de consumo que se incorporan, en el sentido estricto de la palabra, en el cuerpo. 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) los procesos de calificación de los productos locales adquieren en consecuencia características que son también específicas (criterios de calidad, formas de juzgar dicha calidad, competencias y representatividad de jueces y juzgados, entre otros, y (c) los SIAL están articulados de manera directa a 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. Si tomamos por ejemplo el estudio de los fenómenos de deslocalización de empresas y comparamos el sector textil con sectores agroalimentarios igualmente intensivos en mano de obra, podemos constatar que las evoluciones son muy diferentes y que las características de los SIAL juegan en este sentido un rol determinante. En consecuencia, las disciplinas científicas movilizadas para tratar dichas especificidades son, como ya lo hemos mencionado, relativamente diferentes en el caso de los SIAL.

(iii) Desde el punto de vista operacional los SIAL poseen igualmente especificidades importantes. Éstas son fundamentalmente las características de instituciones y actores que lideran los procesos de innovación. Mencionemos por ejemplo: organizaciones campesinas, instituciones de calificación del origen de los productos, ferias y festividades relacionados con los productos, su valor simbólico en un territorio dado, entre otros. En la medida en que nuestra postura es la de acompañar los procesos de valorización de los recursos locales, es importante tener en cuenta dichas especificidades.

3. Activación de los recursos locales, acciones colectivas y procesos de innovación

La activación es el proceso fundamental por el cual se realiza la valorización de los recursos de un territorio dado. Radica sobre la distinción entre recursos genéricos que se pueden encontrar en varias localizaciones y recursos específicos, anclados territorialmente, y por tanto es fuente de ventaja competitiva. Estos recursos, en la mayoría de los casos (saber-hacer particulares, compartir una identidad común, etc.), no existen de manera yacente (como un recurso minero por ejemplo), sino que se manifiestan cuando son “activados” en procesos productivos territorializados que los revelan como recursos propios del territorio.

La problemática de la “activación” ha sido particularmente estudiada por dos contribuciones:

- H. Schmitz (1997) subrayó la discriminación de los “clusters” según su capacidad para movilizar y convertir las ventajas pasivas de su territorio en ventajas activas por la acción colectiva con la creación de eficiencia colectiva.
- Torre (2000) analiza el vínculo entre proximidad, acción colectiva y calificación (o diversificación) de los productos agro-alimentarios que ponen en juego formas específicas de coordinación de los protagonistas.

En el caso de los SIAL, el proceso de activación se da cuando por ejemplo se busca valorizar el origen territorial de los productos (con la denominación de origen o con otras formas de identificación geográfica) como característica de recursos, activos y bienes. Ello corresponde a una característica de “anclaje territorial” que puede ser compartida por un conjunto de activos involucrados en procesos productivos y de consumo, y permite colocar el territorio como un elemento de la definición de un sistema productivo local.⁶

La activación de los recursos específicos conduce a interrogarnos sobre la acción colectiva al interior de un SIAL, entorno a la construcción de uno o varios recursos territorializados. La activación de estos recursos es un elemento que permite pasar del estado pasivo al estado activo de un SIAL. Un ejemplo de ello puede ser la valorización de la calidad de los productos relacionados con el origen a través de una construcción colectiva.⁷ Sin embargo, cabe señalar que, como resultado del mismo proceso de activación, estos recursos activados pueden acabar siendo de uso exclusivo para grupos específicos de actores que construyen

⁶ Este elemento queda particularmente claro en el caso de los SIAL y no es de sorprendernos que los economistas de la proximidad más inclinados a poner de relieve la relación territorial vinculada con la proximidad geográfica de los actores son los que analizan casos de sistemas agroalimentarios (Mollard, Pecqueur, Lacroix).

⁷ En el caso de los SIAL, podemos distinguir dos etapas sucesivas del proceso de activación: la primera que podemos llamar “acción colectiva estructural” que representa el hecho de crear un grupo, por ejemplo, una asociación, una cooperativa u otra forma de organización, y la segunda, una “acción colectiva funcional” que se apoya sobre la construcción de un recurso territorializado en relación con la calidad: marca colectiva, sellos, denominaciones de origen (DOC), otras.

dispositivos de control (el acceso a una marca colectiva por ejemplo), lo que da un carácter de “bien de club”: los procesos de exclusión reducen la posibilidad de que algunos actores (“pasajeros clandestinos”⁸) se beneficien del activo sin que contribuyan a los costos. Estos procesos representan a la vez una condición de eficiencia de la activación y un riesgo de marginalización de varios actores del territorio. La capacidad de evolución del sistema por el cambio del diseño de los grupos relevantes para la activación en el sentido de la ampliación de tales grupos puede disminuir estos riesgos de marginalización.

En el caso de las queserías rurales de Cajamarca (Correa *et al.*, en este mismo documento), se 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. El SIAL se constituyó progresivamente gracias al reforzamiento cada vez más fuerte de todos los actores del sistema y la constitución de “**acciones colectivas estructurales**” tipo asociaciones de productores como la APDL (Asociación de los Productores de Derivados Lácteos de Cajamarca). En segundo lugar, por la aparición de “**acciones colectivas funcionales**” tipo las marcas colectivas como “El Poronguito” y por último la creación de un mecanismo de coordinación de todos los actores de tipo mixto o híbrido⁹ como la CODELAC (Coordinadora de los Productos Lácteos de Cajamarca). Se logró así establecer el ciclo SIAL que muestra que las etapas del proceso de activación de un SIAL se desarrollan según un ciclo. También se demostró cómo de una etapa a otra los activos producidos se convierten en recursos para la siguiente etapa (Boucher, 2004).

⁸ Recordemos que el fundador del paradigma de la acción colectiva (Olson, 1965) consideraba como inevitable estos comportamientos por encima de una cierta talla del grupo justamente porque el tamaño demasiado grande del grupo afectaba sus capacidades de control y exclusión.

⁹ Es decir, articulando los niveles horizontales (acciones colectivas) con el eje vertical (cadena productiva).

III. NUEVOS CUESTIONAMIENTOS

El Coloquio ARTE sirvió para consolidar una propuesta común de investigación sobre el estado actual de la reflexión sobre Agroindustria rural, territorio y SIAL, que servirá de base al trabajo futuro de los investigadores participantes en el evento. Los ejes temáticos de ésta permiten concluir esta introducción conceptual.

- Se propone, desde el punto de vista metodológico, una integración entre los conceptos de cadena y territorio, no considerándolos en ningún caso como elementos opuestos sino complementarios.
- Se adopta una visión ecléctica y pragmática del cambio técnico, que tenga en cuenta que el aprovechamiento de los recursos locales no puede depender de técnicas uniformes, sino que deben adaptarse a las particularidades e historia de cada territorio.
- Se examinan los alimentos no sólo como “productos ingeribles”, sino como “procesos” que resultan de la interacción de los diferentes actores locales.
- Se comparte una visión prospectiva orientada al cambio y el desarrollo del mundo rural, que participe de un enfoque de investigación/acción.
- Se incluye en la problemática tanto a los alimentos como a otros productos y servicios vinculados a la denominada “agroindustria rural”.
- Se tiene como objetivo la puesta en valor de los recursos territoriales, considerando que estas estrategias tienen en un lugar destacado los aspectos relativos tanto a los procesos de desarrollo como a la organización de los agentes económicos y sociales.

BIBLIOGRAFÍA

Ablan, E. (1989), *Les produits andins au Pérou. Systèmes techniques et alimentation*, Collection Altersyal, Paris, France.

Ablan, E. y J. Muchnik (1990), “Les produits andins au Pérou. Systèmes techniques et alimentation”, texte, Colloque International Agriculture et Paysanneries en Amérique Latine, Toulouse, diciembre.

Altenburg, T. y J. Meyer-Stamer (1999), “How to Promote Clusters: Policy Experiences from Latin America”, in *World Development*, vol. 27, núm. 9, The American University, Washington, pp. 1693-1713.

Altersyal (1981), *Nourrir autrement*, Ministère de la Coopération, Paris, Francia.

Beccatini, G. (1979), “Dal settore industriale al distretto industriale”, *Rivista de economia e politica industriale*, vol. 5, núm. 1, 7-21.

Boucher F. (1989), “La Agroindustria Rural, su papel y sus perspectivas en las economías campesinas”. Cuadernos de agroindustria rural. Doc. Esp., núm. 1, RETADAR-CELATER-IICA, Cali, Colombia.

_____ (1992), “Los desafíos de la Agroindustria Rural en América Latina y el Caribe”, en *El Niño en el Trópico*, núms. 99-100, Centro Internacional de la Infancia, París, pp. 8-22.

_____ (2004), *Enjeux et difficulté d'une stratégie collective d'activation des concentrations d'Agro-Industries Rurales, le cas des fromageries rurales de Cajamarca, Pérou*, Thèse de doctorat, Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines, noviembre.

Boucher, F. y J. Muchnik (dirs.) (1995), “Agroindustria Rural. Recursos técnicos y alimentación”, Serie de Agroindustria Rural CIRAD-CIID-IICA, núm. 1, San José, Costa Rica.

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 1987, 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, Francia.

Courlet, C. y B. Pecqueur (1992), "Les systèmes industriels localisés en France: un nouveau modèle de développement", en Benko, G. y A. Lipietz (dirs.), *Les régions qui gagnent*, PUF, París, pp. 81-102.

Delgado, L. (1991), *Production alimentaire et reproduction sociale, l'alimentation dans le processus de transition des communautés paysannes péruviennes*, Thèse de doctorat nouveau régime, Université de Paris I-Pantheon-Sorbonne, IEDES, París.

Dirven, M. (ed.) (2001), *Apertura económica y (des)encadenamientos productivos, reflexiones sobre el complejo lácteo en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas, Chile.

Gilly J-P y A. Torre (2000), "Proximity dynamics", en Milford B. Green y Rod B. McNaughton (eds.), *Industrial networks and Proximity*, Ashgate Publishing Company, junio.

Lacroix, A.; A. Mollard y B. Pecqueur (1998), "A meeting between quality and territorialism", documento presentado en la 2a conferencia ESEE "Ecological Economics and Development", Geneva, marzo.

Lopez, E. y J. Muchnik (dirs.) (1997), "Petites entreprises et grands enjeux. Le développement agroalimentaire local", tomos I y II, L'Harmattan, Francia.

Muchnik, J. (1981), *Techologies autochtones at alimentation en Amérique Latine*, Thèse de doctorat, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales (EHESS), París.

Muchnik, J e I. Velarde (2003), *Sistemas agroalimentarios: el vino de la costa de Berisso*, Universidad de La Plata, GIS SYAL, La Plata, Argentina.

Muchnik, J.; E. Biénabe-Motte y C. Cerdan (2005), "Food identity/food quality: insights from the 'coalho' cheese in the Northeast of Brazil". *Anthropology of food*, mayo, núm. 4. Local food/Produits alimentaires locaux. Revue en ligne: <http://www.aofood.org/JournalIssues/04/aof-local-sommaire.htm>.

Muchnik, J. y D. Sautier (1998a), *Systèmes agro-alimentaires localisés et construction de territoires. Proposition d'action thématique programmée*, CIRAD, París, Francia.

_____ (1998b), *Proposition d'action thématique programmée systèmes agroalimentaires localisés et construction de territoires*, octubre, CIRAD, Montpellier, Francia.

Nadvi, K. y H. Schmitz (Editeurs scientifiques) (1999), "Industrial Clusters in Developing Countries" en *World Development*, vol. 27, núm. 9, The American University, Washington, pp. 1503-1734.

Nadvi, K. y H. Schmitz (1994), "Industrial Clusters in Less Developed Countries: Review of Experiences and Research Agenda", Discussion paper núm. 339, Institute of Development Studies, Inglaterra.

Olson, M. (1992), *La lógica de la Acción Colectiva. Bienes Públicos y la Teoría de Grupos*, Limusa, Grupo Noriega Editores, México.

Pecqueur, B. (1992), Du territoire à la territorialité, communication au séminaire de Grenoble "Industrie et territoire", IREP/D.

Porter, M. (1998), "Clusters and the new economics of competition", *Harvard Business Review*, USA, nov.-dic., pp. 77-90.

Rallet, A. y A. Torre (2002), *Proximité géographique ou proximité organisationnelle? Une analyse spatiale des coopérations technologiques dans les réseaux d'innovation*, Economie Appliquée.

Ramos, J. (2001), "Complejos productivos en torno a los recursos naturales: una estrategia prometedorá?", en M. Dirven (ed.), *Apertura económica y (des)encadenamientos productivos, reflexiones sobre el complejo lácteo en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL, Nations Unis, Chile, pp. 29-60.

Requier-Desjardins, D.; F. Boucher y C. Cerdan (2003), "Globalisation, competitive advantages and the evolution of production systems: rural food processing and localized agri-food systems in Latin-American countries" in *Entrepreneurship and regional development review*, London, UK.

Requier-Desjardins, D. (1998a), "El concepto económico de proximidad: impacto para el desarrollo sustentable", en web DEA Destin-C3ED/UVSQ. Saint Quentin en Yvelines, Francia.

_____ (1998b), "Globalización y evolución de la Agro-Industria Rural en los países andinos: un enfoque sobre los sistemas agroalimentarios localizados", en web DEA Destin-C3ED/UVSQ. Saint Quentin en Yvelines, Francia.

_____ (1999), "Agro-industria rural y sistemas agroalimentarios localizados: ¿cuáles puestas?", en www.prodar.org/cd.htm, X Aniversario, PRODAR.

Schmitz, H. (1995), "Small shoemakers and fordist giants: tale of a supercluster", en *World Development*, vol. 23, núm. 1, Elsevier Science Ltd., UK, pp. 9-28.

_____ (1997), "Collective efficiency and increasing returns", Discussion paper núm. 50, Institute of Development Studies, UK.

_____ (1999a), "Global Competition and Local Cooperation: Success and Failure in the Sinos Valley, Brazil", en *World Development*, vol. 27, núm. 9, The American University, Washington, USA, pp. 1627-1650.

_____ (1999b), "Responding to global pressure: The role of private partnership and public agencies in the Sinos Valley, Brazil", Paper for Conference of the Inter-American Development Bank "Building a Modern and Effective Business Development Services Industry in Latin America and the Caribbean", Río de Janeiro, Institute of Development Studies, Inglaterra.

Stiglitz, J. (1998), "La información imperfecta en el mercado de productos", en capítulo 18 del manual *Microeconomía (de la segunda edición inglesa)*, Ariel, Barcelona, España, pp. 439-459.

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

PRIMERA PARTE:

ENFOQUES

AGROINDUSTRIA RURAL, ACCIÓN COLECTIVA Y SIALES: ¿DESARROLLO O LUCHA CONTRA LA POBREZA?

*Denis Requier-Desjardins**

Resumen

El desarrollo y reforzamiento de los sistemas agroalimentarios localizados, conjuntos de pequeñas unidades de agroindustria rural, pueden considerarse como un medio importante de reducción de la pobreza en las regiones rurales de América Latina.

Sin embargo, la validez de tal propuesta tiene que ser valorada, teniendo en cuenta los siguientes elementos:

- La dinámica de los SIALES radica en procesos de activación de recursos específicos, que son productos de la acción colectiva.
- Forman parte de cadenas con una gobernabilidad caracterizada por el dominio de actores de abajo de la cadena, tal como las grandes distribuidoras.

* Centre d'Economie et d'Ethique pour l'Environnement et le Développement (C3ED) UMR n° 063, IRD/Université de Versailles Saint-Quentin- en-Yvelines.

- La pobreza no se define únicamente por la falta de recursos monetarios, sino también por la falta de capacidades.

La eficacia de la acción colectiva de activación de los recursos específicos yace en la capacidad de control de estos recursos por parte de los actores involucrados, hasta con el diseño de dispositivos de exclusión acerca de ellos, lo que puede conllevar la marginalización de otros actores. Es una necesidad tanto más apremiante cuanto más se ubica el SIAL en un contexto de mercado globalizado. El caso de las señales de calidad basadas en el origen territorial de los productos lo ilustra. Por otra parte, la dinámica de los SIALES puede conllevar el profundizamiento de las capacidades, especialmente a través de procesos de aprendizaje. Las políticas públicas pueden reforzar el proceso, proporcionando bienes públicos y fomentando procesos participativos a nivel local.

Al final el desarrollo de los SIALES no constituye de por sí una garantía de reducción de las desigualdades, pero refuerza las capacidades y además es un tipo de cambio estructural, de los que se suelen asociar con la noción de desarrollo.

Abstract

The development of Local agri-food systems (LAS), as clusters of small rural food-processing units, can be seen as a powerful means of poverty alleviation in rural areas of Latin America.

The relevance of such a statement must, nevertheless, be assessed in the light of the following elements:

- LAS dynamics rests on activation processes of specific resources, as a result of collective action.
- LAS are part of commodity chains whose governance is characterized by the domination of downstream actors such as large retailers.
- Poverty does not only refer to the shortage of monetary income, but also to the absence of capacities.

The efficiency of collective action involved in the activation process of specific resources depends on the capacity of relevant actors to control the access of these resources, setting up exclusion devices to prevent their free access. As a result, other actors can be cast aside in the process. It is true that these resources must be valorized in a globalized market. The case of quality signals based on geographical origin can be an example of that. On the other side, LAS dynamics can boost the development of capacities, particularly by promoting learning by doing. Public policies can channel this process by delivering public goods and promoting participation at a local level.

All in all, the development of LAS is not per se a guarantee against the deepening of inequality. But it is a capacity-building factor and entails structural changes which are the essence of development processes.

Résumé

Le développement des systèmes agroalimentaires localisés (SYAL), qui regroupent de petites unités d'agro-industrie rurale, peut être considéré comme un facteur important de réduction de la pauvreté dans les régions rurales en Amérique Latine.

La validité de cette proposition doit toutefois être examinée à la lumière des éléments suivants:

- le dynamisme des SYAL repose sur des processus d'activation de ressources spécifiques, produit de l'action collective.
- Ils s'inscrivent dans des filières dont la gouvernance est souvent marquée par la domination d'acteurs de l'aval, comme par exemple la grande distribution.
- La pauvreté ne se définit pas uniquement en termes de revenu monétaire mais également par l'absence de capacités.

Or l'action collective qui permet l'activation des ressources spécifiques trouve son efficacité dans la capacité des acteurs concernés à garder la maîtrise de ces ressources, au besoin par des dispositifs d'exclusion qui conduisent à la marginalisation d'autres acteurs. Cette exigence est

d'autant plus pressante qu'ils les valorisent dans un contexte de marché globalisé. L'exemple des signes de qualité qui viennent sanctionner la qualité spécifique liée à un ancrage territorial des produits peut assez facilement l'illustrer. Par ailleurs la dynamique des SYAL joue en faveur du renforcement des capacités de certains acteurs, ne serait-ce que par les effets d'apprentissage qu'elle génère. Les politiques publiques peuvent accompagner et orienter ce processus par la mise à disposition de biens publics et favoriser son caractère participatif et inclusif.

Au total le développement des SYAL ne constitue pas une garantie de réduction des inégalités. Ils jouent cependant un rôle dans le renforcement des capacités et les transformations structurelles qu'ils impliquent renvoient à la définition même des processus de développement.

La agroindustria rural, como propuesta estratégica dirigida hacia las sociedades campesinas de América Latina (Boucher, 1989; Boucher y Riveros, 1995), se ha planteado desde el inicio como un elemento de lucha contra la marginalización de los pequeños campesinos y la reducción de la pobreza. En cambio, la problemática de los SIALES emergió de las pautas de concentración de la agroindustria rural que conllevan la conformación de "clusters" y se enfocó sobre el carácter dinámico de tales concentraciones y su aporte a los procesos de desarrollo local.

El carácter dinámico de los "clusters", y, por lo tanto, de los SIALES, radica en la capacidad de "activación" de recursos específicos (Boucher, 2004), sean recursos naturales, patrimoniales o producidos en el marco organizacional de las redes entre actores (productores, instituciones de todo tipo, etc.). En este proceso, el criterio discriminante es la capacidad de acción colectiva. Se puede admitir que, de ser efectiva tal capacidad, la competitividad de un SIAL se encontrará reforzada tal como su trayectoria de desarrollo.

Ya se admite también que este proceso constituye un elemento clave del cumplimiento del papel otorgado en principio a la AIR: la lucha contra la pobreza por la creación de empleo y el mejoramiento del nivel de ingreso del pequeño productor agrícola o rural. Este papel, puesto de manifiesto en las primeras contribuciones sobre la AIR, ha sido retomado por varias contribuciones sobre los SIALES (Boucher, 2004, por ejemplo).

El desarrollo de los SIALES corresponde a una situación "win-win", en la cual se logra cumplir dos metas: el desarrollo de la estructura productiva en un marco de competencia globalizada y la reducción de la pobreza.

Esto toma más vigencia en el contexto actual de generalización del criterio de lucha contra la pobreza como elemento clave de la condicionalidad impuesta sobre las políticas de desarrollo por las organizaciones internacionales como el Banco Mundial. A nivel nacional esta condicionalidad ha llevado al establecimiento de los llamados DERP (Documento Estratégico de Reducción de la Pobreza) o MERP (Marco Estratégico de Reducción de la Pobreza), pero se extiende a todo tipo de

política (por ejemplo a las políticas de preservación de la biodiversidad). En particular, las políticas de apoyo al desarrollo de los SIALES podrían ser vistas en este marco como elementos de políticas de lucha contra la pobreza.

La presente investigación quiere poner en tela de juicio este vínculo entre carácter exitoso de un SIAL, su contribución a un proceso de desarrollo y su capacidad de reducción de la pobreza. Lo hará teniendo en cuenta los aportes de la teoría económica de la acción colectiva, de la gobernabilidad de las cadenas productivas y los avances del análisis de la pobreza. Partiendo de eso cuestionará también el carácter "win-win" de las políticas de apoyo a los SIALES. Teniendo también en cuenta el cambio en las estructuras de las cadenas agroalimentarias a nivel global, nacional, regional y local, la ponencia se enfocará sobre el siguiente planteamiento:

- ¿Conlleva o no el éxito de la dinámica de desarrollo de un SIAL la reducción del nivel de pobreza y la lucha contra las desigualdades?
- ¿Puede conformar el apoyo institucional al desarrollo de un SIAL como un elemento de la política de lucha contra la pobreza?
- ¿Dicha política, de ser posible, puede alcanzar el mismo grado de cumplimiento de los dos objetivos?

Vamos a revisar brevemente los elementos clave de los avances teóricos que queremos invertir antes de contestar a este planteamiento considerando a continuación:

- el vínculo entre los SIALES, la disminución del nivel de pobreza y lucha contra las desigualdades,
- la vigencia de las políticas de apoyo al desarrollo de los SIALES como políticas de lucha contra la pobreza.

LAS BASES TEÓRICAS

Estas bases que vamos a movilizar las conforman:

- la teoría de la acción colectiva aplicada al manejo de los recursos, que permite analizar el proceso de activación de éstos;
- el análisis de la gobernabilidad de las cadenas globales que permite plantear el marco competitivo en el cual los SIALES tienen que desarrollarse;
- los recientes avances en la definición y medida de la pobreza que permiten identificar los indicadores y variables relevantes en la apreciación de la contribución de los SIALES a la reducción de la pobreza.

Acción colectiva y manejo de los recursos naturales y producidos

El planteamiento de los SIALES se ha enfocado de manera significativa sobre la vinculación entre un territorio y sus recursos específicos que le dan al SIAL ventajas competitivas mientras estos recursos sean "activados" (Boucher, 2004). Este componente ya estaba presente en los textos más generalizados sobre los "sistemas productivos locales" (por ejemplo en Pecqueur, 1992). Pero en el caso de la Agro-Industria Rural y de los SIALES, el vínculo entre la actividad procesadora de productos agrícolas y los recursos naturales y ambientales (biodiversidad, agua, suelo, etc.) añade una dimensión suplementaria a este vínculo. De hecho, el tema del papel de la acción colectiva en el manejo de los recursos naturales ha conocido un desarrollo importante desde Hardin (1968) y su conocido planteamiento de "la tragedia de los comunes" (*tragedy of the commons*) en el cual apuntaba a los fallos de la acción colectiva en el manejo de recursos naturales en acceso libre (pastos por ejemplo), lo que le llevaba a proponer una generalización de la propiedad privada de dichos recursos. Hardin retomaba los resultados de la teoría de la acción colectiva tal como había sido desarrollada por Olson (1965): la presencia de un interés común no basta para que se desarrolle una acción colectiva

de promoción de dicho interés; la acción colectiva sólo se podía concebir en el ámbito de un grupo pequeño que podía controlar la actuación de cada individuo del grupo y evitar los “pasajeros clandestinos” (*free riders*). Este resultado se puede comparar con el planteamiento de los “bienes de club” de Buchanan (1965): esos bienes son bienes no rivales y no exclusivos para un grupo reducido de agentes que forman el “club”; por lo tanto, Buchanan insistía en la importancia de los dispositivos de exclusión acerca de estos bienes de uso común entre los miembros del grupo. Como lo plantea Barillot (2003), la teoría de los clubes acaba siendo una teoría de la acción colectiva, donde el club es una “comunidad de uso” del recurso. Además, esta acción colectiva concierne toda clase de recursos comunes, sean naturales, sean producidos o contruidos por la acción humana.

El desarrollo del debate sobre el manejo de los recursos comunes y en particular el planteamiento crítico a Hardin de la escuela del IASCP (Ostrom, 1999) se centraron en el tema de los recursos naturales, aunque Ostrom reconoce que también su planteamiento podría aplicarse a los recursos producidos. En este caso se plantea también el tema de la identificación de una “comunidad de producción” del recurso común (Requier-Desjardins, 2004).

La teoría de la acción colectiva se enfoca en la capacidad de los grupos para manejar recursos comunes, controlándoles el uso y produciéndolos. Eso implica a nivel de la definición de los grupos un enfoque sobre su tamaño, su homogeneidad profesional o social y su capacidad de control del acceso al recurso común. Es claro que un factor de homogeneidad y de control del grupo puede ser la proximidad geográfica y la identidad común que supone un apego de los miembros a un territorio dado.

Sin embargo, en este caso, esos requisitos pueden actuar en contra de la difusión de las ventajas de la acción colectiva al conjunto de la población local del territorio, beneficiándose de dichas ventajas un pequeño grupo de actores locales. Además, los miembros de este grupo reducido pueden acercarse a actores exteriores al territorio de manera que tal vinculación

pueda constituir un nuevo “bien de club” exclusivo para este grupo respecto a los otros actores del territorio.

La gobernabilidad de las “cadenas globales”

Los SIALES de Agro-Industria Rural se relacionan con el mercado, más allá del ámbito territorial en el cual se desarrollan. Las cadenas agroalimenticias, incluso en los países de América Latina, han padecido desde unos veinte años, con el auge de los procesos de liberalización y de apertura comercial, un fuerte apremio de los procesos de globalización. Uno de los componentes más destacados de tales procesos es la estructuración de las llamadas “cadenas globales”: los varios eslabones de dichas cadenas pueden distribuirse por todo el mundo, pero existe un eslabón “estratégico” cuyos activos ortogan a los que los controlan el control de la cadena en términos de asimetrías informacionales o barreras a la entrada. Por lo tanto, el estudio de la gobernabilidad de las cadenas se enfoca sobre las relaciones de poder económico entre varios actores vinculados verticalmente en una cadena productiva. Radica en el control de la información y de los activos específicos relevantes por parte de los actores de un determinado eslabón de la cadena.

Gereffi (1999) discrimina dos casos polares de cadenas globales:

- las cadenas manejadas por los eslabones de arriba (*producer's driven*) en sectores cuyos activos estratégicos son la capacidad de innovación tecnológica a largo plazo en los procesos de producción que determinan las características técnicas de los productos (la industria automotriz es un ejemplo ideal-típico);
- las cadenas manejadas por los eslabones de abajo (*buyer's driven*), en sectores cuyos activos estratégicos son la capacidad de mercadeo y de innovación en la imagen del producto final, la relación con el consumidor (la industria del tejido y de la confección es el ejemplo ideal-típico).

El caso de las cadenas agro-alimentarias se avecina más al tipo “*buyer's driven*”: cuentan con un dominio de los grandes grupos transnacionales de la distribución que manejan supermercados e hipermercados,

inclusive en los países de América Latina (Reardon y Berdegue, 2002). En el caso agroalimentario hay que destacar además la particularidad de una relación específica del consumidor con el producto “ingerido” (Fischler, 1993); dicha relación da un peso específico a la calidad biológica y simbólica del producto y, por lo tanto, al manejo de la relación con el consumidor que se convierte en un activo estratégico.

A un nivel general, los ritmos de crecimiento más elevados en los países del sur se notan desde dos décadas precisamente en los países donde la integración a esas cadenas globales a través de la subcontratación ha sido la más destacada: en particular en países asiáticos como China, India o Vietnam. En América Latina dicho movimiento también se registró en México o en América central con el desarrollo de las maquiladoras. El impacto no sólo se ve en los ritmos de crecimiento sino también en el cambio de la estructura económica de los países: en menos de veinte años México pasó de país exportador de materias primas a ser un país exportador de productos industriales (80% del total). Un cambio estructural de este tipo, es decir, la industrialización, siempre ha representado precisamente un componente central de un proceso de desarrollo, aunque se puede debatir sobre las pautas distintas que emprende. Conlleva la recuperación del nivel medio de renta de estos países “emergentes” respecto a los del norte. Sin embargo, el problema sigue siendo el reparto de este nivel medio en dicha población o sea los niveles de pobreza.

La pobreza como falta de capacidades

La lucha contra la pobreza hoy en día es el lema de las organizaciones internacionales o nacionales de apoyo al desarrollo económico, entre ellas particularmente el Banco Mundial, en un movimiento de autocrítica –relativa– hacia su anterior enfoque sobre el ajuste económico: todas las políticas y estrategias de desarrollo deben ser en favor de los pobres (“*pro-poor*”) y, a raíz de eso, la condicionalidad de las ayudas pone en primer rango la contribución a la reducción de la pobreza y la participación de los pobres en el cumplimiento de tal objetivo, lo que plantea el tema de la “governabilidad”.

Este planteamiento hace aún más imprescindible el diseño de una batería de indicadores que permitan medir el estado de pobreza, tanto a nivel microeconómico de los hogares cuanto a nivel de los indicadores macroeconómicos.

Los textos sobre la definición y la medición de la pobreza ya son abundantes. De hecho:

- la pobreza puede ser definida como un estado absoluto o relativo;
- la pobreza puede ser definida objetivamente o percibida subjetivamente;
- hay varios grados de pobreza, lo que plantea el tema de la intensidad de ésta;
- la pobreza puede ser medida en relación con un nivel de ingresos, con la ausencia de acceso a algunos bienes y servicios fundamentales, pero también con la capacidad de uso de los recursos para conseguir objetivos o llevar una vida “buena”.

De hecho, en cuanto a la pobreza, los desarrollos del pensamiento económico a continuación de la obra de Sen insisten en que la pobreza no sólo es falta de ingresos monetarios, sino también falta de “capacidades”. Este planteamiento toma un relieve particular cuando se considera el tema de la participación de los pobres en los procesos de gobernabilidad.

En cuanto a indicadores en términos de ingresos monetarios (o monetarizados en el caso de ingresos en natura), ya se plantean problemas porque la pobreza tiene que ser definida relativamente a un “umbral de pobreza” que corresponde a un nivel de renta mínimo para conseguir una cesta de bienes y servicios “esenciales”. La comparación entre países puede ser difícil, a no ser que se utilice un nivel común como los umbrales de uno o dos dólares del Banco Mundial, lo que puede ser reduccionista, pero proporciona un indicador sencillo de validez universal.

El umbral sólo permite medir la incidencia de la pobreza, pero no su intensidad o distribución; los indicadores que permiten tener en cuenta

todos estos aspectos, tal como el "FGT" (Foster, Green y Thorbeke), integran una elección arbitraria del peso de cada uno de estos aspectos de la pobreza. En algunos casos se debe definir de manera arbitraria una "preferencia para la pobreza" en la sociedad que se traduce por un parámetro de la fórmula de computación del indicador.

Desde hace tiempo se han percatado de que el estado de pobreza de una persona tiene que ver no sólo con el nivel de los ingresos o de los recursos individuales, sino también con el nivel de acceso a bienes o servicios públicos, tal como la educación, la salud, y que este nivel se reflejaba en indicadores sociales o demográficos como la tasa de mortalidad o de morbilidad, el nivel de capacitación, etc. Se diseñaron indicadores sintéticos, integrando tanto el nivel de ingreso como esos indicadores "cualitativos" de las condiciones de vida. El "indicador de pobreza humana", diseñado por el PNUD sobre el modelo del indicador de desarrollo humano, es un ejemplo de tal indicador. La dificultad yace en la elección de un número manejable de indicadores cualitativos y de la ponderación de dichos indicadores.

La definición de la pobreza como falta de capacidades, tal como ha sido definida por Sen, torna compleja la identificación de indicadores. La pobreza yace, más allá de la falta de recursos económicos, en la falta de capacidad de diseñar planes para su vida, de fijarse objetivos, conforme a su cultura y su sistema de valores, de ejercer su albedrío a lo largo de su vida. La falta de educación, de salud, pero también la falta de información, de democracia, de libertades civiles y personales en la sociedad y en el hogar forman parte de los indicadores de la pobreza. Por eso se definen indicadores sexo-específicos de la pobreza, por ser las mujeres víctimas de discriminación específicas en la sociedad y los hogares.

Por lo que toca a la Agro-Industria Rural, tal planteamiento significa que el aumento del valor añadido a nivel de la finca sólo representa parte del problema de la lucha contra la pobreza. Es el reforzamiento de las capacidades, vinculado por ejemplo al conocimiento del mercado o a la innovación tecnológica en los mismos procesos de la AIR que suponen

la capacitación técnica de los campesinos, que puede jugar un papel crítico en la reducción del nivel de pobreza.

Al final cabe insistir sobre dos puntos:

- En primer lugar hay que subrayar que la reducción del nivel de pobreza no se confunde totalmente con la reducción de las desigualdades tanto a nivel estadístico como a nivel teórico. A nivel estadístico en la medida en la que los indicadores de la pobreza se basan en un "umbral de pobreza", la distribución de la renta más allá de este umbral no entra en la medición de la pobreza y, por lo tanto, puede ser muy desigual sin que se afecten los indicadores de pobreza. En cambio, la distribución de la renta entre los pobres afecta la intensidad y la profundidad de la pobreza que muchos indicadores tratan de integrar. A nivel teórico y más bien filosófico, el principio puesto de manifiesto por Rawls (1971) considera, primero, que la libertad es un principio primordial de organización de las sociedades democráticas, y, segundo, que las desigualdades de ingreso y situación se pueden admitir si permiten mejorar la situación de los más perjudicados en términos de renta y recursos. Plantea de manera paradójica, el tema de las desigualdades "útiles" para la lucha contra la pobreza.
- En segundo lugar hay que subrayar que las políticas de lucha contra la pobreza tienen muy a menudo un problema de ciblaje ("*targeting*"): pueden tener como efecto la transformación del más rico de los pobres en el más pobre de los ricos, por ser accesible a estas políticas los pobres con más capacidades de aprovecharlas. A raíz de eso se ha desarrollado un enfoque especial sobre la capa de pobres que puede ser considerada como miserable (los niños de la calle, por ejemplo). Estos pobres padecen, además de una falta de recursos económicos o ingresos suficientes, una falta de capacidades que se traduce en un horizonte económico muy corto, una falta de acceso a la educación y a la sanidad, es decir, una falta de capital humano y una ausencia de vinculación con otros grupos, esto es, falta de capital social o de poder político.

Estos tres planteamientos teóricos, mientras estén considerados como un conjunto de herramientas analíticas, permiten agudizar nuestro planteamiento:

- ¿Puede considerarse la acción colectiva como un proceso de creación de capacidades y, por lo tanto, como un factor de lucha contra la pobreza?
- ¿Puede ser la globalización y la gobernabilidad de las cadenas globales un factor de crecimiento a nivel local, que forma parte de un proceso más amplio de desarrollo?
- ¿Cómo se pueden conciliar la exclusividad acerca de los recursos creados, buscada por actores persiguiendo el mejoramiento de sus capacidades, con la necesidad de una lucha, la más extensa posible, contra la pobreza?

SIAL, REDUCCIÓN DEL NIVEL DE POBREZA Y LUCHA CONTRA LAS DESIGUALDADES

Los SIALES se constituyen por unidades que pertenecen a la Agro-Industria Rural, que, desde el inicio de este planteamiento, ha sido considerada como un medio de reducción de la pobreza (Boucher y Riveros, 1995). Pero hoy en día este punto ha sido retomado tanto por autores (Reardon, Berdegue, Escobar, 2001) como por organizaciones internacionales como la FAO, que subrayan el papel de las actividades no agrícolas (*"Rural Non Farm Employment"*) en la creación de ingresos en las zonas rurales de los países del sur: se suele indicar una cifra de 40% de los ingresos totales, que abarca no sólo las actividades de procesamiento agro-industrial, sino todas las actividades no estrictamente agrícolas.

Un índice de la contribución de los SIALES a la reducción de la pobreza lo constituye el hecho de que la mayoría de los casos estudiados de SIAL en América Latina se ubican en zonas marginalizadas, a menudo de montaña, con un promedio de población rural más elevado que el resto del país. Cuando se hacen disponibles los datos sobre el nivel de pobreza

de los lugares donde se han desarrollado SIALES, por ejemplo en Cajamarca (Boucher, 2004) o en Velez (Rodríguez y Rangel, 2003), consta que son peores que los niveles medios de los países involucrados.

Pero se pueden poner de manifiesto dos elementos:

- Primero, si bien las zonas donde se desarrollan los SIALES tienen un porcentaje más elevado de población rural que el promedio nacional (Correa, 2004), eso no quiere decir que la totalidad de estas zonas pueda ser considerada como rural: en algunos casos hasta 50% de la población puede ser urbana, localizada en los centros urbanos de estas zonas. Es evidente que esta población tiene, además de un nivel de ingreso monetario más elevado, un acceso más garantizado a elementos clave para el desarrollo de sus capacidades, desde la electricidad hasta los servicios de salud, educación e información. Por eso precisamente estos centros pueden constituir "nudos articuladores" (Boucher, 2004) claves en el funcionamiento del SIAL.
- Segundo, no todos los campesinos en estas zonas procesan las materias primas. En la mayoría de los casos sólo una minoría de campesinos también son empresarios de AIR, lo que en general llega a ser su actividad principal. En algunos casos hasta 50% de los empresarios no son agricultores y muy a menudo se ubican en los centros urbanos de la zona. Eso significa una variedad de situaciones de los actores de los SIALES respecto a sus condiciones de vida y capacidad de ganancia, lo que conlleva una variedad de desigualdades entre dichos actores.

Vamos a ilustrar esta tendencia hacia la diversificación de los tipos de unidades de AIR y la profundización de las desigualdades entre los actores de los SIALES antes de plantear el tema del carácter útil o no de esas discrepancias por lo que toca a la reducción de la pobreza.

De hecho, el estudio de los varios casos de SIAL en América Latina pone de manifiesto la heterogeneidad de esos sistemas en términos de actores. Se puede decir que el paso adelante desde una visión tradicional de la Agro-Industria Rural como valorización de los productos agrícolas,

abierta a todos los pequeños campesinos, a la visión de los SIALES como concentración geográfica especializada de unidades de AIR supuso el reconocimiento de esta característica: estas unidades de AIR ya no son integradas a la finca en estos casos, sino que son empresas cuyo dueño, si bien conserva una actividad agrícola y una finca, se especializa en la actividad de procesamiento del producto de los campesinos de la zona.

- Esta pauta se ve por ejemplo en el caso de la actividad panelera en la Hoya del Río Suárez (Rodríguez *et al.*, 1997). En este caso hay también diferencias entre los mismos paneleros, en términos de tamaño del trapiche y de capacidad de acceso a la innovación de la "hornilla mejorada".
- Asimismo, en el caso de la zona quesera de Turrialba, si los productores artesanales transforman su propia producción, las micro-plantas transforman por un 50% la leche de la región comprada a los productores y el otro 50% la leche procedente de otras regiones.
- En el caso de Cajamarca ya hemos notado un protagonismo hacia la calidad de un grupo de queseros ubicados en la ciudad misma de Cajamarca que transforman el quesillo comprado en mercados campesinos o abastecido por redes de abastecedores organizadas por ellos mismos.
- En la zona de Santander de Quilichao en Colombia, también se nota una diferenciación importante entre las rallanderías, unidades agroindustriales de procesamiento de almidón agrio de yuca, y la producción del producto agrícola: 50% de las rallanderías se concentran en la zona urbana y en el conjunto del SIAL unas 180 unidades transforman la yuca producida por 5 000 campesinos. 87% de la producción de yuca de la zona se procesa en las rallanderías, por lo que la producción de la zona representa 70% de la producción nacional.
- El caso de los bocadillos de guayaba de Velez en Colombia representa también una situación en la cual hay una diferenciación importante

entre las unidades agroindustriales concentradas en los núcleos urbanos y los productores agrícolas de guayaba esparcidos por el territorio. En cuanto al azúcar de caña ya no viene de la región sino del Valle de Cali y suplantó la panela producida en la región.

- En otros casos, cuando la Agro-Industria Rural tiene un carácter campesino más evidente, como los de las rallanderías de Calderón en Ecuador o las empacadoras de Yuca de San Carlos en Costa Rica, los actores involucrados en la exportación del producto se benefician de asimetrías de información respecto a los productores agroindustriales. También los casos de los productores de panela de Santander de Quilichao en Colombia o de Dolega en Panamá combinan un carácter campesino de la actividad agroindustrial con un protagonismo dominante de los intermediarios en el mercadeo del producto.

El único caso que no cabe en esta pauta es el de las queserías de Salinas en Ecuador: se trata de un sistema cooperativo controlado por los campesinos productores de leche, con un fuerte carácter comunitario y, por tanto, una fuerte integración entre producción agrícola, transformación en unidades cooperativas y mercadeo a través de una fundación colectiva con una marca colectiva.

Esta heterogeneidad de los SIALES puede medirse por varios indicadores, aunque no se pueden calcular para todos los casos (Correa, 2004). En el caso de los bocadillos veleños (Rodríguez y Rangel, 2003) tenemos un porcentaje bastante bajo de población rural en el territorio, junto con una concentración importante de las unidades en los núcleos urbanos y un procesamiento de materias primas de otras regiones. Las empresas se reparten entre micro, pequeñas y medianas. En cambio, en el caso de los quesos de Salinas, se trata del procesamiento de una materia prima integralmente producida en la zona por cooperativas.

Si se admite que el éxito de un SIAL se basa en las capacidades de acción colectiva de los actores involucrados en el manejo y la activación de los recursos específicos del SIAL, este éxito va a estar basado en la definición de los grupos que controlan esos recursos, aprovechándolos para mejorar

su nivel de vida, su protagonismo económico, y por tanto aumentando la brecha con los otros actores del SIAL. El caso de los queseros de Cajamarca, ilustrado por Boucher (2004), es típico de este punto de vista. Se nota una dinámica de fomento de la calidad de los productos por la creación de una marca registrada colectiva, vinculada a un pliego de condiciones determinado en el marco de una asociación de queseros. Pero esa asociación la conforma un grupo de queseros ubicados en la ciudad de Cajamarca, con un nivel de educación bastante elevado y hasta algunas conexiones con el poder político local, manejando dispositivos de exclusión en cuanto al acceso a este recurso.

El contexto de la globalización hace más apremiante esta tendencia de los SIALES al auge de un núcleo dinámico de empresas, porque lleva a tomar en cuenta también la estructuración de las cadenas en las cuales se ubican los SIALES y las asimetrías en la gobernabilidad de estas cadenas: los actores del SIAL que tienen mejor vinculación con los actores dominantes de las cadenas van a reforzar su posicionamiento en los mismos SIALES.

El caso del papel de los supermercados en América Latina (Reardon y Berdegue, 2002) también lo muestra: los supermercados imponen a los productores normas sanitarias o de empaque y acondicionamiento. También los productores tienen que negociar el posicionamiento de los productos en los supermercados. Eso conlleva un proceso de selección entre los productores de un SIAL que al mismo tiempo alza el nivel de productividad y de innovación dentro del SIAL y hace crecer la heterogeneidad de éste.

En general son los actores más empresariales de un SIAL, con menos participación a una actividad agrícola a nivel de la finca, que tienen mayor vinculación con actores externos al SIAL como los supermercados y que pueden lograr las exigencias de calidad y disponibilidad del producto de dichos actores: los casos de los quesos de Turrialba en Costa Rica o Cajamarca en Perú lo muestran.

Puede tomar esto un carácter paradójico cuando nos fijamos en que la tipicidad del producto queda asociada al origen territorial como garantía

de un determinado procesamiento basado en un saber-hacer específico de la zona. Puede interpretarse como la existencia de una característica patrimonial del producto vinculada al territorio en su conjunto. El queso mantecoso de Cajamarca o los bocadillos veleños ilustran eso. Pero en muchos casos este carácter patrimonial, cuando se manifiesta, por ejemplo, en los quesos de Cajamarca, Salinas, Turrialba, o los bocadillos de Velez no se puede relacionar estrictamente con el carácter campesino del procesamiento. Al contrario, salvo el caso específico de Salinas, parece más establecido donde hay una separación más nítida entre la actividad agrícola y el procesamiento agroindustrial, con un carácter empresarial de dicho procesamiento: por ejemplo, si se puede relacionar el queso mantecoso de Cajamarca con un saber-hacer desarrollado en las fincas por las mujeres, la afirmación de su carácter patrimonial se debe esencialmente al protagonismo de queseros urbanos desde unos veinte años (Boucher, 2004).

Ya que quedan identificadas las desigualdades entre actores, ¿pueden considerarse “útiles” esas desigualdades desde el punto de vista de la eficacia de un SIAL?

La existencia de un núcleo empresarial dinámico en un SIAL contribuye en general a la innovación tecnológica o de mercadeo en la medida en que esos empresarios tienen un nivel de capacitación y de conocimiento del mercado que les permite ubicarse en nichas y aumentar el nivel de calidad de los productos. Lo hacen por su propio beneficio, pero eso puede resultar en nuevas oportunidades de empleo en la zona o contratación de abastecedores de materia prima sobre la base de normas de calidad de dicha materia prima.

En el caso de Cajamarca por ejemplo se puede considerar que la creación de una marca colectiva, con dispositivos de control de su uso, contribuye a un nivel general al reconocimiento de la calidad de los derivados lácteos de la zona, pero los queseros se involucraron en este trámite porque tenían un nivel de capital humano elevado. Se nota en este caso la voluntad por parte de algunos de estos queseros de establecer redes campesinas de abastecimiento de quesillo de manera que escapen a los

inconvenientes de la compra en los mercados de pormayor. Los campesinos involucrados en las redes de abastecimiento de queso mejorado van a poder beneficiarse de una compra garantizada de su queso, de una capacitación en términos de calidad del producto y al final de un aumento de sus “capacidades”. De hecho, el protagonismo de un grupo innovador hacia la creación de recursos (marcas colectivas, nuevos procesos técnicos, organización de redes de abastecedores, etc.) puede tener un efecto positivo sobre la situación de actores del SIAL menos dotados. Pero se trata de un proceso de selección entre los productores de queso. No queda claro que el beneficio sea visible en la producción de queso en todas las fincas.

También se puede referir al desarrollo de la acción colectiva como un proceso de creación de capacidades para los que quedan involucrados en ella. La formación de asociaciones es un indicador muy importante de un proceso de acción colectiva dentro del SIAL que se puede medir. Pero en ocho de los casos revisados por Correa (2004) se encuentra tal acción colectiva a nivel de agro-industria, y sólo en tres casos a nivel campesino. Eso demuestra que existe una “brecha de capacidades” en esta área entre los campesinos productores de materia prima y los actores de la AIR, más aptos para tal acción colectiva y creación de recursos y capacidades.

En total hay que subrayar que dentro de los casos revisados por Correa (2004), aquéllos en los que hay una imagen del producto vinculada a un saber-hacer tradicional de la región, los quesos de Cajamarca y los bocadillos veleños, son igualmente los que muestran más separación entre la producción de la materia prima y la transformación, y mayor protagonismo de los intermediarios. La diferenciación de los actores queda vinculada a la diferenciación del producto sobre el mercado y a la dinámica del SIAL. Pero también se puede poner en duda que la evolución de la agroindustria rural hacia formas más competitivas constituye un medio privilegiado para la reducción de la pobreza.

Al final se puede decir que la dinámica productiva de un SIAL dentro de las cadenas agroalimentarias globalizadas queda relacionada con el grado de diversidad de los actores y el nivel de desigualdad entre ellos. En

cierto sentido, eso ratifica el tema de las “desigualdades útiles”, pero el impacto sobre el nivel de ingreso medio de la población y de los más pobres se encuentra sometido a la efectividad de un proceso de “trickle down” que queda por ser demostrado.

POLÍTICA DE APOYO AL DESARROLLO DE UN SIAL Y LUCHA CONTRA LA POBREZA

¿Cuáles son las políticas de apoyo a los SIALES que se pueden desarrollar en América Latina?

En primer lugar, en muchos casos concretos de concentraciones de AIR, no se puede poner de relieve una verdadera política de apoyo a la dinámica del SIAL. Más bien se puede hablar de efectos sobre los SIALES de políticas diseñadas para otros objetivos o sin referencia a la existencia de SIALES o *clusters*.

Mientras existan tales políticas, pueden ser desarrolladas a nivel del estado o local, por ejemplo en el municipio o la provincia. Con base en los casos revisados, podemos identificar tres categorías de políticas de apoyo que pueden impactar el desarrollo de los SIALES.

- políticas de fomento del sector agroalimentario como tal, desarrolladas a nivel del estado, por entidades públicas;
- creación de bienes públicos por tales entidades que pueden ser aprovechadas por los actores de los SIALES;
- apoyo a tentativas de gobernabilidad participativa a nivel de los territorios por parte del estado o protagonismo de los actores mismos.

La política estatal consiste a menudo en medidas sectoriales de apoyo a las cadenas productivas. También se puede notar la existencia de entidades de apoyo al desarrollo agrícola o de apoyo a la innovación tecnológica o a la capacitación de mano de obra (por ejemplo, Corpoica y el CIMPA en el caso de la panela colombiana o el SENATI en Perú).

Además, las instituciones del Estado pueden, cuando sean eficaces, proporcionar un apoyo al desarrollo empresarial de los SIALES. Así, resulta muy importante la existencia de un sistema de garantía de la propiedad industrial, de las marcas registradas, que sea accesible a las empresas de agroindustria rural: un ejemplo lo constituye el caso del IMPI en Perú, depositador de la marca registrada de los queseros de Cajamarca, aunque parecen fáciles en este caso las adulteraciones y el uso de falsas indicaciones, especialmente en la ciudad de Lima (Boucher, 2004). En el caso del bocadillo veleño se pueden notar las actividades de investigación y transferencia de tecnología en el cultivo y el procesamiento de la guayaba, adelantadas por el Centro de Investigaciones CIMPA; la capacitación a productores y trabajadores del bocadillo en aspectos administrativos y técnicos, desarrollada por entidades como el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), la Cámara de Comercio y la Caja de Compensación Familiar de Santander, Cajasán; las actividades de capacitación y asistencia a productores de guayaba adelantadas por algunas de las Unidades Municipales de Asistencia Técnica Agropecuaria (UMATA) y la formación académica con orientación agropecuaria o agroindustrial adelantada por algunas de las escuelas primarias, colegios de bachillerato y entidades universitarias de la región.

También se debe notar la importancia en muchos casos del protagonismo de la cooperación internacional en la introducción de técnicas de procesamiento, como el de la cooperación suiza en el caso de los quesos en Ecuador o Perú o de la cooperación holandesa en el caso del CIMPA/CORPOICA.

Las políticas de apoyo a un SIAL permiten la creación de recursos como bienes públicos accesibles a los actores de un SIAL. El caso de la difusión de la "hornilla mejorada" por el CIMPA, centro de transferencia tecnológica de una entidad pública, en la cuenca panelera del Río Suárez puede ser un ejemplo de este proceso. En principio en este caso ningún grupo determinado de actores puede aprovecharlo organizando dispositivos de exclusión, por ser público el recurso. Pero la vinculación

con la entidad difusora y el nivel de los recursos para aprovecharse de esta oportunidad ya constituyen obstáculos que restringen el acceso a la tecnología como lo muestran los resultados de tal difusión (Rodríguez y Gottret, 1999). En el caso del SIAL de bocadillos veleños estudiado por Rodríguez y Rangel (2003), hay una alta concentración de la producción en las fábricas de mayor escala y ésta tiende a acentuarse. Esta situación se nota particularmente en el municipio de Barbosa, donde algunas empresas en los últimos años han cambiado sus equipos, como motores, despulpadoras y calderas por otras de mayor capacidad y las pailas por marmitas, en busca de una mayor eficiencia y del aumento de su escala de producción. Pero los desarrollos logrados para el proceso de beneficio provienen de que los productores han adoptado y adaptado tecnologías representadas en maquinarias y equipos y de la transferencia de tecnología desarrollada por CORPOICA, a través de su centro de investigaciones CIMPA, dirigida principalmente a la aplicación de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM). Así los más grandes empresarios son los que se benefician más de este tipo de política de apoyo.

También en el caso de Cajamarca, el apoyo de las entidades públicas como SENATI en el campo de la capacitación técnica llega de manera prioritaria a los empresarios ubicados en la ciudad, es decir, los queseros dominantes de la ciudad.

En algunos casos hay un desarrollo de políticas de fomento de actividades a nivel territorial, que involucran a un conjunto de actores, sean entidades del Estado, gobiernos locales, ONG, o asociaciones de productores o de vecinos. Tal pauta corresponde al modelo de la gobernabilidad participativa y queda ilustrado por las "mesas de concertación" (por ejemplo en el Valle de Jequetepeque en Perú).

Este enfoque es más territorial que sectorial y puede tener en cuenta las articulaciones productivas entre sectores y entre bienes privados de mercado y bienes públicos a nivel de la zona, es decir, la multifuncionalidad de las actividades desarrollada en un territorio dado, multifuncionalidad que se expresa por una calidad específica de

territorio. Además, el índole participativo de tal proceso de gobernabilidad puede hacer que las necesidades de los grupos más marginalizados de la zona sean tomadas en cuenta en el diseño del plan de desarrollo local y de valorización de los recursos locales. El caso de la CODELAC que agrupa a todos los actores del sector de los derivados lácteos del departamento de Cajamarca puede también analizarse como una tentativa de gobernabilidad participativa y cuenta con el apoyo de varias entidades públicas a nivel nacional y local. Queda por verse el impacto particular de tal proceso, pero se puede considerar que podrá ampliar el compromiso del conjunto de los actores más allá de los queseros que hasta el momento han aparecido como los más dinámicos del sistema.

CONCLUSIÓN

En conclusión quisiéramos destacar dos puntos:

- En primer lugar, los SIALES aparecen como componentes del desarrollo mientras éste quede definido como un proceso de transformaciones de la estructura productiva basado en buena parte en el cambio técnico. Forman parte de un proceso de industrialización del sector agroalimentario y en el marco de la globalización de las cadenas agroalimentarias, el protagonismo de tal SIALES hacia la ampliación del mercado de sus productos y la búsqueda de calidad hace que haya un proceso de cambio técnico inducido por las exigencias de la integración en los mercados globales.
- En segundo lugar, el desarrollo de la agroindustria rural, base de los SIALES, proporciona medios de reducción de la pobreza para zonas marginalizadas. El desarrollo de los SIALES, por lo tanto, concierne prioritariamente tales zonas y constituye un elemento de reducción de los desniveles entre regiones. Pero la vigencia de un proceso de reducción de la pobreza, definido como mejoramiento de la situación de los más pobres, no queda garantizada.

Se puede concebir que la reducción de la pobreza es un elemento clave de la sustentabilidad de las trayectorias de desarrollo, en general, pero eso

no se confunde obligatoriamente con la sustentabilidad de los SIALES como organizaciones productivas basadas en formas de proximidad, es decir, su resiliencia en un contexto de mercados cambiantes y de nuevos desafíos.

BIBLIOGRAFÍA

Barillot, S. (2003), *La théorie des clubs, une redécouverte du principe coopératif*, Thèse de doctorat, C3ED/Université de Versailles Saint Quentin, junio.

Boucher, F. (1989), *La agroindustria rural, su papel y sus perspectivas en las economías campesinas*, cuadernos de agroindustria rural, RETADAR-CELATER-IICA, Cali.

_____ (2004), *Enjeux et difficulté d'une stratégie collective d'activation des concentrations d'Agro-Industries Rurales, le cas des fromageries rurales de Cajamarca, Pérou*, Thèse de doctorat, Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines, noviembre.

Boucher, F. y H. Riveros (1995), *La agroindustria rural de América Latina y el Caribe, tomo 1, su entorno, marco conceptual e impacto*, Serie de Estudios de Agroindustria Rural, núm. 1, PRODAR-IICA, San José.

Buchanan, J. (1965), "An economic theory of clubs", *Economica*, 32 (125) pp. 1-14.

Correa, C. A. (2004), "Analyse comparative de neuf cas d'Agro-Industrie Rurale d'Amérique Latine", *mémoire de DEA*, DESTIN, Université de Versailles Saint Quentin, septiembre.

Fischler, C. (1993), *L'omnivore*, Seuil, París.

Gereffi, G. (1999), *A commodity chain framework for analysing global industries*, Duke University, <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/gereffi/pdf>

Hardin, G. (1968), "The Tragedy of the Commons", *Sciences*, vol. 162, núm. 3858, pp. 1233-1248.

Olson, M. (1965), *The logic of collective action*, Harvard University Press, Cambridge.

Ostrom, E. (1999), *Coping with the tragedy of the Commons*, workshop in Political Theory and Policy Analysis, CSIPPEC, Indiana University, Bloomington.

Pecqueur, B. (1992), "Territoire, territorialité et développement", en Actes du colloque industries et territoire: les systèmes productifs localisés, IREP-D Grenoble, octobre.

Rawls, J. (1971), *A theory of Justice*, Bellknap, Cambridge, Massachussets.

Reardon, T.; J. A. Berdegue y G. Escobar (2001), "Rural Nonfarm Employment and Incomes in Latin America: Overview and Policy Implications". *World Development*, vol. 29, núm. 3, marzo.

Reardon, T. y J. Berdegue (2002), "The rapid rise of supermarkets in Latin America: challenges and opportunities for development", *Development Policy Review*, 20-4, pp. 391-388.

Requier-Desjardins, D.; F. Boucher y C. Cerdan (2003), "Globalisation, competitive advantages and the evolution of production systems: rural food processing and localised agri-food systems in Latin-American countries", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 15-1, enero, pp. 49-67.

Requier-Desjardins, D. (2004), *Produced Common Pool Resources, Collective Action and sustainable local development: the case of food-processing clusters*, Cahiers du C3ED.

Rodríguez, G. y C. Rangel (2003), *Estudio del Sistema Agroalimentario Local (SIAL) de la Concentración de fábricas de bocadillo de guayaba en las provincias de Velez y Ricaurte en Colombia*, Informe final, CORPOICA PRODAR, Bogotá, marzo.

Rodríguez G. y V. Gottret (1999), *Aprendiendo del pasado para proyectarnos hacia el futuro: adopción e impacto de la tecnología de*

Panela en la Hoya del Río Suárez y Cundinamarca (Colombia), Informe técnico, CORPOICA-CIAT.

Rodríguez G., C. Rangel y Z. Roa (1997), "La production de panela dans la vallée du Rio Suarez en Colombie: caractéristiques et stratégies d'adoption technologique des entreprises paysannes", en Lopez E. y J. Muchnik (eds.) *Petites entreprises et grands enjeux*, l'Harmattan, Paris.

LOS DESAFÍOS DE LA AGROINDUSTRIA RURAL FRENTE A LA GLOBALIZACIÓN

*François Boucher Cirad**
*Ina Salas Casasola***

Resumen

Los efectos positivos y negativos de la globalización sobre el desarrollo de la Agroindustria Rural (AIR) obligan a un cuidadoso análisis sobre su situación actual y su evolución teniendo en cuenta los cambios del entorno económico, político y social. A partir de dos estudios de casos (queserías rurales de Perú y las parafinadoras de yuca en Costa Rica) realizamos una reflexión sobre el debate actual del rol que debe cumplir un Sistema Agroalimentario Localizado (SIAL): permitir acceder a mercados globalizados o re-localizar actividades para aprovechar ventajas territoriales. Esta investigación muestra la importancia del desarrollo de una concentración de AIR para valorizar un producto tradicional con saber-hacer local y el éxito cuando se siguen dos etapas

* UR Qualités et territoires, Montpellier, F-34000 France; Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), oficina de México; Sup'Agro-Cirad-Inra, UMR951 "Innovation", Montpellier, F-34000 Francia, francois.boucher@iica.int

** Doctoranda C3ED, Université Versailles Saint Quentin en Yvelines, y CIESTAAM, Universidad Autónoma de Chapingo, Francia y México, inasalas@cablevision.net.mx

sucesivas: una re-localización de actividades y posteriormente la búsqueda de acceso en mercados globales.

Summary

The positive and negative effects of globalization on the development of rural agroindustry (AIR) force an exhaustive analysis about their present situation and its evolution considering changes in economic, politic and social environment. From two cases of study (rural cheesemaker in Peru and the cassava “parafinadoras” in Costa Rica) we made an analysis of the discussion about the contribution of localized agrifood systems: to allow access to globalized markets or re-locate activities to take profit of territorial advantages. This article shows the importance of the development of AIR’s concentration for the valorizing of a traditional product with know-how and the success when two successive stages are followed: a re-location of activities and later, the search of access in global markets.

Introducción

Las primeras contribuciones sobre la AIR señalaban su capacidad para crear y aumentar el valor agregado en las pequeñas unidades productoras y de esta forma contribuir a la lucha contra la pobreza (Boucher *et al.*, 2003). En la actualidad, el debate sobre las agroindustrias rurales en América Latina se centra sobre los problemas ligados a la subsistencia y los ingresos de las pequeñas unidades campesinas, amenazadas con quedar marginadas del mercado. Ello será tratado en la primera parte del artículo.

Posteriormente, los estudios sobre la “clusterización” de las AIR han contribuido al surgimiento del concepto de Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL) como sistemas productivos que experimentan un proceso de desarrollo en el cual participan las pequeñas empresas tipo AIR e instituciones locales. Los SIAL serán tratados en la segunda sección.

Finalmente, a partir de dos estudios de caso (queserías rurales de Perú y parafinadoras de yuca en Costa Rica), se explorarán las posibilidades de las AIR de enfrentarse y desenvolverse en un entorno caracterizado por el incremento acelerado del flujo de bienes, servicios y capitales.

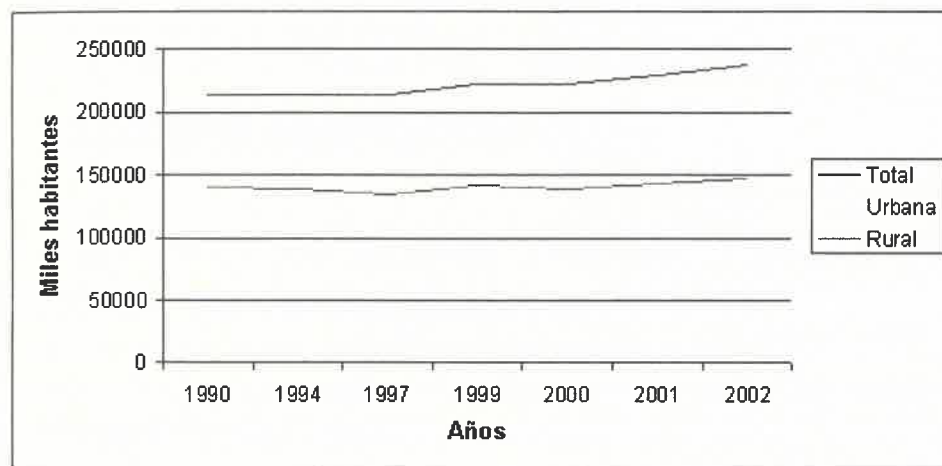
I. LA GLOBALIZACIÓN, LA POBREZA Y LA AGROINDUSTRIA RURAL (AIR)

a. La globalización y sus consecuencias sobre la pobreza

Actualmente no existe un consenso sobre la definición del concepto de globalización o mundialización. Por ello, tomaremos la siguiente definición de la globalización: “la abolición de las barreras al comercio y la integración más estrecha de las economías nacionales” (Stiglitz, 2002).

Este concepto incluye dos elementos relacionados entre sí, que han sido fuertemente desarrollados en los últimos años: la apertura del mercado de bienes y servicios y la integración económica. Esto implica la generalización de flujos de intercambio de todo tipo, materiales e inmateriales: mercancías, servicios, capitales, informaciones y saberes tecnológicos, económicos y culturales.

Para algunos economistas neoliberales, la liberalización del comercio favorece la producción, el empleo y los ingresos, y de esta forma, contribuye a una mejora de los niveles de vida y a la reducción de la pobreza. Sin embargo, en América Latina diferentes estudios muestran resultados contrarios, señalando la evolución de la pobreza y de la desigualdad en la distribución del ingresos (gráfico 1).

Gráfico 1. Evolución de la pobreza en América Latina

Fuente: elaboración propia a partir de CEPAL (Panorama social, varios años) y Boucher (2004).

Hoy en día observamos que en este continente hay un aumento de las confrontaciones entre los actores públicos y privados, que contrastan los efectos de la globalización sobre la pobreza:

- A nivel general, la principal contribución de la apertura de un país, además de la estabilización económica, es que guarda una relación directa y positiva con el crecimiento económico, lo cual a su vez resulta beneficioso en la lucha contra la pobreza (Winters *et al.*, 2001). Asimismo, los defensores de la apertura comercial resaltan los efectos positivos para los consumidores generados por un aumento de la disponibilidad de productos (en cantidad, calidad y precio). Además, este proceso está generalmente vinculado al acceso a otros mercados internacionales (para los productores, se trata de un mercado ampliado). Por otro lado, el incremento de la competencia conduce a una mejor utilización de recursos y, por lo tanto, a la eficiencia en los procesos productivos, creando un ambiente que es generalmente atractivo para los inversores extranjeros.
- Sin embargo, los opositores contestan que la liberalización de mercados ha favorecido la disparidad en los ingresos y ha tenido un

débil impacto en la disminución de la pobreza. Ellos señalan que la liberalización comercial ha expuesto a pequeñas economías a *shocks* internacionales que aumentan la incertidumbre y generan altos niveles de pobreza en relación con una economía cerrada (Ravaillon, 2001). En el ámbito rural existe una serie de casos (Perú, México) que muestran que los agricultores de zonas rurales han perdido debido a una baja de precios agrícolas en los mercados domésticos y a la existencia de un “dualismo”¹ en el sector: las políticas de promoción de exportaciones han favorecido sobre todo a los grandes productores y han incrementado la competencia en el mercado interno. Esta situación resulta complicada para los pequeños productores en los mercados locales por la aparición de importaciones. Más aún, la apertura comercial podría haber aumentado el riesgo en sus ingresos, debido a la transmisión de la inestabilidad internacional de los precios agrícolas sobre el mercado doméstico. Los resultados pueden contradecirse por la existencia de riesgos no asegurados en los ingresos que generan inestabilidad en el consumo (efecto empobrecedor del riesgo).

De esta forma, la apertura de los mercados agrícolas no ha tenido los resultados esperados debido a la existencia de imperfecciones de mercado, y las características propias de los pequeños productores (ausencia de liquidez y capital, autoconsumo, bajo nivel de capital humano). Las ganancias que la globalización puede generar en el ámbito de país (agregado) no son distribuidas de forma equitativa; al contrario, la liberalización ha sido excluyente con la agricultura tradicional y la de autosubsistencia, donde se encuentran los hogares más pobres. Un claro ejemplo se presenta en el sector del maíz mexicano: en el norte del país se encuentra un sector moderno con altos niveles de inversión y tecnología, mientras que, en el sur, los productores son principalmente

¹ En este documento el “dualismo agrícola” representa la situación en la que coexisten en un determinado territorio una agricultura empresarial, moderna y una agricultura tradicional campesina.

tradicionales, y son los que más han perdido por la caída de precios después de la firma del TLCAN.²

b. Las concentraciones de agroindustria rural, una alternativa frente a la globalización

En varios estudios y diagnósticos se ha mostrado que las AIR tienen la tendencia a concentrarse debido a condiciones físicas favorables (clima, suelos, agua, entre otros) para la producción de la materia prima que necesita. Por ejemplo, las queserías rurales de Cajamarca se concentraron en una zona de producción de leche de alto contenido de grasa debido a las condiciones excepcionales de pastos de altura para las vacas criollas (Boucher, 2004).

Generalmente, las concentraciones de AIR están localizadas en zonas marcadas por articulaciones complejas entre territorio-actores-sistema de innovación y relaciones ciudad-campo cada vez más entrelazadas. Al interior de ellas, se realizan un conjunto de actividades que intervienen en la cadena: actividades agrícolas, transformación alimentaria, servicios no agrícolas, instituciones de apoyo, instituciones profesionales.

Entre los actores de un mismo territorio existen en general fuertes disparidades en cuanto al grado de pobreza, acceso a la información, y la posesión de ciertos recursos y la repartición de beneficios. Asimismo, hay identidades socio-culturales muy marcadas y capital social muy diferente según las zonas, así como relaciones de confianza a menudo inexistentes.

En la actualidad, estas AIR se desarrollan en un ambiente que cambió por las políticas de ajuste estructural y la acentuación del proceso de globalización:

- De un lado, el Estado ha reducido (y en algunos casos eliminado) su participación en el mercado garantizando los mercados y precios agrícolas, las ayudas financieras y los apoyos técnicos.

² A partir de "Nafta and Mexico's maize producers", en De Janvry *et al.* *World Development* 23(8) agosto 1995, pp. 1349-1362.

- De otro, la apertura de mercados ha creado una fuerte competencia en todos los sectores, difícil de enfrentar para las pequeñas empresas rurales, que carecen constantemente de capital y de tecnologías modernas.

Las AIR deben encontrar nuevas fuentes de competitividad en este contexto marcado por la crisis del modelo agrícola productivista y la persistencia de la pobreza rural generada por un deterioro social constante. Ello les debe permitir responder a las nuevas exigencias en los mercados locales, pero también facilitar el acceso a los mercados internacionales.

En América Latina, el desarrollo de las AIR se ha producido a diferentes ritmos en función de su inserción en los mercados, las tecnologías empleadas y su desempeño en el ámbito comercial. Sin embargo, se constata que la mayor parte de las agroindustrias rurales no están preparadas para enfrentar las exigencias de un mercado globalizado y muy competitivo.

No obstante, es importante resaltar el rol de las AIR en el ámbito económico y social. Diagnósticos sobre la AIR realizados por el programa PRODAR³ muestran que la AIR es un mecanismo adecuado para valorizar los productos de los pequeños productores, generando nuevos ingresos y nuevos empleos en las zonas rurales, en particular las marginales y de esta forma contribuir a la lucha contra la pobreza. Destacamos además que éstas se concentran en territorios específicos y de esta manera constituyen *clusters* de bajo nivel, tipo artesanía (Schmitz, 1999; Altenburg y Meyer-Stamer, 1999), con diferentes niveles de movilización y de activación de sus recursos específicos.

La noción teórica de Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL) ha sido utilizada para comprender el funcionamiento de las AIR; la pregunta entonces es ¿cómo relacionar las AIR con los procesos de innovación

³ PRODAR: Programa de Desarrollo de la Agroindustria Rural en América Latina y el Caribe.

tecnológica y empresarial y el concepto de SIAL? Estos SIAL se han desarrollados en regiones rurales, aisladas de zonas urbanas; por un lado, guardan una relación específica con la agricultura, recursos naturales, territorio, y por otra parte, con los consumidores, a través de los alimentos, producto del sistema (Requier-Desjardins, 1999; Requier-Desjardins y Boucher, 2002).

Retomando la noción de capacidades de A. Sen, la agroindustria rural aparece como un medio de desarrollo de éstas en las zonas rurales, en particular en las más aisladas y las más pobres. En efecto, la AIR permite a los agricultores familiares de estas regiones valorizar su producción agrícola dándoles ingresos complementarios pero también satisfacciones personales.

Asimismo, en la medida que las AIR permiten la puesta en el mercado de sus productos, la AIR puede jugar un rol para favorecer la integración de los pequeños agricultores en las dinámicas del desarrollo. De esta manera, ello contribuye a disminuir los efectos de la doble dualidad del sistema discriminatorio generado por el capitalismo y acentuado por el proceso de liberalización comercial.

Finalmente, con sus articulaciones hacia adelante y hacia atrás, la agroindustria rural forma parte de las cadenas agroalimentarias que la conecta a los procesos de globalización. Esta integración si bien es difícil, puede ofrecer también oportunidades importantes.

II. SISTEMAS AGROALIMENTARIOS LOCALIZADOS Y LOS PROCESOS DE “CLUSTERIZACIÓN” DE LA AIR

a. La noción de SIAL

En los últimos años, se ha desarrollado el concepto de Sistema Agroalimentario Localizado (SIAL)⁴ cuyo marco teórico se construyó

⁴ Una primera definición de los Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL) se presenta como: “sistemas constituidos por organizaciones de producción y servicio (unidades agrícolas, empresas agro-alimentarias, empresas comerciales, restaurantes,

tomando en cuenta el enfoque de los distritos industriales, de *clusters* y de sistemas de producción localizados.

La noción de territorio es central en este tema. Ésta no se limita solamente a las zonas rurales o fronteras de un espacio geográfico determinado, sino que se centra en una red compleja de relaciones entre los hombres, los productos y los territorios. En este contexto, el concepto de territorio puede ser visto como un conjunto de factores y/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).

Se debe agregar que actualmente se está utilizando el concepto de SIAL para contribuir al desarrollo de concentraciones de AIR mediante un proceso denominado “activación de sus recursos específicos”, que señala la capacidad de las AIR de movilizar colectivamente sus recursos específicos para mejorar su competitividad y permitir la conversión de ventajas pasivas en ventajas activas creando la eficiencia colectiva. Este fenómeno de la “activación” ha sido particularmente evidenciado por dos contribuciones recientes:

- Hubert Schmitz (1997) establece la relación entre proximidad geográfica y proximidad sectorial. Schmitz diferencia los “*clusters*” según su capacidad para movilizar y convertir las ventajas pasivas de su territorio en ventajas activas por la acción colectiva. De esta forma, se pueden distinguir dos senderos opuestos en el desarrollo de éstos: uno, ligado al éxito de los distritos industriales de Europa, sinónimo de innovación, alta calidad, flexibilidad funcional y buenas condiciones de trabajo, y el otro, que implica la competitividad asociada a bajos precios, materiales baratos, flexibilidad en el número de empleos y bajos salarios.

etc.) 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 agro-alimentaria en una escala espacial dada” (Muchnik y Sautier, 1998).

- Torre (2000) analiza los vínculos entre proximidad geográfica y proximidad organizacional, a través del análisis de la acción colectiva y la calificación de los productos agro-alimentarios. Para ello, establece un análisis que integra el territorio (proximidad geográfica) y cadena (proximidad organizacional), y economía agroalimentaria y rural, que permiten explicar las relaciones y estructuras que se construyen en torno a la calidad. Esta coordinación de los actores del proceso se basa en relaciones de confianza y cooperación apoyadas sobre la proximidad espacial.

b. Los SIAL: una respuesta de las AIR frente a la globalización

En un entorno marcado por la globalización y la presión de la competencia externa, los SIAL pueden diversificar, mejorar y aumentar el control de calidad de su producción. Esta situación puede ser posible gracias a la existencia de ventajas producidas por externalidades positivas (como resultado de la proximidad de empresas), acciones colectivas de los actores del sistema y los activos específicos propios al SIAL, tales como el origen de los productos y las tradiciones.

De esta manera, alrededor de un producto-territorio, diversos actores (especialmente las AIR presentes) pueden integrarse para aprovechar los beneficios derivados del funcionamiento como SIAL. En el gráfico 2, se muestra cómo se sitúan y articulan las AIR en las esferas local y global:

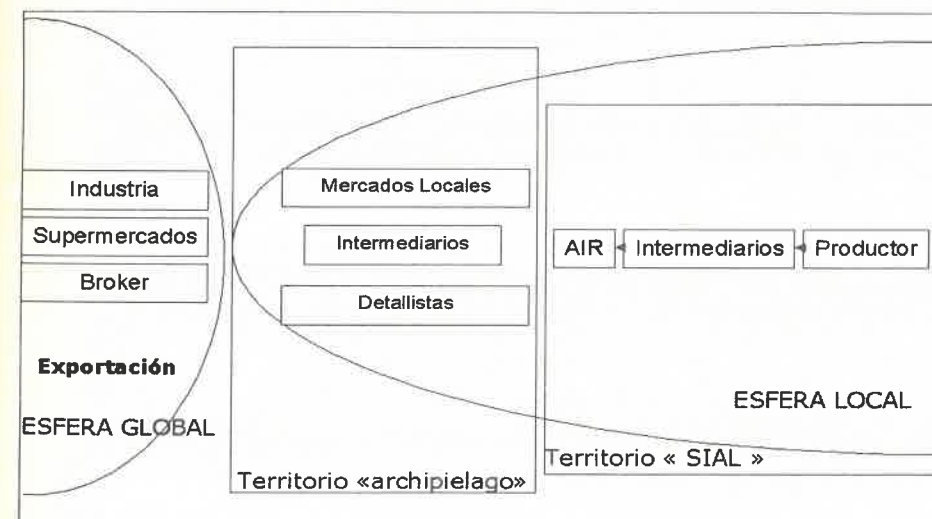
- Las AIR pertenecen a la esfera local, se concentran y se interrelacionan con otros actores del mismo nivel en un territorio específico llamado el "territorio principal del SIAL".
- Pero también, la concentración de AIR está articulada con áreas fuera del territorio SIAL propiamente dicho, donde se venden sus productos, y se compran ciertos insumos y maquinaria. Estas áreas donde se concentran intermediarios, comerciantes y consumidores conforman un territorio en forma de archipiélago que hemos denominado "el territorio archipiélago del SIAL" como prolongación del territorio principal del SIAL, que pertenece también a la esfera

local. El territorio principal y el territorio archipiélago conforman el territorio del SIAL (Boucher, 2004).

- Una concentración de AIR puede vincularse a la esfera global cuando exporta (directamente o vía *brokers*), entra en el circuito de los supermercados de las cadenas transnacionales y/o comercializa con industrias exportadoras.

Por lo general, las AIR se articulan al mercado local y nacional dentro del cual y como consecuencia de las reformas económicas aplicadas en los países de América Latina las AIR han debido enfrentarse también a la competencia informal y desleal (fraudes, ventas en la calle, etc.), que han surgido como respuesta a las situaciones de desempleo formal. Algunas han logrado intervenir en el mercado internacional, en particular en nichos especializados ligados al comercio justo, étnico, biológico, de nutracéuticos y complementos alimenticios. El gráfico 2 muestra cómo las AIR se desenvuelven en una esfera local, y cómo debido a los procesos de la globalización, se articulan o tratan de hacerlo a la esfera global buscando acceder a mercados externos.

Gráfico 2. Inserción de las AIR en los mercados locales e internacionales



En la actualidad, sin embargo, algunos autores (Schmitz, 1999; Rabelotti, 1999; Bair y Gereffi, 2001) muestran cómo, después de un proceso de clusterización y de activación de los *clusters*, algunos han entrado en un proceso conocido como “de-clusterización” bajo la presión de la globalización. En efecto, las articulaciones creadas entre compradores globales y productores locales favorecen la creación de redes de subcontratación al interior de los *clusters* y, de esta manera, las relaciones de base de los SIAL están desestructurándose.

Este fenómeno de “de-clusterización” de los *clusters* “industriales” llama la atención y nos lleva a reflexionar sobre si los *clusters* de AIR o SIAL, bajo la presión de la globalización, no seguirán el mismo camino y terminarán desestructurándose, al no poder mantener una acción colectiva.

En la siguiente sección presentamos el caso de dos SIAL, uno construido alrededor de productos dirigidos al mercado interno en proceso de “activación”, y el otro que produce productos tradicionales para su exportación y que es relativamente incipiente.

III. ESTUDIOS DE CASO

A continuación se estudian dos casos de inserción de *clusters* de AIR o SIAL, en los mercados 1) local (queserías rurales de Cajamarca) y 2) internacional (yuca parafinada de Costa Rica) tratando de mostrar los problemas enfrentados y resaltar las soluciones encontradas por los actores.

Ambos casos permiten el análisis de concentraciones de AIR frente a la globalización. El primer caso muestra cómo el proceso de evolución de una concentración de AIR (queserías rurales) hacia un estado caracterizado por las ventajas activas es un proceso largo y difícil que consiste en convertir de forma comunitaria estrategias individuales en colectivas. Sin embargo, esta activación es la respuesta a las amenazas ligadas a la apertura de los mercados locales.

El segundo muestra un estado incipiente de SIAL, donde las concentraciones de AIR responden individualmente a las ventajas que ofrece el acceso a mercados de países desarrollados, por vía de la exportación. Sin embargo, la falta de “activación” limita los beneficios que los productores podrían obtener de actuar de manera conjunta.

a. El caso de las queserías rurales de Cajamarca, Perú

El departamento de Cajamarca, al norte del Perú, es uno de los más pobres del país y cuenta con una importante población rural (75%). Es una de las principales cuencas lecheras del Perú y la única donde se encuentra una importante concentración de queserías rurales. A principios del siglo XIX, la implantación de una cantidad importante de ganado impulsó la producción casera de queso con procedimientos tradicionales, lo cual dio origen al queso *mantecoso*. A mediados de los años cuarenta, se instaló en la región la fábrica de Nestlé, la cual impulsó la producción lechera en la región. Alrededor de los años setenta, se inició una industria quesera artesanal con fines comerciales.

Actualmente hay aproximadamente 500 fábricas artesanales de queso que producen principalmente queso mantecoso, fresco y andino tipo suizo, y están concentradas en una zona de aproximadamente 20 000 km². Éstas se organizan alrededor de la ciudad de Cajamarca y de ciudades intermedias como Bambamarca, Chota, Cutervo y Agua Blanca. Casi 80% de la producción quesera de la región es exportada hacia el mercado costero, el resto se distribuye principalmente en la ciudad de Cajamarca, en general para la venta a turistas.

En el caso se encuentran tres cadenas locales de producción de queso: 1) *quesillo-mantecoso*, 2) *queso andino tipo suizo* y 3) *queso fresco*. Se caracterizan por las relaciones entre sus actores y sus articulaciones hacia adelante y atrás, organizadas en función de los productos, que son bastante diferentes según su origen, historia, saber hacer, identidad e imagen, y localización.

El análisis de la estructuración de esta concentración es interesante, debido a que se puede encontrar la existencia de un saber hacer específico para la producción y transformación de leche y una importante concentración de pequeñas empresas que están ligadas por relaciones de complementariedad y competencia, así como porque existe una reciente forma de coordinación (la Asociación de Productores de Derivados Lácteos, APDL) que surge de la acción colectiva de los actores en torno a la calidad de los productos.

En efecto, esta concentración se desarrolló fuertemente alrededor de los años 90, época en la cual en el Perú se produjo una serie de reformas estructurales que desencadenaron altos índices de desempleo, como consecuencia de los ajustes en las empresas públicas y privadas. Es así que las queserías se convirtieron, en un inicio, en una alternativa de trabajo para los queseros de la ciudad de Cajamarca, quienes incluso contaban con formación universitaria. Estos “empresarios” a la vez queseros-productores-negociantes y comerciantes, gracias a su dinamismo, creatividad y conocimiento del mercado, convirtieron a Cajamarca en una gran plaza comercial.

Una primera reacción fue la unión de los queseros, quienes crearon en 1999 la Asociación de Productores de Derivados Lácteos (APDL). Frente a los cambios generados por la globalización, la APDL se ha tenido que enfrentar a una serie de situaciones entre las cuales se pueden destacar las siguientes:

- El incremento de las exigencias de calidad por parte de los consumidores, frente a lo que los productores de Cajamarca han respondido buscando mantener una identidad histórica y tradicional, pero también asegurando un nivel óptimo de calidad sobretodo en el ámbito sanitario, a través de la creación de una marca colectiva.
- El aumento de las importaciones de quesos, principalmente originarios de Argentina y de Europa, que entran en competencia directa con los quesos de Cajamarca, en la ciudad de Lima.

- La competencia con las transnacionales que introducen en el mercado de Cajamarca productos complementarios e industriales, a menores precios. Esta competencia se traduce también en el acopio de la leche, debido a que Cajamarca es, según estimaciones propias, la primera cuenca lechera del Perú.
- La competencia con otros productores locales que utilizando prácticas desleales (como fraudes e informalidad) disminuyen los ingresos de los productores de la APDL, pero también atentan contra la fama del queso de Cajamarca.
- La búsqueda de nuevos mercados debido a la saturación del local. Es así como se realizan intentos por entrar en los supermercados. Sin embargo, los productores de la APDL no han logrado entrar totalmente, debido a las fuertes exigencias que éstos imponen en cuanto a calidad, rotación de inventarios y pagos. Una primera reacción son los intentos por crear una tienda propia en el aeropuerto departamental con ayuda de proyectos de desarrollo.

La lentitud en el logro de los resultados ha llevado a que algunos queseros miembros de la APDL actúen de nuevo en forma individual, teniendo diversos resultados, lo que hace peligrar el SIAL y podría conducir a lo que anteriormente hemos llamado la “de-clusterización”.

Frente a esta situación, y en virtud de que persisten las amenazas para la quesería rural de Cajamarca, se inició un proceso de coordinación de todos los actores del sistema. Así, en 2002, se creó la CODELAC (Coordinadora de Derivados Lácteos de Cajamarca) que es una estructura vertical de coordinación de todos los actores, comprendiendo a los diferentes grupos de queseros de la APDL, pero también a un comité de productores de quesillo, las ONG, las instituciones públicas y los proveedores de servicios. La CODELAC se ha constituido rápidamente en un espacio de intercambio y concertación, donde los productores a lo largo de la cadena pueden discutir sobre los problemas que afrontan, y las ONG pueden intercambiar sus proyectos, buscando metas comunes.

En la actualidad, la CODELAC está en proceso de fortalecimiento y se pueden resaltar sus primeros logros: la creación de un espacio de discusión sobre la calidad de los productos para tratar de establecer acuerdos entre los diferentes actores sobre cómo mejorarla de manera coordinada y efectiva; la creación de un módulo de promoción y venta en el aeropuerto entre nueve queseros; un programa de asesoría a las plantas queseras, entre otros.

b. El caso de la producción de yuca parafinada de San Carlos, Costa Rica

Esta concentración de agroindustrias está ubicada en el cantón San Carlos de la provincia de Alajuela al noreste de Costa Rica, y produce aproximadamente 90% del total de raíces y tubérculos del país. La colonización de la zona se inició en las primeras décadas del siglo XX; en 1960 se dio una reforma agraria e inició la parcelación de más de 3 300 hectáreas en parcelas de 14 hectáreas en promedio. A mediados de los setenta se inició la producción comercial en la región, pero es en 1980 cuando aparecieron las pequeñas y medianas empresas privadas y familiares de empaque y exportación de yuca parafinada. La mayor parte de las empresas han sido fundadas en los últimos diez años por proveedores de materia prima o antiguos trabajadores de las empacadoras.

Actualmente hay alrededor de 100 empacadoras de tubérculos parafinados en la región que realizan la selección, lavado, secado, parafinado y empaque en cajas. Cada pequeña empacadora envía el producto a otra mayor, y ésta lo remite, a su vez, a la empresa exportadora. En general, las empacadoras compran entre 60 y 75% del producto que procesan y el resto lo producen ellas mismas.

La mayor parte de la yuca de las unidades de parafinado es controlada por cuatro o cinco exportadoras que envían el producto a distribuidores y cadenas de supermercados en Europa y Estados Unidos principalmente.

Estas empresas controlan el precio y calidad de la yuca en la región de acuerdo con las fluctuaciones del mercado internacional.

En este SIAL se puede observar, por un lado, que la producción de yuca se ha fortalecido como resultado de las oportunidades que aparecieron con la apertura de nuevos mercados foráneos. Las empacadoras de yuca son, en la actualidad, una alternativa de trabajo para las familias pobres campesinas de San Carlos, que sin ellas tendrían que vivir con producciones casi de subsistencia. Sin embargo, las ganancias de la exportación no son repartidas equitativamente: los intermediarios y exportadores controlan el mercado externo y las ganancias derivadas de ello, mientras que los campesinos están limitados a las actividades de producción y acondicionamiento del producto.

La situación actual de los campesinos está caracterizada por la existencia de asimetrías de información en desmedro de los productores, lo que les impide aprovechar las oportunidades. Se puede además señalar lo siguiente:

- La relación de precios es desventajosa para los productores, pues la influencia de los intermediarios hace que la participación de los primeros en el precio pagado por el consumidor sea muy baja.
- Se realiza venta a crédito y sin respaldo. La falta de capacitación en manejo de facturas y contratos ha sido la causa de que el productor cargue con responsabilidades más allá de su finca y que el exportador le transfiera las pérdidas que él tendría que afrontar.
- Se presenta desconocimiento y falta de información acerca del mercado por parte del productor.
- Existe competencia desleal en la fijación de precios por parte de empresas privadas, intermediarios internacionales (“*brokers*”) e intermediarios nacionales.
- La calidad de los productos exportados es baja.
- El conocimiento del mercado de exportación es escaso.

Frente a esta situación, los campesinos de Costa Rica actúan de forma pasiva, con niveles casi inexistentes de coordinación, debido a que entre ellos, no existen relaciones de cooperación o de competencia, lo cual “desactiva” las acciones colectivas que pudieran surgir. De mantenerse esta situación, los productores estarán condenándose a la dependencia de los intermediarios y exportadores. Esto nos permite afirmar que nos encontramos en presencia de un SIAL incipiente de tipo pasivo.

LECCIONES APRENDIDAS Y CONCLUSIÓN

La AIR es un sector económico tradicional ligado a pequeños productores. En América Latina, se observa que éstas pueden concentrarse alrededor de productos tradicionales y modernos. Frente a la globalización, algunas AIR han logrado mantenerse en los mercados nacionales y/o encontrar nichos específicos en la exportación.

Sin embargo, el incremento de la competencia y las exigencias de los mercados, a nivel externo e interno, generan un gran riesgo de desaparición de la mayoría de las AIR con todas las consecuencias económicas y sociales que esto conlleva.

La globalización, en efecto, trae desafíos y oportunidades. Se han apreciado brevemente dos casos que muestran que los productores rurales pueden hacer frente a las desventajas de la apertura de mercados, pero también pueden aprovechar el acceso a mercados externos (ver cuadro 1). No obstante, el futuro de ambos casos es incierto. De un lado, las queserías de Cajamarca deben luchar con el incremento de la competencia extranjera y nacional. De otro, las parafinadoras de yuca podrían mejorar sus ingresos y empleo rural si aprovecharan directamente el acceso a los mercados.

Cuadro 1. Comparación sintética de los dos casos expuestos

Características	Queserías rurales (Cajamarca)	Parafinadoras de yuca (San Carlos)
Problemas generados por la globalización	Incremento de las exigencias de calidad Aumento de las importaciones de quesos Competencia con las transnacionales en Cajamarca Fraudes, adulteraciones e informalidad Dificultad para abrir nuevos canales de comercialización de la esfera global <i>La apertura de los mercados locales aumenta la competencia en los mercados internos</i>	Asimetrías de información entre productores e intermediarios (precios, mercados) Falta de capacidades de los productores en el manejo comercial Existe fijación de precios por parte de empresas privadas, intermediarios internacionales (“brokers”) y nacionales La calidad de los productos exportados es baja <i>La apertura de mercados externos aumenta las oportunidades de exportación</i>
Respuesta	Acciones colectivas y coordinación de actores (APDL, sello, CODELAC) El proceso de activación actual augura un futuro prometedor	Estrategias individuales No hay proceso de activación Futuro incierto

Recientemente, han aparecido varias controversias respecto a la noción de SIAL en cuanto a su definición: cuándo se puede decir si es un SIAL o no, y principalmente cuál es su utilidad. Este último punto subraya la controversia sobre si un SIAL se constituye para acceder a un mercado globalizado o más bien consiste en un proceso de re-localización de actividades.

Los dos casos estudiados permiten dar algunas luces en estas discusiones:

- En el caso de Cajamarca existe un proceso de clusterización de tipo SIAL en proceso de “activación”, que se genera para defender y promover la reputación de los quesos cajamarquinos, frente a los problemas causados por los fraudes y la informalidad (venta en las calles). Se trata entonces de un proceso de re-localización de las actividades queseras de Cajamarca.

- Sin embargo, las acciones colectivas del SIAL tenían también como objetivo abrir nuevos mercados. En este caso se trata de entrar a los supermercados e hipermercados que se están implementando fuertemente en la capital Lima, y se puede ver que el principal objetivo de la activación es la re-localización de actividades queseras, pero existe también el objetivo de acceder a los mercados globales.
- Al contrario, en el caso de San Carlos, existe un proceso de clusterización (concentración de AIR) con un proceso muy incipiente de activación. En este caso, el proceso de clusterización se ha dado con un claro objetivo de acceso a un mercado global (el mercado étnico de EUA y de Europa). El *cluster* se está estructurando en un territorio, teniendo condiciones favorables para la producción de yuca debido a una oportunidad en los mercados internacionales. Sin embargo, en vez de clusterizarse para formar un SIAL activo, se está reproduciendo el esquema GCC (*Global Comodity Chain*) articulando compradores globales con productores locales (Bair y Gereffi, 2001) creando asimetrías fuertes en el sistema. Hoy, con las nuevas leyes de importación de EUA y la UE, este sistema se complicará más para los productores si no se inicia un proceso de activación tal como se desarrolló en Cajamarca.
- La fortaleza sobre la cual se asentó la creación del SIAL activo de Cajamarca es la presencia de un producto localizado tradicional, con una reputación establecida. Por el contrario, en el caso de San Carlos, se trata de un producto “genérico” basado en una oportunidad de mercado.
- El sistema de Cajamarca parece tener un sendero de desarrollo más sostenible que el de San Carlos. En el debate sobre re-localización y acceso a los mercados, el análisis de estos casos muestra la importancia de tener un producto tradicional para el que puede haber un proceso de re-localización, y en un segundo tiempo pensar en acceder a mercados globalizados.

Estos casos demuestran la importancia de la comprensión de la noción de SIAL y sobre todo del aporte de esta conceptualización en el análisis y establecimiento de estrategias de desarrollo sostenible para las concentraciones de AIR.

Para concluir es importante mantener el debate sobre la relación entre globalización, pobreza y AIR. Por un lado, se debe considerar el papel que la AIR tiene en la reducción de la pobreza creando valor agregado en las zonas rurales, mejorando los ingresos y creando puestos de trabajo. Por otro lado, la presión que se ejerce justificando la globalización por sus supuestos beneficios, incluida la reducción de la pobreza. Lamentablemente la evidencia empírica muestra que esto no está ocurriendo.

BIBLIOGRAFÍA

- Altenburg, T. y J. Meyer-Stamer (1999), “How to Promote Clusters: Policy Experiences from Latin America”, en *World Development*, vol. 27, núm. 9, Elsevier Science Ltd. UK, pp. 1693-1713.
- Bair, J. y G. Gereffi (2001), “Local clusters in global chains: the causes and consequences of export dynamism in Terreón’s blue jeans industry”, en *World Development*, vol. 29, núm. 11, Elsevier Science Ltd. Oxford, UK, pp. 1885-1903.
- Boucher, F. (1989), *La agroindustria rural, su papel y sus perspectivas en las economías campesinas*, Cuadernos de agroindustria rural, RETADAR-CELATER-IICA, Cali.
- _____ (2004), *Enjeux et difficulté d’une stratégie collective d’activation des concentrations d’Agro-Industries Rurales, le cas des fromageries rurales de Cajamarca, Pérou*, Thèse de doctorat, Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines, noviembre.

Boucher, F. y H. Riveros (1995), *La agroindustria rural de América Latina y el Caribe, tomo 1, su entorno, marco conceptual y impacto*, serie de estudios de agroindustria rural, núm. 1, PRODAR-IICA, San José.

Boucher, F.; A. Carimentrand y D. Requier-Desjardins (2003), "Agro-industrie rurale et lutte contre la pauvreté: les Systèmes Agroalimentaires Localisés contribuent-ils au renforcement des 'capabilités'?", en 3^{ème} Colloque sur l'Approche des Capacités, Université de Pavie, 7-9 de septembre de 2003.

Correa, C. A. (2004), "Analyse comparative de neuf cas d'Agro-Industrie Rurale d'Amérique Latine", *Mémoire de DEA*, DESTIN, Université de Versailles Saint Quentin, septembre.

De Janvry, A. et al. (1995), "Nafta and Mexico's maize producers", en *World Development* 23(8) agosto, pp. 1349-1362.

Olson, M. (1965), *The logic of collective action*, Harvard University Press, Cambridge.

Pecqueur, B. (1992), "Territoire, territorialité et développement", en *Actes du colloque industries et territoire: les systèmes productifs localisés*, IREP-D Grenoble, octobre.

Rabellotti, R. (1999), "Recovery of a Mexican Clusters: Devaluation Bonanza or Collective Efficiency?", en *World Development*, vol. 27, núm. 9, Elsevier Science Ltd., UK, pp. 1571-1585.

Ravallion, M. (2001), "Growth, Inequality and Poverty: Looking Beyond Averages", *World Development*, 29, pp. 1803-15.

Requier-Desjardins, D. (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.

Requier-Desjardins, D. y F. Boucher (2002), "La concentration des fromageries rurales de Cajamarca: enjeux et difficultés d'une stratégie collective d'activation liée à la qualité". *Actas del coloquio "Los sistemas agroalimentarios localizados: productos empresas y dinamicas locales"*, Montpellier, Francia, del 16 al 18 de octubre de 2002.

Requier-Desjardins, D.; F. Boucher y C. Cerdan (2003), "Globalisation, competitive advantages and the evolution of production systems: rural food processing and localised agri-food systems in Latin-American countries", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 15-1, enero, pp. 49-67.

Salas Casasola, I. (2004), "L'impact de la libéralisation commerciale de l'agriculture sur la pauvreté: arguments, mesures et controverses dans le cas du Pérou", mémoire de DEA EDAAR, Université de Montpellier I et Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Montpellier, septembre.

Schmitz, H. (1997), "Collective efficiency and increasing returns", IDS Working Paper, núm. 50, UK.

Schmitz, H. (1999), "Global Competition and Local Cooperation: Success and Failure in the Sinos Valley, Brazil", en *World Development*, vol. 27, núm. 9, Elsevier Science Ltd, UK, pp. 1627-1650.

Stiglitz, J. (2002), *La grande désillusion*, Le livre de Poche, No 15538, Fayard, Paris.

Torre, A. (2000), "Archivités agricoles et Agro-Alimentaires et processus de Développement local", en *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, RERU 2000 III Paris, Francia, pp. 363-368.

Winters, A. (2001), *Trade Liberalization and Poverty*. PRUS Working Paper núm. 7, Poverty Research Unit at Sussex, University of Sussex, abril, 1-43.

Winters, A., N. Mc Culloch y X. Cirera (2001), *Trade Liberalization and poverty: a handbook*, Centre for Economic Policy Research, London.

**LA MULTIFUNCIONALIDAD DE LOS SISTEMAS
AGROALIMENTARIOS LOCALES EN ZONAS
RURALES DE PAÍSES EN DESARROLLO:
EL CASO DE LA AGROINDUSTRIA
PANELERA COLOMBIANA**

*Gonzalo Rodríguez-Borray**
*Denis Requier-Desjardins***

Resumen

La multifuncionalidad (MF) de la agricultura tradicionalmente ha sido abordada desde la perspectiva de países desarrollados y muy pocas veces se ha analizado en el contexto de países en desarrollo. El presente estudio, mediante un trabajo de campo que consulta a varios actores sociales, identifica la presencia de múltiples funciones sociales, económicas y ambientales relevantes que van más allá de la función productiva en el caso de la agroindustria de la panela (azúcar no centrifugado) en Colombia y establece características diferenciales en la relevancia y ámbito de estas funciones en tres sistemas agroalimentarios

* CORPOICA, Colombia. grodriguez@corpoica.org.co

** Université de Versailles Saint Quentin-en-Yvelines, Francia.
denis.requier-desjardins@c3ed.uvsq.fr

locales (SIAL) de la panela. Finalmente, a partir de estos hallazgos plantea nuevos retos de investigación para la medición de la MF y para el diseño de políticas basadas en la MF que permitan activar y fortalecer los SIAL de países en desarrollo.

Abstract

The multifunctionality (MF) of the agriculture traditionally has been approached from the perspective of developed countries and very few times it has been analyzed in the context of countries in development. The present study, by means of a field work that consults several social actors, identifies the presence of multiple social, economic and environmental functions that they go beyond the productive function in the case of the agroindustry of the panela (not centrifuged sugar) in Colombia and it establishes differential characteristics in the relevance and environment of these functions in three local agrifood systems (LAS) of the panela. Finally, starting from these discoveries it outlines new research challenges to measure the MF and for the design of policies based on the MF that allow to activate and strengthen LAS of undeveloped countries.

INTRODUCCIÓN

El panorama mundial de la producción de alimentos y materias primas agrícolas presenta un esquema asimétrico en las posibilidades de competencia de los países en desarrollo, con marcadas limitaciones de capital y tecnología, frente a los países desarrollados, que disponen de recursos tecnológicos y financieros para apoyar sus sistemas productivos agrícolas, garantizar su abastecimiento alimentario y generar excedentes exportables. Esta situación origina una creciente dependencia de los países en desarrollo ante las firmas multinacionales de alimentos y la pérdida gradual de su autonomía para el abastecimiento alimentario.

Aunado a esta situación, los países en desarrollo, y en particular América Latina, presentan altos niveles de pobreza y miseria, inseguridad alimentaria y malnutrición, deterioro de sus recursos naturales y, en muchos casos, conflictos sociales derivados de la falta de posibilidades de ingreso y empleo para sus comunidades rurales y urbanas.

Bajo este panorama de inserción mundial, basado en la exportación de productos agropecuarios y la falta de competitividad, los países de América Latina encuentran en el fortalecimiento de los llamados Sistemas Agroalimentarios Locales (SIAL) una nueva oportunidad para su desarrollo y un factor clave para la consolidación de sus posibilidades de abastecer sus mercados domésticos, aumentar su participación en el mercado mundial de una manera competitiva y sostenible, pero, sobre todo, de responder desde la perspectiva del desarrollo rural a sus problemas internos de pobreza, inseguridad alimentaria y nutricional, inestabilidad social y deterioro ambiental.

Recientemente ha surgido en el contexto de las negociaciones del comercio mundial el concepto de la multifuncionalidad de la agricultura (MFA), el cual ha sido creado por los países europeos para justificar el mantenimiento de los subsidios a la producción agrícola y potenciar las funciones no económicas de la agricultura en beneficio de su sociedad.

El concepto de la MFA, aún en construcción, es actualmente motivo de muchos debates económicos y políticos de comercio internacional y

existe ya abundante bibliografía económica sobre el tema; sin embargo, se ha abordado generalmente desde la visión de los países desarrollados y su análisis desde el lado de los países en desarrollo es extremadamente escaso.

El presente artículo se ha preparado para contribuir a llenar este vacío e incentivar la discusión sobre el tema de la multifuncionalidad en el ambiente de América Latina. El artículo combina el análisis de los SIAL como estrategia para el desarrollo rural de nuestros países con el análisis de la interpretación e implicaciones de la aplicación del concepto de la multifuncionalidad a los sistemas agroalimentarios locales, tomando como base de estudio la agroindustria panelera colombiana y dentro de ésta el análisis de tres casos de SIAL representativos del país. En particular, el artículo busca contribuir a dar respuesta a los siguientes interrogantes claves: ¿son multifuncionales los SIAL? ¿Cuáles funciones se pueden identificar en los SIAL paneleros de Colombia? ¿Cuál es el ámbito de la multifuncionalidad de estos SIAL?

El plan de contenido del artículo es el siguiente: en el primer apartado se realiza una exposición del marco conceptual de la multifuncionalidad y de los SIAL. En el segundo, se hace una descripción general de los tres casos de SIAL seleccionados y se evalúa la presencia de aspectos multifuncionales. En el tercero, se hace una interpretación de los resultados encontrados. En el cuarto y último apartado, a manera de conclusión, se sintetizan los hallazgos y se identifican nuevos retos de investigación.

1. ASPECTOS CONCEPTUALES Y TEÓRICOS

1.1. El concepto teórico de la multifuncionalidad de la agricultura (MFA)

Tradicionalmente a la agricultura se le reconoce su importante función económica en la producción de bienes básicos para el desarrollo de la población humana, como alimentos y materias primas; sin embargo, al nivel de la unidad europea de naciones, ha surgido el concepto de la multifuncionalidad de la agricultura, que involucra no solamente su

función económica sino también sus funciones sociales y ambientales, expresadas en la producción conjunta de bienes privados, objeto de comercio, con bienes públicos, no intercambiables, cuyo precio no se expresa en el mercado (Diez *et al.*, 2001).

La noción de la multifuncionalidad de la agricultura se refiere a la totalidad de productos, servicios y externalidades creados por la actividad agrícola y que tienen un impacto directo o indirecto sobre la economía y la sociedad en su conjunto (Bonnal *et al.*, 2004).

La MFA aparece como un tópico en los círculos nacionales de política y en la Organización Mundial de Comercio (OMC); sin embargo, el concepto está sujeto a grandes diferencias de interpretación, especialmente desde el enfoque normativo. Aun así, se acepta comúnmente que la agricultura es multifuncional cuando tiene uno o varios roles o funciones adicionales a su función primaria de producir alimentos y materias primas agrícolas. Estas funciones adicionales pueden incluir en el largo plazo seguridad alimentaria, viabilidad de las áreas rurales, herencia cultural, conservación de suelos, paisaje agrícola, agrobiodiversidad, así como salubridad pública y sanidad vegetal y animal. Estas diferentes funciones tienen características de bien público, son específicas de la agricultura y son productos conjuntos de la actividad agrícola misma.

La aproximación adoptada por la OCDE¹ es positiva, es decir, la MFA es considerada como una característica de la actividad agrícola dada por la existencia de productos y servicios múltiples conjuntamente producidos por la agricultura y por el hecho de que muchos de esos productos presentan las características de externalidades o de bienes de interés público, para los cuales generalmente no existen mercados o, si existen, funcionan mal (Moreddu, 2003).

El concepto de la multifuncionalidad supone un nuevo paradigma para la intervención pública, basado en la corrección de fallas de mercado en la provisión de bienes públicos, que son externalidades positivas generadas

¹ Organisation de cooperation et de développement économiques.

por la agricultura mediante procesos de producción conjunta (Atance *et al.*, 2001).

La MF nos proyecta al campo de las “fallas de mercado”, es decir, las situaciones en que la ubicación de los recursos entre los agentes vía el mercado no es óptimo, sea porque las externalidades generan una desviación entre costos/beneficios privados y los costos/beneficios sociales, o bien por la presencia de bienes públicos, o la insatisfacción de los mercados. Se trata de situaciones en las que no hay precios o éstos son incompletos y el bienestar de los agentes no se puede expresar en términos monetarios (Mollard, 2002).

A pesar de que el debate sobre MFA se ha dado recientemente en el escenario de las negociaciones internacionales de comercio, el concepto de MFA no es nuevo. De acuerdo con Aldington (1998), el concepto del carácter multifuncional de la agricultura y de la tierra es derivado del concepto de agricultura y desarrollo rural sostenible (ADRS). Este último es resultado de las reflexiones de la FAO y de otras instituciones en las décadas de 1970 y 1980, respecto a la evolución de la agricultura y de su relación con la seguridad alimentaria, la productividad y la sostenibilidad. En ECO-92 realizada en Río de Janeiro, los gobiernos reconocieron el “aspecto multifuncional de la agricultura, particularmente con respecto a la seguridad alimentaria y el desarrollo sostenible” (Agenda 21, capítulo 14). En 1998 la OECD declaró:

además de su función primaria en la producción de alimentos y de fibras, la actividad agrícola también puede moldear el paisaje, proveer beneficios ambientales tales como la conservación de suelos, la gestión sostenible de los recursos naturales renovables y la preservación de la biodiversidad y contribuir a la viabilidad socioeconómica en varias áreas rurales [...]. La agricultura es multifuncional cuando tiene una o varias funciones adicionales a su papel primario de producción de fibras y alimentos (OCDE, 2000).

Actualmente existe amplio consenso respecto a los aportes fundamentales de la agricultura a las poblaciones de los países en desarrollo, que son el crecimiento económico y la seguridad alimentaria.

Pero, además, la agricultura cumple funciones ambientales, sociales y culturales importantes, que pueden considerarse como externalidades y contribuciones a los bienes públicos. Estas funciones ampliadas son primordiales para un enfoque integral del desarrollo sostenible, aunque muchas veces se las pasa por alto en las políticas y en las iniciativas de desarrollo tanto a nivel nacional como sectorial (FAO, 2000).

Entre los años 2000 y 2003, el Departamento Económico y Social de la FAO adelantó el Proyecto ROA sobre “Roles de la Agricultura”, que tuvo como objetivo establecer un análisis socioeconómico y las implicaciones de política de los roles de la agricultura en los países en desarrollo. Para esto realizó 11 estudios de caso en diversos países de Asia, África y América Latina, constatando la existencia de múltiples funciones de la agricultura en los aspectos económico, social, ambiental y cultural. En particular se encontraron claras evidencias de roles de la agricultura sobre seguridad alimentaria, pobreza, estabilidad económica, sostenibilidad ambiental, viabilidad social y preservación de la cultura.

El tema de la MFA aún está en discusión en el ámbito europeo, debido a que no se tiene una clara definición de los límites funcionales de la agricultura y de si todos los sistemas agrícolas son multifuncionales; por otra parte, generalmente la argumentación teórica de la multifuncionalidad se expresa en términos prácticos en el establecimiento de subvenciones a los productos agrícolas que se consideran provienen de sistemas multifuncionales. Esta posición ha sido criticada por varios países exportadores de bienes agrícolas, en el grupo de Cairns, quienes sostienen que tal concepto es una excusa para mantener las medidas proteccionistas al sector agrario. Hasta ahora el debate sobre la MFA se ha mantenido en la esfera de los países desarrollados y se ha analizado muy poco el impacto que estos nuevos planteamientos teóricos pueden tener sobre el desarrollo rural de las economías en desarrollo y en particular sobre sus sistemas agroalimentarios locales.

En el caso de los países en desarrollo, la MFA debe ser analizada en términos de la determinación de la importancia de los sistemas agrícolas

nacionales y la reconstrucción del vínculo entre el Estado, la sociedad y la agricultura, y particularmente sobre el mantenimiento de las agriculturas campesinas, la agroindustria rural y el logro de sus objetivos fundamentales de seguridad alimentaria, mejoramiento del bienestar (disminución de la pobreza), conservación del medio ambiente, preservación de la identidad cultural y estabilización social de las comunidades rurales.

1.2. La multifuncionalidad y los Sistemas Agroalimentarios Locales

Para enfrentar los procesos de globalización de la economía que afectan directamente la competitividad agropecuaria y la permanencia de los sistemas productivos rurales, en los años ochenta en Latinoamérica surgió una corriente de pensamiento socioeconómico que ha desarrollado las bases conceptuales y busca el fortalecimiento de la agroindustria rural, AIR,² como una estrategia viable de desarrollo de las economías campesinas, que involucra no sólo el crecimiento económico a través de procesos creación y retención del valor en las zonas rurales bajo condiciones competitivas, sino también la consideración de los aspectos ambientales, culturales y sociales, para su proyección en los mercados nacionales e internacionales.

En este mismo contexto, más recientemente se ha desarrollado un concepto que en un sentido sistémico más amplio vincula las actividades de agricultura a territorios específicos, y que trata de integrar elementos relacionados con el medio ambiente, la organización de las sociedades rurales, la calidad e inocuidad de alimentos, etc. Se presentan nuevas preocupaciones sobre el desarrollo territorial y el desarrollo local. Lo anterior obliga a investigar las interacciones existentes entre el desarrollo

² El Programa de Desarrollo de la Agroindustria Rural en América Latina y el Caribe (PRODAR) define la Agroindustria Rural como "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 tareas de postcosecha 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 y Riveros, 2000).

agroalimentario local y las dinámicas territoriales. Esta problemática ha llevado a plantear el concepto de "Sistemas Agroalimentarios Locales" (SIAL)³, que está directamente relacionado con la Agroindustria Rural y que permite la conceptualización de la AIR como un sistema local de producción, en donde el territorio se convierte en un actor importante construido histórica y socialmente (Boucher *et al.*, 2000).

Requier-Desjardins (2002) ha identificado cómo la multifuncionalidad de los SIAL se expresa en dos planos, uno local y otro global, con implicaciones sobre la formación de capital natural, social y humano; generándose en procesos de producción conjunta los bienes agroalimentarios, de carácter privado y bienes públicos locales, como habilidades y conocimientos específicos regionales y la imagen calidad de productos no sólo agrícolas de la región, y de bienes públicos de carácter global, como la protección del ambiente, la seguridad alimentaria y el eslabonamiento a cadenas agroalimentarias nacionales.

Al analizar la articulación global-local, Humbert, Mermoz y Stervinou (1997) afirman que no es el territorio el que es esencial sino los grupos de hombres sobre un territorio, es decir, los "sistemas socio-económico-territoriales" que deben tener la viabilidad de desarrollar plenamente sus funciones y alcanzar sus objetivos sociales. Abramovay (2000), conjugando las perspectivas del desarrollo de capital social y del desarrollo territorial, afirma que el desarrollo rural en los países más pobres contribuye a la construcción de nuevas instituciones, a través del fortalecimiento del capital social de los territorios, mucho más que promover el desarrollo de una actividad económica determinada; para esto se debe dotar a las poblaciones rurales de prerrogativas necesarias para que sean ellas los protagonistas centrales de la construcción de sus territorios.

³ Muchnik y Sautier definen los SIAL como "sistemas constituidos por organizaciones de producción y de servicio (unidades agrícolas, empresas agro-alimentarias, empresas comerciales, restaurantes, etc.) 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 agro-alimentaria en una escala espacial dada" (Muchnik y Sautier, 1998: 4).

La localización de las actividades económicas implica un proceso cooperativo con el fin de construir activos específicos, soportados en redes institucionales locales y sistemas de certificación de la calidad, que toman en cuenta el territorio de procedencia de los productos, la tecnología aplicada en su producción y los mercados de destino (Allayre y Sylvander, 1997).

2. MARCO METODOLÓGICO

Para analizar la multifuncionalidad de los Sistemas Agroalimentarios Locales se tomó como base de estudio la agroindustria panelera por su importancia económica y social dentro de la economía agrícola colombiana y por su representatividad en los sistemas productivos de agroindustria rural de varios países en desarrollo. Dentro de esta AIR se tomaron como estudios de caso el SIAL de producción de panela de la Hoya del río Suárez (HRS), caracterizada por la presencia de medianos productores y donde a través de un proceso de generación y transferencia de tecnología desarrollado por CORPOICA-CIMPA⁴ durante más de 15 años se han alcanzado los más altos rendimientos de caña y de panela del país; el SIAL de Cundinamarca con presencia de pequeños productores, bajos rendimientos agrícolas y donde el proceso de ajuste y transferencia tecnológica ha sido más reciente y de menor intensidad y el SIAL de Cauca representativo de pequeños productores y donde el proceso de transferencia de tecnologías agrícolas y de proceso aún es incipiente. Los tres SIAL son entonces representativos de diferentes escalas productivas y niveles tecnológicos y en conjunto contribuyen en más de la mitad de la producción panelera del país.

El estudio incluyó la caracterización socioeconómica y biofísica de las regiones productoras de panela seleccionadas, la realización de evaluaciones de campo en fincas y trapiches de cada una de las regiones

⁴ CIMPA fue creado en 1985 como un convenio de cooperación entre el Instituto Colombiano Agropecuario, ICA y el gobierno de los Países Bajos y contó con su ayuda financiera hasta 1995. En 1994 CIMPA fue adscrito como Centro de Investigación a CORPOICA y desde entonces ha desarrollado proyectos de investigación y transferencia de tecnología financiados con recursos de diversas entidades nacionales.

para medir parámetros productivos, tomando en cada región 10 fincas y trapiches representativos y, por último, la realización de tres diagnósticos participativos con productores y técnicos regionales en los cuales se construyó una matriz de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas y se identificaron las principales funciones económicas, sociales y ambientales ligadas a la producción panelera.

Una vez identificadas las funciones, mediante discusión en los diagnósticos regionales, los participantes en plenaria valoraron la importancia de cada función dándole una calificación de baja, media o alta. Además se determinó el ámbito de influencia de cada función.

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Importancia de la Agroindustria Rural de la Panela en Colombia

La 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, por su composición nutricional ya que no sólo contiene sacarosa, sino también glucosa y fructosa, así como diversos minerales, grasas, compuestos proteicos y vitaminas.

La producción de panela es una de las principales actividades en los Andes colombianos como estrategia de generación de ingresos para más de 70 000 familias campesinas, que responden a una significativa demanda nacional y a un consumo arraigado en los sectores urbanos y rurales del país. Otros indicadores de su importancia son: Colombia es el segundo productor de panela, después de la India, y contribuye con cerca de 10% a la producción mundial, al producir cerca de 1 300 000 toneladas anuales; vincula 350 000 personas entre productores, trabajadores, comerciantes y otros actores. Genera el equivalente a 120 000 empleos permanentes. Ocupa 226 000 hectáreas en el cultivo de la caña. Existen 20 000 trapiches para el procesamiento. Contribuye con 6.7% a la formación del PIB agrícola. Participa con 2.18% del gasto en

alimentos de la población. Colombia tiene el mayor consumo per cápita a nivel mundial con cerca de 32 kg/año (Rodríguez, 2000). El caso de la AIR de la panela en Colombia no constituye un único SIAL, se trata más bien de un conjunto de 17 SIAL, dispersos en la geografía del país, cada uno de ellos con sus propias especificidades, articulados mediante un mercado común que los lleva a competir, pero compartiendo problemáticas similares para su desarrollo.

3.2. Funciones de los SIAL paneleros

La información que se presenta en este acápite corresponde a los resultados del trabajo de campo realizado dentro del marco de un estudio de consultoría adelantado por CORPOICA, a solicitud de la FAO sobre el tema "Evaluación de la producción de panela como estrategia de diversificación en la generación de ingresos en áreas rurales de América Latina".

En la tabla 1 se presentan algunos indicadores productivos de los tres casos de estudio en Colombia.

Tabla 1. Indicadores productivos de tres SIAL paneleros en Colombia

Parámetro	HRS	Cundinamarca	Cauca
Área en caña cosechada por productor (ha/año)	26.3	8.4	7.4
Productividad de la tierra (t panela/ha/año)	10.2	5.4	4.5
Trabajo requerido (h-trabajador/t panela)	180.0	182.6	226.5
Costo unitario de producción (US\$/ t panela)	203.41	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)	268.3	45.0	33.3
Valor producción por hectárea (US\$/ha/año)	2.603	1.402	1.298
Ingreso neto anual del productor (US\$/año)	13.884	3.344	1.525
Valor producción por trapiche (US\$/año)	68.454	11.743	9.634

Fuente: Rodríguez *et al.*, (2004).

En el aspecto económico la agroindustria panelera genera ingresos brutos por trapiche valorados entre US\$9.634/año en el caso de la región de Cauca hasta US\$68.454/año en el caso de HRS. A nivel de unidad productiva, la producción panelera genera una importante

contribución a los ingresos de las familias campesinas; en regiones como la HRS y Cundinamarca, el aporte promedio al ingreso familiar es de 59.3%. Es importante anotar que la contribución de la caña al ingreso familiar llega a ser de casi 80% en muchos de los casos, con un papel trascendental como estrategia de subsistencia familiar y permanencia de la unidad productiva campesina.

Otro indicador de su función económica es el *valor del ingreso total anual generado por hectárea cosechada*, el cual en los casos estudiados varía entre US\$ 1 298 y US\$ 2 603. La actividad panelera en las tres regiones es la que mayor ingreso genera por unidad de área cultivada, respecto a otras actividades agrícolas.

Además, la producción panelera surte un *efecto dinamizador de los territorios por su articulación con otros sectores no agrícolas de la economía local* como talleres de fabricación y mantenimiento de infraestructura y equipos (enramadas, molinos, hornillas, pailas, moldes), empaques (cartón, papel, fique), talleres de litografía para impresión de empaques y etiquetas y actividades financieras, de transporte y distribución.

En lo social, la *generación de empleo* constituye el elemento más importante que caracteriza al cultivo de la caña y la elaboración de panela. En la HRS y Cundinamarca el promedio de personas de la familia que trabajan en el cultivo de caña es de alrededor de cinco y el de personas contratadas de 24. En el caso de otras actividades agropecuarias secundarias en las regiones paneleras, el número promedio de miembros de la familia ocupados es cercano a tres y el de personas contratadas de aproximadamente dos, datos que comparados con la cantidad de personas ocupadas en la actividad panelera señalan el aporte e impacto de ésta en la generación de empleo, tanto familiar como contratado.

En el trabajo de campo realizado se pudo constatar que se emplean entre 180 horas-trabajador para producir una tonelada de panela en la HRS. De estas horas de trabajo cerca de 70% corresponden a las labores de transformación y 30% restante a las labores de cultivo de la caña, lo que

muestra claramente la importancia de las actividades de agroindustria rural como generador de empleo en el campo.

Otro aspecto muy importante es su *contribución a la estabilidad económica y social, local y regional*. En este sentido, las formas de organización de la producción, las relaciones de parentesco, vecindario e intercambios no monetarios han sido elementos clave en la circulación y acceso de los diferentes agentes productivos a recursos como *mano de obra, tierra y capital*. Este aspecto se evidencia en la presencia de actores locales en los eslabones de producción y transformación como dueños de tierra y de trapiche que cultivan caña directamente o en aparcería, cultivadores de caña sin tierra o aparceros, cultivadores de caña que son propietarios de tierra y toman en alquiler el trapiche y trabajadores del cultivo y del proceso.

Respecto a la **seguridad alimentaria** de las comunidades en las zonas rurales y urbanas, la producción panelera cumple una función fundamental. Por su aporte calórico y de minerales, la panela no es considerada simplemente como un edulcorante sino como un alimento básico, especialmente de la población de bajos ingresos. De acuerdo con las estadísticas de la FAO (2002),⁵ la producción de panela aporta 7.4% del total de calorías que consume la población colombiana y 8.8% de las calorías consumidas de origen vegetal.

Por otro lado, la diversificación de actividades productivas representa para las familias campesinas paneleras una *alternativa clave para la adquisición de activos de capital importantes en su sostenibilidad y permanencia*. En primer lugar, porque les permite en momentos de crisis, contar con la capacidad económica suficiente para cumplir con los diferentes compromisos adquiridos. Y en segundo lugar, en los picos de precios más altos de la panela, les posibilita invertir en actividades con fines comerciales, consolidando una organización productiva muy flexible, abierta a cambios en sus líneas productivas como una estrategia

⁵ FAOSTAT, www.fao.org Food Balance Sheet, Colombia, 2002.

de subsistencia y sostenibilidad en las épocas de crisis del cultivo de la caña.⁶

Desde el punto de vista de **impacto ambiental**, la caña para panela, por ser un cultivo semipermanente y muchas veces permanente, se considera una *especie conservacionista*, ya que protege el suelo de la erosión y contribuye a mantener su humedad y fertilidad natural. La caña es una de las pocas especies vegetales de importancia comercial que *no precisa del uso intensivo de insumos químicos para el control de problemas fitosanitarios*, pues se cuenta con materiales genéticos adaptados a diversos ambientes y tolerantes a las principales enfermedades. *En la mayor parte de las regiones paneleras existen controladores biológicos de los insectos plaga*, además de que *el cultivo de la caña manejado adecuadamente compete en forma eficiente con las malezas*.

Por último, se puede afirmar que la competitividad de los sistemas paneleros locales no está basada solamente en la presencia de recursos genéricos naturales, como la existencia de condiciones ecológicas propicias para el buen desarrollo de la caña, sino también en *activos culturales específicos* que se han ido construyendo histórica y socialmente con el desarrollo de los territorios. En este sentido, el saber-hacer local y el hábito tradicional de consumo de la panela son dos activos culturales fundamentales de las regiones paneleras.

Todos estos elementos ponen de relieve la importancia de la agroindustria panelera como una *estrategia productiva clave en la reducción de la pobreza*, especialmente en las zonas rurales, en la medida que *favorece el acceso a los recursos naturales, hace posible la articulación de diferentes actores sociales, locales y regionales y contribuye a la diversificación de ingresos de los productores campesinos*.

En la tabla 2 se resumen los elementos de multifuncionalidad de la agroindustria panelera que se han logrado identificar en las reuniones de

⁶ La FAO en su estudio de Roles de la Agricultura clasifica este tipo de funciones como amortiguador o de efecto "buffer" ante crisis económicas.

diagnóstico realizadas con productores y técnicos en las tres regiones estudiadas. Cabe destacar que muchas de las funciones identificadas trascienden el ámbito local y tienen impacto a nivel nacional.

Tabla 2. Multifuncionalidad de los SIALES paneleros y ámbito de su impacto

Función	HRS	CUN	CAU	Impacto
Generación de ingresos	+++	+++	+++	Nacional, local
Articulación con otros sectores	+++	++	++	Nacional, local
Generación de empleo	+++	+++	+++	Nacional, local
Estabilidad social	++	++	++	Nacional, local
Flexibilidad ante crisis	++	++	++	Local
Equilibrio entre regiones	++	+	NC	Nacional
Ocupación del territorio	+	++	+	Local
Seguridad alimentaria	+++	+++	+++	Nacional, local
Identidad cultural	+	++	++	Nacional, local
Organización social	+	+	++	Nacional, local
Innovación tecnológica	+++	+	NC	Nacional, local
Conservación de suelos de ladera	++	+++	+++	Local
Conservación del paisaje	+	NC	NC	Local
Generación de controladores biológicos	+	+	NC	Local

+++; Importancia alta; ++: Importancia media; +Importancia baja; NC: No considerada.

Se observa que las funciones más relevantes según la percepción de los actores de las tres regiones son las económicas de generación de ingresos y de empleo, y la de seguridad alimentaria, presentando importancia alta en todos los casos. Esta coincidencia en la percepción indica claramente el alto grado de importancia que se asigna a estas funciones que, de acuerdo con las discusiones de los participantes en los diagnósticos, se consideran básicas para la viabilidad de los sistemas productivos paneleros, pues conjuntamente con la panela se generan ingresos y ocupación para diferentes actores sociales como: cultivadores de caña, aparceros, dueños de trapiches, procesadores de panela, trabajadores de cultivo y de proceso y comercializadores locales. En los tres sistemas se calificó como función de alta importancia a la seguridad alimentaria por la posibilidad de disponer de panela y mieles (básicos en la alimentación) y de aprovechar los subproductos del cultivo y del proceso de la caña, para la producción de animales (porcinos, bovinos de carne y leche y aves

de engorde y postura) que sirven para el consumo en la unidad productiva y para generar ingresos adicionales mediante su venta.

En los casos de Cundinamarca y Cauca se dio una alta valoración a la función de conservación de suelos de ladera, en tanto que en HRS se calificó como de importancia media. En este aspecto parece haber una relación directa con la topografía, pues en Cundinamarca y Cauca los suelos presentan fuertes inclinaciones, el cultivo de la caña tiene carácter permanente y es cortado por entresaque, brindando una protección al suelo contra la erosión; en tanto que en HRS, donde los suelos son menos inclinados, se hace renovación periódica del cultivo y el corte se hace por parejo. Este aspecto indica que la funcionalidad de la agricultura puede variar de acuerdo con los sistemas de producción que se practiquen y la tecnología que se utilice.

Las funciones de articulación con otros sectores productivos, la estabilidad social, la identidad cultural y la flexibilidad ante crisis fueron catalogadas de importancia media.

En cuanto a la función de innovación tecnológica, sólo se calificó de importancia alta en HRS, lo que está ligado a la presencia de CIMPA y de otras entidades que tradicionalmente han apoyado las actividades de cultivo y de proceso, logrando los mayores índices de productividad de las zonas paneleras colombianas. De igual manera, en esta región se da una importancia alta a la función de articulación con otros sectores productivos, lo cual se atribuye al desarrollo agroindustrial que se ha logrado en esta región y a la existencia de concentraciones de talleres de provisión y mantenimiento de equipos, de constructores de hornillas y de venta de insumos específicos para la producción panelera.

Es de resaltar los bajos niveles de importancia asignada a funciones de conservación del paisaje, generación de controladores biológicos de plagas, organización social y equilibrio entre regiones.

Se destaca la diferencia en las funciones identificadas y la importancia asignada en cada una de las regiones paneleras analizadas, lo que indica que a pesar de pertenecer a una misma cadena productiva a nivel

nacional, los sistemas locales paneleros presentan especificidades funcionales que corresponden a sus características biofísicas y socioeconómicas.

En las reuniones se identificaron algunos factores de la producción que tienen impactos negativos como la utilización de leña y caucho en hornillas ineficientes, la contaminación del aire cuando funcionan mal las hornillas y el uso que hacen algunos productores de colorantes y blanqueadores en la elaboración de la panela, afectando su calidad e inocuidad.

3.3. Problemática y perspectivas de la AIR panelera

A pesar de la importancia y los múltiples roles que cumple la agroindustria de la panela en el desarrollo de sistemas agroalimentarios campesinos, ésta enfrenta problemas de producción y de mercado que limitan su expansión y fortalecimiento.

Problemática productiva: en primer término están los problemas relacionados con la *competitividad y la sostenibilidad* de los sistemas de producción tradicionales. Como se mencionó, las características predominantes de la agroindustria panelera son su baja escala productiva y la poca introducción de mejoramientos tecnológicos, lo que implica *bajos niveles de productividad agrícola y de proceso, altos costos de producción y deficiencia en la calidad del producto*.

En la fase agrícola se presentan bajos niveles de productividad de la caña por la antigüedad de los cultivos y por la baja densidad de plantas por hectárea. Además, a pesar de que existe tecnología, aun se presentan deficiencias en el control de problemas fitosanitarios de plagas, enfermedades y malezas.

En la fase de proceso se presentan altos costos de cosecha y transporte de la caña, pérdidas en la extracción de jugo en el molino, deficiencias en la limpieza y clarificación del jugo, ineficiencia energética de las hornillas para la evaporación del agua y la concentración de la panela y deficientes condiciones de calidad, empaque y presentación del producto.

Desde el punto de vista de sostenibilidad ambiental, a pesar de las múltiples ventajas de la caña, un impacto indeseable de la agroindustria panelera es la *utilización de grandes cantidades de leña y de llantas usadas* como combustible en la elaboración de la panela, para la evaporación del agua presente en los jugos de la caña, debido a la ineficiencia energética de las hornillas tradicionales. Se estima que en las regiones de menor desarrollo tecnológico se utilizan hasta tres toneladas de leña por tonelada de panela, *por lo que se generan graves problemas de deforestación y erosión de suelos*. Alternativamente, en zonas donde no es abundante la leña se utilizan llantas usadas, que al quemarse emanan gases azufrados y partículas que afectan el medio ambiente y la salud de los trabajadores y aun de los animales en las faenas de molienda de la caña.

La baja eficiencia en la combustión y transferencia de calor en las hornillas tradicionales implica además una mayor emisión de carbono al ambiente, que de alguna forma contribuye al calentamiento global.

Simultáneamente se presenta un inadecuado manejo de los residuos de cosecha y de proceso, lo que origina problemas de contaminación y representa el desaprovechamiento de recursos valorizables en otros procesos productivos, que podrían generar ingresos y empleos adicionales.

Problemática de mercado: la falta de coordinación entre las diferentes regiones paneleras para regular las actividades de producción y comercialización ha favorecido la acción oligopsónica regional de algunos intermediarios que imponen las condiciones de calidad y de precio en que se transa la panela. Además, la falta de planificación de la actividad productiva hace que frecuentemente se presenten periodos de sobreoferta, con la consecuente depresión de los precios. Esa ausencia de regulación del mercado ocasiona también que la mayor parte de la panela se venda sin identidad de marca o de origen y que no haya un respaldo de la calidad del producto.

En Colombia, a criterio de los productores, la competencia con el azúcar constituye una fuerte amenaza para el desarrollo del sector, pues en

frecuentes oportunidades en que el precio del azúcar es más bajo que el de la panela, aparecen agentes “derretidores” que producen la panela a partir del azúcar, lo cual demerita la calidad nutricional del producto y ocasiona una sobreoferta de panela que influye significativamente en la depresión de su precio.

Por otro lado, el consumo de panela parece estancarse o incluso declinar por las deficiencias de calidad y presentación del producto, así como por la ausencia de campañas promocionales de impacto que logren recuperar los mercados nacionales y abrir nuevas posibilidades a nivel externo.

El análisis de las fluctuaciones anuales de precios ha demostrado un efecto mínimo de factores estacionales de oferta de panela, pues en Colombia, a diferencia de otros países, la caña para panela se puede cosechar en cualquier época del año. Sin embargo, se observan grandes variaciones cíclicas de la oferta y los precios de la panela, atribuidas a factores climáticos y a otros de carácter eminentemente económico. Dentro de los factores climáticos, el de mayor incidencia es el fenómeno del Pacífico, que provoca con periodicidad irregular la presencia de años muy secos, con baja producción de caña y altos precios, y de años muy lluviosos, con alta producción y bajos precios.

La incidencia de los factores económicos resulta más compleja. Ante todo, se debe considerar que la panela y el azúcar son bienes competitivos o sustitutos tanto en la producción como en el consumo, por provenir de la misma especie vegetal (*Saccharum officinarum*) y por ser ambos edulcorantes de uso cotidiano. Estas características hacen que el comportamiento de la oferta y el mercado azucarero tengan una incidencia directa sobre la producción y los precios de la panela. Así, una situación de precios bajos del azúcar ó la dificultad de colocar excedentes en el mercado internacional ocasionan una mayor oferta de caña para la producción de panela a nivel interno y la depresión del precio de la panela. En el mediano y largo plazos se observa una tendencia a la disminución del precio de la panela y el azúcar.

En la actualidad Colombia está incursionando en *programas de producción de alcohol carburante (etanol) a partir de la caña,*

especialmente en zonas azucareras para afrontar los problemas de tendencia a la baja de precios y disminuir la contaminación ambiental provocada por los automotores. A nivel de zonas paneleras se comienza a promover *la diversificación de usos de la caña para su aprovechamiento como forraje en programas de producción animal*, los cuales brindarán nuevas posibilidades de empleo e ingreso a nivel rural y condiciones propicias para el mejoramiento de la seguridad alimentaria y nutricional de la población.

CONCLUSIONES

Como lo muestra la información de campo, en los SIAL analizados se identifica la existencia de varias funciones o externalidades, que pueden ser consideradas bienes públicos, y que son obtenidas conjuntamente con la producción de panela. Estas funciones presentan diferente intensidad y al mismo tiempo diferentes ámbitos de impacto. Sin embargo, se identifica simultáneamente la presencia de impactos indeseables para la sociedad, los cuales también son producidos conjuntamente con la panela.

Por lo anterior, en el análisis de la presencia de la multifuncionalidad en los SIAL estudiados, se adopta la interpretación propuesta por Requier-Desjardins (2002), en la cual muestra que no todos los tipos de agricultura y por extensión de agroindustria son estrictamente multifuncionales.

De la presentación de los tres casos SIAL es posible identificar algunos elementos que pueden ser considerados como funciones sociales y ambientales de carácter positivo, que constituyen bienes públicos producidos conjuntamente con los bienes comerciales de carácter privado propios de cada SIAL, los cuales generalmente no son valorados en el mercado a través de los precios. El ámbito de influencia o impacto de estas funciones puede ser global, nacional o local.

Como resultado del análisis se ha podido constatar lo siguiente:

- Los SIAL paneleros presentan MF en la producción de bienes públicos de carácter social, ambiental y de seguridad alimentaria.
- Los SIAL no pueden considerarse estrictamente multifuncionales, pues su funcionalidad en un aspecto determinado depende de la forma de producción que desarrolle (tecnología).
- La producción intensiva o la tecnología empleada puede originar efectos indeseables (males públicos) como daños ambientales o deterioro social.
- Un SIAL puede generar simultáneamente funciones deseables (p.e. empleo rural) y efectos indeseables (p.e. contaminación del aire).
- La sociedad tiene que elegir una combinación óptima de nivel de producción que le brinde la mayor satisfacción (o la menor desutilidad).
- Las funciones conjuntas pueden tener un ámbito local, regional, nacional e incluso global.
- La magnitud en que se expresa una determinada función en diferentes SIAL de un mismo sector productivo (p.e. la agroindustria panelera colombiana) puede ser diferente, y a veces de sentido contrario, de acuerdo con las especificidades inherentes a cada SIAL.

A partir de estos hallazgos parciales y la revisión de bibliografía, han surgido nuevos interrogantes de investigación, entre ellos se destacan los siguientes:

- Dadas las múltiples funciones identificadas en los SIAL, ¿qué criterios establecer y metodologías desarrollar para identificar cuáles son las más relevantes?
- ¿Cómo pueden ser medidas y valoradas esas funciones relevantes?
- ¿Cómo construir un modelo de la multifuncionalidad de los SIAL?

- Dados los diversos ámbitos de las funciones de los SIAL y la escasez de recursos para subsidiar directamente la producción, ¿cuáles políticas en el ámbito global, nacional, sectorial y local, basadas en las funciones relevantes, son factibles y costo-efectivas para el fortalecimiento de los SIAL de los países en desarrollo?

Actualmente los autores avanzan en la investigación de estos puntos.

BIBLIOGRAFÍA

Abramovay, R. (2000), "O capital social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural", en: *Economía Aplicada*, vol. 4, núm. 2, abril-junio, Sao Paulo, Brasil.

Aldington, T. J. (1998), *Multifunctional Agriculture: A Brief Review from Developed and Developing Country Perspectives*, FAO, Roma, Italia.

Allayre, G. y B. Sylvander (1997), "Qualité spécifique et systèmes d'innovation territoriale", en *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, núm. 44.

Atance, I.; I. Bardaji y C. Tio (2001), "Fundamentos económicos de la multifuncionalidad agraria e intervención pública (Una aplicación al caso de España)", Ponencia presentada en el IV Coloquio Hispano-Portugués de Estudios Rurales, junio, Santiago de Compostela, España.

Bonnal, P.; P. Bosc, J. Díaz y B. Losch (2004), "Multifuncionalidad de la Agricultura y nueva ruralidad: reestructuración de las políticas a la hora de la globalización", en *Desarrollo rural y nueva ruralidad en América Latina y la Unión Europea*, CIRAD-Universidad Javeriana, Bogotá, pp. 19-41.

Boucher, F.; D. Sautier, B. Bridier, J. Muchnik y D. Requier-Desjardins (2000), *Globalización y evolución de la agroindustria rural en América Latina: Sistemas Agro-alimentarios Localizados*, Serie documentos de trabajo PRODAR núm. 10, Lima, Perú.

Diez, E.; E. Cores y E. Cebrian (2001), "Las contribuciones de las diversas funciones de la agricultura a la PAC del futuro", Ponencia presentada en el IV Coloquio Hispano-Portugués de Estudios Rurales, junio, Santiago de Compostela, España.

FAO (2000), *Análisis socioeconómico y consecuencias normativas de los roles de la agricultura en los países en desarrollo*, Proyecto ROA, Roma.

Humbert, M.; C. Mermoz y S. Stervinou (1997), "L'articulation local-global: problématique et applications a la dynamique technologique", en Web Université de Versailles, Francia.

Mollard, A. (2002), "Multifonctionnalité, externalités et territoires", en *Les Cahiers de la Multifonctionnalité*, INRA-CEMAGREF-CIRAD, París, pp. 37-56.

Moreddu, C. (2003), "Les travaux de l'OCDE sur la multifonctionnalité: contexte, approche et résultats préliminaires", en *La Multifonctionnalité de l'activité agricole et sa reconnaissance par les politiques publiques*, SFER-Educagri éditions-CIRAD, París, pp. 89-106.

Muchnik, J. y D. Sautier (1998), *Proposition d'action thématique programmée systèmes agroalimentaires localisés et construction de territoires*, CIRAD, Montpellier, Francia.

OCDE (2000), *Multifonctionnalité: élaboration d'un cadre analytique*, AGR/CA/APM (2000) 3/FINAL, París.

Requier-Desjardins, D. (2002), *Multifonctionnalité et Systèmes agroalimentaires localisés: quels enjeux?*, Université de Versailles, Francia.

Rodríguez, G. (2000), *Desarrollo tecnológico y perspectivas de la agroindustria de la panela en Colombia*, Plegable CORPOICA, Bogotá, Colombia.

Rodríguez, G.; H. García y Z. Roa (2004), "La agroindustria rural de la panela: una alternativa de diversificación de ingresos y de empleo a nivel de pequeños productores campesinos", *Boletín FAO-CORPOICA* (en prensa).

IDENTIDAD TERRITORIAL DE LOS ALIMENTOS: ALIMENTAR EL CUERPO HUMANO Y EL CUERPO SOCIAL

José Muchnik*

*El alimento de un hombre o de una mujer
es un compendio de compendios
lo que los atrae y los une
es una cima y una flor*

(Walt Whitman, "Canto a mí mismo")

Resumen

Este texto aporta una reflexión sobre la alimentación como un fenómeno socio-biológico. Aborda la importancia del valor simbólico de los alimentos en las preferencias de los consumidores, analizando el rol de la alimentación en las identidades de los individuos, en su sentimiento de

* Director de Investigaciones INRA (SAD/UMR Innovation Montpellier-Francia), Director del GIS SYAL (muchnik@ensam.inra.fr). Este texto está basado en la ponencia "Nourrir le corps humain et le corps social" presentada en el coloquio "¿Le monde peut-il nourrir le monde? Sécuriser l'alimentation de la planète", INRA Palais de la découverte, 15 octubre 2003, París.

pertenencia a una sociedad y a una historia común. Desarrolla la idea de "calidad plural" de los alimentos, compuesta a la vez de variables bio-físico-químicas y de variables socio-culturales, esta consideración es esencial para definir las estrategias comerciales y los signos de calidad dirigidos al mercado. De manera análoga las relaciones de los productos a su origen, al lugar de producción, están condicionadas por las condiciones bioclimáticas del terruño, pero también por la imagen, las relaciones culturales y afectivas de los consumidores con dicho terruño. Concluye en consecuencia que en materia de denominaciones de origen no deben copiarse fórmulas, cada producto, cada situación, exige un análisis particular. El tipo de mercado, el tipo de instituciones, los saberes y las técnicas utilizadas, las normas jurídicas que conciernen los productos y los recursos naturales condicionarán los procesos de calificación de los productos.

Abstract

This paper considers food as a social-biological fact. The symbolic value of food products is taken into account as relevant data to analyze the consumers' choice and the role of food in the individual's identities and their feeling of belonging to a society to a common history. The notion of "plural quality" is developed, linking physical and biological variables with social and cultural ones; this consideration is important to define the commercial strategies and the quality signs addressed to the market. In an analogical way products are link to their origin, depends on the same time on the climatic conditions of production and on feeling and cultural links of the consumers with the origin production place. Consequently, it is concluded that the methods to establish origin labels cannot be copied, each product, each situation, demands a specific analysis. The types of market, the institutions, knowledge and resources, the norms and rules concerning products and natural resources, will modify the products' qualification process.

INTRODUCCIÓN: QUALITAS ... ÆQUALITAS...

Hablar de calidad de los alimentos, del gusto o de las preferencias de los consumidores parece utópico y hasta provocador para poblaciones que no llegan a satisfacer sus necesidades alimenticias básicas. En un curso reciente en la Universidad de La Plata en Argentina los alumnos reaccionaron con razón a los análisis que yo presentaba, en un país exportador de alimentos (carne, pescado, soya, maíz...), pero en el que de 30 a 40% de la población se encuentra por debajo de la línea de pobreza. Reacción análoga de una colega senegalesa participante en el proyecto ALISA¹ que se interrogaba sobre la pertinencia de la noción de "estilo alimentario" "...¿podemos decir que hay un estilo, cuando en realidad no hay posibilidades de elegir?" me preguntó. Es el doble desafío que afrontan numerosos países del sur: sin haber resuelto aún el acceso a la alimentación para una parte importante de la población, deben responder a las nuevas restricciones y compromisos planteados por la calidad de los alimentos, tanto para el consumo interno como para los intercambios internacionales. Es importante en consecuencia partir de un postulado de base: la calidad de los alimentos no es un lujo sino un derecho al que todas las personas deberían poder acceder.

Una primera división podría hacerse entre las sociedades confrontadas a la "paradoja de la abundancia" y las sociedades sometidas al desafío de la escasez. Según Claude Fischler (2003: 22-26), en las sociedades en que la obesidad y las enfermedades cardiovasculares devienen endémicas "los fenómenos sociales y culturales que disminuyen los rigores de la vida y del medioambiente han llegado a un nivel de perfeccionamiento tal que hoy en día los fenotipos humanos son exigidos de una manera radicalmente diferente, a la cual están mal adaptados [...] para simplificar podemos decir que en dichos países se vive en medio de la abundancia alimentaria con un organismo adaptado durante milenios a la escasez". Una parte significativa de la población tiene en consecuencia

¹ ALISA: "Alimentation savoir-faire et innovations agro-alimentaires en Afrique de l'Ouest", projet de recherche soutenue par la commission européenne (1996-2002).

dificultades para equilibrar su alimentación en condiciones de abundancia.

En las sociedades sometidas al desafío de la escasez, el principal problema de calidad que se plantea es el de la cantidad. Más allá de un cierto umbral, acceder a una alimentación en cantidad suficiente se transforma en el principal problema de calidad. Esta situación, mucho más grave, concierne casos muy diversos, que van desde los países con condiciones bioclimáticas muy adversas y un déficit de alimentación crónico hasta los países relativamente favorecidos por la naturaleza, con producciones agroalimentarias teóricamente suficientes para alimentar sus poblaciones. Por ejemplo, en Brasil o en Argentina encontramos al mismo tiempo la sociedad confrontada a la “paradoja de la abundancia” y la sociedad sometida al desafío de la escasez.

Entonces, ¿de qué estamos hablando cuando hablamos de calidad de los alimentos y de la alimentación? Interrogarse sobre la “calidad” (*qualis*) de una cosa significa interrogarse sobre “qué es esa cosa”, “cuál es su naturaleza”. Cuando nos interrogamos sobre la calidad de un ser humano, no nos interrogamos sobre su peso ni sobre el color de su piel, sino sobre los elementos significativos que caracterizan a ese ser humano, ¿es bueno o malo? ¿estúpido o inteligente? No existe una “calidad en sí”, ésta se constituye “en relación con”, la calidad tiene necesidad de un punto de apoyo, una mirada exterior para interrogarse sobre su naturaleza, sucede lo mismo con la calidad de una melodía, de una casa o de una torta. Si nos interrogamos sobre la calidad de los alimentos y de la alimentación, retomaría con gusto la formulación simple pero muy significativa de Lévy Strauss (1965) “los alimentos deben ser buenos para ser comidos y buenos para ser pensados”. Esta formulación tiene la “calidad” de contemplar al mismo tiempo el alimento y los hombres que se interrogan sobre la naturaleza de éstos.

Esta investigación aporta algunas reflexiones para repensar y representarse los problemas planteados en un contexto en rápida evolución. Abordaremos en consecuencia las cuestiones siguientes:

- la alimentación, construcción del cuerpo humano y del cuerpo social,
- las dimensiones de la calidad,
- los orígenes de los productos y la calificación de la calidad,
- los lazos a “lo local” y las organizaciones agroalimentarias.

I. LA ALIMENTACIÓN: OBJETO SOCIOBIOLÓGICO, CONSTRUCCIÓN DEL CUERPO HUMANO Y DEL CUERPO SOCIAL

1. Un todo indisociable, la fuerza de la boca

En el enfoque del fenómeno alimentario no podemos aislar lo biológico de lo social ni viceversa. El acto de comer pone en juego variables de orden muy diferente: la composición y las características de los alimentos, la salud del consumidor, su identidad cultural, la dinámica de los territorios donde habita, la evolución de las producciones y de los productores agropecuarios... La fuerza de la boca es tal que puede llegar a modificar los mercados o a remodelar los paisajes. Retomando Marcel Mauss (1980) podemos calificar la alimentación como un “hecho social total”, que pone en interacción el conjunto de relaciones sociales.

Este punto de vista adquiere un interés creciente en el periodo actual, cuando se cuestionan los modelos de desarrollo agrícola basados sobre la producción de masa y la estandarización. Nuevos modelos comienzan a constituirse tanto en los países del norte como del sur para tomar en cuenta los desafíos planteados actualmente: calidad de los alimentos y seguridad de los consumidores; crisis de las sociedades rurales (evolución del tejido social, empleos, ingresos...), evolución del oficio de agricultor, articulación rural/urbana, pluriactividad de las explotaciones agrícolas, problemas medioambientales, reproducción de la biodiversidad...

El hecho alimentario tiene en consecuencia una posición central con respecto a los desafíos que afronta la sociedad en su conjunto y en particular el mundo rural.



2. Las variables demográficas y la urbanización

No podemos pensar la alimentación en los países del Sur sin tener en cuenta los procesos de urbanización acelerada y sus consecuencias. Hasta el año 2025 la población mundial crecerá a un ritmo de 100 millones de personas por año, habrá que alimentar entonces 8 500 millones de hombres. La mayoría de dichos países se verán confrontados a un doble desafío; por un lado, la población rural seguirá aumentando en cifras absolutas; por otro, habrá una concentración creciente de población en las grandes ciudades.

La urbanización ha influido en el cambio de los comportamientos alimentarios, el desarrollo significativo de la comida al paso ("*street food*") constituye una reacción natural de los sectores más pobres para asegurar su subsistencia; es un fenómeno que merecería ser estudiado con mayor profundidad, y que presenta riesgos, en particular desde el punto de vista de la higiene alimenticia, pero al mismo tiempo oportunidades, en particular para la creación de pequeñas empresas, a menudo familiares, y el desarrollo de nichos de mercado para los productos locales. Investigaciones realizadas recientemente en África

(proyecto ALISA) muestran que la crisis económica y la disminución del rol de regulador social de los estados nacionales han influido en la modificación de las prácticas alimentarias, tanto en lo que concierne a los productos consumidos como en la frecuencia y modalidades de consumo de dichos productos (ALISA, 2003). El desarrollo de la comida fuera del domicilio es un indicador de estos cambios, en particular en los barrios pobres y para las familias en situación de fuerte precariedad.

Las investigaciones realizadas sobre la organización alimentaria urbana (Thuiller, 1996) muestran la capacidad de las diferentes sociedades para desarrollar innovaciones y estrategias de resistencia en los difíciles contextos actuales. Identificar y conocer esas innovaciones, esas "soluciones rudimentarias" implementadas por la gente, es una tarea esencial para que los conocimientos producidos por dichas investigaciones puedan contribuir a estructurar políticas que tengan en cuenta las dinámicas locales. "...los árboles no crecen tirando de la copa sino regando las raíces" (Bâh Hamadeu, 1991). En lo que concierne a los programas de alimentación popular, los enfoques voluntaristas descendentes, "*up-bottom*", han mostrado sus límites si no se articulan con las dinámicas ascendentes, "*bottom-up*", puestas en marcha por las organizaciones locales de la población. Alimentar la sociedad implica también alimentar los tejidos sociales que la constituyen.

3. Alimentación del cuerpo social, la simbólica de los alimentos

Un célebre nutricionista francés dijo "antes que nada comemos símbolos" (Tremolières, 1968). En un momento en que las hambrunas continúan amenazándonos y los problemas de seguridad alimentaria invaden nuestras mesas, hablar de simbólica de los alimentos parece una provocación, pero no es culpa nuestra si los alimentos y las sociedades son construidos también simbólicamente. Una bandera, una cruz, una corona, un himno... los símbolos están representados, se muestran, delimitan socialmente a los hombres que se reconocen en dichos símbolos y al mismo tiempo fundamentan comportamientos sociales. Tirar pan o arroz a la basura constituye en muchas sociedades una

prohibición (tácita o explícita), de la misma manera que se vería muy mal que alguien toque la guitarra mientras entonan el himno nacional. Difícil entender el sentimiento de un mexicano frente a un plato de tortillas calientes, de un francés frente al aroma de una panadería, de un chino frente a su bol de arroz, de un brasilero frente a una feijoada ahumante, de un argentino o un uruguayo al sorber un mate... sin recurrir al análisis del valor simbólico de los alimentos.

Para entender la importancia del valor simbólico de los alimentos tomemos un ejemplo: la blancura como color que simboliza la pureza, aunque esta representación no tenga ningún asidero bioquímico, ya que el cianuro de potasio, poderoso veneno, es tan blanco como el vestido de la novia más pura, el hecho es que el blanco simboliza, aún hoy en día, la pureza. Esta simbolización determinó en la época colonial que cuanto más blanco era el color del azúcar de caña, producido por las colonias y refinado en Europa, mayor era su precio. Podemos entonces constatar que la elección, basada en criterios simbólicos, de un color ha influido en las tecnologías de producción utilizadas (refinamiento del azúcar) y en la organización comercial establecida (posición jerárquica en la cadena del azúcar de los establecimientos de refinamiento). Demás está decir que el azúcar moreno, que conserva buena parte de la melaza (presencia de hierro, calcio, fósforo...), es más nutritivo que el blanco (composición próxima de 100% de sacarosa). Los ejemplos que muestran las consecuencias materiales de una variable inmaterial, el valor simbólico en este caso, podrían ser muy numerosos y sorprendentes, ya que han sido pocas las investigaciones consagradas a esta dimensión de los alimentos y sus consecuencias en los planos técnico y económico.

Para estudiar el valor simbólico de los productos y las comidas nos apoyamos en dos tipos de fuentes, una fuente directa constituida por nuestras investigaciones de campo, una fuente indirecta constituida por el estudio de los mitos, canciones, textos, poesías... provenientes de épocas y sociedades diferentes (Muchnik, 2003). Los mitos, la poesía, facilitan el acceso a un conocimiento más palpable, más "carnal" de los alimentos y de la cara oculta de la mesa, el rol de la comida en la

construcción de las identidades y de los lazos sociales aparece de manera más sensible.

Los alimentos unen a los hombres a un lugar, a una comunidad... forman parte de la construcción de las identidades colectivas e individuales; pese a la movilidad creciente de los hombres y a la "mundialización", la pertenencia a una familia, a una comunidad, a un país, sigue siendo una condición del ser humano, en eso no cambiamos, necesitamos siempre sentirnos de algún lado para ser reconocidos por nuestros semejantes. Los cambios acelerados que presenciamos influyen para que los individuos y las sociedades busquen reconstruir identidades y pertenencias. "Dime lo que comes y te diré quién eres": los alimentos constituyen referencias identitarias esenciales en este proceso, "bases sensibles y memoriales sobre las cuales se construyen nuestras diversas maneras de habitar el mundo según diversas modalidades de relación a sí mismo y al otro" (Ortigués, 1989) ... identidades tejidas a base de maíz en Mesoamérica, de arroz en extremo oriente, de milo o de sorgo en África subsahariana: "Sorgo tú haces los imperios / y deshaces los pueblos / ...que hicieron la grandeza de tus hijos" (Harouno, 2001).

Los alimentos unen a los individuos entre ellos, pues comer es también compartir, saber lo que comemos es importante, saber cómo y con quién comemos es igualmente importante... quiénes son los comensales, cómo está compuesta la comensalidad... "la amistad celebra misa / en el ritual del asado" (Gómez, 1974) evoca Tejada Gómez, a nadie se le ocurriría hacer una parrillada para comerla solo; la función social, reunir los amigos, las familias, es tan importante como el gusto de los chorizos o la calidad de la carne. Lo mismo podríamos decir de la paella en España, donde tradicionalmente todos los invitados comían en círculo, directamente de la paellera, no en platos individuales, o del couscous en Marruecos o Argelia. Los alimentos nutren los estómagos y los lazos entre la gente.

Los alimentos unen en el tiempo... el pasado al presente, los muertos a los vivos, el hombre a sus ancestros... Ofrendas de

alimentos que en muchas culturas marcan la presencia de los que se fueron; los altares del día de los muertos en México muestran bien esta comunión entre los vivos y los muertos; la ostia, alimento simbólico por excelencia, representa en la tradición cristiana la unión corporal de los creyentes al sacrificio fundador de Cristo; el pan ácimo, sin levadura ni sal, que se come durante la pascua judía, recuerda la travesía del desierto de Sinaí y la liberación del esclavaje en Egipto. Los rituales alimentarios marcan en las diversas culturas la ubicación de los individuos y las sociedades en el tiempo, referencia temporal tan necesaria como la comida misma. En un registro más pagano podemos mencionar a Boris Vian (2003), quien evoca de manera nostálgica el pasado culinario “En los tiempos de antes / de patés, de ‘filets mignons’ / de gallos revueltos en la olla / con tocino y con cebolla / de lenguas, mondongos y riñones / yo consumía en abundancia / platos de antaño compañeros / ya no queda ni uno en Francia”. Podemos agregar que en un registro familiar las comidas y bebidas también son memoria anclada en aromas y gustos de la infancia, memoria esencial para la transmisión a través de generaciones del saber hacer y las técnicas de preparación asociadas. Volvemos a constatar que esta reflexión antropológica no está exenta de un interés concreto desde el punto de vista económico, ya que numerosos emprendimientos agroalimentarios se apoyan en esos saberes que han logrado modificarse y adaptarse en su viaje a través del tiempo.

La alimentación marca el ritmo festivo, pues la vida afectiva no es una función continua como la vida biológica. Los hombres tratan de arrancar instantes al tiempo como uvas al racimo de una viña, instantes significativos que estructuran vidas y memorias. Las fiestas en todas las épocas han ritmado la vida de los hombres, fiestas de casamiento, ceremonias de bautismo o de circuncisión, fiestas para marcar el comienzo o el final de las cosechas, fiestas deportivas o festivales culturales, aun en el tercer milenio las fiestas marcan el ritmo de la vida social. La comida no tiene otra alternativa que adaptarse al ritmo festivo. Podemos decir entonces que desde el punto de vista de la investigación hay que tomar las fiestas en serio ya que comprobamos una vez más que

el valor simbólico se traduce en eficacia económica. Mencionemos como ejemplo significativo el hecho de que en Francia miles de artesanos e industriales trabajan todo el año para producir el champagne, el pavo, las ostras, el “fois gras”... y otras delicias que serán consumidas en pocos días entre la noche de Navidad y la fiesta de año nuevo.

II. LAS DIMENSIONES DE LA CALIDAD

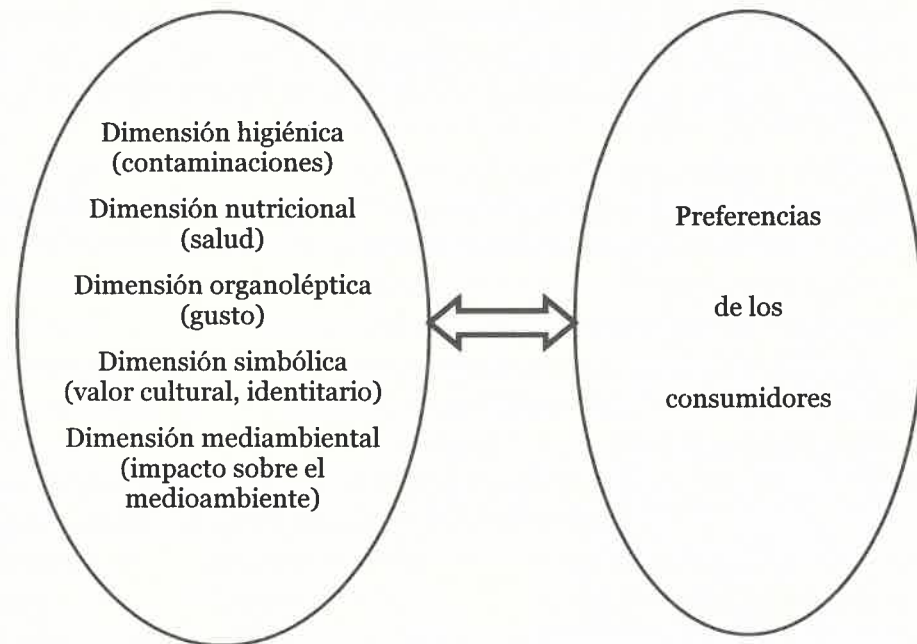
Planteado el carácter de la alimentación como un objeto sociobiológico, podremos entender mejor las contradicciones entre los diversos enfoques de la calidad. En este sentido podrían perfilarse dos grandes enfoques: uno “basado sobre las características científicamente objetivables, formalizadas a través de criterios claramente identificados y mensurables”; el otro “basado en la multiplicidad de las expectativas de los consumidores, su carácter individual, subjetivo y a menudo no cuantificable científicamente” (Casabianca y Vaceschini, 1996). Tendríamos en consecuencia que analizar las diferentes dimensiones de la calidad de los alimentos. Cada componente de la calidad movilizará valores, representaciones y criterios de evaluación diferentes según los consumidores potenciales.

El problema desde el punto de vista del producto y del productor podría ser planteado de manera simple: ser elegido por los consumidores. Esto implica cumplir prealablemente dos condiciones: que el producto sea accesible al consumidor y que éste tenga los medios de adquirirlo. Cumplidas esas dos condiciones comienzan a jugar las preferencias del consumidor. ¿Por qué decide comprar zanahorias o panela “biológicas”, pagando 20 a 30% más caro que los productos *standard*, o pollos de granja sensiblemente más caros que el pollo industrial?

En el esquema siguiente representamos diversas dimensiones de la calidad, están mencionadas a título indicativo, no exhaustivo; precisemos además que las diversas categorías mencionadas se encuentran imbricadas unas en otras. El análisis de las interacciones entre la “composición” de la calidad y los criterios de preferencia utilizados por

los consumidores es esencial para definir las estrategias comerciales y los signos de calidad dirigidos al mercado.

El contexto actual hace que los consumidores sean más sensibles al impacto de los alimentos sobre su salud, pero esto no constituye un fenómeno novedoso, en todas las épocas se han atribuido propiedades médicas a los alimentos, hecho que se puede apreciar en los textos de medicina tradicional o en los relatos de las civilizaciones orales. Estudios recientes llevados a cabo en Colombia muestran que la decisión de los consumidores de comprar panela “biológica”, está motivada no tanto por el gusto del producto, sino más bien por preocupaciones de salud asociadas a consideraciones medioambientales, aun cuando ningún estudio demuestre que ésta es más benéfica para la salud que la panela tradicional (Roa, 2002). Un razonamiento análogo podría ser hecho para la miel de abeja, alimento tradicional, ya que podemos comprobar que el mercado de “miel biológica” se halla en expansión permanente, sobre todo hacia la exportación.



En otros casos, por ejemplo el queso de Cajamarca en Perú, el gusto del producto fuertemente asociado a su origen territorial fundamentará las preferencias de los consumidores (Boucher y Guegan, 2002), hasta tal punto que los fraudes se vuelven numerosos y variados, agregando por ejemplo harina de papa para aumentar los “rendimientos” de quesos que provienen de esa región o falsificando el origen del producto. No es en este caso un criterio de salud que guía a los consumidores, ya que muchos son conscientes del riesgo que corren, pero después de todo por un buen queso vale la pena correrlo, “es sabroso, recuerda el terruño, sabe a campo...”. El caso del *queijo de coalho* en el noreste de Brasil es ejemplar al respecto; se sabe muy bien que no cumple todas las normas sanitarias, los productores rechazan la pasteurización de la leche como lo exigen los servicios de control, pues argumentan, con razón, que mataría el gusto del producto, pero hasta los inspectores del servicio veterinario, conociendo muy bien los riesgos que corren, compran su queso en la quesería de un productor de conocida reputación (por el gusto del producto más que por su higiene). El riesgo cero no existe, encontrar soluciones que tengan cuenta al mismo tiempo la calidad sanitaria de los productos y las referencias identitarias de éstos constituye una ecuación de difícil resolución. El debate sobre la pasteurización, o no, de los quesos, entre la escuela estadounidense y la escuela francesa, no está aún resuelto; para un francés un camembert hecho con leche pasteurizada no es un verdadero camembert.

Es importante destacar que cuando hablamos de dimensión simbólica de los alimentos y de la alimentación nos posicionamos en situaciones dinámicas, se trata de comprender los procesos de simbolización en un contexto en rápida evolución. El crecimiento espectacular del consumo de vino francés en Japón en los últimos veinte años sería imposible de entender sin considerar las nuevas construcciones simbólicas y distinciones sociales desarrolladas en torno al vino en dicho país. En América Latina, numerosos productos despreciados en otra época como productos de “indio” o de “pobre” pueden encontrar hoy en día nuevas demandas de ciertas categorías de consumidores; la quinoa en Peru, la

algarroba en Argentina, el amaranto en México o el frango caipira (pollo “campesino”) en Brasil, constituyen sólo ejemplos. En los países europeos el pan blanco ha sido durante siglos sinónimo de pureza, hoy en día comprobamos una evolución de las preferencias de los consumidores hacia panes más rústicos, asociados a la vida de campo, aún cuando en la mayoría de los casos no tengan ya origen campesino.

Es importante precisar que los hechos económicos se basan también en una dimensión simbólica, se trate de bienes alimenticios o de otros bienes. Los precios de mercado serían difícilmente justificables sin referencia al valor simbólico de los productos (Bourdieu, 1994), el caso de ciertos vinos así lo demuestra. La comparación de precios entre sectores de producción diferentes también sería difícilmente explicable sobre la base de criterios exclusivamente económicos “¿Por qué? / un televisor Toshiba / pletórico de electrónicas alternativas / vale 3.000 kg de café / encerrando en cada grano / el aroma del universo / y el secreto del desvelo / en la prehistoria de la noche” (Muchnick, 1993:64).

III. EL REGRESO DE LOS ORÍGENES... Y LA CALIFICACIÓN DE LA CALIDAD

1. Los lazos a “lo local”

Subrayemos en primer lugar que no delimitamos la dimensión local para separar sino para unir, para articular. No se trata de favorecer “localismos” que son a menudo discutibles en el plano económico y peligrosos en el plano político; no se trata de levantar murallas sino más bien de construir pasarelas para que los productos con especificación de origen puedan atravesar las fronteras.

En este sentido, una cuestión es prioritaria: ¿cuáles son los lazos a lo local?

En el dominio agrícola y agroalimentario han existido siempre zonas reconocidas por la elaboración de productos diferenciados. El aceite de

oliva del Mediterráneo, el arroz perfumado de Tailandia, los vinos de Bordeaux en Francia o los jamones de Extremadura en España forman parte, desde hace mucho tiempo, del patrimonio cultural de dichas regiones y países. En América Latina podríamos citar igualmente numerosos ejemplos; los cafés de Colombia, las carnes de la pampa Argentina, los tequilas mexicanos constituyen sólo algunos (Muchnik, 2003). Nótese que el empleo del plural no es gratuito, sino fundamental, ya que hay muchos cafés en Colombia, muchas carnes en Argentina y muchos tequilas en México, diferenciar los productos según las regiones de producción es fundamental si de desarrollo local se trata, más aún cuando las características biofísicas y climáticas del lugar de producción, el “efecto terruño”, constituyen factores decisivos del enraizamiento local.

Como ya lo mencionamos es importante apreciar la dinámica de los fenómenos observados, su movimiento, su perspectiva histórica, ya que si tomamos productos tan típicos como los cafés de Colombia, las carnes argentinas, los vinos de Bordeaux... pasando por el *queijo de coalho*² brasileiro, el *tempeh*³ de Indonesia o el *akassa*⁴ beninés... nos enfrentamos con el hecho de que esos productos, tan locales, tan específicos, han también sido localizados un día, un día los productos llegaron, un día el saber hacer fue creado y transmitido, un día alguien enseñó a alguien a elaborar esos productos hasta que adquirieron su documento de residentes y sus raíces locales. En consecuencia, el saber hacer transmitido por ciertos actores sociales puede ser tan importante como las condiciones bioclimáticas o las características del suelo, para estudiar los procesos de localización.

Continuando con un análisis dinámico, es importante señalar que las relaciones a lo local pueden cambiar de naturaleza con el tiempo, podemos pasar de una relación ligada a las condiciones bioclimáticas, a una relación ligada sobre todo a la reputación y a la imagen del lugar, lo

² Queso a base de leche cruda de vaca, muy consumido en el noreste de Brasil.

³ En Indonesia, masa a base de soya fermentada.

⁴ En Benin, masa a base de harina de maíz fermentada.

que plantea en muchos casos el problema de la certificación de origen. El caso del azafrán español constituye un buen ejemplo ya que hoy en día se condiciona en España azafrán proveniente de la India o de Marruecos; los productores españoles implicados tienen entonces interés en establecer claramente la diferencia.

Analizar el periplo de productos, saberes y técnicas es muy aleccionador sobre la evolución de las relaciones a lo local y la percepción por el consumidor de esas relaciones. Si tomamos el ejemplo del cacao, observamos que luego de un largo viaje que comienza en el siglo XVII, cuando los españoles copian el saber hacer de preparación del chocolate en México y lo llevan a la corte de España, el producto comienza a sufrir una serie de modificaciones para adaptarlo al gusto de los nobles europeos, el viaje continúa y hoy en día los chocolates más reputados son los suizos y los belgas, aunque sería muy difícil encontrar plantas de cacao en dichos países.

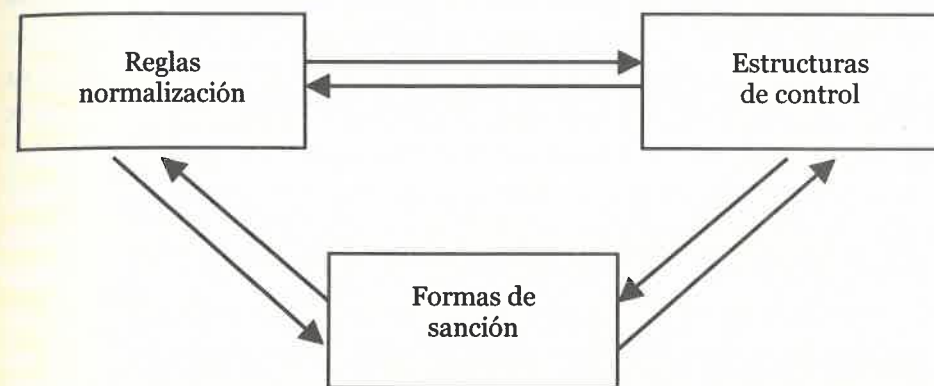
Lazos a través de las condiciones bioclimáticas del terruño, lazos a través del saber hacer o de la imagen del producto... son los hombres socialmente constituidos, con sus instituciones, sus organizaciones colectivas y sus sueños individuales que construyen esas relaciones. Los lazos a lo local no son atributos inmóviles en el tiempo, son los procesos de localización (o deslocalización) que nos interesan, es decir, los procesos que condicionan el arraigo (o desarraigo) de un producto o de un saber hacer en una sociedad, en un medio bioclimático determinado, podremos de esa manera comprender mejor, bajo una perspectiva histórica, las diversas modalidades de formación de las "competencias localizadas", de las "tradiciones productivas" territoriales.

2. La calificación de la calidad

Como ya lo hemos precisado, la calidad no es una propiedad intrínseca a los productos, tenemos necesidad de un punto de apoyo exterior para interrogarnos sobre la naturaleza de ésta, es el acto de calificación que revela la calidad a través de las interacciones entre los productos y los

criterios utilizados para juzgarlos: ¿cuáles son los criterios para juzgar la calidad? ¿Cómo se forman, se deciden, dichos criterios? ¿Cuáles son las personas autorizadas a juzgar la calidad?

De nada serviría certificar la calidad de un producto sin mecanismos de control de la calidad certificada y sin instituciones capaces de sancionar los fraudes susceptibles de ser cometidos. ¿Cuáles son las estructuras y modalidades de control? ¿Cuáles son las penalidades para aquellos que no cumplen con las normas establecidas, cómo se aplican dichas penalidades? El esquema siguiente representa las interacciones entre los niveles que es necesario considerar en los procesos de calificación.



En Francia son numerosos los mecanismos utilizados para "labelizar" los productos: AOC (denominación de origen), IGP (indicador geográfico de procedencia), BIO (para los productos de la agricultura biológica), label rojo (certifica un proceso de producción), comercio equitativo (certifica las condiciones sociales de producción y/o de intercambio)... Dichas especificaciones sirven al mismo tiempo de herramienta de marketing para ganar la fidelidad del consumidor y protegerse contra la competencia y las falsificaciones.

En los países del sur encontramos a menudo denominaciones tácitas basadas en la reputación de un producto, pero que no han sido objeto de un proceso de reglamentación. La explicitación, la codificación de la

calidad, debería permitir valorizar mejor esos recursos, ese patrimonio. Pero es difícil preconizar soluciones prefabricadas en la materia, ya que el proceso de calificación depende en buena medida de las instituciones construidas por los propios actores sociales y de sus redes de relación.

El establecimiento de una denominación de origen es un proceso largo que debe implicar forzosamente un periodo de concertación entre los actores implicados, ya que circunscribir dicha denominación implicará forzosamente excluir a los que no cumplen con los criterios establecidos: ¿cómo se delimita geográficamente la zona de origen?, ¿cuáles son las normas técnicas a cumplir?, ¿qué modalidades de control?, ¿qué tipo de sanciones y cómo se aplican? Son muchas las experiencias que muestran la inutilidad de definir normas si no se dispone de los medios necesarios para aplicarlas. En los países del sur observamos a menudo una relativa fragilidad de las estructuras de control, en esos casos es aún más importante no quemar etapas, no proceder por decretos, sino dar el tiempo necesario para que los productores se organicen, se concierten y establezcan ellos mismos las modalidades de control necesarias para que se respeten las normas establecidas. Esta dinámica ascendente (*bottom / up*) es sin duda más larga, pero probablemente mucho más eficaz.

La elaboración de los protocolos que definen los criterios de calidad, la constitución de jurados o comisiones para aplicar dichos criterios, la definición de reglas de acción colectiva que permitan penalizar/excluir aquellos que no cumplan con las condiciones exigidas pueden incentivar la organización de los productores y el montaje de las estructuras institucionales necesarias al proceso de calificación para resolver las diversas cuestiones planteadas.

Cada producto, cada situación, exige un análisis particular. El tipo de mercado, el tipo de instituciones, los saberes y las técnicas utilizadas, las normas jurídicas que conciernen los productos y los recursos naturales... condicionarán el proceso de calificación. Sería muy diferente por ejemplo calificar hortalizas biológicas provenientes de una producción agroecológica, que un queso tradicional destinado al mercado local que

forma parte del patrimonio gastronómico, que un tipo de cacao específico que transita a través de circuitos internacionales con normas de calidad y estructuras de control concertadas internacionalmente. Insistimos en consecuencia que en este campo es particularmente peligroso copiar fórmulas ya listas, podemos sí ayudar a construir un marco de referencia para abordar la problemática planteada.

IV. LAS RELACIONES LOCALES Y LAS ORGANIZACIONES AGROALIMENTARIAS: EL REDESCUBRIMIENTO DE LOS SISTEMAS AGROALIMENTARIOS LOCALIZADOS (SIAL)

La evolución profunda de la agricultura debería estar acompañada de una evolución paralela de las actividades de transformación, distribución y restauración, más respetuosas del medioambiente, más atentas a la diversidad y a la calidad de los productos agrícolas y alimentarios, más preocupadas por las dinámicas de desarrollo local y los nuevos desafíos del mundo rural. Los "sistemas agroalimentarios localizados" plantean la emergencia de modelos de desarrollo agroalimentarios basados en la valorización de los recursos locales (productos, saberes, competencias, instituciones...), no debe asombrarnos entonces el interés creciente, tanto en los países del norte como del sur, por estas formas de organización productiva.

Hemos definido los SIALES como

organizaciones de producción y de servicio (explotaciones agrícolas, empresas agroalimentarias, empresas comerciales, restaurantes...) asociadas por sus características y su funcionamiento a un territorio específico. El medioambiente, los productos, los hombres, sus técnicas, sus comportamientos alimentarios, sus instituciones, sus redes de relaciones, se combinan en un territorio produciendo una forma de organización agroalimentaria específica en una escala espacial dada (Cirad-Sar, 1996).

Llamar hoy en día “sistemas agroalimentarios localizados” a estas formas de producción no debe confundirnos sobre el hecho que debemos considerar estos modelos agroalimentarios con la debida profundidad histórica. Ya en épocas muy antiguas observamos una especialización espacial en la elaboración de ciertos tipos de alimentos. La producción de aceite de oliva en la región del Mediterráneo estaba fundada en la época greco-romana en este tipo de modelo: redes locales de unidades de transformación basadas en un saber hacer controlado socialmente y acumulado históricamente, desarrollo de complementariedades horizontales con otras empresas (fabricación de prensas para la extracción del aceite, fabricación de ánforas en barro cocido para el almacenamiento y el transporte), desarrollo de redes comerciales basadas en lazos étnicos y sociales...

En América Latina podríamos citar numerosos ejemplos al respecto: la fabricación de diversos tipos de azúcar moreno (panela en Colombia, rapadura en Brasil, tapa de dulce en América central, piloncillo en México...), la fabricación de diversos tipos de queso (queso de Cajamarca en Perú, queso cotija en México, queso de la Quebrada de Humauaca o de Tafí del Valle en Argentina...) , aún los productos de consumo masivo como la arepa, la tortilla o la farinha están a menudo asociados con lugares reputados por su calidad.

Los productos de exportación no constituyen una excepción, más bien confirman este análisis. El cacao de Chuao en Venezuela o el café de Cundinamarca en Colombia así lo demuestran. Se trata de productos con calidades específicas, con técnicas y habilidades de producción construidas en el tiempo y reconocidas internacionalmente. Ejemplos de este tipo podrían ser mencionados en la mayoría de los países.

Desde el punto de vista científico, el interés de la noción de SIAL es asociar la dimensión biológica, la dimensión social y la dimensión técnica en el enfoque de los fenómenos alimentarios. Cuatro grupos de objetos de investigación pueden ayudarnos a formalizar este enfoque, objetos que deben considerarse en interacción y no de manera aislada (Muchnik,

2003): (i) las redes de actores e instituciones, sus formas de coordinación y de regulación, (ii) los procesos de calificación de los productos, contenido técnico de las normas establecidas y modalidades sociales de implementación, (iii) los saberes y los procesos de aprendizaje a nivel individual y colectivo, (iv) los productos y recursos locales en el proceso de constitución del patrimonio territorial (razas animales, variedades de plantas, paisajes...).

El interés de la noción de SIAL es pensar estos objetos en estrecha interacción. Antes de concluir precisemos que no se trata de un “modelo”, existe una gran diversidad de SIALES difícilmente modelizables, señalamos esto pues a menudo corremos el riesgo de encerrarnos en las nociones que utilizamos. Cuando nos referimos a un SIAL, se trata fundamentalmente de una manera de representarnos los fenómenos estudiados, representación que no debe ser utilizada de manera rígida, sino como una herramienta que puede ser útil para abordar los nuevos desafíos planteados.

BIBLIOGRAFÍA

Alisa (2003), *Synthèse des résultats*, J. Muchnik (coord.), Cirad, Francia.

Bâh Hamadou Hampâté (1991), *Amkoullel, l'enfant peul*, Actes Sud.

Boris, Vian (2003), “Ballade pessimiste”, en *Poésie*, Maison de la poésie, París.

Boucher, François y Guegan Marie (2002), *Les fromageries rurales au Pérou*, Cirad, Francia.

Bourdieu, Pierre (1994), *Construction sociale de l'économie*, Raisons pratiques, Seuil, París.

Casabianca François y Valceschini Egizio (1996), *Construction social de la qualité*, AIP INRA, rapport final.

Cirad-Sar (1996), *Systèmes agroalimentaires localisés: organisations, innovations et développement local*, rapport Cirad, Francia.

Fischler, Claude (2003), "Le paradoxe de l'abondance", *Sciences Humaines*, 135, 22-26.

Gómez Tejada, A. (1974), "Canto popular de las comidas", Boedo, Buenos Aires.

Harouno, Y. (2001), "Le sorgho" poésie, dans *Le grain le cœur et le mot: poésie africaine*, Dakar, Ed. Feu de Brousse / Cirad.

Mauss, Marcel (1890), "Les techniques du corps", en *Anthropologie et Sociologie*, PUF, Paris.

Muchnik, José (1993), "Proposición poética para anular la deuda externa", ed. bilingüe francés-español, l'Harmattan, Paris.

_____ (2002), "Les systèmes agroalimentaires localisés: intérêt, approche, interrogations", Colloque SYAL, Montpellier 16-18 octobre 2002, Cirad.

_____ (2003), "Les mets et les mots: connaissance poétique de la nourriture", conférence EHESS, Francia.

Muchnik, José y Marie Christine de Sainte (2003), "Processus d'innovation dans le développement agro-alimentaire local", bilan à mi-parcours, rapport INRA-Sad.

Ortigue, E. (1989), "Entretiens", *Le Coq-Héron*, núm. 115, pp. 58-72.

Roa, Zulma del Pilar (2002), "Valorización económica de la disposición a pagar por panela pulverizada convencional y ecológica", Colloque SYAL, Montpellier 16-18 octobre 2002, Cirad.

Strauss, Levy (1964), "Le cru et le cuit", Plon, Paris.

Thuillier Cerdan, Claire (1996), *Organisation alimentaire urbaine au Bénin, l'approvisionnement de Cotonou en produits vivriers*, Thèse Université de Paris X Nanterre.

Tremolières, J. (1968), *Manuel élémentaire d'alimentation humaine*, ESF, Paris.

LA CALIFICACIÓN DE LOS ALIMENTOS COMO PROCESO DE PATRIMONIALIZACIÓN DE LOS RECURSOS TERRITORIALES

*Thierry Linck**
*Esteban Barragán López***
*François Casabianca****

Resumen

Consideramos que un producto tradicional no puede definirse exclusivamente a partir de las expectativas de los consumidores y que el diferencial de precios a su favor no puede interpretarse como la remuneración exclusiva de su notoriedad. La especificidad de los alimentos tradicionales procede, en nuestra opinión, de la incorporación de valores patrimoniales producidos en los territorios. Esos valores poseen atributos de bienes colectivos, no tienen valor mercantil propio pero constituyen auténticos recursos económicos: generan valor agregado y son objetos de tensiones y rivalidades. Sólo pueden preservar y valorarse en la medida en que llegan a ser previamente reconocidos y

* INRA-SAD, Francia, linck@corte.inra.fr

** El Colegio de Michoacán, México, esteban@colmich.edu.mx

*** INRA-SAD, Francia, fca@corte.inra.fr

especificados, apropiados y administrados. En este sentido, la patrimonialización de los recursos territoriales queda estrechamente relacionada con la construcción de dispositivos de apropiación colectiva destinados a fijar los derechos de uso y de manejo y ¿por qué no? a establecer una responsabilización de sus depositarios hacia los territorios y hacia la sociedad.

Abordaremos este campo problemático refiriéndonos a un género de alimentos potencialmente caracterizado por un fuerte anclaje territorial: los quesos tradicionales. La implementación de un enfoque comparativo pondrá en escena situaciones fuertemente contrastadas y permitirá explorar la problemática de la patrimonialización en sus múltiples dimensiones.

Abstract

We consider that traditional products cannot be defined only by consumer expectations and that a higher price sometimes associated to those products is not due to their reputation. Specificity of traditional food involve also to consider the heritage values coming from the territories. These values possess attributes of collective goods and constitute authentic economical resources that trigger rivalries and tensions. They cannot be preserved and be valorised only in the way that they are well known, specified, accepted and managed. In a lighter sense, the owning of territorial resources by people is tightly linked to the making of collective setup intended to fix shared rights of use and management. The final goal would be to keep responsive people of their duty to the territories and to the society.

We will focus our problematic on one category of food that is associated with a deep anchorage with territories: traditional cheeses. Development of a comparative thought process will allow us to stage contrasted situations and to explore the question of patrimonial aspects in their multiple dimensions.

INTRODUCCIÓN

El término *territorio* se ha vuelto de moda y suele usarse en múltiples contextos, tanto académicos como burocráticos, sin que se aclare siempre su significado ni se identifiquen las tensiones que genera su uso. Proponemos a continuación una definición sencilla que enfatiza su dimensión patrimonial. El territorio es una construcción social que procede a la vez de un patrimonio ambiental y de un patrimonio cultural. Ambas dimensiones quedan estrechamente vinculadas una con otra por razones muy evidentes: un recurso natural no existe como tal y ni siquiera se reconoce si no se movilizan al mismo tiempo tanto los conocimientos técnicos como las instituciones, los valores sociales y las representaciones que condicionan su aprovechamiento en un ámbito social dado. El término *patrimonio* es idóneo: sugiere una proyección temporal larga (un patrimonio se administra, se recibe y se transmite por herencia). Plantea además la imagen de un recurso complejo cuyos componentes forman sistema: el ecosistema artificializado, las infraestructuras, las interacciones sociales... y, por lo 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. No sin razón suele asociarsele las características de un bien apropiado y manejado en forma colectiva dentro del grupo social que se identifica con el territorio. En este sentido, encaja nuestra definición con el sentido primario que identifica el territorio a un espacio apropiado... lo que, evidentemente, no cierra el debate sobre las modalidades, formas y limitaciones del carácter colectivo de su apropiación y manejo: este aspecto eludido por el sentido común y el discurso dominante es precisamente el que moviliza nuestra atención. Abordaremos el tema de la construcción de la apropiación colectiva remitiendo a la noción de patrimonialización. El término puede entenderse, en un sentido amplio, como inscripción en la memoria colectiva de un grupo social determinado. Seguiremos un planteamiento que nos llevará a disociar propiedad y derechos de uso y de manejo y a

explorar las expresiones tácitas, institucionales y técnicas de la patrimonialización en escenarios que no son, nunca, totalmente libres de tensiones.

Sobran los argumentos que invitan a contemplar los quesos como un género de alimentos muy propio de la agricultura campesina. Los quesos se elaboran con leche, lo que supone una producción ganadera, un manejo de agostaderos y muy a menudo modalidades propias de asociación de producciones animales y vegetales, así como un cierto grado de domesticación de los micro-organismos en los procesos de elaboración y afinación. En este sentido, los quesos tienen que verse más como procesos (o sea como una secuencia que moviliza en forma compleja recursos, conocimientos y prácticas diferenciados) que como simples productos: la producción de los quesos implica un elevado grado de organización. El proceso productivo considerado en su conjunto queda profundamente marcado por las modalidades de integración tanto en el ecosistema como en el ámbito social propio del territorio. Su elaboración moviliza conocimientos complejos e interacciones sociales múltiples que cobran expresión en una infinidad de sabores, colores, texturas, formas y tamaños. En tanto que alimentos, los quesos tienen características muy propias: más allá de los ciclos estacionales, garantizan el acceso a los nutrientes propios de la leche (proteínas, grasa, sales minerales y vitaminas). En este sentido, los quesos conforman un componente clave de la seguridad alimentaria, al menos si se considera ésta en sus dimensiones locales o regionales. En ocasiones, esta propiedad ha permitido que los quesos asuman funciones de medio de cambio, de unidad de cuenta y de instrumento de reserva. Esta función de casi moneda que los quesos corsos (entre otros) han desempeñado en tiempos no tan remotos es ilustrativa del elevado valor simbólico que pueden tener los quesos. Son productos que se almacenan, pero también que se ostentan con orgullo. Bajo esta perspectiva llama la atención el contraste entre la infinita variedad de quesos en una escala planetaria y su relativa o fuerte homogeneidad en un ámbito local. En este sentido, los quesos tradicionales son productos identitarios: los recursos ambientales, los

conocimientos y las tradiciones locales que moviliza su elaboración también marcan unidad de la comunidad que los produce y ostentan su diferencia frente a las vecinas, mientras el empeño, la pasión y los conocimientos individuales asientan prestigio y jerarquía interna. Pero esa advertencia admite un corolario: los quesos pierden gran parte de sus atributos y de sus funciones en el momento en que dejan de incorporar sus componentes específicos: conocimientos, valores locales y recursos naturales propios. En este sentido, puede afirmarse que las características sensoriales de un queso conforman su firma patrimonial.

En dos palabras, los quesos tradicionales son, por excelencia, productos patrimoniales. Su preservación y su valoración en la implementación de un proceso de calificación permiten movilizar recursos claves para la implementación de una estrategia de desarrollo territorial. Pero, en un mundo profundamente marcado por los embates de la globalización, esta perspectiva pone al descubierto serios interrogantes sobre los riesgos de despojo –mediante exclusión del mercado, imitación o alteración por parte de las industrias de los alimentos– y, por ende, sobre las modalidades de la apropiación y de la valoración patrimonial. Entraremos al tema en un planteamiento comparativo que pondrá en escena varios quesos mexicanos y franceses.

El quesillo de Oaxaca es un ejemplo perfecto de producto tradicional que se ha vuelto genérico. Lo elabora en forma preponderante la industria de los lácteos y se comercializa a lo largo y ancho del territorio nacional, tanto en las grandes tiendas de autoservicio como en modestos expendios de alimentos. Una visita en los pueblos del valle de Etlá (valles centrales del estado de Oaxaca), cuna del quesillo, no deja de ser asombrosa. Predominan talleres de regular tamaño que procesan una leche producida en hatos especializados y, en forma preponderante, comprada en el estado de Puebla. Suelen elaborar los quesos con leche descremada y no dudan en usar leche en polvo o en incorporar proteínas de origen industrial para incrementar los rendimientos. En los pueblos del valle quedan unos cuantos talleres rústicos que evidencian un profundo arraigo territorial. Procesan la leche producida por pequeños hatos de

vacas criollas (media docena o menos) alimentadas con rastrojo y alfalfa producida en pequeñas parcelas de riego. Una cubeta de plástico de regular tamaño utilizada tanto para fines domésticos como para la elaboración del queso da la medida de la escala de producción. En síntesis, se producen en el valle de Etna dos quesos diferentes que llevan el mismo nombre. Se venden ambos en el mercado de la ciudad de Oaxaca a un precio diferente: el queso rústico y, sin duda, el más auténtico, tiene un precio que supera en un tercio el de los quesos producidos en los talleres modernos. En ausencia de marca distintiva, el queso tradicional viene siendo desplazado y se encuentra hoy en día en un avanzado y objetivo proceso de extinción.

El queso de Roquefort y sus daños colaterales. La definición de este queso es muy sencilla: se procesa con leche de oveja y, sobre todo, se afina en las cuevas del municipio de Roquefort en el sur de Francia. De hecho, el pliegue de condiciones de la denominación de origen pone relativamente pocas restricciones a la producción de leche: ha propiciado la conformación de una raza de oveja de alta productividad (*Lacaune*) y la definición de una cuenca de acopio muy elástica que llegó a extenderse en un amplio radio hacia el sur, hasta el país Vasco y Córcega. Ello ha tenido serias consecuencias en la isla: durante más de tres generaciones (desde finales del siglo XIX hasta el principio de los años setenta desde el siglo XX¹) las industrias de Roquefort se llevaron de Córcega elevados volúmenes de leche de oveja. Como consecuencia, cayó drásticamente la producción de los quesos locales tanto de leche de oveja como de cabra. Se abrió un corte, un largo paréntesis, durante el cual se quebró esta simbiosis compleja entre los quesos corsos y su entorno social y ambiental regional. No es tanto que se hayan “olvidado” las “recetas” tradicionales (entiéndase los conocimientos técnicos genuinos), más bien se han perdido los vínculos sutiles que condicionan la preservación de los atributos de tipicidad del producto en un ámbito económico, social y cultural que ha experimentado profundos cambios.

¹ F. Casabianca, C. de Sainte Maire A. Prost, «Certification AOC et milieux insulaires. Stratégie de industries fromagères en Sardaigne et en Corse», *L'île laboratoire*.....

Hoy en día se ha vuelto a producir quesos en Córcega, pero suelen presentarse como quesos de oveja o de cabra bajo una marca individual: tienden a perder su nombre, parte de su identidad territorial y con ella, de sus atributos patrimoniales, sus funciones identitarias y cualidades sensoriales.

El queso “bola” de Ocosingo es casi único en su género en el mundo (una bola de aproximadamente medio kilo envuelta en una costra de queso descremado fundido). Es producto de los procesos de colonización de las selvas tropicales de los valles de Ocosingo, en la parte oriental del estado de Chiapas. Responde a las exigencias que imponía el notable aislamiento de la zona hasta fechas recientes: la leche proviene de una ganadería de doble propósito que ocupa las tierras liberadas por el maíz y que constituye el principal polo de acumulación. El queso de Ocosingo no tiene el renombre del quesillo de Oaxaca, es más bien un queso de consumo local que tiende a convertirse en exótico en su propia cuna originaria. Enfrenta un doble problema. El primero deriva del conflicto zapatista, de la invasión de los ranchos y de la disminución de los hatos y de la producción de leche. El segundo, quizá más profundo, procede de un movimiento de urbanización de los modos de vida: en su propia cuenca de producción, el queso de Ocosingo no resiste la competencia de los productos insípidos de la industria láctea nacional y multinacional: quedan en la ciudad tan sólo seis queserías de corte artesanal que, en su mayoría, producen quesos genéricos además del tradicional de Ocosingo. Por razones opuestas (insuficiente reconocimiento regional y nacional), el queso de Ocosingo está experimentando la misma suerte que el quesillo de Oaxaca.

El queso de Cotija tiene mucha notoriedad y ha experimentado mejor suerte que el quesillo de Oaxaca. Su imagen poco atractiva de queso rústico, su aspecto (ruedas de 10 a 20 kilos) y su proceso de elaboración (se trata de un queso prensado y afinado elaborado con leche cruda) lo han puesto al amparo de la codicia de la industria de los lácteos. Es un queso típicamente ranchero, propio de economías y sociedades dominadas por la ganadería y marcadas por un notable aislamiento. El

queso de Cotija se produce en áreas de colonización relativamente reciente (siglo XIX) localizadas en los pliegues semiáridos del extremo occidental del eje neovolcánico (entre los estados de Michoacán y de Jalisco). Son regiones de escaso poblamiento y elevada densidad de localidades mal comunicadas que, en términos generales, no tienen acceso a la energía eléctrica ni al agua potable. El queso de Cotija puede considerarse como un subproducto de una ganadería extensiva especializada en la producción de novillos para engorda: suele realizarse una ordeña rápida por día en un periodo de producción que coincide con la temporada de lluvias y que marca una elevada disponibilidad de forraje en las praderas naturales o en las parcelas liberadas por el cultivo itinerante del maíz.

De las montañas corsas a los valles de Ocosingo, el abanico de situaciones contrastadas que se han identificado no deja de ser instructivo. La primera enseñanza que podemos sacar en forma de balance global puede ayudarnos a entender lo que es un alimento. Desde un punto de vista biológico, el alimento es simplemente una fuente de nutrientes, es decir, un compuesto orgánico que permite atender nuestras necesidades fisiológicas: proteínas, grasas, azúcares y elementos menores necesarios para la reproducción de nuestro organismo o útiles para la metabolización de los nutrientes. Pero se espera también de los alimentos algo más que la satisfacción de simples necesidades fisiológicas. El consumo de los alimentos solicita nuestros sentidos, genera emociones que compartimos con gusto. En este sentido, un alimento también tiene que satisfacer necesidades de socialización y suele lograrlo en un doble sentido. En primer lugar porque las emociones que derivan de lo que nuestros sentidos nos permiten percibir (colores, sabores, textura, presentación, contexto...), provienen simultáneamente de los alimentos mismos y de un aprendizaje que, en su esencia, procede de un proceso de socialización: las emociones remiten a representaciones, valores, criterios y códigos aprendidos que proceden de un patrón cultural más o menos determinado y que evoluciona en forma permanente. En otros términos, las emociones son tales simplemente porque el alimento es un enlace

entre el individuo y su entorno social y porque la alimentación ofrece una oportunidad de validar, asentar y fortalecer este vínculo.

En segundo lugar y en forma complementaria, porque los alimentos son producidos: implican trabajo, es decir, un gasto energético, y sobre todo, la incorporación de conocimientos y valores sociales. En este sentido, son a la vez expresión de un proceso de transformación de la naturaleza, de una modalidad de inserción del hombre en el ecosistema y de una acumulación de conocimientos, de valores sociales y de representaciones que vuelven esta inserción posible. Estos conocimientos y valores son parte de nuestra memoria colectiva y, como tal, permiten la expresión de emociones: desde este punto de vista, el alimento es también enlace de los hombres entre sí y con la naturaleza.

Bajo esta doble perspectiva, puede afirmarse que un alimento comprende dos elementos: un compuesto orgánico y un componente patrimonial (conocimientos, valores y representaciones sociales incorporados). Asume el primero funciones fisiológicas mientras responde el segundo a necesidades de socialización. Podemos asumir que ambos son igualmente necesarios para asegurar la reproducción fisiológica y social del hombre.

Este componente patrimonial suele tener un fuerte sello territorial. El quesillo de Oaxaca carga con imágenes e historias propias del Valle de Etna, de su vida agreste, de una presencia ranchera respaldada en el dominio que ejerce la ciudad de Oaxaca en una región con profundos rasgos indígenas.² El queso de Cotija lleva las marcas de una cultura ranchera propia de las sierras inhóspitas del occidente de México. Integra el eco de largos procesos de conquista y colonización de las áreas más apartadas del territorio nacional. Los anuncios que difunde la televisión francesa para promover el Roquefort valoran la imagen de una naturaleza austera (piedras, acantilados, ausencia de presencia humana) y acogedora (verdes praderas, presencia de agua y casi ausencia de matorrales). Y si hablamos de los quesos corsos, surgen imágenes de

² El quesillo de Oaxaca es un queso no afinado que solía venderse en la ciudad de Oaxaca distante de quince a veinticinco kilómetros de los pueblos del valle de Etna.

montañas austeras, de pastores barbudos, de una cultura milenaria y de tradiciones íntimas y medio misteriosas. Desde luego, no son más que imágenes, percepciones subjetivas a menudo muy distantes de la realidad. Así, las mujeres corsas tienen un papel destacado tanto en la cría de los animales como en la elaboración de los quesos y puede afirmarse que, en su mayoría, los pastores están plenamente integrados en sociedades que tienen ya rasgos predominantemente urbanos. La imagen de la naturaleza que difunden los anuncios de Roquefort corresponde de toda evidencia a una suerte de ideal agreste construido por la industria y diseñado para consumidores urbanos. En el mismo sentido, las imágenes que el quesillo de Oaxaca despierta entre los consumidores es muy distante de la situación agraria real en los valles de Etna y de la notable marginalización de los productores tradicionales.

El notable desfase que se advierte entre la realidad y las imágenes que el sentido común asocia con los alimentos procede del hecho de que los alimentos –incluyendo, en grados variables, también los alimentos llamados tradicionales– han dejado de tener procedencia e historia. Las transformaciones sociales y los cambios que, a lo largo del último medio siglo, han afectado la agricultura y el sector agroalimentario también han dañado profundamente nuestra relación con los alimentos. Los procesos de urbanización, la orientación de los cambios técnicos, la ampliación y densificación de los intercambios han inducido un proceso de homogenización de los sistemas productivos. Bajo este esquema, el emporio de las cadenas dominadas por la industria y el negocio de los alimentos ha inducido un doble movimiento de exclusión y de especialización de la agricultura en un papel de simple proveedora de materia prima indiferenciada. Las lógicas industriales han respaldado el movimiento, en forma probablemente más marcada aún en la industria de los lácteos. Para poder entregar productos con características estables, la industria procede a una estandarización sistemática de las leches y de los fermentos, y aplica protocolos técnicos uniformes y sumamente estrictos. Bajo este tratamiento, el queso industrial tiende a convertirse en un simple nutriente: carece de esta historia legible que le permita

atender necesidades de integración social más allá de las emociones que pueden despertar las imágenes que difunde la misma industria y de las gratificaciones hedonistas que nutren las expectativas frustradas de los consumidores.

Esta ausencia de historia legible bien puede relacionarse con los procesos técnicos propios de la industria. El fenómeno es en realidad más profundo y se relaciona con un triple distanciamiento que afecta también a la producción de los quesos tradicionales: física (disociación marcada de las cuencas de producción y de los centros de consumo), social (desconocimiento del origen y de las condiciones de producción) y simbólica (desajuste de los procesos de aprendizaje y de las tramas cognitivas). En este sentido, los quesos tradicionales, al igual que los quesos industriales no hacen más que poner en escena los valores patrimoniales que incorporan o pretenden incorporar: tan sólo les llega a los consumidores lo que sus sentidos les permiten captar y lo que sus tramas cognitivas y sus experiencias les permiten reconocer e interpretar. Sin embargo, todo en esta puesta en escena no procede de procesos subjetivos o de un engaño. Las características sensoriales de los quesos dependen fundamentalmente de las propiedades de la leche que se transforma y de los ecosistemas microbianos movilizados en los procesos de fermentación y afinación. Ambos componentes permiten objetivar el grado de anclaje territorial de los quesos. Las propiedades de la flora local y sus variaciones estacionales están presentes en la leche, y dejan su huella en ella los sistemas de manejo de los animales y, sin duda también, los esfuerzos y los conocimientos acumulados en los procesos de construcción de las razas locales. No se ha llegado a un conocimiento fino de las dinámicas y del origen de los ecosistemas microbianos (su manejo en los sistemas tradicionales procede de conocimientos empíricos), pero tampoco hay dudas sobre el hecho de que marcan en forma decisiva las características organolépticas de los quesos. En otros términos, los conocimientos, los valores sociales, los recursos ambientales incorporados en la elaboración de los quesos marcan en forma determinante sus características propias a tal punto que puede afirmarse

que las características sensoriales de los quesos tradicionales constituyen una auténtica firma patrimonial.

Considerados en su dimensión de productos patrimoniales, los quesos tradicionales peligran. El movimiento de modernización y su aceleración en los últimos decenios ha inducido un doble proceso de unificación tecnológica, de apertura y de los mercados que ha tenido un profundo impacto en el sector agroalimenticio, más notable aún en la producción de los quesos. La segunda mitad del siglo pasado ha sido marcada por la difusión selectiva de un modelo técnico sustentado en un uso intensivo de energías fósiles y de equipos e insumos de origen industrial en sustitución de recursos locales. Se caracteriza también por una fuerte integración de la agricultura en complejos agro-alimenticios dominados por la industria y la gran distribución que fija condiciones (es excluyente) y marca orientaciones (incide en la configuración de la agricultura). De este movimiento deriva un proceso generalizado que uniforma de las razas y las variedades, las prácticas de manejo de los animales y de los pastizales, así como de los conocimientos aplicados a la producción agrícola o alimentaria que limita estrictamente la incorporación de componentes patrimoniales. La unificación de los mercados refuerza esta tendencia al imponer un proceso uniforme de puesta en valor y de comercialización de los alimentos. En este sentido, las amenazas que pesan sobre los quesos tradicionales no proceden tanto de un riesgo de imitación (*contrefaçon*), ya que el anclaje territorial de un queso tradicional lo vuelve inimitable, sino mucho más de alteración y de acaparamiento o destrucción de los valores patrimoniales incorporados. El proceso implica un doble perjuicio para la sociedad. En primer lugar porque el proceso de *genericización*³ implica una disminución de la variedad de quesos disponibles y una menor capacidad de atención a las necesidades de socialización. En segundo lugar porque el cuestionamiento de sus componentes patrimoniales induce una

³ Entiéndase: volverse genérico, en oposición a "típico" o "específico", o sea, propio de un territorio.

fragilización de los patrimonios territoriales en su doble dimensión ambiental y cultural.

La suerte del quesillo de Oaxaca nos proporciona una evidencia de lo anterior en un corte bastante trágico. Como producto tradicional ya no tiene salvación: el auténtico quesillo tiene que enfrentar intereses demasiado potentes y estructurados. Sus atributos patrimoniales quedan ya reducidos a su más mínima y virtual expresión: cuando mucho, se resumen en un simple e ilusorio argumento de mercadotecnia. En el mejor de los casos, el auténtico quesillo de Oaxaca queda convertido en una suerte de *delicatessen* reservado para un reducido círculo de conocedores.

El ejemplo del quesillo de Oaxaca pone a la luz una evidencia: los riesgos de alteración y de usurpación son tales que los quesos tradicionales tienen que protegerse, lo que se podrá lograr sólo con base en regímenes y dispositivos de apropiación adecuados. No es que los quesos tradicionales no tengan dueño: el problema radica en el hecho de que la relación de apropiación tradicional se afianza en reglas informales que no reconocen los sistemas jurídicos modernos y que no encajan en un contexto de intercambios generalizados. Así, todos en los pueblos del valle de Etlá conocen la historia de doña Leobarda y muchos de los ancianos recuerdan a aquella mujer que vivió a principio del siglo pasado. Cuenta la leyenda que, algún día, cuando era niña, Leobarda se quedó sola en casa con el encargo de la cuajada. Cuenta también que la niña salió a jugar y que tardó tanto que la leche se hecho a perder. Relata los esfuerzos de la niña para salvar lo que se pudiera, echando agua caliente sobre el queso, sacando tiritas de queso fundido que juntaba en pelota: el quesillo de Oaxaca acababa de nacer. La historia de doña Leobarda es un auténtico mito: no establece a ciencia cierta el papel de la niña en la invención del quesillo, pero en cambio fija una norma que rige los comportamientos y actitudes individuales. En este sentido, la historia de doña Leobarda establece un derecho de propiedad colectiva sobre el queso y lo patrimonializa: el quesillo de Oaxaca "es nuestro" porque doña Leobarda es una anciana del pueblo y porque su historia identifica

claramente el queso (las tiritas de queso fundido enredadas en una pelota). También afirma identidad: marca jerarquía interna (el prestigio de doña Leobarda y de su familia), refuerza los sentimientos de pertenencia y la cohesión social (los vecinos cuentan la historia con orgullo, la relatan tanto para afirmar su “derecho” de producir quesillo como para educar a sus niños) y alteridad (el quesillo es una exclusividad de los pueblos del valle). Pero el desenlace final también se conoce: la comunidad ha sido despojada. En síntesis, el mito sólo ofrece una protección ilusoria, sobre todo cuando se trata de un producto que se presta tanto a la aplicación de procesos industriales (pasta cocida, ausencia de afinación que abren la posibilidad de procesar leche pasteurizada y descremada).

La leyenda de doña Leobarda asienta una modalidad de apropiación colectiva que no deja de ser instructiva. Evidencia que la protección de los quesos tradicionales difícilmente podría derivar del derecho de la propiedad intelectual (marco en el cual se sitúan los debates de la OMC⁴ sobre los productos de origen), por dos razones. La primera deriva del hecho de que la protección no debe remitir sólo al producto o a un aspecto del procesamiento sino al conjunto del proceso y especialmente a los aspectos que objetivan la relación que existe entre el producto y el territorio en el cual ha sido producido. En este sentido, la apropiación tiene que sustentarse en un derecho no transferible (no tendría sentido producir un queso tradicional fuera de su cuna originaria simplemente porque sus atributos de tipicidad, o sea su enlace con el territorio, no son reproducibles). La segunda razón procede del hecho de que los componentes incorporados tienen atributos de bienes colectivos propios de un territorio y tienen que protegerse como tales: de por sí no tienen valor comercial alguno, no son transferibles ni tienen límite temporal.

El concepto de propiedad colectiva no encaja en los sistemas jurídicos modernos demasiado marcados por una concepción individualista del

⁴ Los TRIPS (*Agreement on trade-related aspects of intellectual property rights*) se han impuesto como bases de los debates en el seno de la OMC.

derecho. Por razones similares, tampoco entra en los paradigmas fundadores de la economía, al menos en la medida en que un bien colectivo no puede asimilarse a un bien libre. Aun planteado en su escenario territorial originario, el establecimiento de una propiedad colectiva no es libre de tensiones y de rivalidades. El queso bola de Ocosingo ofrece un claro ejemplo de ello ya que su suerte depende de una refundación del patrón étnico de su apropiación colectiva.

El queso bola es emblemático del proceso de colonización de las Cañadas de Ocosingo. Es un queso connotado, cargado con una larga historia de conflictos entre rancheros recién instalados e indígenas procedentes de las tierras altas, para el control de las tierras y el dominio de la sociedad local. El ganado mayor es una pieza clave del proceso. Al igual que el caballo es propio de la economía y de la cultura rancheras: constituye el elemento nodal de sus estrategias de acumulación y de acaparamiento de la tierra. Frente a los sistemas productivos indígenas sustentados en el cultivo itinerante del maíz, permite una ocupación permanente del suelo que instruye el predominio de la propiedad individual sobre la colectiva y la victoria de la ganadería sobre el maíz. Es una pieza clave del proceso de colonización y de la producción de un paisaje típicamente ranchero: permite valorar en tanto que agostaderos permanentes el espacio que el cultivo del maíz ha permitido conquistar sobre la selva. Es un foco duradero de crispación de las tensiones étnicas: no llega, en esta fase ranchera del proceso de colonización, a difundirse significativamente entre los indígenas. No lo logra tanto por razones económicas (las capacidades de acumulación son fuertemente diferenciadas) como culturales (la ganadería no entra en las tradiciones productivas indígenas y sus productos –especialmente la leche y sus derivados– tienen escasa presencia en sus regímenes alimenticios) (Gibson, 1981). El patrón de colonización que prevaleció hasta mediados de los años setenta se sustentaba en una sucesión de ranchos de regular tamaño que ocupaban las mejores tierras del fondo de los valles y de las vertientes útiles. Las comunidades de indígenas migrantes ocupaban los intersticios y los espacios marginales, proveyendo los ranchos de mano

de obra barata, maíz y productos menores. La ciudad de Ocosingo, entonces pueblo típicamente ladino, centro comercial y político y puesto avanzado del sistema urbano nacional en un área recién conquistada, dominaba el sistema regional.

La apertura (1976) de la carretera altera el sistema productivo regional, fragiliza las bases rancheras del sistema productivo en un momento en que el incremento de los flujos migratorios y el movimiento de autonomización de los pueblos indígenas cambian radicalmente los términos del conflicto étnico. Llega entonces a las Cañadas un movimiento de reconquista que culmina con el levantamiento zapatista de 1994. Hoy en día, los indígenas controlan casi totalidad de las tierras y han incrementado en forma marcada su presencia (demográfica, comercial y cultural) en la misma ciudad de Ocosingo. Ahora bien, en tanto que componente del patrimonio territorial, el queso bola tiene que convertirse en el nuevo blanco del movimiento de reconquista. En parte porque la recomposición étnica del espacio regional ha quebrado la relación íntima que enlazaba el queso de Ocosingo con el territorio y también porque el queso está perdiendo sus atributos identitarios al mismo tiempo que su mercado local. La suerte del queso bola depende de ello: su apropiación por parte de la población indígena condiciona a la vez la producción local de leche y el mantenimiento de su consumo en su propia cuna originaria.

Vistas desde Europa, las tensiones que se han identificado en torno al queso bola tienen una marcada connotación exótica. Podemos apostar, sin embargo, que el escenario de las Cañadas no resultará tan ajeno en el sentido de que las tensiones suelen ser propias de cualquier proceso de construcción de una apropiación colectiva.

La problemática actual de los quesos corsos permite comprobarlo, pone además en evidencia el hecho de que el juego de las tensiones incide directamente en la redefinición del producto. A los cambios profundos que han inducido la revolución agrícola y la urbanización suman sus efectos el aislamiento y el largo paréntesis que propició la entrega de la

leche a la industria del Roquefort. Uno con otro, la cría de ovejas y (en menor grado) de cabras ha logrado mantenerse y, hasta cierto punto, reforzarse. Por un lado, la fuerza de los sentimientos de pertenencia en la isla y el desarrollo turístico abren un mercado seguro para la producción local de quesos. Por el otro, la quiebra de los sistemas agrícolas locales, los cambios en la localización de los centros de producción en las rutas de trashumancia y en el manejo de los agostaderos y la imposición de normas sanitarias estrictas, junto con el creciente distanciamiento entre campo y ciudad, invitan a plantear la problemática de los quesos corsos en términos de renacimiento. Los quesos corsos enfrentan hoy en día un doble desafío de redefinición de sus modalidades de arraigo territorial y de reconstrucción de sus atributos de tipicidad. En este sentido, la problemática de la apropiación colectiva se relaciona estrechamente con la identificación de los componentes patrimoniales incorporados en los quesos corsos: no se ha logrado aún consenso en este sentido. ¿Cómo definir los quesos corsos? ¿En una perspectiva estrictamente conservacionista fundamentada en un ilusorio y engañoso objetivo de preservación de procedimientos y técnicas ancestrales? ¿Poniendo énfasis en el origen corso de las leches transformadas? ¿Planteando exigencias adicionales relativas a las razas, la alimentación y el manejo de los animales? ¿Hasta qué punto pueden integrarse cambios técnicos tendientes a una estandarización de las leches y de los fermentos? Se percibe que el debate pone en escena intereses y proyectos divergentes cuando no contradictorios. Están presentes productores-granjeros (ganaderos que transforman su propia leche y que, juntos, elaboran un tercio de la producción corsa de quesos), "aportadores" que entregan su leche a talleres artesanales o industriales. Las perspectivas que abre el debate son muy amplias, tanto en términos de reparto del valor agregado en el seno de la cadena (mediante la fijación del precio de la leche) como desde el punto de vista del énfasis puesto en los impactos territoriales (preservación de los paisajes y de los tejidos de unidades familiares) o en la conquista de mercados lejanos y de la búsqueda de un beneficio económico global.

La problemática de los quesos corsos invita así a relacionar la construcción de los dispositivos de apropiación colectiva con los planteamientos de desarrollo que los sustenta. La perspectiva que se abre aquí tiene mucha importancia desde el punto de vista de la legitimidad de los dispositivos de apropiación. Después de todo, el dispositivo de apropiación colectiva establece un derecho de exclusividad y de manejo, en beneficio de un grupo limitado de actores, sobre un recurso que es propio de un territorio. Esta exclusividad asienta de hecho un monopolio colectivo y genera una renta que explica en última instancia el sobreprecio que alcanzan los quesos tradicionales en sus nichos de mercado. En este sentido, puede afirmarse que la calificación de los alimentos (bajo alguna indicación geográfica) constituye una derogación al principio de competencia. Pero también puede plantearse que esta derogación cobra legitimidad y hasta se vuelve necesaria cuando aporta beneficios sociales mayores medidos en términos de preservación y valoración de los patrimonios territoriales. Bajo esta perspectiva, la calificación de los alimentos puede plantearse en términos de obligación y de responsabilización de los depositarios del derecho de exclusividad hacia los territorios y hacia la sociedad.

LOS OBJETIVOS DE LA CALIFICACIÓN

De los casos que se acaban de presentar puede sacarse una nueva enseñanza, tal vez menos evidente que las anteriores: la apropiación colectiva se estructura en torno a un proyecto, a veces implícito u oculto, pero siempre presente. En este sentido, la confrontación de las experiencias de los quesos de Roquefort y de Cotija no deja de ser llamativa.

Del queso de Roquefort hemos apuntado que se define básicamente por la afinación del producto en las cuevas del municipio del mismo nombre. Esta peculiaridad presenta una notable ventaja: facilita el control del ajuste entre el volumen producido y la demanda solvente. También asienta el pilotaje de la cadena por las firmas que dominan el proceso de afinación y le da al producto un marcado sesgo industrial. Si bien la

cuenca de acopio de la leche de oveja queda ahora restringida a la cuna originaria del queso, el mejoramiento de la productividad de las ovejas y una mayor implicación de los ganaderos permitieron seguir una estrategia de producción de masa. La producción de queso de Roquefort ronda ahora las veinte mil toneladas anuales y el producto se exporta a cerca de ochenta países. Significativamente, el proceso en su conjunto queda bajo el dominio de multinacionales de los alimentos –Perrier y, más recientemente, Lactalis– son los verdaderos dueños del Roquefort y están en situación de imponer a la cadena en su conjunto sus opciones comerciales e industriales.

El cuadro que pinta el queso de Cotija resulta estrictamente antinómico. La delimitación de la zona que se puede beneficiar de la denominación de origen excluye las áreas planas propicias al cultivo de forraje para abarcar tierras de monte y de matorral en las cuales no entran ni las máquinas ni siquiera los arados y los animales de tiro. El pliegue de condiciones excluye expresamente el ganado fino seleccionado para la producción de leche y plantea exigencias de afinación y de tamaño que preservan el carácter rústico del queso. Se ha elaborado en el entendimiento de que la tipicidad del queso procede del carácter extensivo de la ganadería y de su orientación hacia la cría. Procura, en síntesis, cerrar el paso al desenvolvimiento de lógicas industriales, pero perfila también objetivos de reforzamiento del arraigo territorial del queso como medio para asegurar la preservación de un estilo de vida y de una cultura propios de las tierras inhóspitas de las sierras del occidente de México y de las sociedades rancheras.

Ambas experiencias se oponen desde el punto de vista de sus objetivos y de la orientación de los proyectos que las sustentan. Pero debe quedar claro que no existe criterio objetivo que permita afirmar que una opción supera a la otra. Por cierto, la trayectoria del Roquefort sugiere un debilitamiento del arraigo territorial: la especialización ganadera de la región, las opciones de mejoramiento genético de las ovejas que se han seguido, la adopción de lógicas industriales o el dominio de las firmas del agro-negocio abogan en este sentido. Pero resultaría difícil negar que el

éxito del Roquefort haya propiciado el mantenimiento de la actividad agropecuaria y de la población en una región directamente amenazada por la orientación de los cambios globales experimentados en el último medio siglo. Como es innegable que las estrategias seguidas han puesto a disposición de un elevado número de consumidores en el mundo un producto que no hubieran, en otras circunstancias, tenido oportunidad de conocer. Uno con otro, tanto las modalidades de la apropiación colectiva como la orientación de los proyectos que las sustentan proceden de la construcción de elecciones colectivas: se inscriben mucho más en el ámbito de lo político que en la esfera del cálculo económico.

Ambas experiencias pueden oponerse por las respuestas que aportan a una problemática que se sitúa en esta frontera porosa, imprecisa y movediza que separa lo económico y lo político. Comparten otro rasgo importante: el hecho de que en ambos casos, el tipo de apropiación se sustenta tanto en un dispositivo institucional (el decreto que establece la apelación de origen controlado en un caso y el que ha de fijar la denominación de origen en el otro) como en un dispositivo técnico. Las modalidades de afinación del queso de Roquefort y las prescripciones que rigen la elección de las razas (e indirectamente el manejo de los animales) para el queso de Cotija inciden directamente en el establecimiento de los derechos de exclusividad y de manejo.

CONCLUSIONES

Considerado en sus diversas implicaciones, el tema de la patrimonialización revela una última evidencia: aunque no tiene las propiedades de una mercancía, el territorio es un auténtico recurso económico; se produce y se destruye, se maneja, su activación genera valor agregado y es objeto de codicia, acaparamiento y rivalidades, mucho más en un contexto marcado por el desenvolvimiento de los intercambios, la unificación de los mercados y el peso creciente, en la economía real, de los bienes no materiales (información y valores simbólicos). En este sentido, es difícil dudar que la lucha por la apropiación de los territorios se convierta en un eje rector de las

transformaciones agrarias que tenemos por delante, a semejanza de lo que fueron las luchas por la tierra a lo largo del siglo pasado.

BIBLIOGRAFÍA

Barragán, E. (1997), *Con un pie en el estribo. Formación y deslizamiento de las sociedades rancheras en la construcción del México moderno*, El Colegio de Michoacán y Wageningen Agricultural University, Zamora.

Barragán, E. y M. Chávez (sf), *El queso de Cotija se nos va de las manos*, El Colegio de Michoacán, Zamora.

Barragán, E. y T. Linck (1993), *Quinientos años de soledad: ranchos, rancheros y sociedades rancheras*, El Colegio de Michoacán, Zamora.

Barthelemy, D.; M. Nieddu y F.-D. Vivien (2004), "Economie patrimoniale, identité et marché" en *Repenser le patrimoine*, L'Harmattan, París.

Boltanski, L. y E. Chiapello (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, París.

Flichster (2002), *L'omnivore*, La découverte, París.

Foray, D. (2000), *L'économie de la connaissance*, La Découverte, París.

González, A.; T. Link y R. Moguel (2003), "El comercio de valores éticos: las reglas del juego del café solidario", *European review of Latin American and Caribbean Studies*, Amsterdam.

Hardin, G. (1968), "The Tragedy of the Commons", *Science* 162, pp. 1243-1248.

Legorreta Diaz, C. (2004), *Organisation et changement dans les haciendas et les communautés agraires de Los Valles y Canadas de*

Ocosingo, Chiapas, de 1930 à 1994, Thèse, Université de Toulouse le Mirail.

Levêque, F. e Y. Menière (2003), *Economie de la propriété intellectuelle*, La Découverte, París.

Linck, T. (2001), "Conquête et colonisation des montagnes sèches mexicaines. La production des territoires et des sociétés *rancheras*", *Les montagnes tropicales. Identités, mutations, développement. Espaces tropicaux*, núm. 16, Bordeaux .

_____ (2003), "Constructions identitaires et patrimonialisation: les territoires ruraux de la ville de Mexico", *Les Nouvelles de l'Archéologie*, París.

_____ (2005), "La economía y la política de los territorios", Universidad de la República, Montevideo (en prensa).

Martuccelli, D. (1999), *Sociologies de la modernité*, Gallimard, París.

Moguel Viveros, Reyna y Manuel Parra Vázquez (1998), "La cuestión agraria en Chiapas: seguridad y justicia en la tenencia de la tierra", en *Propiedad y organización rural en el México moderno. Reforma agraria y el Procede en: Veracruz, Chiapas, Oaxaca y Sonora*, vol. 2, Facultad de Economía, UNAM, México, pp. 41-72.

Morin, E. (1973), *Le paradigme perdu: la nature humaine*, éditions du Seuil, París.

Pérez, E. y M.A. Farah (2004), *Desarrollo rural y nueva ruralidad en América Latina y la Unión europea*, Universidad Javeriana, Bogotá.

Salini, D. (2005), "La Corse, une image idéologique", manuscrit, Université de Corse.

Sánchez, O.; R. Moguel y M. R. Parra (1998), "Colonización india y procesos de apropiación de la tierra en una comunidad maya de Los Altos de Chiapas", en M. E. Reyes Ramos, R. Moguel Viveros y G. Van der Haar (1998), *Espacios disputados: transformaciones rurales en Chiapas*, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco y El Colegio de la Frontera Sur, México, pp. 49-68.

Gibson, C. (1981), *Los aztecas bajo el dominio español*, Siglo XXI, México.

**CONSERVACIÓN DE LA DIVERSIDAD DE CULTIVOS
EN LAS REGIONES CON INDICACIONES
GEOGRÁFICAS: LOS EJEMPLOS DEL
TEQUILA, MEZCAL Y CALVADOS**

*Ana G. Valenzuela-Zapata**
*Philippe Marchenay***
*Laurence Bérard****
*Rahim Foroughbakhch*****

Resumen

Las Indicaciones Geográficas (IG) forman un conjunto heterogéneo de productos protegidos con un nombre de origen o topónimo, y nacieron a partir de las Denominaciones de Origen europeas de vinos y destilados. Sin ser exhaustiva, en esta investigación abordamos las Indicaciones Geográficas Calvados, Mezcal y Tequila, su manejo agrícola, las mejoras

* Universidad de Guadalajara, México, ana.valenzuela@gmail.com

** Ressources des terroirs, Unité de recherche Eco-anthropologie et ethnobiologie (CNRS-MNHN), Francia, philippe.marchenay@ethno-terroirs.cnrs.fr

*** Ressources des terroirs, Unité de recherche Eco-anthropologie et ethnobiologie (CNRS-MNHN), Francia, laurence.berard@ethno-terroirs.cnrs.fr

**** Universidad Autónoma de Nuevo León, México, rahim.f@gmail.com

en los procesos, el mercado, su crecimiento e influencia en la conservación de la agrobiodiversidad.

Los resultados encontrados demuestran que para la Organización Mundial del Comercio las IG funcionan como derechos de propiedad intelectual, mientras que en el sistema francés y europeo son signos que aseguran la calidad de acuerdo con un origen y un saber-hacer (*savoir-faire*), además de ser un patrimonio. En conclusión, cada país tiene una doctrina propia de Indicaciones Geográficas. Por ejemplo, el manejo de las variedades cultivadas para Calvados y Tequila tiene rutas diferentes, afectando la conservación de las plantas nativas. Una tendencia al monocultivo de variedades como en el tequila, se ha promovido para la IG mezcal.

Los acuerdos de comercio deberán aclarar su posición con respecto a la sustentabilidad, ya que las acciones de salvaguardar especies *in situ*, conservar el paisaje y propiciar el desarrollo local quedan reducidas a actividades “proteccionistas” que perjudican el libre mercado. El concepto francés del *terroir* resulta un mecanismo antiguo más vigente en la actualidad, en términos de la calidad de productos con una IG, de su ambiente y prácticas agrícolas.

Abstract

The Geographical Indications refer to a wide range of heterogeneous products which are protected with the name of their origin or native place. They arose from the European wines and spirits Designation of Origin. This paper analyzes Calvados, Mezcal and Tequila GI's, their agricultural management, processes and their improvement, the market, its growth and its influence on the conservation of agricultural biodiversity.

Results here include different points of view about GI's systems: for World trade organization, they deal with intellectual property rights, while the French and European meanings consider them as signs that guarantee quality in accordance with origin and know-how and heritage

as well. As a matter of fact, each country has its own understanding and policy regarding Geographical Indications. For example different pathways were observed in Calvados and Tequila crop varieties management influencing native varieties conservation and Mezcal and the GI's for Mezcal follow the Tequila monocropping trend

The trade agreements will have to clarify their position regarding sustainable development, as long as *in situ* safeguarding of species and varieties, landscape conservation, promoting local development are still considered as protectionism, thus undermining the free market. The old French concept of *terroir* is nowadays given a new revival, as for Geographical indications, quality deals with environmental and human factors.

INTRODUCCIÓN

Las Indicaciones Geográficas¹ (IG) son signos que se utilizan en bienes que tienen un origen geográfico específico y poseen una cualidad o reputación atribuible a su lugar de origen y fueron desarrolladas con fines estratégicos puramente comerciales (Origin, 2004). Por otra parte, las Denominaciones de Origen desde la doctrina francesa (*Appellations d'Origine*: ahora incluidas entre las IG) tienen un siglo de experiencia y en ellas se han inspirado gran parte de las IG europeas. En Europa hay al menos 600 productos agrícolas, alimentos y bebidas de una tradición histórica irrefutable, un patrimonio cultural comercializado bajo las categorías de Indicación Geográfica Protegida (IGP) y Denominación de Origen Protegida (AOP: *Appellation d'Origine Protégée*) (Bérard y Marchenay, 2004). Para su producción se utilizan variedades, razas criollas y silvestres que forman parte de la agrobiodiversidad.² La conservación *in situ* o dinámica es una manera de mantener en

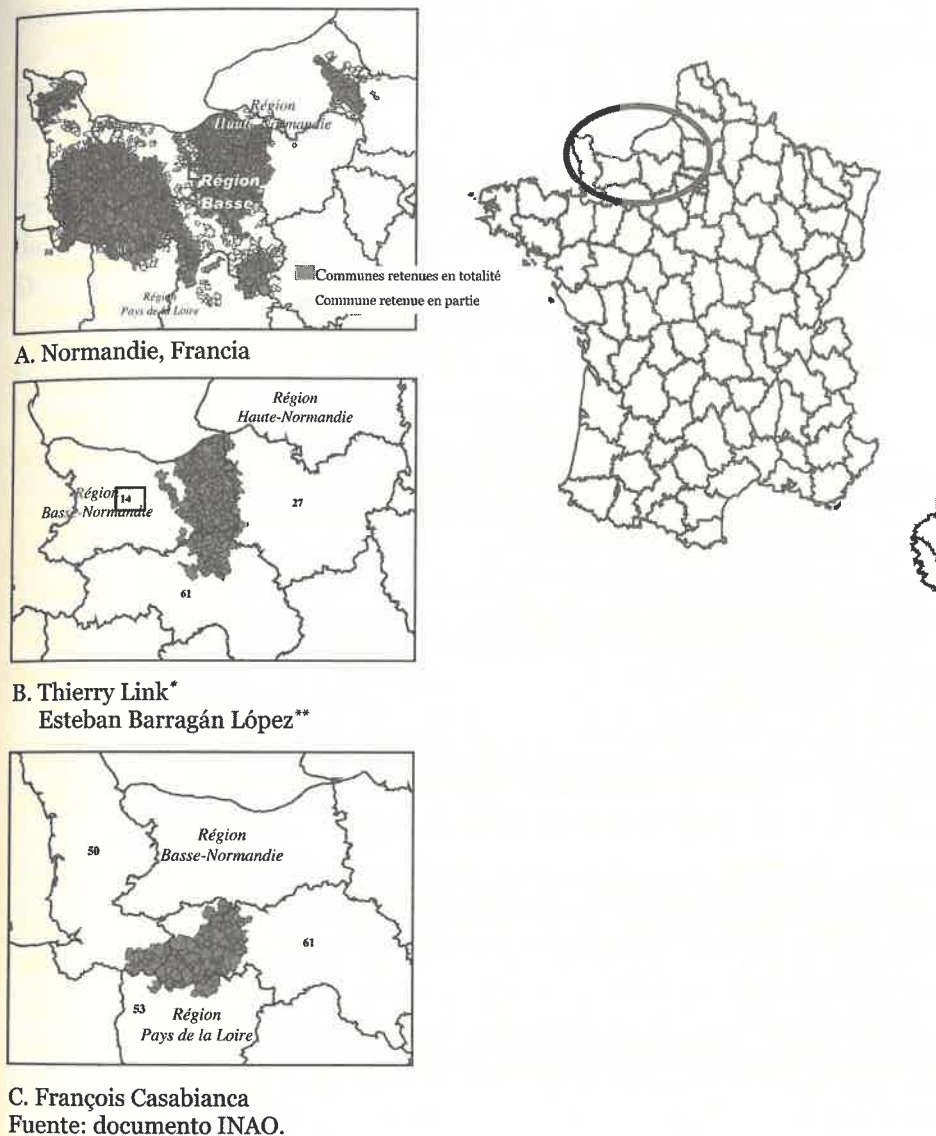
¹ Utilizaremos el término Indicación Geográfica para facilitar la comprensión del texto.

² La FAO (1998) define como biodiversidad agrícola "...a la variedad y variabilidad de animales, plantas y microorganismos de la tierra que son importantes para la alimentación y la agricultura, la que resulta de la interacción entre el ambiente, los recursos genéticos y el manejo de sistemas y prácticas usados por la gente".

producción las variedades criollas a través de su uso. Sin duda, México, país megadiverso y cuna de antiguas culturas, tiene también productos basados en una amplia diversidad biológica. ¿Los sistemas de producción que gozan de una IG realizan una conservación *in situ*? ¿Gracias a las Indicaciones Geográficas se pueden diferenciar en el mercado productos de razas criollas o cultivares locales? ¿Por qué es importante la conservación de la agrobiodiversidad en las IG?

Ante la problemática señalada se propone en esta investigación una evaluación desde la perspectiva del manejo y conservación de la agrobiodiversidad en las IG. Hacemos énfasis en aspectos socioeconómicos que influyen en el manejo agrícola y mantenimiento de la agrobiodiversidad. Presentamos dos ejemplos de bebidas destiladas de antigua tradición y con variedades locales que han sido seleccionadas a lo largo de su historia: Calvados en Francia y Tequila y mezcal en México (figuras 1 y 2). El Calvados es un destilado que se produce a partir de los jugos fermentados de manzanas de sidra y peras, también conocidos como sidra. El tequila forma parte del grupo de bebidas destiladas de agave (nombre genérico: mezcales) y se produce con agave azul, una especie de los llamados: agaves tequileros. Sin ser exhaustiva, en esta investigación abordamos las IG, el manejo agrícola, las mejoras en los procesos del Calvados y del Tequila, el mercado, su crecimiento e influencia en la conservación de la agrobiodiversidad. En este trabajo se conjuntan algunas de las experiencias de al menos 20 años de trabajo en el conocimiento de recursos sidrícolas para Calvados y de agaves para Tequila y mezcal.

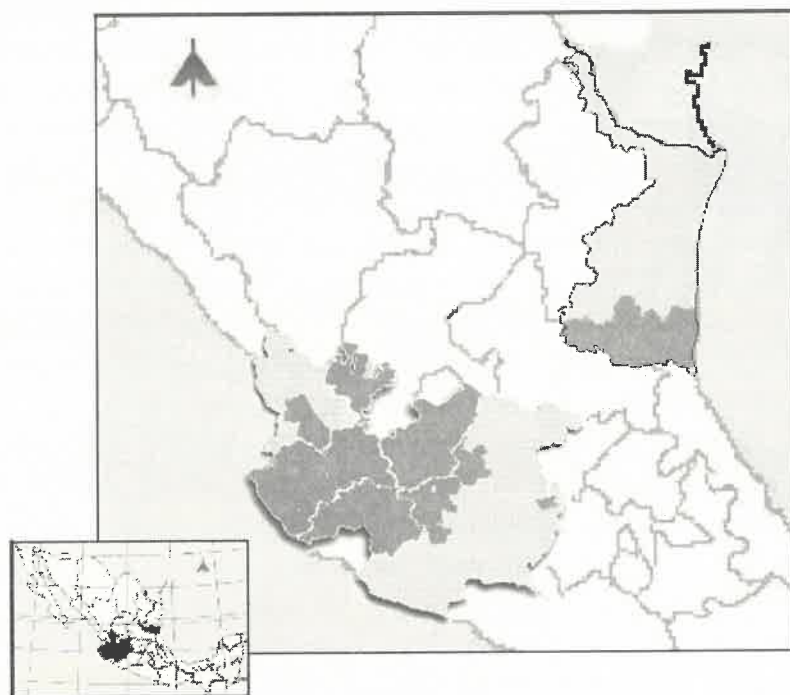
Figura 1. Áreas de producción del Calvados en Normandie:
A: Calvados, B: Calvados Pays d'Auge, C: Calvados Domfrontais



* INRA-SAD, Francia, linck@corte.inra.fr

** El Colegio de Michoacán, México, estebar@colmich.edu.mx

Figura 2. Zona protegida por la Denominación de Origen Tequila: Jalisco, Guanajuato, Michoacán, Nayarit y Tamaulipas



Fuente: CRT.

LAS INDICACIONES GEOGRÁFICAS EN FRANCIA, EN MÉXICO Y EN LOS ACUERDOS DE COMERCIO

Diversos acuerdos comerciales internacionales reconocen a las Indicaciones Geográficas (IG): el acuerdo de la Organización Mundial de Comercio sobre los aspectos relacionados con los Derechos de la Propiedad Intelectual, con el comercio (OMC-ADPIC³), el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea y el de la Protección Intelectual auspiciado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Según

³ Las IG en Europa incluyen vinos y bebidas espirituosas, alimentos y productos agrícolas, no así los acuerdos de la OMC que sólo reconocen a los primeros en los artículos 22 y 23 del ADPIC.

la FAO (2004), las bebidas alcohólicas destiladas, entre ellas las espirituosas, pueden contener entre 40 y 50% de alcohol etílico y pueden o no estar aromatizadas y saborizadas.

Tequila y Calvados forman parte de una lista de IG de reconocimiento mutuo en México⁴ y Europa. En 1997, México reconoció 193 IG europeas y la Comunidad Europea por su parte únicamente al Tequila y al Mezcal; en la actualidad la lista europea ha crecido a 213 IG (Secretaría de Economía, 2004). Francia es un país precursor en materia de Denominaciones de Origen (AOs *Appellation d'Origine*: DOs), un siglo de experiencia lo confirma (Lucatelli, 2002). En la tabla 1 se muestran las equivalencias del sistema francés de IG y de la Unión Europea, así como su referencia a los signos de unión al *terroir*.

Tabla 1. Equivalencias entre las Denominaciones de Origen (*Appellation d'Origine*) y las Indicaciones Geográficas

Enlace	Signo	Nombre y uso
Doble	Fuerte	AOC <i>Appellation d'Origine Contrôlée</i> (francesa) AOP <i>Appellation d'Origine Protégée</i> (Comunidad Europea)
Simple	Débil	IG o GI de la OMC (<i>Geographical Indication</i>) IGP <i>Indication Géographique Protégée</i> (Comunidad Europea)
Sin enlace	Signo	Genérico

Fuente: basado en Boy, 2002.

En una AOP (*Appellation d'Origine Protégée*) hay dos enlaces: las materias primas y su transformación deben provenir de la zona delimitada (Boy, 2002). Una IG *sensu* OMC se basa en derechos de propiedad intelectual, mientras que las DOs aseguran la calidad de acuerdo con un origen (*terroir*⁵) y un saber-hacer (*savoir-faire*); por lo tanto, una AOC sugiere una evolución del producto y de acuerdos entre sectores (Bérard y Marchenay, 2004; Boy, 2002; Vincent, 2002). La Comisión Europea para favorecer la fijación de la población rural en su

⁴ La iniciativa europea multilateral para reconocer las DO entró en vigor con el tratado de Lisboa en 1966; México con el Tequila formó parte de un grupo de 18 países firmantes de dicho acuerdo.

⁵ Para el "*terroir*" no hay una traducción directa al español, por lo que se usará en su idioma.

zona reglamentó los productos con una Indicación Geográfica Protegida (reglamento núm. 2081/92) (INAO, 2001). Si bien el análisis de la situación de las IG para el desarrollo de sistemas nacionales y en la negociación para el reconocimiento de otros productos (agrícolas y alimentos) requiere de estudios regionales (Croze, 2003; Rangnekar, 2003), es importante señalar primero la diferencia entre las IG.

En resumen, las IG son un conjunto heterogéneo de protecciones de origen que opera de manera diversa en cada país. Es importante identificar en cada una su historia, evolución y doctrina para conocer sus estructuras, recursos y productos.

Calvados: diversidad de huertas, variedades, productos y operadores en AOC

El Calvados, destilado elaborado a partir de la destilación de sidra, fue nombrado por primera vez en un escrito de *Sire de Gouberville* el 28 de marzo de 1553.⁶ No es posible hablar de Calvados ignorando la sidra, considerada una bebida originaria de la parte oeste de Francia, generalmente del sistema combinado de árboles y pastizales. El *pré-verger* (pradera-huerta), base de su producción, con cultivos frutales y herbáceos ofrece simultáneamente frutas para bebidas y para ganado de leche y carne. Este sistema obliga un arreglo de técnicas para la asociación del manejo de árboles y de frutas con rebaños y parcelas de pastoreo. El saber-hacer de la explotación agrícola se apoya en este doble aprovechamiento y sitúa a los dos componentes principales que son el animal y el vegetal, tomando en cuenta sus tensiones específicas de relación. Seleccionar, combinar e implantar variedades de manzanas y/o de peras constituye una de las bases de conocimiento: se trata de tomar ventaja de las características de los predios, de reducir las irregularidades de producción ligadas a la alternancia, de facilitar la cosecha y de obtener las mejores mezclas de frutas para las diferentes producciones. La agrupación del material se realiza en categorías de: manzanas dulces,

⁶ *Le journal du Sire de Gouberville*, 1994 (reedición).

dulces-amargas, amargas, aciduladas y agrias. Es importante además la capacidad del agricultor para manejar la superficie de pastoreo y, por lo tanto, cuidar la relación árbol/animal o animal/fruta. De manera general, la agricultura ligada a la explotación del *pré-verger* consiste en la valorización del conjunto de interacciones entre el animal, la hierba, el árbol y la fruta (Bérard *et al.*, 2003). La riqueza faunística y florística son atribuidas al *pré-verger*, sin contar el aspecto paisajístico, ahora un componente ambiental reconocido.

El huerto de bajo porte toma la delantera

Entre 1965 y 1995, la mitad de los manzanales de alto-porte (*haute-tige*) desaparecieron. Con el tiempo el *pré-verger* había encontrado dificultades y su abandono parecía ineluctable. Este descenso general fue severo, dado que este modo de explotación estaba en competencia con el modelo agrícola preponderante de los años 70, en el que se privilegiaban los sistemas de especialización lechera, la mecanización y el regreso de los cultivos de maíz.

Los profesionales que entraron a investigar nuevas fuentes de aprovisionamiento de frutas lanzaron un programa de plantación de huertos especializados de porte bajo (*basse-tige*),⁷ destinado a sustituir al *pré-verger* en vista de una desaparición progresiva. En 1987 los poderes públicos, cedieron a la demanda de los transformadores industriales la autorización de la entrada de mostos concentrados en la fabricación de sidras, en un máximo de 50% del mosto total.⁸ Así el *pré-verger* se encontraba amenazado por la debilidad de los mercados de la manzana de sidra y por la introducción de un nuevo sistema de producción. Este hecho no le benefició y dio conformidad al modelo agrícola dominante, a las uniones de producción y al ambiente técnico. Al final del programa de

⁷ Dado que la huerta de pleno viento corresponde a una agricultura extensiva, produciendo en promedio de 10 a 15 t por ha, la huerta especializada manejada en porte bajo es intensiva y sus rendimientos son superiores hasta 30 t por ha. La manzana de sidra es el único producto de la parcela.

⁸ Decreto núm. 87-600 del 29/07/87 que modifica al decreto núm. 53-978 relativo a la orientación de la producción sidrícola y a la comercialización de sidras y *poirés*.

selección varietal, las variedades productivas, poco alternantes y resistentes a las enfermedades, fueron propuestas a los productores de huertos especializados. Éstas se distinguen netamente de las variedades tradicionales presentes en los *pré-verger* y son poco numerosas. En las cuatro regiones sidricolas de Francia, solamente 19 variedades representan 95% de la producción.

Los apoyos económicos dados por la asociación sidrícola (ANIEC) a las nuevas plantaciones realizadas bajo contrato con las sidrerías, consideraron a las huertas de bajo-porte (*basse-tige*) exclusivamente. La huerta especializada se benefició entonces del apoyo técnico de las Cámaras de Agricultura y del Comité de las frutas de sidra, que se convirtió en el Comité Técnico de las Producciones Cidrícolas (CTPC). Por otra parte, las huertas especializadas, plantadas en contrato con las sidrerías, tenían la venta garantizada de sus cosechas a un precio superior de 20 a 25% del precio promedio de mercado. Entre 1990 y 2001, las superficies de huertas de bajo porte se duplicaron, pasando de 4 500 a 8 600 ha.

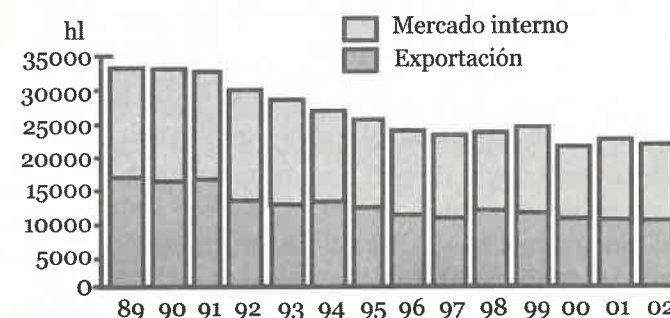
Hacia la renovación del *pré-verger*

En vista de la fatal evolución del huerto sidrícola, la resistencia de los productores cosechadores de *Pays d'Auge* se organizó en torno a la gestión del reconocimiento de la Denominación de Origen Controlada (AOC) para defender la sidra, un producto viviente (no pasteurizado), exclusivamente resultado de manzanas para sidra (sin gas y sin edulcorantes), representativas de su *terroir* y pertenecientes a las variedades locales y cultivadas sobre estos lugares.

En la reivindicación de los productores, no se cuestionaba el modo de conducir los árboles, si no que la huerta especializada parecía imponerse de una manera definitiva. Así se admitió en las condiciones de producción de la AOC –reconocida en 1996– la coexistencia de huertos especializados y de *pré-vergers*. La AOC *Poiré Domfront* detenida desde 2000 estuvo a favor de la huerta de alto-porte, asociada con las

variedades locales: al privilegiar este tipo de huerto los productores con huertos industriales los han transformado en huertos de porte-alto. Entonces ahora hay una AOC "*Cidre Pays d'Auge*", una AOC "*Poiré Domfront*" y una AOC "*Pommeau de Normandie*", 3 AOC para el Calvados. La AOC "Calvados" y la AOC "Calvados *Pays d'Auge*" datan del 11 septiembre de 1984⁹, la AOC "Calvados *Domfrontais*" del 31 diciembre de 1997. Sin embargo, la tendencia de la producción de Calvados ha descendido durante los últimos diez años: un promedio de 29 000 hl¹⁰/año de 1990 a 1995 y de 24 300 hl de 1996 a 2000; en 2002 se produjeron 21 000 hl (figura 3).

Figura 3. Comercialización y producción de Calvados 1989-2002. 1 hl: 100 litros



Fuente: Cra-normandie.

Se exporta 50% de esta producción y se exige su añejamiento de al menos dos años.¹¹ A manera ilustrativa, la producción de frutas para sidra en 2003 se elevó en 196 000 t para la huerta normanda.¹² Ahora, unos 300 productores de frutas manejan huertas en porte bajo y cerca de 10 000 pequeños productores de huertos de porte alto proveen 50% de las frutas. En resumen, 90% del volumen de Calvados es producido por los grandes

⁹ Reemplazando así las antiguas denominaciones de origen reglamentarias de 1942.

¹⁰ 1 hl = 100 lts.

¹¹ *Trois étoiles* o *trois pommes*: dos años; *vieux réserve*: tres años, *vieille réserve*, *V.O.*, *V.S.O.P.*: cuatro años; *Napoléon*, *hors d'âge* o *âge inconnu*: seis años mínimo.

¹² <http://www.cra-normandie.fr/agricopie/cidrico.htm>, consultado: agosto de 2004.

transformadores contra 10% que proviene de los granjeros. Para las tres AOC Calvados se cuenta con 10 industrias y 415 productores cosechadores.

La unión sidrícola trabaja actualmente con l'INAO (*Institut national des appellations d'origine*), una atención particular está puesta en las variedades locales, en el contexto donde la diversidad varietal es considerada como específica de las AOC sidrícolas. La huerta de Calvados puede cumplir diferentes propósitos: elaboración de sidras, frutas y producción de mosto de *pommeau*. Cada productor da su toque personal con la utilización de una u otra variedad, o de uno u otro conjunto de variedades y por curiosidad ha provocado su introducción. Aun sin estudios científicos realizados sobre el caso, es impresionante el número de variedades utilizadas (al menos cincuenta) por los productores cosechadores de Calvados, los más reputados.¹³ Numerosos trabajos han mostrado que la variedad constituye un factor de la variación de las características de las sidras y de sus destilados.¹⁴ No hay dentro del mismo ambiente una sola variedad que sea privilegiada y que pueda sustituir a las otras.

Al interior de la denominación Calvados se enumeran en los huertos identificados por l'INAO 179 variedades debidamente registradas y 447 denominaciones donde todavía no hay prueba de que ellos constituyen un material vegetal específico, debido las frecuentes sinonimias. Para la AOC *Pays d'Auge*, existe un repertorio de 79 variedades de manzanas sidrícolas y 29 de pera para el *poirè*. A partir de la campaña del 2010, las huertas identificadas de una explotación deberán contar (cualquiera que sea su año de plantación): exclusivamente con variedades sidrícolas, y al

¹³ Thierry Fabian, comunicación personal, 2004.

¹⁴ Comparadas con las variedades de manzanas o las variedades utilizadas en las producciones de sidra o de alcohol de la zona europea, la mayor parte de las variedades destinadas a la fabricación de las sidras o de los destilados del oeste de Francia están caracterizados por compuestos fenólicos en cantidades importantes (nivel superior a 1.5 g/l) y por una acidez relativamente débil (inferior a 5.5 g/l). Esta originalidad fenólica de las frutas es uno de los principales caracteres específicos del manzanar de sidras de Europa Atlántica (Thierry Fabian, comunicación personal, 2004).

menos con 70% de árboles de variedades amargas o dulce-amargas y más de 15% con variedades acidulada. A partir de la publicación del decreto, las nuevas identificaciones de huertas que fueron demandadas debieron contar con 50% de superficies en alto-porte. Por otra parte, los sindicatos de las AOC Calvados y Calvados *Pays d'Auge* proponen que la colecta de las frutas destinadas a los AOC Calvados tenga una proporción mínima de manzanas de huertos de alto-porte. Estas nuevas disposiciones –vigentes en 2005– son ya puestas en la prensa profesional y comentadas a detalle. En la práctica, parece que esta gestión –la protección de origen geográfico de un producto tradicional– se entrena como una reflexión colectiva de los profesionales de los sectores, en la que se toma en cuenta los elementos que fundan la especificidad de sus productos locales, estrechamente asociados a la biodiversidad.

FICHA TÉCNICA CALVADOS

La elaboración de Calvados se efectúa a partir de la sidra, que debe entre otras condiciones requeridas, presentar un grado alcohólico mínimo de 4.5%, sin la adición de otros azúcares. En promedio, una t de manzanas de sidra producen de 650 a 750 litros de jugo puro; 18 kg de éstas rinden alrededor de 13 litros de sidra a 5% de alcohol aproximadamente, o sea un litro de Calvados a 70%. La temporada de destilación comienza al inicio de julio y se termina a fin de junio del año siguiente. El alambique de re-pasado o *charentais* es el sistema tradicional que asegura una doble destilación. Este aparato está autorizado por la AOC Calvados y es exigido para la AOC Calvados *Pays d'Auge*. El alambique de columna o *de premier jet* (destilación continua) es indispensable para el Calvados *Domfrontais* y autorizado para los destilados (*eaux-de-vie*) AOC Calvados en general. En los dos casos el producto final no puede exceder 72 % de alcohol. El Calvados enseguida se añeja en barricas de roble, en donde los taninos le aportarán aroma y color. El añejamiento dura por lo menos dos años (tres por el Calvados *Domfrontais*). Destilados de diferentes edades de añejamiento y de origen pueden ser mezclados. La bebida es comercializable en el momento en que su grado alcohólico es superior o igual a 40%.

Tequila, la primera Denominación de Origen mexicana¹⁵

El tequila pertenece a la familia de destilados de agave mexicanos genéricamente conocidos como mezcales. En 1621 ya se vendía en Guadalajara y en los siglos XVI y XVII se elaboraba en las haciendas de los valles centrales de Jalisco,¹⁶ (Murià, 1990; Luna, 1991) y en 1974 se aceptó como Denominación de Origen Tequila (DOT) en las leyes mexicanas. A la fecha, su área de vocación agrícola es de casi 3 millones de hectáreas integradas en un área total protegida de 12 millones de hectáreas (CRT). El tequila puede ser elaborado con 51% de azúcares de agave, completado hasta en 49% de otros azúcares, fórmula aceptada en condiciones de desabasto de agave. La categoría del tequila 100% no tiene mezclas y debe ser embotellado en la unidad de transformación (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1997).¹⁷ Para ambas tequilas los azúcares de agave deben provenir sólo de *Agave tequilana* (*agave azul*), que es una planta de reproducción asexual y su ciclo (6 a 10 años) termina cuando florece. La inhibición de la floración o corte del “quiote” permite que el almacén de polisacáridos de la planta no se pierda y sea aprovechado para el tequila; a este índice de cosecha se le conoce como “cabeza” o “piña” y está formado por el tallo y base de las hojas. El sistema dominante es el de monocultivo bajo contrato en el que se limitan los intercultivos y la ganadería. Otros sistemas conexos son los de pequeños agricultores de autosubsistencia y medianos productores que mezclan ganadería de traspatio, maíz y ocasionalmente frijol. El agave es una opción para los migrantes con tierras sin riego quienes invierten en esta actividad complementaria y poco exigente en cuidados.

¹⁵ Del agave tequilero no se extraen ni el aguamiel ni el pulque.

¹⁶ Para ilustrar el crecimiento de la zona productora protegida por la DOT, la superficie del Estado de Jalisco es de 81 km².

¹⁷ Según la Norma Mexicana del Tequila (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1997) el tequila puede ser: 1) Blanco sin añejar; 2) Joven u Oro susceptible a ser abocado o es una mezcla con añejos y reposados; 3) Reposado que es un producto susceptible de ser abocado y por lo menos dos meses en recipientes de madera de roble o encino, y 4) Añejo que es susceptible de ser abocado y sujeto a un proceso de maduración de por lo menos un año en recipientes de madera de roble o encino.

Los agaves tequileros

De las nueve variantes de agaves tequileros registrados a fines del siglo XIX (Pérez, 1887),¹⁸ han sido encontradas bajo cultivo solamente cinco (sigüín, criollo, moraleño, chato y bermejo), gracias a que fueron plantadas por confusión por pequeños productores, en laderas de difícil acceso, y lograron sobrevivir (Valenzuela, 2003). Gracias a pequeños lotes que los productores y algunas industrias destinaron para la sobrevivencia de estos cultivares, el complejo de agaves tequileros fue recientemente descrito (Valenzuela y Nabhan, 2004) (tabla 2).

Tabla 2. Complejo de agaves tequileros

Nombres comunes	Propuesta taxonómica	Características
Azul, mezcal azul, mezcal de tequila, agave tequilero	<i>Agave angustifolia</i> ssp. <i>tequilana</i> cultivar azul	Altas concentraciones de azúcares, fibras blandas, prolífico en rizomas y ciclo medio de cultivo
Azul listado	<i>Agave angustifolia</i> ssp. <i>tequilana</i> cultivar variegata	Ornamentales por el contraste de sus bandas amarillas
Sigüín, sihuín, criollo sigüín	<i>Agave angustifolia</i> ssp. <i>tequilana</i> cultivar sigüín	Buena concentración de azúcares, fibras blandas, ciclo corto de cultivo
Pata de mula, pie de mula	<i>Agave angustifolia</i> ssp. <i>rubescens</i> cultivar <i>pes-mulae</i>	Agave pequeño y poco prolífico en rizomas
Moraleño, pico de gorrión	<i>Agave angustifolia</i> cultivar <i>gentry</i>	Bajo en azúcares y con fibras duras
Bermejo, chino bermejo	<i>Agave vivipara</i> (?)	Agave ciclo largo con potencial alto de fibras
Chato, sahuayo	<i>Agave americana</i> cultivar <i>subtilis</i>	Ciclo largo y fibras duras
Zopilote	<i>Agave angustifolia</i> cultivar <i>zopilote</i>	Lento crecimiento

La homogeneidad genética del clon de la variedad azul de *Agave tequilana* fue una estrategia para la calidad del tequila, mas hoy se acepta como una debilidad en las extensas áreas de monocultivo (Valenzuela y Nabhan, 2004). Las pérdidas (hasta en un 20%) por enfermedades en la década de los noventa mermó el inventario de agave. La variedad azul

¹⁸ Lázaro Pérez (1887) documentó el proceso agrícola e industrial del tequila durante una época de reconocimiento de la calidad y exportación a fines del siglo XIX.

difícilmente resistió a las enfermedades causadas por hongos y bacterias (Valenzuela, 2003). La reinserción de ciertos cultivares puede ahora ser gestionada ante los resultados de los estudios botánicos recientes y sentar las bases del mejoramiento genético. Los diferentes tipos de tequila según sus variantes y/o sus mezclas podrán abrir nuevas posibilidades de desarrollo de mercados.

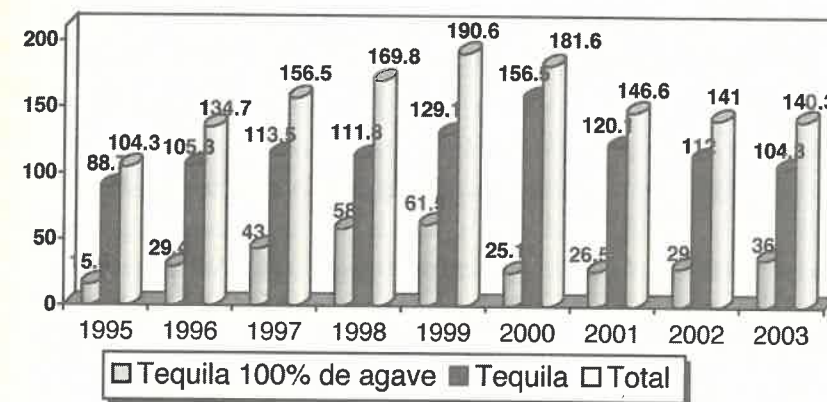
Los ajustes al “saber-hacer” del tequila

La década de los noventa fue llamada “boom” tequilero, cuando el promedio anual de 121 mil litros producidos entre 1991 y 1994 se elevó a 604 mil litros anuales en promedio, de 1996 al año 2000 (Figura 4). A finales de los noventa, en plena fase de expansión tequilera, el precio del agave se elevó como nunca antes se había reportado (2000-2003) por falta de agave maduro. Durante ese periodo la capacidad industrial instalada aprovechada era de 59.7% (Cámara Nacional de la Industria Tequilera, 2004).¹⁹ Entre 1999 y el 2004 la producción de tequila cayó para recuperarse en el 2005 (209.7 millones de litros) gracias a un nuevo aumento en los inventarios de agave²⁰ (Consejo Regulador del Tequila, 2006). Ante la situación de crisis de agave (1999-2004), se tuvieron diversas reacciones del sector tequilero para reducir los costos de producción. Una de las estrategias fue la introducción de la hidrólisis ácida o enzimática del agave en algunas fábricas. Estos ajustes y otros como la destilación en columna influyen en la tipicidad del producto y no son comunicados al consumidor.

¹⁹ Informe 2003 <http://www.camaratequilera.com.mx/informe/informe.htm>, consulta: agosto de 2004.

²⁰ En el último año la exportación del tequila tuvo un record histórico de 117 millones de litros exportados, el tequila 100% de agave creció 34.6%, mientras que el tequila (51-49%) tuvo un incremento de 2.7% (Consejo Regulador del Tequila, 2006).

Figura 4. Producción de tequila y tequila 100% (volúmenes expresados a 40% Alc. Vol. millones de litros) de 1995 a 2003



Fuente: CRT.

El precio del agave comenzó a caer (2004-2005) y la reacción de los agaveros fue una solicitud a favor del embotellado de origen (para evitar posibles adulteraciones y asegurar el uso de más agave), y la exigencia de la madurez del agave como signo de calidad (Mural, 2004a): ninguna de sus peticiones fue aceptada (Secretaría de Economía, 2006).

FICHA TÉCNICA TEQUILA

El proceso del tequila comienza con el cocimiento del agave a vapor en hornos de mampostería o en autoclaves. Del material cocido se obtienen los jugos dulces de color café (mostos), enviados directamente a la fermentación. Si el Tequila es 100% de agave, no es necesaria la mezcla o formulación con otros azúcares. Después de la fermentación, los mostos “muertos” pasan a una doble destilación en alambiques generalmente de acero inoxidable. Del destrozamiento (primera destilación) se recibe el Tequila ordinario, de la segunda destilación (rectificación) se obtiene el tequila blanco. Entre 6 y 8 kilos de agave son utilizados para la preparación de 1 litro de tequila 100% de agave y en promedio una “cabeza” de agave tiene 30 kg. La cosecha de agave es manual y se realiza todo el año. La acidez, los ésteres, alcoholes superiores, aldehídos, el furfural, el metanol, los fosfatos, el pH, el extracto seco, los azúcares, las cenizas, el color se evalúan para dar cumplimiento a la calidad. El grado alcohólico puede variar según la normatividad entre 38 y 55% en el producto terminado.

Una propuesta a favor de la diversidad biológica y cultural para los mezcales

En este marco complejo del tequila, la Comisión Nacional de la Biodiversidad en México (CONABIO) estudia el inventario de mezcales y promueve nuevas opciones para las IG mexicanas. La situación de la denominación de origen mezcal DOM²¹ corrió el riesgo con la imitación del tequila: redujo el uso de la diversidad, el potencial de diferenciación por regiones y el reconocimiento de la vasta riqueza del patrimonio mezcalero (Larson *et al.*, en preparación, 2004). Por ejemplo, un caso similar al del tequila lo ejemplifica la norma del mezcal NOM-070-SCFI-1994: en cinco estados de la República (Durango, Zacatecas, San Luis Potosí, Guerrero y Oaxaca) con una superficie al menos de un tercio del país sólo se permiten utilizar cinco especies de agave: *Agave angustifolia* Haw, *A. esperima* Jacobi, *A. weberi* Cela; *A. potatorum* Zucc y *A. salmiana* Otto ex Salm (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1994). Otros destilados, como el Bacanora de Sonora (*A. pacifica*), buscan su camino de protección de origen y diferenciación como marcas colectivas y denominaciones de origen (Nuñez, 2001). Los mezcales tienen numerosas expresiones en sabores, aromas e ingredientes a lo largo y ancho de la República Mexicana, dados por sus ambientes, su diversidad biológica y cultural. La resistencia cultural de los mezcales microregionales está basada en su demanda regional: una amalgama de tradiciones, fiestas y cocina (Ilsley y Tlacotempa, 2004).

²¹ "Mezcal" es la bebida alcohólica obtenida por la destilación y rectificación de los mostos preparados con los azúcares extraídos del tallo y base de las hojas de los agaves mezcaleros especificados en la Norma Mexicana y sometidos previamente a fermentación alcohólica con levaduras permitiéndose adicionar hasta 40% de otros azúcares en la preparación de dichos mostos, siempre y cuando no se eliminen los componentes que le dan las características a ese producto. Mezcal 100% agave es aquel que proviene de los mostos que única y exclusivamente contienen azúcares provenientes de los agaves que se indican en la Norma Mexicana, puede ser joven, reposado o añejo, o abocado. <http://www.oaxaca.gob.mx/mezcal/spanish/denomina.htm>, consulta: agosto de 2004.

Resultados y discusión de la comparación

Los sistemas de IG

Dado que cada país ha desarrollado una manera de proteger sus IG, la reciente terminología de la OMC parece homogeneizar el campo de las DO. Las DO mexicanas difieren notablemente de las europeas desde los fundamentos de las técnicas tradicionales y de los agroecosistemas, no hay una definición del *terroir tequilero* y sus productos. Como consecuencia, ha prevalecido una baja diferenciación de los mezcales y tequilas en una amplia zona geográfica, sin una referencia a las características biológicas y ambientales específicas de su origen. Las Denominaciones de Origen Tequila (DOT) y Mezcal se han ampliado, mas no se han diferenciado.

La comparativa entre la DOT y la AOC Calvados nos presenta dos modelos de baja y alta diferenciación de productos. Calvados y Tequila son tradiciones antiguas de los siglos XVI y XVII respectivamente, de países acordantes del Tratado de Lisboa, pero con concepciones distintas sobre las IG, de modo que las DO mexicanas no corresponden a las AOC francesas o a las AOP europeas. Sin embargo, las recientes propuestas de la diferenciación de los mezcales, apoyadas desde el ámbito de la conservación biológica en México, permiten nuevos modelos que ponen atención en la diversidad vegetal, ambiental y en los saberes tradicionales para el desarrollo local con mezcales envasados de origen.

Desarrollo local

Similares a las contrastantes diferencias entre la superficie protegida por la DOT y la AOC Calvados, son sus volúmenes de producción. Un aspecto relevante de las AOC francesas es que favorecen el desarrollo local como las IG europeas, pues exigen la producción de insumos en la región de origen. Los límites a la producción agrícola y la definición de la calidad de las cosechas sugieren una tendencia a la estabilidad de los rendimientos. Una institución gubernamental realiza la función de certificar la calidad en el caso de las IG francesas (INAO), lo cual le

confiere un carácter especial para las sanciones, negociaciones y promoción. En el caso de la Comunidad Europea y su declaración del reglamento en defensa de las IG es explícita la importancia del desarrollo local. La tendencia a la inestabilidad de precios de agave que ha generado la DOT requiere ser examinada bajo la óptica de una política acorde al desarrollo regional. El monocultivo de agave azul en una extensa zona geográfica que incluye a cinco estados de la República Mexicana, acentúa la vulnerabilidad económica y ecológica.

Tabla 3. Comparativa de las IG según sus regiones, producción y verificación

	Calvados	Tequila
Regiones específicas diferenciadas	AOC Calvados 1984, rev. 1997 AOC Calvados <i>Pays d'Auge</i> 1984, rev. 1997. Calvados <i>Domfrontais</i> 1997.	Denominación de Origen Tequila 1976; DOT con ampliaciones
Producción anual de materia prima	250-400 000 tons de manzanas de sidra ²² El 50% está destinada a la producción familiar de cidra de autoconsumo	Oficialmente hay una sobreoferta por un inventario de 203'374,970 de plantas (CRT inventario 1997). La producción es sólo para tequila
Demanda anual estimada	230 000 ton de frutas ²³	423 300 ton promedio anual de los últimos tres años 2001-03
Tendencia de la producción 1990-2004	Descenso y lenta recuperación	Descenso y lenta recuperación
Diferenciación del producto hecho por un mismo agricultor	Sí. " <i>Production fermière</i> " es embotellado en la unidad de producción agrícola	Existe la NOM que es el registro de una sola fábrica de tequila, mas no del agricultor
¿Existe la exportación a granel?	No	El tequila 100% se envasa de origen. El tequila en general puede exportarse a granel.
Institución verificadora	Gubernamental: Instituto Nacional de las Denominaciones de Origen (INAO).	Organización no gubernamental: Consejo Regulador del Tequila, A. C. (CRT)

²² <http://www.cra-normandie.fr/agricopie/cidrico.htm>

²³ <http://www.cra-normandie.fr/agricopie/cidrico.htm>

Sistemas de producción y biodiversidad

Los sistemas como el *pré-verger* en Calvados o la agricultura diversificada del agavero (maíz-frijol-agave-semipastoreo) en Tequila son respectivamente frágiles en la situación actual porque van afrontar una presión de competencia (los sidricolas intensivos) o una caída abrupta de precio (agave: 2004-2007). El modelo del libre comercio agrícola y la modificación de procesos industriales para lograr una mayor eficiencia presionan los sistemas agrícolas diversificados. Los grandes transformadores prefieren la especialización de la producción agrícola a gran escala. El resultado es el desarrollo al paralelo de empresas agrícolas subsidiarias o las agroasociaciones de agricultura por contrato. Los pequeños agricultores difícilmente pueden competir bajo estos esquemas de explotación. Sin embargo, las cosas están a punto de cambiar, dado que la gestión a favor de sistemas diversificados es importante para el desarrollo regional.

Para los dos casos de estudio se han presentado retos en cuanto a la defensa de sus intereses por las modificaciones de los procesos de transformación. Sin duda, los transformadores desean crecer y bajar los costos del proceso. Para afrontar las modificaciones en el proceso de la sidra, los originales productores de sidra defendieron su propia AOC, argumentaron la calidad de su experiencia y gestionaron la permanencia de su producto tradicional. Hasta ahora los agaveros no han reparado en el cambio del patrón de la demanda de agave, que resulta del proceso de hidrólisis del agave en lugar del cocimiento convencional.

Más allá de los procesos, en la misma mezcla de azúcares, ¿no valdrían la pena dos denominaciones y no solamente una tipología? ¿Cómo promover una coexistencia sana y justa entre una gama de pequeños, medianos y grandes productores?

En el Calvados y el Tequila las pequeñas unidades de producción soportan la presión de los grandes competidores. ¿Cuáles estrategias favorecerían la continuidad de los sistemas tradicionales reconociendo las diversas funciones que éstos desempeñan? ¿La agricultura de

contrato de sistemas intensivos será la única fórmula para asegurarse como proveedor de estas dos industrias? En el caso de Calvados desde la diversidad y el saber-hacer se han gestionado nuevas AOC en las que el mercado está dispuesto a pagar un poco más.

En el caso de los mezcales y el tequila, pueden también innovarse los productos para los diferentes segmentos de mercado. México podría definir en su doctrina de IG, una nueva visión en donde se pueda replantear la protección comercial, el desarrollo local y aprovechar el patrimonio cultural, ambiental y biológico.

Sistemas diversificados

Desde la perspectiva ecológica los cultivos de largo ciclo disminuyen la erosión, favorecen la infiltración y el abastecimiento de mantos freáticos. Ambos cultivos permiten actividades complementarias como la producción de pasto, de cultivos intercalados y de pastoreo. Debido a la perennidad de los frutales, éstos se ubican como elementos del paisaje por un largo periodo (50 años y más en el peronero). De sus plantas en crecimiento, los agricultores obtienen material vegetativo para nuevas plantaciones. La propagación asexual en el proceso de domesticación de las especies disminuye las ventajas de reproducción sexual, lo cual debe ser tomado en cuenta a favor y en contra de los procesos de producción y de sobrevivencia de las variedades. La multifuncionalidad de los sistemas de agave y *pré-vergers* de los pequeños productores puede entonces ser reconocida en ambos casos.

Sistemas intensivos y erosión genética

Por otra parte, en los sistemas de plantaciones homogéneas como los de bajo porte y de monocultivo de agave, el objetivo es aumentar el rendimiento de azúcares, una tendencia productivista que se observa en los dos casos. Sin duda, en el proceso de selección, algunas variedades salen del cultivo sin ser bien evaluadas. Éste fue el caso de los agaves tequileros, discriminados sin ser evaluados formalmente y prohibidos bajo la exigencia de una norma oficial, sin fundamentar su exclusión.

Una serie de cambios (sanitarios, de calidad ISO, fiscales) se han propuesto e implementado en la normatividad tequilera, mas lo referente a la pérdida de variedades es un asunto pendiente. La biodiversidad desde la perspectiva de la competencia agroindustrial parece estorbar, más que representar una fuente de genes útiles a largo o mediano plazo. En el caso de la erosión genética, ¿a dónde van las variedades indeseables? Esas que removidas de un sistema agropecuario no podrán reproducirse de manera sexual, ¿éstas dejan de plantarse y por tanto desaparecen? Las variedades de reproducción asexual son el resultado de un proceso largo e histórico de domesticación, que han implicado a generaciones completas, mientras que su desaparición puede ser relativamente rápida.

¿Quién debe resguardar el patrimonio genético de una Denominación de Origen? Una manera de comenzar su resguardo es citar en los propios artículos del decreto de las DO su diversidad y una estrategia de salvaguarda, como recientemente ocurre en el caso del Calvados.

Dentro de la elaboración de estrategias de conservación de la biodiversidad tendría que discutirse la pertinencia de mantener en los mismos sistemas productivos estos materiales genéticos. Si se asegura su sobrevivencia, lo conveniente es reforzar su estudio. Los sistemas tradicionales favorecen los espacios de salvaguarda (conservación *in situ*) de materiales genéticos donde la gestión de agricultores, transformadores e investigadores mantengan este patrimonio vivo.

Tabla 4. Biología de los cultivos para el Calvados y el Tequila

	Calvados	Tequila
Familia, especie(s) y variedades	Rosaceae Malus domestica (manzana) Borkh y Pyrus communis L. (pera) 177 variedades reconocidas en una lista "oficial"	Agavaceae Agave tequilana Weber. Variedad Azul Otros agaves tequileros: sigüín, criollo, moraleño, chato y bermejo.
Reproducción	Asexual por injerto	Asexual por rizomas

continúa...

	Calvados	Tequila
Ciclo de cultivo y de vida	Madurez para producir: manzano de sidra 10 y peral 15 años Ciclo de vida: manzano de sidra 50 años, peral 100 o más.	Ciclo de cultivo y de vida: 6-10 años
Normas de cultivo	Huertas identificadas, respetar modos de plantación, de conducción, de manejo y de límites de cosecha.	Deben contar con un registro ante el CRT.

CONCLUSIONES

1. Los estudios sobre sustentabilidad, desarrollo local, funcionalidad de la agricultura y conservación biológica deben tomar en cuenta la diferencia entre las Denominaciones de Origen (AO: *Appellation d'Origine*) y las actuales Indicaciones Geográficas *sensu* la OMC que no aseguran una fuerte relación con los factores ambientales.
2. El concepto del *terroir* resulta un mecanismo antiguo y vigente en la actualidad, en términos de calidad y ambiente.
3. Las AOP (Denominaciones de Origen Protegidas) pueden favorecer el desarrollo local por su fuerte unión al origen y por consecuencia promover funciones extra a favor del ambiente y la diversidad.
4. Cada país opta libremente por desarrollar su doctrina propia de Indicaciones Geográficas así como el objetivo por el cual éstas fueron creadas.
5. Aun cuando una Indicación Geográfica tenga una fuerte relación con el origen, eso no basta para asegurar su agrobiodiversidad. La investigación etnológica, etnobotánica y el reconocimiento de la agrobiodiversidad como un factor de producción podrán facilitar una gestión a favor de ésta.
6. Se requieren estudios de caso con una clara identificación del sistema de Indicación Geográfica y, por tanto, de sus parámetros tendientes a la sustentabilidad, entre ellos la conservación de la biodiversidad.

7. Parece que la sustentabilidad en los acuerdos de comercio se ha convertido en letra muerta, las acciones de salvaguardar especies *in situ*, la conservación del paisaje y del desarrollo local resultan actividades "proteccionistas" que perjudican el libre mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- Addor, F. y A. Grazioli (2002), "Geographical Indications beyond wines and spirits. A roadmap for a better protection for Geographical Indications in the WTO/TRIPS Agreement", en *The Journal of world intellectual property*, vol. 5, núm. 6, pp. 865-897.
- Bérard, L. y Marchenay Ph. (2004), *Les produits de terroir, entre cultures et règlements*, CNRS Editions, París.
- Bérard, L., T. Fabian y P. Marchenay (2003), "Le pré-verger cidricole de Normandie, un système de culture pérenne et fragile", en Pilleboue (dir.), *Parfums des territoires, les produits agro-alimentaires de qualité*, Presses universitaires du Mirail (sous presse), Toulouse.
- Boy, L. (2002), "Propriété intellectuelle: l'agriculture en première ligne avec l'accord ADPIC", en *Economie et Strategies Agricoles. Nouveaux enjeux pour l'Agriculture*, Demeter, París, pp. 83-84.
- Cámara Nacional de la Industria del Tequila (CNIT) (2004), *Informe de la Cámara Nacional de la Industria del Tequila sobre su comportamiento durante el año 2003*, en <http://www.camaratequila.com.mx/informe/informe.htm> (consultado: 08/2004).
- Consejo Regulador del Tequila (CRT) (2006), *Estadísticas*, en www.crt.org.mx (consultado: 01/2006).
- Croze, D. (2003). *Elementos para la organización de las indicaciones geográficas*, OMPI ORIGIN Segunda reunión: Una valoración de Cancún y el cambio a seguir. Alicante, España, 27-28 de noviembre de 2003, en www.origin-gi.com (consultado: 08/2004).

FAO (2004), Centro de Información Agraria Mundial de la FAO, en <http://www.fao.org/WAICENT/faoinfo/economic/FAODEF/FAODEFF/H281F.HTM> (consultado: 08/2004).

Illsley G., C. y A. Tlacotempa Z. (2004), *El proyecto integral del maguey y del mezcal papalote de Chilapan (Agave cupreata Trel et Berg): manejo campesino de un recurso de uso común*. IV Simposio Internacional sobre Agavaceae y Nolinaceae. Los Agaves de importancia económica en México. CICY. 3 al 5 de marzo de 2004. Mérida, Yucatán, en: <http://www.cicy.mx/eventos/agaves/Programa.pdf> (consultado: 08/2004).

Larson, J. y A. G. Valenzuela-Zapata, R. Foroughbakhch y C. Illsley (2004), "De Escoceses a Mezcales: diferenciación para el desarrollo y la conservación", en *Memorias del IV Simposio Internacional sobre Agavaceae y Nolinaceae. Los agaves de importancia económica en México*, CICY, Mérida.

Le journal du Sire de Gouberville (1994), Editions des champs, réédition, Bricqueboscq.

Lucatelli, S. (2002), "Indications géographiques des produits agro-alimentaires: les enjeux de la reconnaissance des signes de qualité par l'OMC", en *Economie et Strategies Agricoles. Nouveaux enjeux pour l'Agriculture*, París, Demeter, pp. 111-113.

Luna, R. (1991), *La historia del tequila, de sus regiones y sus hombres*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México.

Mural (2004a), "Esperan baje 25% el precio del Tequila. Preven durante el 2004 sobre oferta de agave", en: <http://www.mural.com/negocios/articulo/337496/> (consultado: 08/2004).

_____ (2004b), "Generará más empleos envasado de origen. La norma del Tequila que contempla exportar solamente Tequila envasado en

México podría representar mil 600 fuentes de empleo", periódico, 4 de septiembre de 2004.

Murià, J. M. (1990), *El Tequila, boceto histórico de una industria*, Cuadernos de Difusión Científica, Universidad de Guadalajara, Guadalajara, 85.

Núñez Noriega, L. (2001), *La producción de mezcal bacanora: una oportunidad económica para Sonora*, CIAD, Hermosillo, Sonora.

Organisation for an International Geographical Indications Network (Origin) (2004), *Preguntas y respuestas sobre las Indicaciones Geográficas*, en <http://www.origin-gi.com/upload/download/DocsOrigin/GI-DAYS-GIdoc-ES.doc> (consultado: 08/2004).

Pérez, L. (1887), "Estudio sobre el agave llamado 'mezcal'", en *Boletín de la Sociedad Agrícola Mexicana*, núm. 11, pp. 132-136.

Rangnekar, D. (2003), "Geographical Indications: A Review of Proposals at the TRIPS Council: Extending Article 23 to Products other than Wines and Spirits", ICTSD, UNCTAD, Issue Paper, núm. 4.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1994), NOM-070-SCFI-1994 en http://www.mexicanlaws.com/search_nomspanish.htm (consultado: 08/2004).

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1997), *Resolución por la que se modifica la Norma Oficial Mexicana NOM-006-SCFI-1994, Bebidas alcohólicas-Tequila-Especificaciones*, México.

Secretaría de Economía (2004), "Anexo 1 del Acuerdo entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos sobre el reconocimiento mutuo y la protección de las Denominaciones en el sector de las bebidas espirituosas", en *Diario Oficial de la Federación*, 21 de junio de 2004, pp. 40-46.

Secretaría de Economía (2006), Norma Oficial Mexicana NOM-006-SCFI-2005, Bebidas alcohólicas-Tequila-Especificaciones, en *Diario Oficial de la Federación*, 6 de enero, pp. 26-43.

Valenzuela-Zapata, A. G. (1995), "The agroindustry of the Tequila agave, Agave tequilana Weber", en *Boletín de la Sociedad Botánica de México*, (57), Dep. Bot. Zool., Univ. Guadalajara, pp. 15-25.

_____ (2003), *El agave tequilero. Cultivo e industria de México*, Mundiprensa, México.

Valenzuela-Zapata, A. G. y G.P. Nabhan (2004), *¡Tequila! A Natural and Cultural History*, The University of Arizona Press, Tucson.

Vincent, E. (2002), *AOC et patrimoine-Le rôle de l'INAO dans la conservation d'un héritage*, INAO, París.

Agradecimientos

Agradecemos la información de los Sres. Thierry Fabian (INAO-Caen) y Jean-François Drilleau (Station de recherches cidricoles-Rennes). Nuestra gratitud por la revisión del texto a los doctores: Lydia Rodríguez (Universidad de Guadalajara), Lourdes Rico (Kew Botanical Gardens) y Noé Piedad-Sánchez (Université Henri Poincaré-Nancy), Ana Carr (Universidad de Guadalajara) y a Martin Devos.

SEGUNDA PARTE:

ESTUDIOS DE CASOS

EL SISTEMA DE PRODUCCIÓN LOCALIZADO DE LECHE Y DERIVADOS LÁCTEOS DE SANTA CRUZ AQUIAHUAC, TLAXCALA, MÉXICO

*Alfredo Cesín Vargas**
*Fernando Cervantes Escoto***

Resumen

Se describe el sistema de producción localizado (SPL) de producción de leche y derivados lácteos de Aquiahuac, una pequeña comunidad ubicada en el estado de Tlaxcala, México. Este territorio desde la época prehispánica ha sufrido una fuerte presión sobre sus recursos naturales y actualmente presenta el mayor nivel de industrialización del Estado.

Se considera que el conocimiento constituye el elemento más importante de la producción y si éste llega a convertirse en patrimonio compartido por la comunidad local debe ser potencializado en beneficio de los pobladores rurales.

* Colegio de Posgraduados Campus Puebla, México. aceva@puebla.megared.net.mx

** Profesor-Investigador del Doctorado en Problemas Económico Agroindustriales, CIESTAAM, Universidad Autónoma Chapingo, México. lacteoso4@yahoo.com

Se revisa la bibliografía relacionada con el desarrollo local y el territorio; se esbozan antecedentes históricos de la ganadería lechera en la comunidad y finalmente se reseña la manera en que se desarrolla la cadena productiva de leche y de queso en Aquiahuac.

Abstract

This article describes the local agro-food systems of milk and dairy products in Aquiahuac, a small community located in the state of Tlaxcala in Mexico. This territory has suffered, since prehispanic era, a strong pressure upon its natural resources. Nowadays, it presents the major industrialization level in the state.

It is considered that knowledge constitutes the most important element in production, and if it becomes a share wealth for the local community, it must be potentially used in benefit for rural inhabitants.

This is a literature review related to territory and local development, it outlines an historical record of livestock in the area, finally, it gives details of the way that dairy and cheese chain production develops in Aquiahuac.

INTRODUCCIÓN

Una de las grandes preocupaciones que se presenta a todas aquellas personas, que de cualquier manera, están relacionadas con el medio rural, principalmente de los países pobres, es la creciente población que se está quedando relegada en la satisfacción de sus necesidades básicas.

Múltiples son las consecuencias de la pobreza rural, desde un incremento en la presión que se ejerce sobre el ecosistema hasta un abandono de territorios, con la pérdida de riqueza tanto cultural como en biodiversidad, según sea el caso.

El cambio de modelo económico ha tenido profundas implicaciones en las poblaciones rurales, consecuencias que no han llegado a ser comprendidas en su totalidad, y que obligan a explorar nuevas maneras

de darle viabilidad a los territorios rurales ante escenarios dinámicos que exigen una capacidad de adaptación con alta flexibilidad.

En este trabajo, se muestra la manera en que Santa Cruz Aquiahuac, comunidad perteneciente al estado de Tlaxcala en México, ha logrado formar una cadena agroalimentaria relacionada con derivados lácteos, la cual en alguna etapa involucra a la mayor proporción de la población de la comunidad.

En la primera parte se mencionan algunas ideas de diferentes teóricos que trabajan temas relacionados con desarrollo local y territorio; posteriormente se revisan algunos antecedentes históricos de la actividad lechera en la comunidad y finalmente se reseña la manera en que se desarrolla la producción de leche y queso en Aquiahuac.

ALGUNAS CONSIDERACIONES ACERCA DEL TERRITORIO

Cualquier estrategia para medio ambiente y desarrollo en el siglo XXI que esté relacionada con gente, equidad y sustentabilidad tiene que contestar la pregunta: ¿cómo un creciente número de personas podrá obtener medios de vida rural decentes, a pesar de que muchas de ellas vivirán en ambientes frágiles y marginales? (Chambers y Conway, 1992).

La economía agroalimentaria, debido a las profundas implicaciones que ha tenido el proceso de globalización y el cambio de modelo económico –de economías protegidas a abiertas– en el sector rural de los diferentes países –principalmente en los del tercer mundo–, ha tenido que interesarse en las dimensiones espaciales del sector estableciendo vínculos con el territorio, el terruño y el desarrollo local (Boucher, 2003).

Las redes globales que articulan a grupos de individuos, segmentos de población, regiones y ciudades, al mismo tiempo excluyen a otros tantos individuos, grupos sociales o territorios (Veiga, 2000); esta característica de exclusión de los beneficios de la globalización, que no de sus perjuicios, sobre las sociedades rurales de los países menos desarrollados hace que se planteen desde el ámbito académico mecanismos que, por lo menos, atenúen los efectos perversos de la globalización sobre estos

grupos. De esta manera, se está investigando la forma en que las sociedades rurales pueden aprovechar su capital social, más allá de las ventajas comparativas que les ofrecen los recursos naturales, para insertarse exitosamente en la economía del conocimiento. Lo anterior, derivado de la consideración de que todo el modelo de sociedad rural está en crisis, debido a que aún no comprende su papel actual y sus nuevas funciones, y así no sólo pierde su identidad sino también su población, sus modelos de organización y muchas de sus actividades (Pérez, 2001).

Por otro lado, las personas desarrollan sus propias estrategias de sobrevivencia para resolver los problemas cotidianos que enfrentan a través del uso de redes interpersonales, de lazos comunitarios y de barrios, de instituciones locales, y recurren a ciertas posiciones valorativas ampliamente aceptadas, ya sea individualmente o en grupo. Long (1996) propone usar el concepto de "localización" para subrayar las maneras en que se internaliza el desarrollo agrario en los escenarios locales. Es decir, plantea que se examinen las maneras complejas en las cuales las formas locales de organización y conocimiento son constantemente retrabajadas como consecuencia de las condiciones externas cambiantes. Y en este sentido, piensa que sería de mayor utilidad reflexionar sobre cuestiones de "relocalización" más que de simple "localización", debido a que el tema esencial es el resurgimiento de compromisos locales y la "reinención" o creación de nuevas formas sociales locales que emergen como parte del proceso de globalización (Long, 1996). Esta visión del mundo rural requiere entenderlo como un ente compuesto por sociedades flexibles, dinámicas y poseedoras de conocimiento, en ocasiones atávico, continuamente adaptado a las condiciones de un mundo en constante transformación.

Es importante considerar que los sistemas productivos no son sólo estructuras tecnológicas o actividades económicas comerciales, sino que tienen profundos lazos con la tradición, la cultura, las ideologías, las cosmovisiones de los pueblos,¹ sus creencias, sus costumbres, su folklore

¹ Se puede entender la cosmovisión "como un hecho histórico, en constante transformación -aunque la transformación de sus elementos nucleares sea casi

y con el medio ambiente en el que se han desarrollado. Es claro que las culturas de los pueblos mesoamericanos tienen como eje articulador los sistemas productivos agrarios de tal forma que la sostenibilidad de la agricultura es simultáneamente la sostenibilidad y consolidación de sus culturas (Echeverri y Ribero, 2002).

Sostenibilidad que se encuentra amenazada por las pretensiones homogeneizadoras de la globalización y por las crisis económicas recurrentes que obligan a los pobladores rurales a emigrar tanto al interior del mismo país como al extranjero, además de que circunstancias externas pueden hacer que productores racionales deformen su decisión de hacer un mejor medio ambiente, eligiendo prácticas no sostenibles (Wilken, 1991), situación evidentemente peligrosa en el mediano plazo para sociedades que dependen fundamentalmente de su relación con la naturaleza.

La sustentabilidad social de los medios de vida también debe considerar la salvaguarda y mejora de las capacidades de las futuras generaciones. Esta sustentabilidad intergeneracional puede ser directa o indirecta. Su primera forma consiste en heredar activos y/o habilidades. En su carácter indirecto se manifiesta a través del movimiento de los niños a otros lugares o a otras ocupaciones (Chambers y Conway, 1992).

La integridad del territorio está altamente determinada por la conservación de poblaciones o de asentamientos humanos que mantengan una alta dependencia de localización frente a los recursos naturales, de tal forma que el territorio se encuentre ocupado más allá de las meras condiciones de productividad y de rentabilidad del suelo. Los procesos de desplazamiento como resultado de precarias condiciones productivas, o simple inviabilidad de sistemas productivos locales, generan un gran riesgo para mantener la integridad de un territorio (Echeverri y Ribero, 2002). En este sentido, es importante considerar

imperceptible en el paso de los siglos-, podremos comprenderla como un prolongadísimo proceso perteneciente a sociedades que se desarrollaron durante milenios en un vasto territorio" (López, 1996: 473).

que muchos sistemas productivos locales no son financieramente viables debido, entre otras, a las siguientes razones:

1. Externalidades positivas proporcionadas por el medio rural que tradicionalmente han sido consideradas como bienes libres y como tales carecen de remuneración económica.
2. A la competencia desleal representada por productos importados altamente subsidiados en su país de origen.
3. A la presencia de productos sucedáneos, que a pesar de su menor calidad pueden competir exitosamente con productos rurales locales debido a su menor precio. Dos ejemplos de esto, para el caso mexicano, son el maíz amarillo de importación que es usado en sus países de origen como forraje y al ser introducido en el mercado mexicano compite con maíz criollo (blanco y de color) destinado a consumo humano. El otro caso es el del queso análogo, las importaciones mexicanas de queso en 2003 (incluyendo requesón) fueron de 82 969 toneladas con un costo total de 196 157 000 dólares (SAGARPA, 2003), lo que significa un costo por kilogramo de 2.36 dólares (incluyendo quesos finos, procedentes principalmente de países europeos, destinados a la población con mayor nivel adquisitivo y que evidentemente tienen precios más altos), que al tipo de cambio actual, es aproximadamente equivalente a los costos de adquisición de leche para la elaboración de un kilogramo de queso en México.

La producción agroalimentaria es altamente sensible a los cambios tecnológicos, hecho que se refuerza en una economía global donde la innovación y creatividad se han convertido en el factor determinante de la competitividad, por encima de la riqueza natural y del capital mismo. Los desafíos que entraña la visión de cadenas productivas, *cluster* y economía de aglomeración tiene extraordinarias implicaciones en los modelos de innovación requeridos para dinamizar las economías rurales. Existe consenso en lo limitada que resulta la idea de soportar el crecimiento económico y el incremento de la productividad en la oferta

de factores productivos básicos, como los recursos naturales (Echeverri y Ribero, 2002).

La emergencia de iniciativas de desarrollo económico local muestra también que estas últimas han ido surgiendo por la tensión que establece la necesaria adaptación a las exigencias de la crisis y reestructuración económica, y a pesar del contexto escasamente favorable (Alburquerque, 2004). Aunque también es conveniente señalar que muchas de estas estrategias ya estaban arraigadas en las sociedades rurales y que, como consecuencia de los cambios estructurales en el modelo económico, solamente han sufrido adaptaciones para ajustarse a los nuevos escenarios.

En síntesis, la idea que se debe explotar es que el conocimiento constituye el elemento más importante de la producción y si éste llega a convertirse en patrimonio compartido por la comunidad local debe ser potencializado en beneficio de los pobladores rurales.

Como ya se mencionó, en este documento se pretende mostrar la manera en que una pequeña comunidad del estado de Tlaxcala ha logrado formar una cadena agroalimentaria consolidada, relacionada con la producción de leche, su transformación en derivados lácteos y la comercialización de éstos.

LA COMUNIDAD DE ESTUDIO

La antigua ciénega de Tlaxcala, de la que Aquiahuac forma parte, es una zona que natural y socialmente se ha diferenciado de otras adyacentes; la riqueza y variedad de sus recursos naturales han influido para que desde la época prehispánica –los primeros grupos sedentarios se establecieron alrededor de 1700 a. C.– haya mantenido altas concentraciones humanas; la región tiene desde 1930 una densidad de población mayor a 100 habitantes por km² (Luna, 1993) que ejerce una fuerte presión sobre el ecosistema de manera continua durante varios cientos de años y la consecuente modificación de éste para adaptarlo –de acuerdo con la tecnología disponible en cada época– a las necesidades de la población. Al respecto, es importante considerar que cuando la población rural

crece, el tamaño de las explotaciones disminuye y los cambios se aceleran mediante la intensificación en el uso de los recursos, teniendo como consecuencia que la sostenibilidad intergeneracional se vuelve más frágil (Chambers y Conway, 1992). La densidad actual es superior a los 300 habitantes por km².

Durante la época prehispánica, la zona tenía dos sistemas de producción agrícola: en la ladera del Zompitécatl se construyeron terrazas –que siguen siendo cultivadas en Aquiahuac y otras comunidades de la región–; Heine (1974) considera que estas terrazas, ubicadas en la zona de influencia de Cacaxtla-Xochitécatl, se construyeron con el fin de obtener suelos agrícolas y disponer de una superficie habitable sin riesgo de inundaciones. La agricultura en laderas mediante terrazas requiere de un mantenimiento constante y cuidadoso; si se abandonan o descuidan, el proceso de erosión se manifiesta inmediatamente (Luna, 1993), situación que, desgraciadamente, está ocurriendo en una alta proporción de las terrazas de la región, además de que las terrazas que se encuentran en los límites del casco del pueblo, originalmente de uso agrícola, se están urbanizando debido a su menor productividad y valor económico en relación con la superficie agrícola “del bajío”. El otro sistema agrícola se desarrollaba en la ciénega, donde se obtenían diversos alimentos mediante el cultivo en chinampas, este sistema desapareció en la región al ser drenada la ciénega para la formación de tierras de labor.

Santa Cruz Chalacatlán, ahora Santa Cruz Aquiahuac, se fundó en los últimos años del siglo XVIII, en la actualidad la comunidad pertenece al municipio de Tetlatlahuca en el estado de Tlaxcala. Por su etimología, ATL (agua) y QUIAHUAC (fuera) significa “fuera del agua” (Cervantes, s.f.).

La población reportada en el año 2000 para Aquiahuac fue de 3 552 habitantes (INEGI, 2000). La comunidad se localiza en la parte suroeste del estado de Tlaxcala en el valle de Nativitas dentro del valle Puebla-Tlaxcala a 16 km de la ciudad de Tlaxcala y a 20 km de la capital del estado de Puebla; colinda al norte con el municipio de Tlaxcala y con Tenango; al sur con el municipio de Zacatelco y con Axocomanitla; al este

con Zacualpan, población que hasta 1995 pertenecía a Tetlatlahuca y actualmente es cabecera municipal, y al oeste con la cabecera municipal Tetlatlahuca, población con la que está prácticamente conurbado. Su altitud es de 2 210 msnm y su clima es templado subhúmedo con lluvias en verano, la temperatura media anual oscila entre 15.5 y 17.5 grados centígrados.

Respecto a la población ocupada, el sector primario es el más importante en la comunidad y a pesar de tener acceso al trabajo industrial, por la cercanía de Aquiahuac con diferentes corredores industriales y a la existencia de vías de comunicación, resulta interesante que únicamente 17% de la población ocupada se emplee en el sector secundario; la importancia del sector terciario radica en las diferentes ramas del comercio entre las que destacan las relacionadas con la ganadería lechera, en la venta de queso en diferentes poblaciones, en talleres de reparación (tanto de maquinaria agropecuaria como automotriz), maquiladores de maquinaria agrícola y mediante la prestación del servicio de transporte colectivo en el suroeste del estado de Tlaxcala (combis y microbuses) y de transporte foráneo de pasajeros de la línea de autobuses Flecha Azul.

La superficie agrícola con que cuenta la comunidad se formó por la dotación ejidal de tierras que pertenecían a las ex haciendas Santa Águeda, que ahora opera como centro deportivo y conserva la actividad agrícola, y Santa Ana Portales, y por medio de la compra de parcelas de las ex haciendas San José Buenavista, San Joaquín, Tezontitla, El Hospital y Rancho Viejo (Cervantes, s.f.).

El asentamiento humano de Aquiahuac está situado en la ladera de un cerro con el objeto de evitar inundaciones y parte de las parcelas agrícolas (las que se denominan “del bajío”) se localizan en la antigua zona lacustre. Hasta la década de los cuarenta del siglo XX el cultivo principal fue el trigo, posteriormente Aquiahuac adquirió importancia regional por su producción de chile, que se vendía tanto verde como seco (mulato y ancho) (Cervantes, s. f.). Actualmente prácticamente la totalidad de la superficie agrícola se destina a la producción de forrajes:

alfalfa, maíz para grano y para ensilaje y avena, la que se siembra en los meses de julio y agosto, una vez cosechada la superficie sembrada con maíz destinada para consumo animal como forraje verde.

Debido a la importancia de la ganadería lechera en la región, en la que al menos en siete comunidades (Techolo, Teacalco, Zacualpan, Santa Ana Portales, San Bartolomé Tenango, Santa Isabel Tetlatlahuca y Santa Cruz Aquiahuac) es una actividad relevante, se construyó en Tetlatlahuca la Planta Tlaxcala de LICONSA (Leche Industrializada Conasupo S.A., empresa pública y cuya producción se destina a los programas de abasto social de leche del gobierno mexicano), que según los habitantes de Aquiahuac originalmente se iba a establecer en su comunidad. Esta empresa procesa, en promedio, 1 890 624 litros de leche al mes (LICONSA, página electrónica), además de pasteurizar y envasar, mediante el programa de maquila, leche de tres ganaderos o acopiadores: "Ganadero", "Malinche" y "Altamirano". Actualmente el total de la leche procesada en esta planta es mediante la rehidratación de leche en polvo importada, debido a que desde 1998 no adquiere leche fresca y a pesar del Programa de Adquisición de Leche Nacional, actualmente muy promocionado y que tiene como objeto "substituir paulatinamente a las importaciones" de leche en polvo (LICONSA, página electrónica), no ha reiniciado el acopio de leche fresca de la región. Actualmente, además de la rehidratación de leche en polvo, también está procesando leche fluida procedente del estado de Jalisco (dos pipas por semana).

Antecedentes históricos de la actividad lechera en Aquiahuac

La construcción de sociedades y de las condiciones en que se ocupa el territorio han estado vinculadas a la explotación y uso de los recursos naturales. El agua, el suelo, el clima y la biodiversidad tienen una localización específica en el territorio y su aprovechamiento determina la ubicación de las actividades productivas (destinadas al mercado o al autoconsumo) y conducen a la conformación de asentamientos humanos que se localizan y organizan alrededor de ellos (Echeverri y Ribero, 2002); tal es el caso de Aquiahuac en que se aprovecha un ecosistema favorable para la producción de forrajes para desarrollar la ganadería

lechera y la transformación de la leche en derivados lácteos, principalmente queso. La producción de forrajes es posible debido a la abundancia de agua de que se dispone en la región; en la zona confluyen las corrientes de agua tanto superficiales como subterráneas que descienden de los volcanes "Malinche" e "Iztaccíhuatl" a tierras con buena fertilidad.

La ganadería lechera como actividad importante en Aquiahuac tiene una tradición añeja, ya en los últimos años de la década de los veinte o primeros de los treinta del siglo pasado se formó una cooperativa que adquirió un camión para transportar la leche producida en la comunidad al Distrito Federal, el trayecto se hacía por la entonces recién inaugurada carretera federal México-Puebla y, evidentemente, al tratarse de leche caliente su traslado se realizaba todos los días. La sociedad acopiadora y transportadora desapareció debido a las pérdidas resultantes de la acidificación de la leche, pero los habitantes de Aquiahuac aprovecharon su organización para tramitar la concesión del permiso para transporte de pasajeros y así es como surgió la Línea de Autobuses Flecha Azul, la que hasta ahora sigue operando. Ese fue el primer intento de los ganaderos por formar una asociación y el inicio de varios intentos fallidos para consolidarse como grupo.

Otro momento importante en la historia de la ganadería lechera de Aquiahuac fue entre 1925 y 1930 en que llegó a establecerse en la comunidad el Sr. Pánfilo Acosta Pérez, inmigrante de la ciudad de Irapuato, Guanajuato, quien tenía un hermano que era propietario de la Cremería "Santa Bárbara" ubicada en Ixtapaluca, Estado de México. El Sr. Acosta y un compadre suyo, de nombre Serafín Bello Cervantes, iniciaron, alrededor de 1940, las dos primeras queserías que se establecieron en Aquiahuac.

Así, con el aprendizaje en esas queserías, su posterior diseminación al interior de los grupos familiares y la transmisión intergeneracional de este conocimiento se inició la producción de queso a nivel familiar y la formación de diversas cadenas agroalimentarias informales. Estas cadenas han aprovechado la infraestructura, principalmente vías de

comunicación, que se construyeron para promover la industrialización de la región, proceso que se aceleró en la sexta década del siglo XX. De esta manera, el conocimiento se ha constituido en el elemento más importante de la producción y llegó a convertirse en un patrimonio compartido por la comunidad.

METODOLOGÍA

Se obtuvo una relación de todos los jefes de familia de Aquiahuac, a partir de ella se calculó el número de muestra y se realizó un muestreo aleatorio simple, como resultado se efectuaron 99 entrevistas estructuradas que cubren 13.5% de los hogares de la comunidad. Aquiahuac está dividida en cuatro fracciones, se entrevistaron 15.95% de los hogares de la fracción “Centro”, 14.2% de “El Alto”, 11.45% de la fracción “España” y 12.63% de la fracción “Oaxaca”. También se realizaron entrevistas a informantes clave y se aplicaron cuestionarios estructurados a los queseros de Aquiahuac.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

A continuación se describe y analiza la cadena agroalimentaria relacionada con la producción de leche, su procesamiento y distribución.

a) Producción de leche

De los 731 hogares que tiene Aquiahuac, en 45.5% de ellos hay bovinos lecheros, por lo que se estima que en 332 casas la ganadería lechera representa algún ingreso para la familia. Estas unidades de producción son pequeñas y están en todos los casos adosadas a la vivienda familiar; tienen en promedio 5.56 bovinos lecheros, con una media de 3.2 vacas en ordeña (ver cuadro 1), la moda estadística es de tres animales en producción y 82% de las explotaciones tiene cuatro vacas en ordeña o menos (ver figura 1).

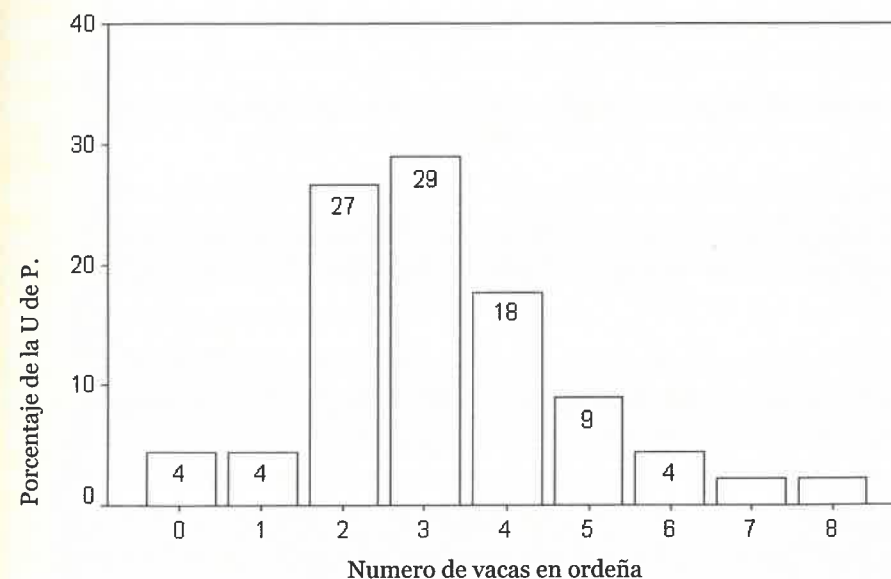
Los vientres (suma de vacas en ordeña y vacas secas) promedio por unidad familiar es de 3.98, una vaca permanece seca alrededor de 70 días, parámetro que es técnicamente adecuado, pero la producción de

leche promedio por vaca en línea de ordeño es baja (9.125 litros por vaca/día).

Cuadro 1. Estructura del hato lechero en Santa Cruz Aquiahuac, Tlaxcala

	Media	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo	Estimación del hato de la comunidad
Vacas en ordeña	3.2	1.65	0	8	1064.3
Vacas secas	.78	.88	0	3	259.43
Vaquillas	.36	.91	0	4	119.73
Becerras	.42	.89	0	4	139.69
Sementales	6.67E-02	.25	0	1	13.28
Novillos	.31	.95	0	5	103.10
Becerros	.11	.89	0	4	36.58
Total	5.56	3.12	1	13	1848.95

Figura 1. Distribución porcentual de las vacas en ordeña



Es frecuente encontrar explotaciones que carecen de reemplazos, por la limitada disposición de superficie agrícola por parte de los ganaderos (0.71 ha promedio), así el productor prefiere utilizar el forraje en animales que le generen ingresos monetarios y no en aquellos que

impliquen exclusivamente consumo; por lo que tiene que adquirir sus reemplazos en el mercado. El déficit de forrajes derivados del maíz se acentúa principalmente durante los meses de primavera y verano; de alfalfa en invierno, debido a la presencia de heladas que hacen que disminuya su productividad. En este sentido, se debe considerar que el desarrollo económico local no sólo implica utilizar mejor los recursos endógenos, sino también aprovechar las oportunidades de dinamismo externo existentes (Alburquerque, 2004), situación que entienden y realizan los ganaderos lecheros de la comunidad, ya que han estructurado cadenas “hacia atrás” para obtener los insumos que no pueden producir y que requieren para el desarrollo de su actividad. En la antigua ciénega de Tlaxcala, Luna (1993) encontró que el tamaño promedio de la parcela agrícola era de 0.81 ha y la producción por hectárea de maíz de 1 121 kg/año obteniendo un promedio anual de 907.18 kg de maíz por familia, cantidad insuficiente para alimentarla todo el año. Actualmente, en el caso de Aquiahuac, prácticamente el total de la superficie agrícola, incluyendo las terrazas, se destina a la producción de forraje, lo que obliga a las familias a comprar en el mercado los granos que requieren para su alimentación.

Se encontró diferencia en el tamaño de las explotaciones lecheras entre las distintas fracciones en que está dividida la comunidad. Las explotaciones con mayor cantidad de animales en promedio se localizaron en la fracción “Centro” y las más pequeñas en “España”; en la primera se producen en promedio 37.2 lt de leche por unidad al día y en “España” 23.2 lt (ver cuadro 2). Se realizó un análisis de varianza seguido por una prueba de Tukey con una $\alpha=.05$ para determinar qué fracciones eran estadísticamente diferentes con respecto a la posesión de bovinos, el resultado es que solamente hay diferencia estadística entre la fracción “Centro” y “España”, con valores para la prueba de Tukey de 8.3 y 3.27 respectivamente, lo anterior significa que las fracciones de “Oaxaca” y “El Alto” son iguales estadísticamente tanto a la fracción “Centro” como a la fracción “España”.

Cuadro 2. Producción total promedio de leche por fracción

Fracción	Media y Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
Centro	37.20±26.63	14	80
El Alto	34.92±12.46	20	52
España	23.64±16.29	0	60
Oaxaca	25.20±14.92	0	70
Total	29.20±16.48	0	80

La dieta de las vacas lecheras se compone principalmente de zacate seco de maíz –generalmente sustituido por plantas de maíz verde durante la estación del año en que se dispone de él–, alfalfa y concentrado comercial. Algunos ganaderos incorporan heno de avena.

La coexistencia de animales y personas en un ámbito urbano construido con objetivos antropocéntricos tiene profundas implicaciones para ambos. En el caso de los humanos, se considera a la ganadería urbana fuente de enfermedades, contaminación, ruido y olores desagradables (Ghirotti, s.f.). En lo que respecta a los animales, tienen que vivir en áreas reducidas debido a la falta de espacio y al alto costo de éste, en el caso de Aquiahuac un bovino dispone de 7.9 m² en promedio (cuadro 3).

Cuadro 3. Tamaño promedio de las instalaciones para el ganado lechero por cabeza y mínimo y máximo de los establos (m²)

	Superficie con piso de cemento	Superficie techada	Superficie de patio
Media y Desviación Estándar por Cabeza	7.96±7.36	7.75±7.12	7.64±7.34
Mínimo (total de las instalaciones)	0	12	0
Máximo (total de las instalaciones)	260	260	260

Una de las características que se atribuyen a las pequeñas explotaciones lecheras es su uso limitado de tecnología, en el caso de Aquiahuac solamente 17.8% de los establos ha incorporado el ordeño mecánico (OM) y 46.7% utiliza la inseminación artificial (IA) como método de reproducción de sus animales. Al momento de cruzar estas variables, se puede observar que 37.5% de los establos que han incorporado la ordeña

mecánica no usa inseminación artificial y 43.2% de los que utilizan IA no poseen ordeñadora mecánica (cuadro 4). Lo anterior sugiere que no hay asociación entre la adopción de una de estas tecnologías en relación con la adopción de la otra en los establos de la comunidad.

Cuadro 4. Uso de tecnología en los establos de Aquiahuac

			Ordeña mecánica		Total
			No tiene	tiene	
Inseminación artificial	No Utiliza	Porcentaje sin ordeñadora mecánica	56.8	37.5	53.3
	Utiliza	Porcentaje con ordeñadora mecánica	43.2	62.5	46.7
Total		Ordeñadora mecánica	100	100	100

b) Producción de queso en Aquiahuac

En el suroeste de estado de Tlaxcala, por la cantidad, calidad, tiempo de dedicarse a la actividad y redes de distribución que utilizan, tanto Aquiahuac como Tetlatlahuca tienen prestigio regional como los principales pueblos productores de queso en la zona. Es decir, han logrado establecer una relación simbiótica en la percepción regional entre una de sus actividades y su territorio.

La elaboración de queso en Aquiahuac se realiza de manera artesanal y en tres niveles: i) a nivel doméstico transformando exclusivamente la leche producida por las vacas pertenecientes a la unidad familiar; ii) similar al nivel anterior, pero transformando la leche procedente del establo familiar y además adquiriendo leche de sus vecinos y/o familiares, pero con un sistema de producción que no traspasa la cocina de la familia, y iii) en las queserías establecidas en la comunidad, las cuales adquieren la producción de leche de los establos y/o de ganaderías propiedad de familiares del mismo quesero; este tipo de establecimientos procesan una mayor cantidad de leche y generalmente disponen de un espacio anexo a la vivienda dedicado especialmente a la elaboración de sus productos.

Es importante mencionar que los tres niveles en que se produce queso en Aquiahuac son esquemas familiares, en ninguno se contrata mano de obra asalariada y es frecuente que la mujer tenga una participación central en todo el proceso de producción, en muchos casos desde el cuidado y manejo de las vacas lecheras hasta la producción y comercialización del queso y otros derivados lácteos (principalmente, crema y requesón), aunque también es frecuente que el varón se dedique a la producción agrícola y ganadera, y la mujer a la transformación de la leche y comercialización de los derivados lácteos.

Cabe señalar que no hay esquemas estrictamente definidos que puedan servir de patrón para estructurar la manera en que los diferentes grupos domésticos desempeñan las actividades en su interior, pero esto es parte de sus diferentes procesos adaptativos y de la polifuncionalidad que se manifiesta dentro de los grupos domésticos en la que no necesariamente se da una especialización entre sus miembros, lo que permite que se puedan dar intercambios de funciones, temporales o permanentes. Pero además este esquema de organización facilita la transmisión del conocimiento de padres a hijos; lo que es relevante para el funcionamiento y continuidad de la unidad de producción.

Mientras que los ganaderos que son simultáneamente pequeños queseros aprovechan sus enceres domésticos para realizar el proceso productivo de derivados lácteos; las queserías de mayor tamaño (y que adquieren leche en el mercado) han generado una infraestructura básica que se compone de: parrilla de gas, botes (de acero inoxidable, en algunos casos), aros de madera, prensa, queseras de madera, moldes, botes de plástico, también algunos cuentan con descremadora eléctrica, etc. Los insumos que utilizan son cuajo (químico 90.1% o natural 9.1%) y sal; el combustible que utilizan es gas butano.

El precio medio pagado al productor es de 3.2 pesos por litro de leche, con un mínimo de 3.00 y un máximo de 3.50. Ninguno de los queseros manifestó pagar precios diferenciados por calidad o volumen y 33% dijo utilizar el lactodensímetro para evaluar la calidad de la leche que

adquiere, los demás dijeron confiar en sus proveedores debido a que son sus familiares y/o amigos.

Otra diferencia entre los distintos sistemas radica en el tamaño de su producción; así mientras los ganaderos-queseros transforman entre 20 y 50 litros de leche por día, las queserías establecidas procesan en promedio 235 litros de leche diarios, con un mínimo de 40 litros y un máximo de 700; entre los principales problemas que manifestaron tener con la leche que compran es que ésta se las entregan sucia, en algunas ocasiones está mezclada con calostro, o adulterada con agua; aunque 33% manifestó no tener ningún problema ya que el líquido proviene de familiares y/o amigos.

En la comunidad se acostumbra recoger la leche en casa del ganadero o que éste la lleve a la quesería; en ambos casos se hace en turnos diurnos y vespertinos, lo mismo el queso se produce dos veces al día debido a que se maneja exclusivamente leche caliente; asimismo, 33% de las queserías han incorporado refrigeración de aire para conservar el queso. Una de las principales preocupaciones de los queseros de la comunidad es que su producto solamente puede conservar sus características siete días a partir de su elaboración, lo anterior debido a que el queso se realiza con leche sin pasteurizar.

En promedio los queseros tienen 16.8 años de dedicarse a la actividad y la manera de aprender a hacer queso generalmente está relacionada con enseñanzas en la casa paterna, aunque algunos otros adquieren este conocimiento por trabajar en queserías antes de establecer la propia, o por ser acopiador de queso, lo que le permitió el contacto cotidiano con queseros.

En Aquiahuac se producen cuatro tipos de queso: fresco, oxaca, canasta y panela; estos quesos son típicos del México central y parte importante de la gastronomía de la región, el precio de venta fluctúa entre 30 y 45 pesos por kilogramo dependiendo del tipo de queso de que se trate y del canal de comercialización que se utilice. Otros derivados lácteos que se elaboran en las queserías de la comunidad son: requesón, el que se vende entre 12 y 15 pesos por kilogramo, y crema, la que comercializan entre

20 y 22 pesos por litro. Los queseros consideran que la ganancia que obtienen de su actividad es el equivalente a la venta de crema y requesón, debido a que con la venta de queso únicamente alcanzan a cubrir sus costos de producción; por lo que se entiende que en la comunidad se localicen maquiladoras para descremar leche, que son establecimientos a los que llevan los productores su leche para ser descremada.

En lo referente a la presentación del producto, ésta depende del tipo de queso y del mercado al que va dirigido, así se producen piezas desde 100 gramos hasta las mayores de 3 a 3.5 kilogramos y entre estos extremos se encuentran diferentes tamaños. Así, por ejemplo, el quesero que vende a algún mayorista envasa en bolsas de plástico el queso fresco por docena y las piezas tienen un peso de 125 y de 250 gramos; el queso oxaca se produce desde 250 gramos hasta 3.5 kilogramos, el único queso que no se comercializa en bolsa es el canasta que se vende dentro de una cesta.

No se detectó mano de obra pagada en ninguna de las queserías, por lo que es exclusivamente una actividad familiar, de la misma manera todas las queserías utilizan leche fresca de vaca como único insumo lácteo y 83.3% de los productores no sabía lo que es el queso análogo, pero al conocer en qué consiste, 16.7% manifestaron disposición para producirlo.

Además de citatorios por parte de la Secretaría de Hacienda y algunas muestras de queso tomadas por funcionarios de la Secretaría de Salubridad, en los puntos de venta al público para determinar si su producto cumplía con la normatividad sanitaria, los queseros de la comunidad no manifestaron tener problemas con las dependencias gubernamentales, pero también carecen de apoyo para el desempeño de su actividad.

c) Distribución de queso

La comercialización del queso producido en Aquiahuac es un proceso en el que interviene una parte importante de los habitantes de la comunidad y que consta de dos momentos: i) el acopio de queso dentro de la entidad y ii) la venta de queso al intermediario o al consumidor final, lo que implica viajes cotidianos de los comerciantes de queso a otras

poblaciones. La realización del primer momento se hace, fundamentalmente, de tres maneras:

1. Compra de queso por acopiadores en alguna quesería local.
2. Recolección de queso en los hogares de Aquiahuac por acopiadores.
3. Venta directa del productor de queso de Aquiahuac.

Las tres maneras de acopio son similares, con la diferencia de que el comprador que adquiere su producto en alguna quesería establece una relación comercial con un solo proveedor, teniendo como ventaja una calidad uniforme en cada entrega y como desventaja la dependencia que se genera al tener un solo abastecedor, mientras que aquel introductor de queso que lo recolecta en los hogares, generalmente, tiene que comprar su producto con varios proveedores, y por lo tanto, el producto que comercializa tiene diferente calidad.

La relación de los habitantes de Aquiahuac con la distribución de queso trasciende a la comunidad y así se encuentran agentes radicados en la entidad que se dedican a la compra de queso y otros derivados lácteos en la Central de Abastos de Puebla para posteriormente insertarse en los canales de comercialización que utilizan los acopiadores y productores de queso de Aquiahuac. Lo anterior es, probablemente, una muestra de la insuficiencia de la ganadería lechera de la comunidad, debido a un agroecosistema limitado y explotado en toda su capacidad, para proveer a los distribuidores de queso.

Los acopiadores y productores de queso de Aquiahuac se insertan primordialmente en mercados informales y pueden utilizar uno o varios de los siguientes sistemas de venta:

1. Venta en un "puesto" fijo en algún mercado
2. Venta itinerante en los tianguis de las poblaciones vecinas
3. Venta a mayoristas en otras ciudades
4. Venta de casa en casa
5. Entrega en alguna cremería

Las ciudades en las que se comercializa el queso que se produce en la comunidad son Puebla, Tlaxcala, San Martín Texmelucan y Huejotzingo, además de poblaciones aledañas de menor tamaño. La existencia de redes locales fuertes, con dinámica propia y sólidos vínculos culturales, como sucede con la producción y distribución de queso de Aquiahuac, ha hecho que puedan enfrentar exitosamente la presencia de agentes externos, como lo fue hace algunos años el establecimiento de LICONSA en la región, empresa que no pudo incidir en el acopio de la producción de leche de Aquiahuac debido, entre otras causas, al bajo precio que ofrecía en pago por litro de leche, a los horarios de recolección que pretendía establecer y a los controles de calidad a que sometía al producto, pero, sobre todo, porque se enfrentó a una cadena agroalimentaria local (con presencia regional) perfectamente establecida que había logrado articular en torno a ella a un amplio sector de la población. Ahora el reto que enfrenta es sobrevivir a los embates de la globalización. Es importante considerar que los sistemas productivos, más que estrategias empresariales, son sistemas de vida que están estrechamente vinculados con el desarrollo social y cultural de los pueblos rurales (Echeverri y Ribero, 2002), tal como lo ejemplifica la cadena agroalimentaria de queso de Aquiahuac.

CONCLUSIONES

Una dualidad perversa que se identifica con la ganadería familiar y las actividades que de ella se derivan es que los productores adquieren sus insumos del último eslabón de la cadena de comercialización y con mayor valor agregado, teniendo como consecuencia que compren a un mayor precio, y por otro lado, venden sus productos al primer eslabón de la cadena de comercialización y con el menor valor agregado, lo que les representa menores precios por sus mercancías (Cervantes *et al.*, 2001). En el caso de Aquiahuac, esto es sólo parcialmente cierto, debido a que por un lado la aglomeración de ganaderos lecheros ha fomentado el establecimiento de diversos proveedores de insumos, lo que les permite tener acceso a mejores precios de sus materias primas y, por otro lado, los queseros, mediante sus cadenas informales de comercialización llegan

al consumidor final y, en el caso de comercializar los derivados lácteos en cremerías, se sitúan en el penúltimo eslabón de la cadena. Lo anterior les ha permitido subsistir a pesar de tener, en algunos aspectos, bajos rendimientos, por ejemplo, solamente poco más de 9 litros de leche por vaca por día.

Una de las fortalezas que poseen los productores de queso de Aquiahuac es que elaboran derivados lácteos que forman parte de los hábitos de consumo de un amplio sector de la población del centro del país, independientemente de que en la región se identifica a los quesos de Aquiahuac como productos elaborados con leche natural, situación que permite a los productores de queso de esta comunidad insertarse en diversos mercados.

Un sistema de producción localizado requiere de la actuación de actores locales y de otros externos con el objetivo de fortalecer a dicho sistema y avanzar en la conformación de un sistema agroalimentario localizado (SIAL) que incida verdaderamente en la cotidianidad de la región en la que se inserta, mejorando los niveles de vida de la población rural.

Los conglomerados productivos y el saber hacer local representan oportunidades para los pobladores rurales de los países subdesarrollados; en la medida que sus productos sean revalorados, comunidades rurales hasta ahora excluidas de los beneficios de la globalización podrán enfrentar exitosamente los retos que se les están presentando en los albores del siglo XXI.

BIBLIOGRAFÍA

Albuquerque, Francisco (2004), "Desarrollo económico local y descentralización en América Latina", *Revista de la CEPAL*, abril, núm. 82, pp. 157-171.

Boucher, Francois (2003), "Aspectos empíricos y teóricos que condujeron a la definición de los SIAL", mimeografiado.

Cervantes, Delfino (s.f.), "Santa Cruz Aquiahuac" *Tlaxcala. Una porción en la historia*, edición local.

Cervantes, Fernando; Horacio Santoyo y Adolfo Álvarez (2001), *Lechería familiar. Factores de éxito para el negocio*, Universidad Autónoma Chapingo, CONACYT, Plaza y Valdés, México

Chambers, Robert y Gordon, R. Conway (1992), *Sustainable Rural Livelihoods: practical concepts for the 21st century*, Institute of Development Studies, Reino Unido.

Echeverri, Rafael y María Pilar Ribero (2002), *Nueva ruralidad. Visión del territorio en América Latina y el Caribe*, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Centro Internacional de Desarrollo Rural (CIDER), Corporación Latinoamericana Misión Rural, San José, Costa Rica.

Ghirotti, M. (s.f.), "Making Better Use of Animal Resources in a Rapid Urbanizing World: A Professional Challenge". www.fao.org/docrep/x1700 (consultado: 10/01/2002).

Heine, Klaus (1974), "Sobre la disposición y antigüedad de las terrazas de la ladera poniente del cerro Xochitécatl", *Revista Comunicaciones*, Tlaxcala.

INEGI (2000), *XII Censo General de Población y Vivienda*, México.

Long, Norman (1996), "Globalización y localización: nuevos retos para la investigación rural", en De Grammont, Hubert y Héctor Tejera (coords). *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*, INAH/UAM/UNAM/ Plaza y Valdés, México.

López, Alfredo (1996), "La cosmovisión mesoamericana", en Lombardo, Sonia y Enrique Nalda, *Temas mesoamericanos*, Instituto Nacional de Antropología e Historia, México.

Luna, Cesar (1993), *Cambios en el aprovechamiento de los Recursos Naturales de la Antigua Ciénega de Tlaxcala*, Universidad Autónoma Chapingo, México.

Pérez, Edelmira (2001), "Hacia una nueva visión de lo rural", en Giarracca, Norma (coord.), *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, CLACSO, Buenos Aires.

SAGARPA (2003), *Boletín de leche*, enero-febrero, México.

Veiga, Danilo (2000), "Notas para una agenda de investigación sobre procesos emergentes en la sociedad urbana", en: Torres, Ana, *Repensando la experiencia urbana de América Latina: cuestiones, conceptos y valores*, en www.clacso.org (consultado: 8/08/2004).

Wilken, Gene (1991), *Sustainable agriculture is the solution, but what is the problem?*, Board for International Food and Agricultural Development and Economic Cooperation, Washington, D.C.

¿CÓMO "ACTIVAR" LOS SISTEMAS AGROALIMENTARIOS LOCALIZADOS EN AMÉRICA LATINA? UN ANÁLISIS COMPARATIVO¹

Carlos Andrés Correa Gómez*
François Boucher**
Denis Requier-Desjardins***

Resumen

Este artículo está basado en una comparación transversal de nueve casos de agroindustria rural de América Latina, con un énfasis particular en las redes sociales. De acuerdo con las teorías sobre Distritos Industriales, Sistemas Productivos Localizados y Sistemas Agroalimentarios

¹ Los estudios de caso fueron realizados dentro del marco del proyecto "SIAL Estrategias de las Agroindustrias Rurales y Dinámicas Territoriales" del PRODAR con apoyo del GIS SYAL. Los autores extienden su agradecimiento a los consultores que realizaron los estudios (Daniel Bravo, Marisela Cascante, Rubiela Díaz, Carolina Gonzalez, Germán Masís, Gonzalo Rodríguez, María Cristina Rancel, Viviana Sandoval y Silvia Vidal), y a Rupert Best y Mark Lundy del CIAT que apoyaron la parte metodológica de la investigación.

* C3ED, Université de Versailles-Saint Quentin en Yvelines, 47 Bd. Vauban, 78047 Guyancourt cedex France, carlos.correa@c3ed.uvsq.fr

** CIRAD, UR Qualités et territoires, Montpellier, F-34000 France; Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), oficina de México; Sup'Agro-Cirad-Inra, UMR951 "Innovation", Montpellier, F-34000 France, francois.boucher@iica.int

*** C3ED, Université de Versailles-Saint Quentin en Yvelines, 47 Bd. Vauban, 78047 Guyancourt cedex France, denis.requier-desjardins@c3ed.uvsq.fr

Localizados, se analiza cómo las ventajas asociadas a la proximidad de las empresas se adaptan a las concentraciones de agroindustria rural de América Latina. Finalmente, se analiza cómo la proximidad fomenta las relaciones de confianza entre los actores, lo cual permite que se generen acciones colectivas para contribuir al desarrollo de toda la concentración. Estas acciones colectivas pueden ser una vía para “activar” los recursos específicos del territorio, de forma que las concentraciones puedan hacer frente a los nuevos retos generados por la globalización.

Abstract

This article is based on a cross comparison between nine different Rural Agro-Industry cases in Latin America, with a special emphasis on social networks. The applicability of the advantages of proximity for Latin-American small scale agro industries is analyzed based on current theories regarding Industrial Districts, Localized Production Systems and Agro-alimentary Localized Systems. Finally, we analyze how trust based relationships due to proximity contribute to the build up of collective actions that contribute to local development. These collective actions can be one of the means for the “activation” of the specific resources of a territory, so that these small clusters can make face to the challenges posed by globalization.

1. INTRODUCCIÓN: SIAL Y LOS RETOS DE LA GLOBALIZACIÓN

Este texto se centra en las concentraciones de agroindustria rural especializadas que adoptan la forma de Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL). El concepto de Sistema Agroalimentario Localizado (SIAL) surge para describir las concentraciones agroindustriales en las cuales se observan las ventajas de la proximidad, pero que se diferencian de los Sistemas Productivos Localizados (SPL) propuestos por Pecqueur (1992) debido a su carácter rural y agrícola. Los SIAL son definidos como: “sistemas constituidos por organizaciones de producción y de servicio (unidades agrícolas, empresas agroalimentarias, empresas comerciales, restaurantes, etc.) 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).

Los nuevos casos de SIAL comparados en este estudio son el resultado del proyecto “Sistemas Agroalimentarios Localizados: Estrategias de las Agroindustrias Rurales y Dinámicas Territoriales” (proyecto SIAL América Latina) lanzado por el PRODAR en cooperación con el Centro de Cooperación Internacional en Investigación Agronómica para el Desarrollo (CIRAD) de Francia y el Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT) en el año 2000. A través de la comparación de los casos, se encontraron similitudes y particularidades de éstos, que pueden ayudar en la formulación de estrategias de desarrollo coherentes con la realidad local. Una serie de indicadores fueron construidos a partir de la comparación inicial, y se organizaron para describir el estado actual de “activación” de los recursos específicos de cada concentración mediante la acción colectiva.

En años recientes, la globalización de los mercados ha hecho surgir nuevos retos para las agroindustrias artesanales. Las ventajas arancelarias y las economías de escala de los grandes productores industrializados, así como las crecientes exigencias de los consumidores con respecto a la calidad y a la certificación de los productos, son algunos de ellos. Las pequeñas empresas familiares difícilmente pueden hacer frente a los grandes conglomerados multinacionales a menos que desarrollen estrategias diferenciadoras y modelos de producción más rentables. La “activación” de los recursos específicos de las concentraciones de industrias sobre un territorio y el desarrollo de otros mediante la acción colectiva pueden contribuir a la supervivencia y al crecimiento de éstas (Boucher, 2004b).

La construcción de una tipología basada en indicadores para comparar el estado actual de “activación” de las diferentes concentraciones permite

identificar las áreas críticas a trabajar para impulsar el desarrollo de los SIAL, y contribuir al desarrollo de estrategias a largo plazo y a alcanzar una verdadera competitividad en los mercados globalizados.

La primera parte del artículo contiene los resultados de la comparación, los cuales se utilizaron para la formulación de indicadores del nivel de activación. La construcción de los indicadores se explica en detalle en la segunda parte del artículo.

2. NUEVE CASOS COMPARADOS: LAS ESPECIFICIDADES DEL CASO LATINOAMERICANO

Los nueve casos comparados mostraron ciertas especificidades del caso latinoamericano que exigen el desarrollo de estrategias adaptadas a las condiciones micro y macroeconómicas de la región. Para facilitar la lectura de la comparación, a cada caso se le asignó un acrónimo, el cual se puede observar en la tabla 1.

Tabla 1. Los casos de estudio

Caso	País	Producto	Institución	Investigadores
Quesamarca	Perú	Queso	CIRAD	Boucher, F.; Guegan, M.
Queseturri	Costa Rica	Queso	Universidad Nacional de Costa Rica	Cascante, M.
Quesalinas	Ecuador	Queso	FUNORSAL	Bravo, D.
Yucauca	Colombia	Almidón agrio de yuca	CIAT	Sandoval, V.
Yucarlos	Costa Rica	Yuca parafinada	ALTERSIAL	Morales, G.
Yucalderón	Ecuador	Almidón dulce de yuca	Centro de Planificación y Estudios Sociales	Papuccio de Vidal, S.
Panecauca	Colombia	Panela	CORPOTUNIA	González, C.
Pandolega	Panamá	Panela	CEPIA	De Quintero, R.
Bocavelez	Colombia	Bocadillos de guayaba	CORPOICA, PRODAR, CIMPA	Rodríguez, G.; Rangel, C.

2.1. Características físicas

La mayor parte de las empresas que se encuentran en las concentraciones agroindustriales estudiadas son microempresas de acuerdo con los parámetros definidos por el Ministerio de Desarrollo de Colombia (2000). Esto quiere decir que cuentan con menos de 10 trabajadores y sus activos son inferiores a 501 salarios mínimos mensuales (58 000 euros, aproximadamente). Si tomamos el caso de Cajamarca, Perú, por ejemplo, se encuentran solo tres empresas (menos de 1%) con más de 10 empleados.

En algunas de las concentraciones como *quesamarca* y *queseturri*, hay grandes industrias que ejercen una fuerte influencia sobre el sistema, aunque no formen parte de éste directamente. En el caso *quesamarca*, la presencia de Nestlé y Carnilac tiene consecuencias favorables para el sistema, como la regulación del precio de la leche por los volúmenes que compran y el desarrollo de infraestructura vial que facilita el comercio. En el caso *yucarlos*, por otra parte, la comercialización de la producción está manejada por cuatro o cinco grandes empresas exportadoras que ejercen un control sobre los precios de carácter monopolístico, lesionando en ocasiones los ingresos de todos los actores ubicados más atrás en la cadena.

Debido a que no hay evidencia que permita caracterizar los territorios SIAL de acuerdo con características puramente físicas de talla, proximidad e intensidad como las definidas por Pecqueur para el estudio de los SPL, la definición de territorio que utilizaremos es más amplia y basada fundamentalmente en las redes sociales y en las relaciones de confianza entre los actores.

2.2. Particularidades sobre el saber-hacer y aplicabilidad de los sellos de origen

El saber-hacer corresponde por lo general a un conocimiento desarrollado de forma empírica o adaptado de conocimientos inducidos en la zona. Más allá de las características específicas de la materia prima

asociadas con las condiciones agro-climáticas, son el saber-hacer y su reconocimiento por parte del consumidor lo que le otorga un valor agregado a los productos de las unidades artesanales.

Tabla 2. Transmisión del saber-hacer en los SIAL estudiados

Caso	Saber-hacer
	% Tradición
Quesomarca	50%
Queseturri	81%
Quesalinas	0%
Yucauca	91%
Yucarlos	n/d
Yucalderón	n/d
Panecauca	n/d
Pandolega	66%
Bocavelez	80%

En tres de los casos de estudio se observa un saber-hacer casi exclusivamente local o tradicional, pues han recibido poco apoyo técnico de instituciones externas (*yucauca*, *yucarlos* y *bocavelez*). En los casos restantes ha habido una fuerte presencia de organismos de apoyo que han introducido mejoras sustanciales en el proceso de fabricación. A pesar de la influencia de instituciones externas en el proceso, en la mayor parte de las concentraciones el saber-hacer ha sido transmitido de generación en generación.

En la tabla 2 se resume la información disponible con respecto a la transmisión del saber-hacer en cada uno de los SIAL estudiados. Puede observarse que en la mayor parte de las concentraciones, un alto porcentaje de la transmisión de conocimientos se ha dado de manera familiar; varios de los empresarios de estas concentraciones han heredado la fábrica, mientras que otros han aprendido de sus padres o familiares y han establecido la empresa. Aunque para los casos *yucalderón* y *panecauca* no se dispone de un dato específico, las investigaciones mencionan que una buena parte del saber-hacer ha sido transmitido de una generación a otra. Las empacadoras de tubérculos de San Carlos, Costa Rica, por su parte, son de creación muy reciente, por lo

que no se puede hablar de una tradición familiar, aunque el saber-hacer haya sido desarrollado localmente.

A pesar de que el saber-hacer es una característica diferenciadora importante para los productos artesanales, es ante todo la percepción que el consumidor tiene de este saber-hacer la que valoriza el producto. En casi todos los informes de los casos se hace mención al reconocimiento que los consumidores otorgan al producto por su vínculo con el territorio, mientras que el saber hacer específico asociado con el producto aparece en segundo plano. La panela, por ejemplo, no parece ser apreciada realmente como un producto "típico" por su relación con un saber-hacer propio de la zona, pues es un producto genérico producido en diferentes lugares con características muy similares. En los casos de producción de almidón de yuca, el reconocimiento del producto de las AIR por parte de los consumidores es prácticamente inexistente debido a que es un producto intermedio utilizado en la fabricación de otros productos alimenticios que no se asocian con la región necesariamente, aunque se consideran "típicos" del departamento o provincia. En el caso *yucalderón* particularmente, la yuca no es transformada en otro producto sino sólo empacada en las empresas de la concentración, lo cual dificulta que se presente como un producto "típico" de la región en los mercados internacionales en los cuales se comercializa.

Específicamente en el caso *quesalinas*, los productos de la región tienen un fuerte reconocimiento a nivel nacional por su calidad, pero la "tipicidad" de los productos es cuestionable, pues son quesos cuyos procedimientos de elaboración fueron desarrollados en Europa y cuyas características no han sido modificadas sustancialmente. Los únicos casos en los que se ve una verdadera identificación del producto y el territorio ligada al saber-hacer específico son *bocavelez* y *quesomarca*. En estas concentraciones se encuentran productos con una fuerte tradición histórica reconocida por los consumidores y valorada por su arraigo en la región, confiriéndole características especiales al producto. En el caso *queseturri*, por otra parte, se observa que los consumidores valoran el queso producido en la región como un producto de alta calidad

y fabricado con procesos tradicionales transmitidos de una generación a otra, pero dado que no se observan características específicas que lo diferencien de otros quesos frescos es complicado definir una tipicidad.

Tabla 3. Identificación del producto con el territorio por parte del usuario final

Caso	Identificación producto-territorio	Naturaleza de la identificación
Quesomarca	Fuerte escala nacional	Saber-hacer
Queseturri	Fuerte escala nacional	Calidad y saber-hacer
Quesalinas	Fuerte escala nacional	Calidad
Yucauca	Débil (reconocimiento regional)	Calidad
Yucarlos	Débil	n/d
Yucalderón	Débil	n/d
Panecauca	Fuerte escala nacional	Calidad
Pandolega	Fuerte escala nacional	Calidad
Bocavelez	Fuerte escala nacional	Saber-hacer

El análisis comparativo pone en cuestión la importancia que tiene el saber-hacer específico en las concentraciones de AIR de América Latina al mostrar que el consumidor le da más importancia al origen del producto que al proceso de fabricación mismo. Cabe cuestionarse la aplicabilidad de un sistema de etiquetado como el de las Apelaciones de Origen Controlado francesas en las concentraciones de América Latina. En el modelo francés, las AOC hacen énfasis sobre todo en el saber-hacer específico acuñado y arraigado en una región determinada que le da unas características únicas al producto, mientras que la valoración en el mercado latinoamericano se hace sobre todo por el origen del producto y no tanto por el saber-hacer asociado a él.

El proceso de concentración de AIR se ha dado en un periodo de 10 años en la mayor parte de estas concentraciones, muchas veces como consecuencia de crisis económicas nacionales o regionales. La lógica de subsistencia a corto plazo ha implicado que muchas de las industrias más pequeñas hayan desaparecido a medida que los SIAL han evolucionado, pues no logran competir con industrias mejor organizadas, con una lógica de crecimiento a largo plazo y con mayor nivel de innovación

tecnológica. Son muy pocas las empresas con más de 20 años de constituidas. Esta inestabilidad puede ser una de las causas por las que el consumidor percibe sobre todo una identidad del producto asociada con el territorio antes que al saber-hacer tradicional.

2.3. Tipo de bien y estrategias individuales para el desarrollo de estrategias colectivas

Usualmente las estrategias de desarrollo recomendadas a la agroindustria van enfocadas hacia una diferenciación del producto, pero ésta sólo es posible si se trata de un bien superior, es decir, un bien cuyo consumo incremente o disminuya en el mismo sentido que el nivel de ingresos. Entre los SIAL estudiados, la panela por ejemplo es un bien inferior, pues la elasticidad ingreso de la demanda es negativa de acuerdo con los datos de Corpoica y Fedepanela en Colombia (Martínez y Acevedo, 2002); a medida que el nivel de ingresos del consumidor aumenta va siendo reemplazada por el azúcar. Los demás productos de los SIAL estudiados son bienes normales o superiores. En el contexto latinoamericano, la proporción de los ingresos que los hogares gastan en alimentación es importante (aproximadamente 50% en Ecuador contra 15% en Francia según datos del INEC y del INSEE respectivamente), por lo cual el tipo de bien adquiere una importancia crucial a la hora de desarrollar las estrategias de valorización y comercialización. Las preferencias de los consumidores en el mercado de América Latina son altamente sensibles al precio y a las condiciones económicas inmediatas, las cuales tienden a ser muy inestables como se ha visto con las recientes crisis argentina y brasileña por ejemplo.

Otra consideración sobre los bienes que se ha revelado importante a lo largo de este estudio es el tipo de bien con respecto a la cadena productiva, pues el reconocimiento por parte del consumidor se facilita si el bien es de consumo directo. Podemos anotar que el almidón de yuca es un producto intermedio utilizado en la elaboración de otros productos alimenticios, por lo cual la identificación producto-territorio es débil. El consumidor no conoce la procedencia de los ingredientes del producto

final. Por otra parte, la “tipicidad” y la calidad de los bienes de consumo directo como el queso, la panela o el bocadillo, tienden a ser reconocidos más fácilmente por el consumidor.

Tabla 4. Tipo de bien por caso de estudio

Caso	Bien final / secundario	Elasticidad ingreso de la demanda mayor o menor a o
Quesomarca	Final	Mayor
Queseturri	Final	Mayor
Quesalinas	Final	Mayor
Yucauca	Intermedio	Mayor
Yucarlos	Final	Mayor
Yucalderón	Intermedio	Mayor
Panecauca	Final	Mayor
Pandolega	Final	Mayor
Bocavelez	Final	Mayor

Finalmente, se observa que sólo en los casos en los cuales el producto es de consumo final directo y cuyo consumo aumenta en el mismo sentido del nivel de ingresos, las empresas han optado por una estrategia de desarrollo basada en la calidad, mientras que en todas las otras han adoptado un sendero por lo bajo siguiendo la definición de Schmitz (1996). Sin embargo, incluso en algunas de las concentraciones que presentan ambas características, predomina una estrategia de precios bajos. En dichos casos, los productos tienden a ir perdiendo su identidad ligada al saber-hacer para entrar a competir directamente con productos industriales.

2.4. Las articulaciones atrás: base de los SIAL

Las articulaciones atrás se refieren primordialmente al vínculo entre los productores de materia prima y los empresarios o transformadores. Este eslabón de la cadena es vital para garantizar un producto de buena calidad y para la activación de los recursos propios del territorio mediante la acción colectiva.

En la mayor parte de los casos de estudio, se observa que al menos una parte de los empresarios son a su vez cultivadores-productores de

materia prima. En los casos *queseturri* (queserías artesanales) y *panecauca* por ejemplo, muchos agricultores transforman su propia producción exclusivamente. En el caso *pandolega*, la mayor parte de los empresarios procesan su propia producción de caña y compran una pequeña cantidad adicional a sus vecinos. En el caso de Salinas, por otra parte, la mayor parte de los productores de leche son socios de las unidades productivas, lo cual les asegura la venta de su producción a precios estables y la recepción de ingresos adicionales derivados de la transformación en las unidades productivas. En este caso, los productores de leche tienen un interés explícito en producir leche de buena calidad.

Sólo en dos de los casos se observa una clara diferenciación entre productores de materia prima y empresarios: *quesomarca* y *bocavelez*. Estas dos concentraciones son las únicas en las que las áreas de producción y de transformación están totalmente separadas. En el caso *quesomarca*, los proveedores de leche a las pequeñas agroindustrias son los pequeños ganaderos que no producen un volumen de leche suficiente para la venta a las grandes empresas que pagan un mejor precio por ella. En el caso *bocavelez*, debido a que la guayaba es un cultivo silvestre abundante, en ocasiones no es rentable para los campesinos cosechar o tecnificar los cultivos, pues reciben precios muy bajos en época de abundancia. En ambos casos, se ve una marcada falta de interés en la calidad del producto por parte de los productores de materia prima.

En tres de los casos se da la presencia de intermediarios de materia prima: *quesomarca*, *bocavelez* y *yucarlos*. Sin embargo, la influencia de los intermediarios es muy distinta en cada uno de estos casos. En los tres casos se presenta una fuerte competencia entre los intermediarios, por lo cual buscan a toda costa estrategias para disminuir costos. En el caso particular de *quesomarca*, los intermediarios inciden negativamente en la calidad del producto, pues hay una marcada desconfianza por parte de los productores de queso debido a los frecuentes engaños de los que son objeto. En los otros dos casos, los intermediarios juegan un papel

importante, pues aseguran la disponibilidad de materia prima durante todo el año.

En los casos *bocavelez* y *yucarlos* la competencia entre las empresas está basada sobre todo en el precio, por lo cual los empresarios compran la materia prima a quien ofrezca el precio más bajo sin establecer contratos de fidelidad y sin establecer relaciones de confianza. Esta ausencia de confianza entre las partes se refleja en una baja calidad de la materia prima, ocasionando costos de reprocesamiento para los empresarios y una calidad irregular en el producto final. Al no existir un contacto cotidiano entre empresarios y cultivadores debido a la concentración de las empresas en los cascos urbanos, las relaciones de confianza son casi inexistentes.

2.5. Estrategias individuales de activación y transferencia de tecnología

Los empresarios utilizan diferentes estrategias para “activar” los recursos disponibles en el territorio. Las dos estrategias individuales observadas con mayor frecuencia son el intercambio de información entre vecinos y el establecimiento de relaciones de confianza con los clientes. Sólo en los casos *quesomarca* y *bocavelez* se observa un enfoque comercial, reflejado en la generación de marcas propias, la búsqueda de mejoramiento en la presentación del producto y la utilización del prestigio de la tradición presente en región para impulsar las ventas. Esta es una de las grandes oportunidades para generar acciones colectivas en las otras concentraciones. En varios de los casos de estudio las agroindustrias tienen limitaciones para acceder a grandes mercados debido a un grado de formalidad bajo, como la falta de registro de comercio o de certificaciones sanitarias.

El tipo de relación entre empresarios cambia de una concentración a otra. En general los empresarios se ven como competidores directos y no establecen relaciones estrechas, a pesar de que en algunos de los casos hay fábricas que subcontratan parte de su producción o compran

productos a otras fábricas para completar su gama. La subcontratación de la producción se puede observar en el caso *yucarlos* por ejemplo, mientras que la compra de productos para completar la gama ofertada se observa con frecuencia en *quesomarca*. En estos casos, sin embargo, las relaciones parecen ser ante todo de índole comercial, mientras que la transferencia de conocimientos parece hacerse básicamente mediante terceras personas, bien pueden ser intermediarios o empleados que pasan de una a otra fábrica. En los casos *queseturri* (queseros artesanales) y *pancauca*, en donde cultivadores y productores son parte del mismo grupo, las relaciones son mucho más espontáneas y la transferencia de la tecnología y del saber se dan por observación; los campesinos tienen relaciones más estrechas con sus vecinos, o tienen un espíritu comunitario más fuerte debido a los procesos históricos de la concentración.

Tabla 5. Estrategias individuales de los empresarios observadas en los SIAL

Caso	Marca propia	Presentación del producto	Diversificación de marcas	Diversificación de productos	Búsqueda de nuevos mercados	Concurrencia con otras marcas	Relación de confianza proveedores	Integración de la cadena productiva	Prestigio del origen	Intercambio de información vecinos	Subcontratación parcial otras fábricas	Relación de confianza clientes	Conformación de redes familiares
Quesomarca	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓		✓	✓	✓
Queseturri					✓			✓	✓		✓		✓
Quesalinas													
Yucauca							✓	✓		✓		✓	
Yucarlos										✓	✓	✓	
Yucalderón					✓		✓						
Pancauca				✓			✓	✓		✓		✓	
Pandolega	✓						✓	✓		✓		✓	
Bocavelez	✓	✓		✓		✓			✓	✓			

Con los datos disponibles se ha observado que existe una correlación entre la intensidad de las relaciones de confianza y la ubicación de las empresas sobre el territorio. Así, en los dos SIAL que presentan una concentración de empresas fuerte en los cascos urbanos, las relaciones de confianza entre productores parecen ser menos estrechas que en los casos en que los productores están ubicados en zona rural. Esto suena contradictorio con respecto a la teoría de los distritos industriales, por cuanto las empresas ubicadas en los cascos urbanos están más cerca unas de otras físicamente. Sin embargo, confirma la utilización del concepto de territorio definido en términos de proximidad social en el caso de los SIAL.

Para describir la organización de las empresas sobre el territorio, hemos clasificado las zonas de producción de materia prima como integradas, semi-integradas o separadas. Consideramos integradas las concentraciones en las cuales las industrias están distribuidas de manera homogénea sobre el territorio, es decir que hacen parte de explotaciones agrícolas, generalmente transformando solo la producción propia. Las industrias semi-integradas se dan en los casos en los cuales hay industrias distribuidas en diversos puntos del territorio que concentran la transformación de la producción de los productores de materia prima más cercanos. Las industrias separadas son aquellas en donde las industrias están concentradas en unos pocos cascos urbanos; en estas industrias se transforma la producción de la mayor parte de los agricultores de la región.

Tabla 6. Nivel de integración de las empresas en los territorios de estudio

Caso	Nivel de integración
Quesamarca	Separadas
Queseturri	Integradas
Quesalinas	Semi-integradas
Yucauca	Semi-integradas
Yucarlos	Integradas
Yucalderón	Semi-integradas
Panecauca	Integradas
Pandolega	Integradas
Bocavelez	Separadas

En el caso de Cajamarca, las unidades productivas están claramente separadas de las zonas de producción lechera, y de hecho son muy pocos los empresarios queseros que son también productores de leche. Las industrias queseras están concentradas en los cascos urbanos de Cajamarca y Bambamarca principalmente. En el caso de Salinas, Ecuador, las zonas de producción de materia prima y las unidades productivas están semi-integradas, pues las unidades productivas están en las cabeceras municipales, pero no existe una clara concentración de agroindustrias en un municipio en particular. Este es un caso especial, debido a que el desarrollo de la AIR fue totalmente inducido; en este caso, cada unidad productiva procesa la producción lechera de los ganaderos aledaños, los cuales muchas veces son también socios de ésta. Finalmente, en cuanto a las queserías rurales de Santa Cruz de Turrialba, se dan dos tipos de industria bien diferenciadas: las industrias artesanales (integradas) y las miniplantas un poco más industrializadas.

2.6. Activación de los recursos a nivel colectivo

En todas las concentraciones con la excepción de *yucarlos* existen asociaciones o cooperativas de productores de materia prima y/o empresarios; sin embargo, el alcance, la organización y el poder de negociación varían mucho de una a otra concentración. En tres de los casos de estudio, hubo intentos de acciones colectivas que fallaron, lo que incide negativamente para impulsar nuevas asociaciones. Esta situación es especialmente notoria en *bocavelez*, en donde los miembros de la asociación manifiestan querer mantenerla con pocos miembros para poder ejercer un buen control. Por otra parte, en casi ninguno de los casos se considera la participación de los productores de materia prima dentro de las asociaciones, excepto en los casos *queseturri*, *quesalinas* y *panecauca*, en los que la distinción entre agricultores y transformadores es prácticamente inexistente.

En los casos *quesamarca*, *yucauca*, *panecauca* y *quesalinas* las asociaciones han logrado obtener una marca colectiva. Sin embargo, sólo

en el caso de Salinas, la marca ha logrado realmente penetrar el mercado de forma importante. En *quesomarca*, la marca colectiva no ha sido implementada de manera adecuada, pues muchos de los miembros de la asociación han preferido no utilizarla en sus productos, mientras que otros productores no-miembros la han aprovechado sobre los suyos. Aparentemente en este caso, los productores no tienen claridad acerca de los beneficios que puede acarrear la utilización de una marca común. En el caso *yucauca*, la asociación incluye un grupo muy reducido de productores (apenas 7%) por lo que el volumen que comercializa corresponde apenas a 10% de la producción total del territorio, a pesar de esto, la marca tiene un cierto prestigio en el mercado.

El aspecto comercial es una prioridad para casi todas las asociaciones. En seis de las ocho concentraciones que cuentan con asociación, una de las funciones que ésta cumple tiene que ver con la venta de la producción de los asociados. Por otra parte, la función asociativa para negociar en bloque es prácticamente inexistente. Sólo en el caso *bocavelez* la asociación ha desarrollado labores de compra de insumos en volumen para favorecer a los asociados.

La organización colectiva del caso *quesalinas* es la que mejores resultados ha demostrado. En este caso, las empresas son de tipo netamente comunitario e incluyen a productores de leche. La inclusión de los ganaderos genera un sentido de pertenencia y compromiso, lo cual permite evitar el desabastecimiento de leche frente a la competencia de industrias de gran tamaño. La marca colectiva, por su parte, ha sido uno de los pilares de la comercialización de los productos y ha logrado reconocimiento de los consumidores, además de haber incursionado en los supermercados, con lo cual ha adquirido un volumen de comercialización importante.

3. TIPOLOGÍA DE LOS SIAL SEGÚN SU GRADO DE ACTIVACIÓN

A partir de la comparación se obtuvieron indicadores para cuatro aspectos fundamentales analizados en la comparación: características físicas del territorio, características de las empresas estudiadas, articulación producto-territorio y acción colectiva. En total fueron aproximadamente 60 indicadores cuantitativos y cualitativos, los cuales permitían obtener un panorama general de los SIAL, pero no daban indicios específicos acerca del nivel de activación de las concentraciones mediante la acción colectiva.

A partir de los indicadores iniciales, se escogieron aquellos que se consideraban útiles para describir el estado de la activación de los recursos mediante la acción colectiva. En el proceso de selección de los indicadores, se excluyeron aquellos que presentaban ambigüedad o que en la comparación tuvieron poca utilidad para describir el territorio, como la densidad de empresas sobre el territorio. El resultado son cuatro grupos de indicadores: interacción entre actores, capacidad asociativa, imagen de los productos sobre el mercado y estado actual de la acción colectiva.

3.1. Metodología para la obtención de valores comparativos para los indicadores

Dado que hay indicadores cuantitativos y cualitativos, se utilizó una metodología en la que se asigna un valor a cada uno de los indicadores, con una escala comparable. A cada uno de los indicadores de los primeros tres grupos se le asignó un puntaje en la escala de -10 a 10. Los indicadores relativos a la acción colectiva tienen un puntaje de 0 o 1. Al sumar el puntaje por indicador en cada grupo, se obtiene una calificación general por grupo de indicadores para cada concentración.

Tabla 7. Indicadores de interacción entre actores y ejemplo del caso Quesomarca

Guía de obtención		Ej. Quesomarca	
% agricultores empresarios	+ (indicador x 10)	0%	0
% empresarios agricultores	+ (indicador x 10)	0%	0
% de materia prima comprada directamente	+ (indicador x 10)	10%	1
Existencia de asociaciones campesinas	Sí = +10; no = -10	Sí	10
% empresas autotransformadoras	-(indicador x 10)	0%	0
% materia prima autoproducida	-(indicador x 10)	0%	0
% materia prima importada	-(indicador x 10)	0%	0
Intentos fallidos de asociación	Sí = -10; no = +10	No	10
Integración de las zonas de producción	Integradas = +10 Semi-integradas = 0 Separadas = -10	Separadas	-10
Total (escala: -60 a 60)	Σ Valores		11

Tabla 8. Indicadores de capacidad asociativa

Indicador	Valor
Asociaciones relacionadas con la AIR	-
Inclusión de agricultores en la asociación	Sí = +10; no = -10
% agricultores asociados	+ (indicador x 10)
% asociados agricultores	+ (indicador x 10)
% empresarios asociados	+ (indicador x 10)
Total (escala: -10 a 40)	Σ Valores

Tabla 9. Indicadores de imagen de los productos

Indicador	Valor
% empresas legalmente constituidas	+ (indicador x 10)
% empresas con permiso sanitario	+ (indicador x 10)
Porción del mercado de la marca colectiva	+ (indicador x 10)
% ventas directas	+ (indicador x 10)
Escala de reconocimiento	Nacional = +10 Regional = 0 No hay = -10
Tipo de bien	Final = +10 final; secundario = -10
Escala de bien	Superior = +10 Inferior = -10
Estrategia principal de las empresas	Calidad = +10 Precio bajo = -10
Total (escala: -40 a 80)	Σ Valores

Tabla 10. Indicadores de la acción colectiva

Indicador	Valor
Existencia de marca colectiva	Sí =1; no = 0
Compra de insumos en bloque	Sí =1; no = 0
Actividades de consolidación de imagen del producto	Sí =1; no = 0
Actividades de formación para los socios	Sí =1; no = 0
Actividades de promoción de productos	Sí =1; no = 0
Apoyo a la estandarización de la calidad	Sí =1; no = 0
Apoyo a la mejora de la materia prima	Sí =1; no = 0
Apoyo técnico fomentado por la asociación	Sí =1; no = 0
Creación de normas de caracterización y calidad	Sí =1; no = 0
Diversificación de productos	Sí =1; no = 0
Apertura de nuevos mercados	Sí =1; no = 0
Especialización en el empaque	Sí =1; no = 0
Ventas en volumen	Sí =1; no = 0
Ventas por medio de la asociación	Sí =1; no = 0
Total (escala: 0 a 14)	Σ Valores

A continuación presentamos el puntaje obtenido por cada una de las concentraciones por grupo de indicadores:

Tabla 11. Puntaje por caso para los cuatro grupos de indicadores

Caso	Relaciones entre actores	Participación asociaciones	Imagen productos	Acción colectiva
Quesomarca	11	51.7	-9.2	8
Queseturri	-5	57.1	10	1
Quesalinas	30	69.4	33.5	13
Yucauca	23.4	-19.6	10.7	6
Yucarlos	23	0	0	0
Yucalderón	-10	-20	10	1
Panecauca	21.8	-10	10	4
Pandolega	31.2	9.5	-8.5	0
Bocavelez	-12.7	20	-8.5	1

Una vez obtenidos los valores por grupo de indicadores para cada concentración, éstos se comparan con unos valores tipo asignados a la tipología propuesta por Boucher (2002). A continuación presentamos la tipología original propuesta por Boucher junto con los valores que asignamos para cada grupo de indicadores:

Tabla 12. Puntaje asignado a cada nivel de activación

Niveles	Definición	Valores
Nivel 0	Concentración de AIR con externalidades pasivas	Relaciones entre actores: negativo Imagen productos: indiferente Participación asociaciones: 0 Acción colectiva: 0
Nivel 1	Acciones colectivas informales (definir grado de cooperación entre actores)	Relaciones entre actores: positivo Imagen productos: indiferente Participación asociaciones: 0 Acción colectiva: 0
Nivel 2	Formación de grupos organizados alrededor de metas comunes: - Grupos latentes - Grupos activos	Relaciones entre actores: negativo Imagen productos: indiferente Participación asociaciones: negativo Acción colectiva: ≤ 3
Nivel 3	Existen acciones colectivas operativas y/o internacionales (coordinación de actores a nivel horizontal)	Relaciones entre actores: indiferente Imagen productos: negativo Participación asociaciones: ≠ 0 Acción colectiva: entre 4 y 7
Nivel 4	Existen acciones colectivas de segundo (coordinación de actores a nivel vertical)	Relaciones entre actores: indiferente Imagen productos: ≥ 50 Participación asociaciones: ≤ 10 Acción colectiva: ≥ 8
Nivel 5	SIAL totalmente activo	Relaciones entre actores: indiferente Imagen productos: ≥ 50 Participación asociaciones: ≥ 20 Acción colectiva: ≥ 8

En algunos de los casos, los valores se sitúan entre dos niveles, por lo cual al caso se le asigna el nivel al que esté más cerca.

Tabla 13. Nivel de activación por caso

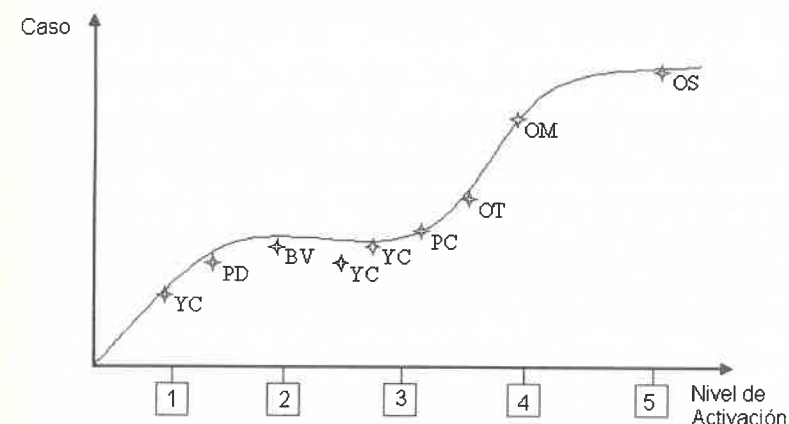
Nivel de activación	Casos
0	
1	Yucarlos
2	Pandolega, bocavelez
3	Yucauca, panecauca, yacalderón, queseturri
4	Quesomarca
5	Quesalinas

El ciclo SIAL

Debido a que los SIAL son sistemas dinámicos y no estáticos, el nivel de activación de cada concentración es diferente incluso en las concentraciones que se clasifican dentro del mismo nivel. Los cinco

niveles de activación pueden diagramarse en un esquema bidimensional para apreciar los diferentes momentos de desarrollo en que se encuentran las concentraciones; este esquema se denomina el ciclo SIAL (Boucher, 2004). No puede olvidarse que la clasificación de los casos según el nivel de activación no es lineal por cuanto inciden simultáneamente cuatro criterios. En el ciclo planteado, hay una primera etapa de crecimiento que corresponde a la conformación de la concentración, una segunda de estabilización en la que se desarrollan estrategias individuales, una tercera de crecimiento y desarrollo en la cual las acciones colectivas se comienzan a implementar y una última de estabilización de la concentración "activada".

Figura 1. El ciclo SIAL para las concentraciones estudiadas



CONCLUSIONES

La tradición del saber-hacer no parece un factor central para los consumidores latinoamericanos, al menos en el caso de las agroindustrias estudiadas. Los principales factores que influyen en esta falta de reconocimiento son: 1. La ausencia de un saber-hacer autóctono; 2. El tipo de bien producido: en algunas de las AIR es un bien inferior que compite más sobre precios bajos y en otras es un bien intermedio que

llega al consumidor final solo después de ser retransformado; 3. La ausencia de una tradición en la región debido a que las agroindustrias son de aparición reciente.

La construcción de una tipología permite tener una visión global del estado actual de cada una de las concentraciones con respecto al nivel de activación. Sin embargo, dado que los SIAL son sistemas dinámicos, cada caso es diferente y las oportunidades y amenazas existentes cambian de una concentración a otra, por lo cual el planteamiento de estrategias generales para activar los SIAL se dificulta.

Uno de los puntos fundamentales que promueven las instituciones de apoyo son las marcas colectivas. A pesar de ser una herramienta útil para lograr el reconocimiento de los productos en el mercado, debe señalarse que su aplicación implica el desarrollo de una imagen de calidad de los productos, que es complicada en algunos casos debido al tipo de bien producido. En algunas de las concentraciones de estudio, se puede requerir el desarrollo de productos derivados que puedan ser promovidos como típicos y artesanales, con un proceso de producción específico que les confiera características diferenciadoras. Por ejemplo en el caso de la panela en Santander de Quilichao, se ha comenzado la producción de dulces de leche y panela que pueden enfocarse hacia una comercialización de este tipo.

En muchos de los estudios teóricos desarrollados hasta el momento alrededor de los SIAL, parece considerarse que un sistema de etiquetado como el de las apelaciones de origen controlado es la evolución natural de las marcas colectivas, para de esta forma lograr proteger a los pequeños productores y llevarlos a ser competitivos en los mercados internacionales. Sin embargo, la comparación muestra que un sistema de etiquetado similar es casi imposible en el estado actual de la mayor parte de las concentraciones de estudio, debido a la falta de tradición de fabricación o de reconocimiento de ésta.

Finalmente, la identificación de indicadores para las concentraciones de AIR permite tener una imagen del estado de desarrollo de las concentraciones para enfocar los esfuerzos hacia la implementación de estrategias efectivas que permitan su supervivencia en el mercado globalizado. Por otra parte, la ubicación de las concentraciones en el contexto del ciclo SIAL permite identificar las acciones inmediatas que se pueden adoptar de manera colectiva y visualizar si hay concentraciones con un mayor grado de activación que puedan servir de ejemplo en el desarrollo de estrategias efectivas en las concentraciones con un grado de activación más bajo.

BIBLIOGRAFÍA

Becker, Gary (1996), "Preferences and values", *Accounting For Tastes*, Harvard University Press, Cambridge.

Boucher, François (2002), "El sistema agroalimentario localizado de los productos lácteos de Cajamarca: una nueva perspectiva para la agroindustria rural", en revista *Sociedades Rurales, Producción y Medio Ambiente*, diciembre 2002, vol. 3, núm. 2, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, México.

_____ (2004a), *Los sistemas agroalimentarios localizados, una opción para fortalecer las agroindustrias rurales en el marco de la globalización*, CIRAD.

_____ (2004b), *Enjeux et difficultés d'une stratégie collective d'activation des concentrations d'agro-industries rurales, le cas des framagertes rurales de Cajamarca, Pérou*, Thèse de doctorat, Université de Versailles-Saint Quentin en Yvelines.

Cerani, Nicolas y Martine Camus (2004), "Le budget des familles en 2001", en *Insee Résultats: Société*. Abril, núm. 29, http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/lrsoc29.pdf (consultado: 23/10/2004).

Charenton, Marc-Bied (s/f), "Annexe: Indicateurs locaux de la désertification", Faculté de Sciences Economiques, Université de Versailles-Saint Quentin en Yvelines.

Congreso de Colombia (2000), *Ley No. 590, 10 de julio de 2000: "Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas"*, <http://www.secretariassenado.gov.co/leyes/LO590000.HTM> (consultado: 05/07/2004).

Correa, Carlos Andrés (2004), "Analyse comparative de 9 cas d'agro-industrie rurale de l'Amérique Latine", *Memoire DEA Destin*, Université de Versailles Saint-Quentin-en Yvelines.

Courlet, Claude y Bertrand Pecqueur (1992), "Les systèmes industriels localisés en France: un nouveau modèle de développement", en G. Benko y A. Lipietz (dirs.) *Les Régions qui Gagnent*, PUF, París, pp. 81-102.

FAOSTAT, Food and Agriculture Organization of the United Nations Statistical Databases (FAO), <http://faostat.fao.org> (consultado: 25/04/2004).

Fonds International de Développement Agricole (FIDA) (2001), "Rapport 2001 sur la Pauvreté Rurale: Comme Mettre Fin à la Pauvreté Rurale", <http://www.ifad.org/poverty/index.htm> (consultado: 21/06/2004).

Filippi, Maryline y André Torre (2002), "Organisations et institutions locales: comment activer la proximité géographique par des projets collectifs?", Colloque SYAL. GIS SYAL, Montpellier 16-18 de octubre de 2002.

IICA. "Brief History of IICA", en <http://iica.int/eliica/historia.asp> (consultado: 13/07/2004).

Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC "Estructura del gasto total de los hogares a nivel nacional área, según quintiles de hogares:

octubre de 1998-septiembre de 1999", Ecuador, en http://www.inec.gov.ec/interna.asp?inc=enc_tabla&idTabla=243 (consultado: 12/05/2004).

Krugman, Paul (1998), *The Role of Geography in Development*. Paper prepared for the Annual World Bank Conference on Development Economics, Washington D.C., abril 20-21, 1998, en <http://www.worldbank.org/html/rad/abcde/krugman.pdf> (consultado: 23/03/2004).

Lucas, Robert E. Jr. (1988), "On The Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, julio, vol. 22, núm. 1, pp. 3-41.

Marshall, Albert (1920), *Principles of Economics*, McMillan and Co. Ltd., 8a ed. Book IV, Chapitre X. (First Edition 1890), en *Economics Library* <http://www.econlib.org/library/Marshall> (consultado: 20/02/2004).

Martínez, Héctor y Ximena Acevedo (2002), *Características y estructura de la cadena agroindustrial de la panela en Colombia*, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Observatorio Agrocadenas Colombia, abril, 2002. (Programa Agrocadenas, Colombia) http://www.agrocadenas.gov.co/panela/documentos/cadena_panela.pdf (consultado: 02/05/2004)

Muchnik, José y Denis Sautier (1988), *Proposition d'action thématique programmée: systèmes agroalimentaires localisés et construction de territoires*, CIRAD, Montpellier, Francia

Muchnik, José (2002), "Les systèmes agroalimentaires localisés: intérêt, approche, interrogations", Colloque SYAL. GIS SYAL: Montpellier 16-18 de octubre de 2002.

Paillotin, Guy (2001), "Avant-propos: Quelques réflexions sur le développement local", *Systèmes Agroalimentaires Localisés: Terroirs, Savoir-Faire, Innovations*. INRA, CIRAD, CNEARC, pp. 7-9.

Pecqueur, Bernard (1992), "Territoire, territorialité et développement", en *Industrie et territoire: les SPL*, Colloque IREPD, Grenoble, 21-22 de octubre de 1992.

PRODAR. *Agroindustrias rurales dinamizadoras del desarrollo territorial*. Prodar, Propuesta Fase 2004-2005, <http://www.infoagro.et/rodar/propuestafase.cfm> (consultado: 03/03/2004).

Requier-Desjardins, Denis (1999), "On Some Contributions on the Definition and Relevance of Social Capital", Faculté de Sciences Economiques, Université de Versailles-Saint Quentin en Yvelines, octubre de 1999, en <http://mapage.noos.fr/RVD/soccap1.htm> (consultado: 09/08/2004).

Requier-Desjardins, Denis (s/f), "Globalización y evolución de la agroindustria rural en los países andinos: un enfoque sobre los 'sistemas agroalimentarios localizados'", Faculté de Sciences Economiques, Université de Versailles-Saint Quentin en Yvelines, <http://mapage.noos.fr/RVD/DENIS3.htm> (consultado: 09/08/2004).

Sautier, Denis (2002), *Eléments de Perspective*. Séance Plénière Finale, Colloque SYAL. GIS SYAL: Montpellier 16-18 de octubre de 2002.

Schmitz, Hubert (1996), "Efficacité collective: chemin de croissance pour la petite industrie dans les pays en développement", en Bernard Pecqueur (ed.) *Dynamiques territoriales et Mutations Economiques*, L'Harmattan, París, pp. 73-95.

UNICEF, Information by country. <http://www.unicef.org/infobycountry> (consultado: 22/10/2004).

Estudios de caso de las concentraciones de agroindustria rural:

Boucher, François y Marie Guegan (2002), *Les Fromageries Rurales au Pérou*, CIRAD, Projet SYAL, PRODAR, CNEARC.

Bravo, Daniel (2002), *Sistema agroalimentario localizado*, Salinas de Bolívar-Ecuador, Redar, Funorsal, Ecuador.

Cascante, Marisela (2003), *Concentración de queserías en las faldas del Volcán Turrialba*, Prodar, Universidad Nacional de Costa Rica, Costa Rica.

De Quintero, Rubiela (2003), *Caso SIAL-productores de panela de Dolega*, Chiriqui, CEPIA, Panamá, 2003.

González, María Carolina (2003), *Sistema agroalimentario localizado de trapiches paneleros en Santander de Quilichao departamento del Cauca, Colombia*, CORPOTUNIA, Colombia, 2003.

Morales, Germán (2003), *Estudio concentración de empacadoras de tubérculos en San Carlos de Costa Rica*, Altersial, Costa Rica.

Papuccio De Vidal, Silvia (2003), *Sistema agroalimentario de producción de almidón de yuca en la parroquia de Calderón, Cantón Portoviejo, Provincia de Manabí, Ecuador*, Centro de Planificación y Estudios Sociales, Ecuador.

Rodríguez, Gonzalo y Cristina Rangel (2003), *Estudio del sistema agroalimentario local, SIAL, de la concentración de fabricas de bocadillo de guayaba en las provincias de Vélez y Ricaurte en Colombia*, Corpoica, Prodar, Cimpa, Redar Colombia.

Sandoval, Noris Viviana (2003), "La agroindustria rural de producción de almidón agrario de yuca en el departamento del Cauca, Colombia: un ejemplo de sistema agroalimentario localizado", CIAT, Proyuca, Colombia.

**CERTIFICACIÓN PARTICIPATIVA DE PRODUCTOS
Y SERVICIOS SOSTENIBLES EN LA REGIÓN
CERRADO DE BRASIL**

*Gabrio Marinozzi**
*Katia Karam***

Resumen

La certificación participativa es un proceso de acción colectiva de una red de organizaciones actuantes en el *Cerrado* (trópico subhúmedo brasileño) para establecer normas y conductas para la conservación, manejo y valorización de la biodiversidad de este bioma y de las prácticas culturales de sus pueblos. Su principal objetivo es generar credibilidad a esta acción favoreciendo no sólo la organización y articulación de las entidades y grupos interesados, sino también el perfeccionamiento de los sistemas de producción agroecológicos en el Cerrado. Al mismo tiempo, lanza las bases para una nueva ética en las relaciones de producción y comercialización agregando a estos procesos aspectos sociales,

* Consultor Independiente (Agrónomo, Doctor en Economía Rural), Brasil, gabrio_m@hotmail.com

** Colaboradora de la Red Cerrado de Organizaciones No Gubernamentales (Antropóloga), Brasil, katia_karam@hotmail.com

ambientales, culturales y económicos, garantizando al consumidor la opción por productos y servicios éticos, solidarios y sostenibles.

Abstract

Participatory certification is a collective action of a network of 300 institutions of producers, technicians and consumers, called *Rede Cerrado de Organizações Não Governamentais*, proposing and implementing an alternative development model in order to preserve biodiversity and local culture of the *Cerrado* region (Brazilian savannah). The main objective of the participatory certification is to strengthen the trustfulness in the actions and practices of biodiversity preservation. The participatory approach of the certification is based in the centrality of local knowledge associated to biodiversity and in the opportunity of local actors to define the shape of their development.

INTRODUCCIÓN

El Cerrado es una región de sabana del Brasil central caracterizada por clima tropical subhúmedo. Esta región es muy extensa (2 000 000 de km²), va del estado brasileño de Maranhão al estado de São Paulo, abarca 23% del territorio brasileño y constituye 5% de la biodiversidad del planeta. En función del modelo de la ocupación humana, en particular por la actividad agrícola y de ganadería pero también la urbanización, este bioma ha perdido la mitad de su paisaje original. En el Cerrado se verifica la mayor expansión de la frontera agrícola brasileña para la producción del monocultivo de cereales y del ganado para los agronegocios globalizados. Las formas de esta expansión amenazan la gran diversidad biológica y cultural de la región. Además, sus ríos están amenazados por la erosión del suelo debido a la deforestación.

La certificación participativa es el resultado de la acción colectiva de un grupo de instituciones de productores, técnicos y consumidores miembros de la Red Cerrado de Organizaciones No Gubernamentales, red de aproximadamente 300 instituciones que proponen y aplican modelos alternativos y sostenibles de desarrollo para el Cerrado. Entre

las actividades de la Red Cerrado, la certificación participativa promueve y valoriza los productos y servicios producidos de manera sostenible por estas organizaciones. El principal objetivo de la certificación es generar credibilidad sobre las acciones de conservación de la biodiversidad y de las prácticas culturales de las poblaciones de esta región. El enfoque participativo está ligado a la valorización de los conocimientos locales y al proceso de coordinación de las instituciones en el proceso de certificación. Éste se da en territorios rurales donde grupos de entidades de productores, técnicos y consumidores, caracterizados por relaciones de proximidad, definen colectivamente normas y disciplinas de producción y controlan recíprocamente su aplicación. La certificación participativa ya es una alternativa a la certificación convencional en el sur de Brasil, en particular para la producción de alimentos agroecológicos. La originalidad de este proceso en el Cerrado es la inclusión de servicios y la atención a la sostenibilidad cultural y patrimonial del proceso de producción.

El debate sobre la certificación participativa de productos y servicios sostenibles empezó en 1998 entre los miembros de la Red Cerrado. Después de varios encuentros fue creada, en 2003, la Articulación de Certificación Participativa de la Red Cerrado a partir de un grupo de 11 organizaciones motivadas en coordinar este proceso. El trabajo de este grupo de organizaciones crea mecanismos para certificar no sólo a los productos, como tradicionalmente ocurre con la certificación por auditoría de la producción orgánica, sino también las propiedades, las relaciones del hombre con el hombre, del hombre con el medio ambiente, con las tradiciones, con la cultura y con todos los patrimonios inmateriales del territorio donde él vive y produce. Por tratarse de un mecanismo democrático y participativo de construcción y verificación de criterios y normas que garanticen la sostenibilidad de la producción y del consumo de bienes y servicios, el proyecto prevé la ampliación del número de entidades en la discusión y definición de estos criterios y mecanismos. Se trata de crear mecanismos de generación de credibilidad y de garantía de procesos productivos que preserven al mismo tiempo la

biodiversidad del Cerrado y el patrimonio inmaterial ligado a las prácticas culturales colectivas de sus pueblos.

En 2003 se empezaron acciones concretas de definición de territorios e instituciones para liderar este proceso. En 2004 empezaron las articulaciones que dieron base al proceso en nueve territorios, distribuidos en toda la región. En cada territorio hay una institución que lidera y articula la oferta y demanda de productos sostenibles. Se trata de productos y servicios bastante diversificados: productos agrícolas, plantas medicinales, artesanía y servicios turísticos. La sostenibilidad patrimonial y cultural, junto a la sostenibilidad ambiental y socioeconómica, permiten dar coherencia a la gama diversificada de productos y servicios ofrecidos. Al mismo tiempo, la certificación participativa garantiza la transparencia y justa repartición de los beneficios generados entre las poblaciones locales y los diversos actores a lo largo de la cadena de comercialización.

Esta comunicación presenta una perspectiva histórica de la certificación participativa en Brasil y las interacciones con los espacios de formulación de políticas públicas. Después, se analiza cómo este proceso está implantándose en las organizaciones de la Red Cerrado y presenta algunos productos y servicios que están siendo certificados.

BASES CONCEPTUALES Y METODOLÓGICAS

La preservación de la biodiversidad es la base de la sostenibilidad de los ecosistemas y de sistemas económicos diversificados, donde la descentralización de los procesos productivos se contraponen a los sistemas centralizados, que en la producción agrícola y forestal, por ejemplo, se manifiestan a través de grandes monocultivos. Pensar en sistemas descentralizados de preservación y valorización de la biodiversidad constituye la base para fortalecer y dar sostenibilidad a los sistemas ecológicos y productivos locales y la participación de las poblaciones en sistemas económicos descentralizados (Shiva, 2003).

Las tradiciones y costumbres de un pueblo forman parte de las principales manifestaciones de su cultura y constituyen el patrimonio

inmaterial o intangible. Las partes intangibles a las que se hace referencia son el saber hacer, las formas de aprendizaje y transmisión, los valores estéticos, las festividades y a veces la producción.

Este patrimonio es fuente importante de ingresos, tanto desde el punto de vista de insumo turístico, como del fortalecimiento del pequeño productor. En las pequeñas producciones artesanales, cultura y generación de ingreso se unen, a un tiempo, concatenando el patrimonio con el proceso de desarrollo y de fortalecimiento de las pequeñas economías locales, democratizando la distribución de la riqueza y generando empleo.

La preservación y valorización de los patrimonios inmateriales responden a la necesidad de proteger los productos locales de la descaracterización globalizante, a la necesidad ética de proporcionar retorno financiero a los creadores de diferentes productos y modos de hacer, a la importancia de estimular al pequeño productor y defender sus tradiciones e identidad, además de la valorización del producto nacional y de la diversidad, en detrimento de un gusto "internacional" y homogéneo (Carsalade, 2005).

En este sentido, la certificación participativa es una nueva forma de organización que puede conservar, tutelar y promover no solamente la biodiversidad, sino también la diversidad de prácticas culturales colectivas y su base de recursos territoriales. El punto de partida de este proceso son las comunidades locales, entendidas como instituciones rurales en renovación donde la intensificación de los intercambios con su ambiente externo constituye la base para este cambio y su apertura a la innovación.

La articulación en red de experiencias como ésta permitirá una nueva organización de estos intercambios, basada en el desarrollo sustentable, a partir de la reconstrucción de la red de las comunidades rurales y de los sistemas productivos locales, en la base de pactos sociales fuertes que puedan viabilizar una nueva economía que respete el medio ambiente, la cultura y la dignidad de las poblaciones locales (Petrini, 2005).

La gama de productos ofrecidos por los productores y organizaciones de la Red Cerrado es bastante diversificada e incluye no solamente alimentos, sino también bienes y servicios no alimentarios, como la artesanía, las plantas medicinales y el turismo ecológico/cultural. El diferencial de la sostenibilidad patrimonial/cultural de estos bienes y servicios, junto a la sostenibilidad ambiental y socioeconómica, a ser valorizada por la certificación participativa, permite dar coherencia a la gama de bienes y servicios ofrecidos. Así, por ejemplo, el Pequi (*Caryocar brasiliense Camb*), fruto nativo del Cerrado, puede ser valorizado como alimento, pero también por su valor cultural, ligado a las tradiciones de las poblaciones indígenas y a los usos en la cultura gastronómica regional. Otro ejemplo es la artesanía que agrega una serie de valores culturales locales. La certificación participativa ofrece garantías de que la biodiversidad y los patrimonios inmateriales locales serán preservados.

Este proceso define criterios y normas que garantizan la sostenibilidad del Cerrado y las formas de multiplicación de estos mecanismos para otras organizaciones, contribuyendo así a la conservación del Cerrado, sus pueblos, tradiciones y cultura, dentro de un nuevo modelo ético y solidario de desarrollo.

El trabajo realizado se basa en la metodología participativa, apoyándose y valorizando los conocimientos locales. En lo que se refiere a la construcción del conocimiento, el concepto de participación tal como es considerado aquí tiene sus raíces en el abordaje y en los métodos que recibieron influencia de Paulo Freire, a partir de su pedagogía del oprimido (Freire, 1970). Esta concepción involucra la creación de oportunidades concretas que fomentan la toma de iniciativas y de decisiones relativas al desarrollo, mejorando el acceso a los medios de producción, incluyendo la producción de conocimiento, y la participación en la repartición de los beneficios del desarrollo.

El proceso de certificación participativa se basa en la acción colectiva de una red de instituciones, técnicos y líderes locales con el objetivo de preservar y valorizar la agrobiodiversidad del Cerrado y los

conocimientos tradicionales de las poblaciones locales, definidos como recursos colectivos. La movilización de éstos en muchos casos se dio con la exclusión de las poblaciones tradicionales, y los territorios rurales quedaron sin alternativas de desarrollo y sin el aprovechamiento de las oportunidades a partir de la movilización de los recursos locales (Linck, 1997; Marinozzi, 2000). Por el contrario, se observó que algunas regiones, donde la base de la economía estaba constituida por pequeñas empresas que se relacionan en red y en sistemas productivos locales, eran más fuertes y competitivas en el mercado globalizado. Un ejemplo bastante conocido es el caso de la "Tercera Italia", donde el sector privado, las instituciones públicas y las universidades consiguieron formas de cooperación innovadoras y modelos organizacionales mixtos, públicos/privados, reuniendo varias instituciones dentro de una organización transversal en forma de "consorcios" de incentivo a determinados productos regionales (Bagnasco, 1988; Beccatini, 2000). Este tipo de coordinación permite efectuar inversiones colectivas que favorezcan dinámicas de difusión de innovaciones y de nuevas tecnologías para responder a las exigencias del mercado en términos de calidad. La densidad productiva y social de estas regiones hace que se adapten rápidamente a los cambios del mercado gracias a la proximidad física y social de los diferentes actores de la cadena productiva y de las instituciones públicas. En Brasil, inclusive en regiones tradicionalmente dominadas por la gran agroindustria con base en el modelo de contratos de integración, como en el estado de Santa Catarina, se puede ver el surgimiento de la agroindustrialización en red donde pequeñas agroindustrias administradas por organizaciones de agricultores familiares consiguen formas de coordinación innovadoras para alcanzar objetivos comunes de desarrollo técnico-económico (Schmidt, 2002).

LA CERTIFICACIÓN PARTICIPATIVA EN BRASIL

En la última década la producción sustentable ha despertado interés de la población, hecho que ha derivado en un mercado de consumo creciente. Así, se tiene hoy en día gran demanda por productos de calidad específica. Esto sucede con la producción orgánica, con los productos que

agregan valor simbólico, como los alimentos territoriales típicos vinculados al patrimonio cultural y genético local, y con los productos que agregan valores sociales, como por ejemplo aquellos del comercio solidario.

La certificación participativa ha sido adoptada en el sur del país con mucho éxito y fue desarrollada como alternativa al modelo tradicional de certificación de productos orgánicos, que por ser muy cara excluye al pequeño productor familiar, además de basarse apenas en normas y criterios técnicos, donde se certifican productos que no traen consigo valores como la justa distribución de la riqueza, respeto a la mujer, conservación de la biodiversidad, preservación de la cultura y tradiciones locales, entre otros.

La primera experiencia de certificación participativa en Brasil se dio por la Red Ecovida de Agroecología, del sur del país, que se presenta como “un sistema solidario de generación de credibilidad, donde la elaboración y la verificación de las normas de producción son realizadas con la participación efectiva de agricultores y consumidores, buscando el perfeccionamiento constante y el respeto a las características de cada región” (ECOVIDA, 2005). La Red Ecovida de Agroecología está formada por varios segmentos de la sociedad con el objetivo de organizar, fortalecer y ampliar la agricultura ecológica familiar en el sur de Brasil. Para este fin están conectados agricultores, técnicos, pequeñas agroindustrias, comerciantes ecológicos y consumidores conscientes, organizados en asociaciones, cooperativas, ONG y grupos informales, que constituyen los núcleos regionales autónomos que, a su vez, al relacionarse y movilizarse en acciones conjuntas, forman la Red Ecovida de Agroecología.

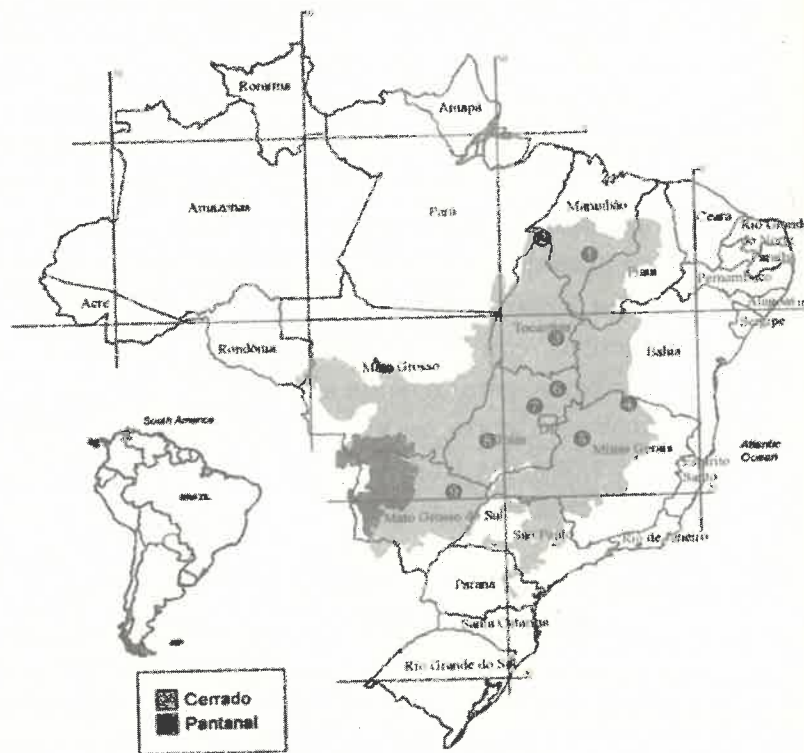
La atribución de un sello permite a los productos certificados agregar valor y crear un sistema de confianza y credibilidad con un público consumidor igualmente preocupado con las cuestiones de sostenibilidad de la agricultura y de la alimentación.

...Y EN EL CERRADO

La Red Cerrado articula y anima cerca de 300 organizaciones del bioma Cerrado, involucrando asociaciones de pequeños productores rurales, poblaciones indígenas, quilombolas, extractivistas, organizaciones de apoyo técnico y de consumidores, ONG ambientalistas, entre otras, todas preocupadas por los principios de la sostenibilidad de la producción y el consumo. Desde su creación la Red Cerrado viene buscando sumar esfuerzos en la lucha por la preservación del Cerrado y por la sostenibilidad del desarrollo de esta región. El objetivo principal es crear las bases para una nueva ética de producción y consumo a través de la consolidación de un mecanismo legítimo de reconocimiento de experiencias que actúan con principios éticos y sostenibles en la conducción de sus trabajos, garantizando al consumidor que el producto o servicio es desarrollado dentro de normas y criterios que respetan y conservan la biodiversidad, las tradiciones y culturas, distribuyendo la riqueza generada de forma justa, y confiriendo seguridad a la salud del consumidor.

La Red Cerrado discute el proceso de certificación participativa desde su fundación en 1991. En 1998, en la “Muestra de Productos Sostenibles de la Red Cerrado” en Brasilia, el tema fue discutido en un grupo de trabajo. En 2001 y 2002, en las dos ediciones del “Encuentro de los Pueblos del Cerrado” el tema también fue ampliamente debatido. Algunas organizaciones involucradas en estas discusiones participaron en encuentros de la Red Ecovida y en foros de economía solidaria, y con la madurez y ampliación de la discusión para otras entidades y localidades se consolidó en junio de 2003 la Articulación de Certificación Participativa de la Red Cerrado.

Figura 1. Localización en el bioma Cerrado de los núcleos regionales de la Articulación de la Certificación Participativa de la Red Cerrado



Núcleos regionales: 1) Maranhão, 2) Bico do Papagaio, 3) Jalapão y Tocantins, 4) Norte de Minas, 5) Noroeste de Minas, 6) Nordeste Goiano, 7) DF y entorno, 8) Goiânia y entorno, 9) Mato Grosso do Sul.
 Fuente: adaptación del mapa en www.bdt.fat.org.br

Esta Articulación fue estructurada con la colaboración y contribución inicial de 11 entidades que son: AGROTEC (asociación de productores ecológicos localizada en Diorama en el estado de Goiás); Articulación Pacari (red de extractivistas de plantas medicinales de los estados de MG, GO, TO y MT); Asentamiento de reforma agraria Andalucía (Nioque-MS); Asociación Capim Dourado (Jalapão-TO); Butique Social (Pirenópolis-GO); Centro de Estudios y Explotación Sustentable del

Cerrado (CENESC) (Pirenópolis-GO); CPT-Diócesis de Goiás (Cidade-de-Goiás-GO); Ecología y Acción (ECO A) (Campo Grande-MS); IFAS (Goiânia-GO); Instituto de Permacultura y Ecovillas del Cerrado (IPEC) (Pirenópolis-GO); Promesa de Futuro (Pirenópolis-GO). En eventos sucesivos de la Red Cerrado se aunaron a estas entidades otras oriundas de los diversos estados brasileños donde el Cerrado es el bioma preponderante. Actualmente estas entidades están organizando núcleos en las microrregiones donde se insertan con la intención de fortalecer el trabajo en red. Están definidos hasta ahora nueve núcleos que involucran a casi una centena de entidades. (ver figura 1 y cuadro 1).

Cuadro 1. Microrregiones y entidades participantes de la Articulación de la Certificación Participativa de la Red Cerrado

Micro regiones	Entidades participantes	Entidad de referencia	Local entidad de referencia
Maranhão	CTI, CENTRU, ASSEMA, AMAVIDA, FAMEC, VYTY CATY, GALILÉIA	AMAVIDA	São Luis-MA
Bico do Papagaio	ABIPA, ASMUBIP, APATO, STR Axixá, CNS, AMB, ARPA, ASFA	STR Axixá	Axixá-TO
Jalapão y Tocantins	Asoc. Capim Dourado, AMTR, ASPESCA	Asoc. Capim Dourado	Jalapão-TO
Norte de Minas	CAA, Articulación Pacari, Grande Sertão	CAA	Montes Claro-MG
Noroeste de Minas	CÁRITAS, ARCA/MST, GTRA, FUNATURA	ARCA/MST	Formoso-MG
Nordeste Goiano	FUNATURA, OMA, GTRA/UnB, ARCA/MST, WWF, AGEMA	AGEMA	São João Aliança-GO
DF y entorno	GTRA/UnB, FUNATURA	GTRA/UnB	Brasília-DF
Goiânia y entorno	CENESC, ADCC, IPEC, ADAO, IFAS, AJA/CDJ, Feria de la Producción Familiar, CPT, AGROTEC, CEDRO, Diócesis de Goiás	ADAO	Goiânia-GO
Mato Grosso do Sul	ECO A, Asentamiento Andalucía, IPCP, CEPPEC	ECO A	Campo Grande-MS

Para que este proceso sea sustentable, es fundamental que sea realizado con el protagonismo de los productores. Lo que significa tener “la participación solidaria de todos los segmentos interesados en asegurar la calidad del producto final y del proceso de producción. Éste resulta de una dinámica social que surge a partir de la integración entre los

involucrados con la producción, consumo y divulgación de los productos a ser certificados” (Meirelles, 2005).

Garantizar el equilibrio desde la producción hasta la comercialización es el motor del proceso de certificación participativa que se realiza básicamente poniendo a disposición informaciones entre los involucrados y creando mecanismos legítimos de generación de credibilidad y garantía de que los procesos desarrollados son socialmente legítimos.

La capacitación es un instrumento fundamental en este proceso porque, a pesar de existir numerosas experiencias positivas de preservación ambiental, se sabe que el movimiento contrario ha sido exhaustivo e impactante desde hace varias décadas promoviendo el olvido o total abandono de las prácticas de producción preservacionistas, que ha resultado en la dilapidación del capital cultural de las poblaciones tradicionales que supieron convivir armónicamente en el Cerrado hasta entonces. El objetivo de los procesos de capacitación es fortalecer las iniciativas de agroextractivismo que trabajan para la conservación ambiental y que promueven la generación de riqueza a partir del uso sustentable de los recursos del cerrado.

PARTICIPACIÓN EN LOS ESPACIOS DE FORMULACIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS

Una de las actividades de la Articulación de Certificación Participativa de la Red Cerrado es ocupar espacios de formulación de políticas públicas dirigidas al desarrollo sustentable y al fomento de la agroecología. En este contexto, la Articulación participa en el Grupo de Agricultura Orgánica (GAO), que “es un foro de articulación permanente y abierto, compuesto por diferentes organizaciones comprometidas con el desarrollo de los sistemas orgánicos de producción agropecuaria en Brasil” (GAO, 2005). La tarea actual del GAO es la participación en la construcción del marco legal de la agricultura orgánica en Brasil, con el objetivo de organizar el ambiente institucional para el desarrollo del sector, bajo la perspectiva de la subordinación de las fuerzas de mercado

a las cuestiones sociales, ambientales y culturales. Su propuesta es establecer un espacio político para la formulación de políticas públicas dirigidas a la agroecología, incluida en este contexto la tarea de acompañar los procesos periódicos de revisión de la legislación sobre agricultura orgánica en Brasil, y subsidiar posiciones brasileñas en las discusiones sobre las normas internacionales. Otra actividad desarrollada por el Grupo está ligada a la difusión de la certificación participativa. Partiendo del modelo de la certificación hecha por la Red Ecovida, el GAO desarrolla actualmente un proyecto que busca “permitir el establecimiento de parámetros y procedimientos básicos, sin embargo adecuados a las realidades locales y/o regionales, de certificación participativa entre las múltiples experiencias en el país y generar condiciones para la expansión de la agricultura ecológica y de la metodología de certificación participativa para los varios Estados y regiones del país”.¹

Otro espacio ocupado por la Red Cerrado en este periodo fue la cámara sectorial de la cadena productiva de la agricultura orgánica, creada dentro del Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento (MAPA), y que abarca varios organismos del gobierno e instituciones civiles discutiendo el reglamento de la Ley núm. 10.831/2003 sobre agricultura orgánica y la implementación del programa de desarrollo de ésta. La contribución de la Red Cerrado es garantizar que en el proceso de reglamentación de la ley de la agricultura orgánica, el agroextractivismo pueda ser reconocido y normalizado como sistema orgánico de producción.

CONSTRUYENDO LA RED DE CERTIFICACIÓN PARTICIPATIVA EN EL CERRADO

En junio de 2004 fue delineada la estructura organizacional de la Articulación de la Certificación Participativa a través de la definición de nueve núcleos regionales que se conectan entre sí y con la Articulación

¹ Proyecto “Certificação Participativa em Rede: uma Proposta para o Brasil”, cuya entidad proponente es la Red de Desarrollo, Enseñanza y Sociedad –REDES–, pero que envuelve en la capacitación a 156 entidades de todo Brasil (75 en el Cerrado).

mediante puntos focales; se realizó un ejercicio para pensar en el funcionamiento de los núcleos regionales y de consejos de ética en cada núcleo, definiendo mínimamente sus funciones; fue elegido el colegiado de la Articulación, definidas sus funciones, criterios y principios que dirigirían la producción sustentable y que serían discutidos en los núcleos.

La estructura de cada núcleo todavía está en proceso de formación, pero deben tener una dinámica propia de acompañamiento de los trabajos realizados por los grupos participantes. Todos los actores involucrados en el proceso: productores, técnicos y consumidores van a estar realizando un control social efectivo a través de los núcleos. Además de las preocupaciones por la certificación en sí, con la ley y el establecimiento de los parámetros de producción sustentable, los miembros de la Articulación entienden que la certificación participativa es, antes que todo, un proceso donde se construye un control social efectivo de la producción y del consumo con la participación de todos los involucrados y con el protagonismo de los productores.

Como forma de organizar y orientar la certificación son considerados los sistemas productivos locales ya existentes donde prevalezca una cierta madurez y avance en los procesos de producción, beneficio y comercialización, con dinámicas locales de interacción. En el cuadro 2 están listados los productos y servicios de que disponen las entidades que participan de la Articulación. Se puede observar que existe una gran diversidad de productos y servicios.

Cuadro 2. Productos y servicios sostenibles ofrecidos por las organizaciones de la Articulación de la Certificación Participativa de la Red Cerrado

Tipo de producto/servicio	Productos/servicios
Agro-extractivismo	Pequi ¹ , baru ² , jatobá ³ , coco babaçu ⁴ , fibras vegetales, semillas, arcilla, Tucum, otros frutos nativos (cagaita, mangaba, araticum, muriá, caju, mama cadela, cupuaçu, bacaba), plantas medicinales, bejucos, flores.

continúa...

Tipo de producto/servicio	Productos/servicios
Producciones agrícolas	Hortalizas orgánicas, frutos orgánicos, plantas medicinales, soya orgánica, arroz, frijol, yuca, maíz, oleaginosas.
Producciones animales	Leche, miel de abejas nativas, pollo, huevo, cabras, animales silvestres (cateto, queixada, capivara, tartaruga, cotia, paca), peces.
Productos transformados	Dulces, conservas, derivados de babaçu y baru (aceite, jabón, harina), harinas, panela, azúcar, remedios caseros, pulpa de frutas, licores/vinos, almendras, fitoterápicos, carnes silvestres, cera de abeja, derivados de la leche.
Artesanía	Telar, cerámica, cestas, artesanía con semillas nativas, esteras, madera, muebles rústicos.
Servicios	Turismo (ecológico, rural, técnico), capacitación, días de campo, reforestación, cursos, investigación, políticas públicas, reciclaje, desarrollo tecnológico.

(1): *Caryocar brasiliense*; (2): *Dipteryx alata*; (3): *Hymenaea courbaril*; (4): *Orrbignya speciosa*.

Los **principios** establecidos por los miembros de la Articulación durante las reuniones ampliadas y que son utilizados para definir la producción y extractivismo sostenible se presentan a continuación:

- **Justicia social:** igualdad en la repartición de los beneficios; rechazo al trabajo infantil; calificación en la relación con el (los) intermediario(s).
- **Transparencia:** en la manera en que se está realizado el trabajo, en la relación productor/consumidor, en la socialización de la información, en la relación de costo-beneficio entre productor/consumidor, en el valor agregado con componentes socio-ambientales, en el establecimiento de reglamentos en los núcleos, en la planificación colectiva.
- **Visibilidad:** fortalecer información compacta sobre el producto/servicio y sobre el proceso de producción; acceso del consumidor al producto/productor; intercambio entre los núcleos.
- **Protagonismo:** del productor en la relación producto/servicio; productor como gestor del emprendimiento y guardián de los ciclos de la naturaleza.

- **Equidad:** en la división del trabajo, de género, en la repartición de los beneficios, en las políticas públicas, en el acceso al conocimiento, en relación con los conocimientos tradicionales.
- **Inclusión social:** promover el rescate de la cultura, de las tradiciones, del conocimiento popular y de los ideales de los productores; en relación con el dominio público del conocimiento, el acceso a los consumidores; a través del control social en las decisiones referentes al medio ambiente, las cuestiones sociales, culturales y reglamentos con la participación de los diversos grupos sociales.

También se definieron los **criterios:**

- Prioridad para la educación de niños y adolescentes.
- Respeto a la integridad física e intelectual de todas las personas.
- Respeto a las diferencias culturales, religiosas, étnicas, de género, sociales y políticas.
- Garantizar el bienestar físico del medio ambiente, manteniendo la biodiversidad existente y promoviendo la recuperación de los recursos naturales degradados.
- Mantener el control sobre especies introducidas.
- Máxima precaución en el uso de los productos químicos.
- Respeto a las diferencias biológicas del ambiente.
- Protección de la variabilidad genética (no a la erosión genética).
- Recuperación de las semillas nativas.
- Utilización de prácticas sostenibles para el extractivismo.
- Promoción de mecanismos de integración entre productor, consumidor y medio ambiente.

Los criterios y principios generales de la certificación dan las bases para el trabajo de definición de indicadores locales de sustentabilidad y para la evaluación y control de los procesos de producción.

Las instancias deliberativas de la Articulación son las asambleas donde se discute sobre las propuestas que surgen de las bases. En estos momentos se intenta construir de forma colectiva cada paso del proceso.

Los indicadores locales están siendo construidos con cada comunidad participante en la certificación. Por tratarse de un proceso participativo, es a partir de la experiencia de las comunidades que se van a definir y alimentar los criterios e indicadores.

El control es realizado en cada núcleo regional por una comisión de ética. Las comisiones son compuestas por productores, consumidores y técnicos miembros de las comunidades, y cada núcleo tiene su propia dinámica. Se trata todavía de un proceso en construcción, pero los miembros de la articulación tienen muy claro que la evaluación debe involucrar en todo momento elementos de justicia social, ambiental y socioeconómica.

CONCLUSIONES

La implantación de la certificación participativa en el Cerrado tiene como objetivo promover la adopción de reglas y procedimientos para la preservación de este bioma y el mejoramiento de las condiciones de vida de la población que lo habita. La certificación se inserta en un contexto de acción más amplio para proporcionar un ambiente adecuado para el desarrollo de la red de trabajo de la Articulación con los siguientes logros socioambientales y económicos:

- Asegurar las áreas de reserva genética de la fauna y flora nativas.
- Asegurar la preservación ambiental a través de los medios de vida sostenibles del agricultor familiar.
- Promoción del rescate, profesionalización y repartición directa de los beneficios provenientes del conocimiento local y tradicional aplicado en el uso sustentable de la biodiversidad.
- Garantizar ganancias de escala y agregación de valor en la producción agroambiental, permitiendo las inversiones en infraestructura material y humana, y procedimientos para la

agroindustrialización rural de la producción agroextractivista, flora y fauna silvestres.

- Acceder a los mercados con demandas de productos “limpios” y especialmente los resultantes del agroextractivismo de la fauna y flora silvestres.
- Viabilizar a nivel socioambiental y operacional el proceso de la certificación participativa en el ámbito de comunidades de agricultores del Cerrado, resaltando las características especiales de los productos agroextractivistas y de la fauna y flora silvestres, en cuanto a su “originalidad genética, ecológica y sociocultural”; demostrar la estrategia de sostenibilidad de la producción, donde el agricultor, producto y medio ambiente están integrados y no en conflicto; el proceso de rastreabilidad y certificación con independencia, y con base en arreglos legítimos e internos de las comunidades.
- Intensificar el refuerzo de los movimientos sociales y entidades de la Red Cerrado de las ONG en la definición de políticas públicas, dirigidas a implementar los reglamentos en el área sanitaria, ambiental, fiscal y de fomento, con el fin de conformar nuevas “fórmulas y procesos agroambientales”.
- Viabilizar rutas estratégicas y factibles de turismo agroecológico o agroambiental, junto a nuestras comunidades de agricultores familiares, aprovechando la gran demanda procedente de las grandes ciudades.

A pesar de ser nueva, la Articulación de la Certificación Participativa de la Red Cerrado viene trazando su camino con bastante vigor. La acción colectiva no es, sin embargo, tarea fácil. La diversidad de realidades existentes inclusive dentro del universo de actuación de la Articulación ratifica esto. Pero hay algo mayor que une a las entidades de la Articulación, y es el compromiso y el deseo de preservar el Cerrado y conseguir desarrollar en este medio condiciones de vida dignas y saludables para todos los que en él habitan.

BIBLIOGRAFÍA

Bagnasco, Arnaldo (1998), *La costruzione sociale del mercato*, Il Mulino, Bologna, Italia.

Beccatini, Giacomo (2000), *Dal distretto industriale allo sviluppo locale*, Bollati Boringhieri, Torino, Italia.

Carsalade, Flávio de Lemos, *O registro dos queijos de minas como patrimônio cultural*. Instituto Estadual do Patrimônio Histórico y Artístico do Estado de Minas Gerais (IEPHA), en: <http://www.iepha.mg.gov.br/registroqueijo.htm> (consultado: 02/05/2005).

ECOVIDA. *Red de Agroecología ECOVIDA*, en: www.ecovida.org.br (consultado: 02/05/2005).

Freire, Paulo (1970), *Pedagogia do oprimido*, Paz y terra, Río de Janeiro.

Grupo de Agricultura Orgânica (GAO), en: www.sitiodogao.com.br (consultado: 02/05/2005).

Linck, Thierry (1997), “La comercialización de alimentos frescos: entre monopolio compartido y convenciones de exclusión concertadas”, en J.L. Luzon y T. Linck (eds.) *Regadío y desarrollo en las regiones semiáridas latinoamericanas*, Universitat de Barcelona y Université Toulouse le Mirail, Tarragona.

Marinozzi, Gabrio (2000), *Stratégies collectives et dispositifs de commercialisation: l'essor de la fructiculture irriguée à Juazeiro Petrolina (Nordeste du Brésil)*, Tesis en Economía, ESSOR/CIRAD/EMBRAPA, Institut National Polytechnique de Toulouse, Toulouse, Francia.

Meirelles, Laércio, *A certificação de produtos orgânicos, caminhos e descaminhos*, en: <http://ecovida.wopm.com.br/site/arquivos/164.doc> (consultado: 02/05/2005).

Petrini, Carlo, *Identità e socialità delle nuove comunità rurali*, Slow Food International Association, en: http://www.slowfood.it/ita/sf_sloweb/sf_sloweb_dettaglio.lasso?passaswe=SW_00572 (consultado: 02/05/2005).

Schmidt, Vanice Dolores Bazzo y Valério Alécio Turnês (2002), "Novas iniciativas de desenvolvimento em Santa Catarina: Agroindustrialização em rede-Desenvolver", en *Inovação nas tradições da agricultura familiar* (Orgs. Dalmo Marcelo de Albuquerque Lima y John Wilkinson), CNPq/Paralelo 15, Brasília.

Shiva, Vandana (2003), *Monoculturas das mentes: perspectivas da biodiversidade y da biotecnologia*, Gaia, São Paulo.

EL CIRCUITO ZÁBILA (*ALOE VERA*) EN EL ESTADO FALCÓN, VENEZUELA

*Henri J. Piña Zambrano**

Resumen

El estudio de la producción agrícola ya no se realiza siguiendo tradicionales esquemas sectoriales y, muy por el contrario, se han adoptado esquemas de carácter global que explican la dinámica acontecida dentro de este sector económico. Así, la metodología del *sistema agroalimentario* puede utilizarse para estudiar el comportamiento de la actividad agropecuaria bajo una óptica integral, tomando en cuenta todas las fases que conforman este sistema. Esta herramienta metodológica fue aplicada al rubro zábila en el estado Falcón (Venezuela) enfatizando las dimensiones estructurales y funcionales del cultivo con el fin de identificar los agentes económicos que le conforman junto a las actividades y funciones que éstos cumplen.

* Universidad Francisco de Miranda, Venezuela, henripina@unefm.edu.ve / henripina@yahoo.com

Abstract

The study of the agricultural production should not be done by following the traditional sectorial approach, on the contrary now the adoption of new studies which through a global conception, explains the dynamic that is happening in this economic area. Regarding the previous statement different analysis approaches have been tested, which have derived in what now is called *agroalimentary system* through which can be studied under a integral view, taking into account each phase that form this system. This working methodology was applied to the zabila in the Falcon state, Venezuela, empathizing the structural and functional level of this crop identifying this way the different economic agents that form it, along with the activities and functions they perform inside the system. Key words: system, aloe, agribusiness, Falcon, agroalimentary.

INTRODUCCIÓN

El sistema agroalimentario corresponde “al conjunto variado y múltiple de actividades económicas que la sociedad nacional respectiva organiza para cumplir satisfactoriamente la función social alimentación-nutrición [...], tiene como objetivo fundamental el de satisfacer completamente todos los días las necesidades de energía y nutrientes de todos los habitantes del país considerado” (Abreu *et al.*, 1993: 27). El análisis del sistema agroalimentario bajo este esquema de trabajo permite el abordaje e interacción de sus diversos elementos, implicando entre otras las siguientes ventajas (Martín *et al.*, 1999):

- a. Amplía la visión de la actividad agroalimentaria en contraste con un enfoque sectorialista tradicional.
- b. Identifica relaciones e interacciones entre los agentes económicos participantes del sistema.
- c. Cuantifica el nivel de coherencia y contradicción del marco normativo del sistema agroalimentario.
- d. Identifica elementos estratégicos con gran influencia en el desempeño del sistema agroalimentario.

Este enfoque agroalimentario se deriva de los planteamientos realizados por los catedráticos de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard (Estados Unidos de América) y la Escuela de Economía Agroalimentaria de la Universidad de Montpellier (Francia). Si bien existe una serie de derivaciones o adaptaciones a estos dos planteamientos originales, que han tenido como punto central el abordaje del sistema agroalimentario desde una perspectiva enfocada hacia la explicación y entendimiento de los diferentes mecanismos de articulación y encadenamiento de los diversos agentes que participan dentro de dicho sistema, son las metodologías de Harvard y Montpellier las principales corrientes al respecto, cabe destacar que el enfoque de sistema agroalimentario corresponde a un abordaje macro del hecho agroalimentario, sobre el cual no existe una posición única (cuadro 1).

Cuadro 1. Principales enfoques de estudio del sistema agroalimentario

Harvard: <i>Agrobusiness Commodity System</i>	Montpellier: <i>Affaires Agricoles et Alimentaires</i>
1. La unidad básica de análisis corresponde al análisis del subsector	1. El sistema agroalimentario corresponde a la unidad básica de análisis
2. Bajo el esquema de análisis de la teoría organización industrial, se toma como unidad de estudio la cadena agroalimentaria o <i>agribusiness</i>	2. El sistema agroalimentario comprende cuatro componentes básicos: proveedores de insumos, producción primaria, agroindustria, transformación y distribución
3. La cadena agroalimentaria comprende desde la producción primaria hasta el consumidor final y sus respectivas interrelaciones	3. Considera que la estructura y el funcionamiento del sector agroalimentario depende de la estructura y funcionamiento del entorno socioeconómico dentro del cual se encuentra inscrito
4. El énfasis corresponde al funcionamiento de los mercados de integración vertical, a manera de lograr un eficaz flujo de información entre los agentes	4. El manejo del término cadena (<i>filière</i>) se aplica en función de la importancia que reviste el análisis de los flujos de intercambio suscitados entre los componentes del sistema
5. Identifica criterios para evaluar la eficiencia en la organización de un determinado subsector, mecanismos para la toma de decisiones estratégicas y la evolución de las decisiones tomadas	5. La cadena corresponde a los itinerarios por los que transcurre un determinado bien dentro del sistema de producción, transporte y distribución, así como sus diferentes encadenamientos
6. El <i>agribusiness</i> resulta en un agregado de subsistemas interrelacionados mediante flujos de intercambio	6. Mediante el análisis de cadena se logra operacionalizar las actividades del sistema agroalimentario mediante la identificación de las diferentes <i>filières</i>

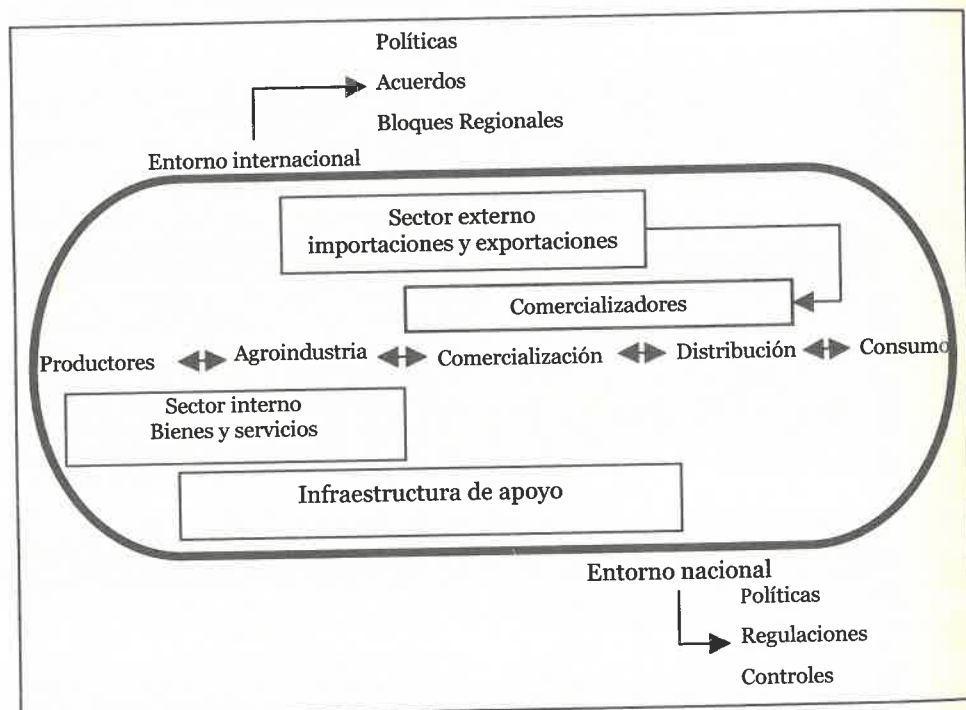
continúa...

Harvard: <i>Agrobusiness Commodity System</i>	Montpellier: <i>Affaires Agricoles et Alimentaires</i>
7. Descarta la dinámica de las fuerzas (sociales, económicas y culturales) responsables de los cambios originados en el seno del sistema agroalimentario	7. El concepto original de sistema agroalimentario es considerado como estático al limitarse a la explicación de los vínculos entre agentes del sistema y no sus relaciones (económicas, sociales, políticas o tecnológicas) con otros sectores de la actividad económica

Fuente: Morales, 2000.

Sin embargo, el concepto de sistema agroalimentario es una noción muy amplia, en términos de la naturaleza y dimensiones de su alcance, por tal motivo surgen perspectivas individuales de aproximaciones y estudios sobre la base de criterios particulares según la orientación que tomaría un estudio en específico, surgiendo así el concepto de circuito agroalimentario (figura 1).

Figura 1. Circuito agroalimentario



Fuente: Gutiérrez, 2002.

Un circuito agroalimentario corresponde a un nivel intermedio de análisis de las interrelaciones entre los agentes económicos del sistema agroalimentario; se define entonces como el agrupamiento coherente y operacional de individuos o grupos de individuos (actores) distribuidos en las diferentes fases del proceso productivo que tienen en común el hecho de aumentar el valor agregado de un bien (o grupo de bienes) agroalimentario. Es un concepto que implica la descripción y análisis del recorrido de un bien agroalimentario desde su producción primaria hasta su utilización por el consumidor final, incluyendo los diversos agentes (transformación, distribución o servicios), así como los mecanismos de ajuste que regulan este itinerario dentro de un marco rector externo (Martín et al., 1999).

Desde esta perspectiva, se pueden definir circuitos para diversos rubros o grupos de rubros según el interés y naturaleza particular del estudio a abordar; así, se puede hablar del circuito maíz, circuito arroz, circuito sorgo o igualmente se puede hablar del circuito cereales o circuito alimentos balanceados para animales. Por otro lado, es importante destacar que dada la inexistencia de una definición única de circuito pudiera confundirse este término con otros relacionados o afines (cuadro 2), pero que en su dimensión conceptual difieren de éste, por lo que el término circuito puede tomarse (con las limitaciones del caso) como sinónimo o equivalente de cadena agroalimentaria, debido a que en la actualidad el término circuito está más orientado en algunos países al sector turismo (circuito turístico).

Cuadro 2. Precisión conceptual de término circuito agroalimentario

Término	Dimensión agroalimentaria
Sector	Grupo de empresas que ejercen una misma actividad económica principal
Rama de actividad	Actividades que conducen a la producción de bienes y servicios
Cadena de comercialización	Conjunto de empresas vinculadas mediante relaciones cliente/proveedor
Circuito agroalimentario	Seguimiento de un producto desde su producción de materias primas agrícolas, hasta su empleo final como producto alimentario comestible

Fuente: Martín et al., 1999.

En virtud de lo anterior, la ausencia de un marco conceptual único corresponde a una principal limitante que presenta el *enfoque de circuito*, lo que ha permitido imprimirle una orientación particular a cada estudio realizado según el interés de cada autor. Asimismo, la complejidad para identificar el itinerario seguido por el bien agroalimentario se convierte en otra importante limitación para la aplicación de este enfoque. Adicionalmente, la calidad y disponibilidad de cifras y estadísticas que apoyen la investigación contribuyen a encarecer y complicar el estudio encaminado (Martín *et al.*, 1999).

Sin embargo, debe resaltarse que el nivel de libertad que presenta este enfoque se corresponde asimismo con una dinámica y una permanente evolución del sector agroalimentario como elemento versátil que responde a las nuevas tendencias tecnológicas, económicas y sociales que influyen y determinan su comportamiento. Por otro lado, debe reconocerse la existencia de una vasta diversidad de subsistemas con características y dinámicas propias que en cierta manera justifica la libertad en la aplicación de estos esquemas de análisis (Bourgeois *et al.*, 1999). Por lo que en cualquiera de las variaciones de este enfoque persisten los elementos de visión sistémica, de interrelaciones entre agentes económicos y articulaciones del circuito a nivel nacional e internacional destacando el significativo papel de la industria agroalimentaria junto con los elementos originales responsables del actual nivel de desempeño del circuito bajo estudio (cuadro 3) (Morales, 2000).

Cuadro 3. Agentes económicos y actividades desempeñadas

Actores	Actividades
Proveedores de insumos	Producción, distribución y venta de insumos
Productores	Producción agropecuaria, pesquera, forestal
Comerciantes - Colectores - Mayoristas - Detallistas - Importadores-exportadores	- Acopio al nivel de productores, venta al mayorista - Compra, almacenamiento, distribución, transporte - Compra al mayorista, embalaje y venta al consumidor - Importación y exportación de productos e insumos

continúa...

Actores	Actividades
Actores intermedios - Corredores - Especuladores	- Relacionan y negocian compradores y vendedores - Compra, almacenamiento, venta; asumen riesgos
Transportadores	Transporte, almacenamiento y distribución
Transformadores	Almacenamiento, embalaje y acondicionamiento
Restauradores	Restauración colectiva
Consumidores	Compra, almacenamiento, preparación y consumo
Sector industrial	Compra de productos agrícolas e insumos

Fuente: Martín *et al.*, 1999.

En todo caso y desde cualquier perspectiva, el concepto y análisis de circuito agroalimentario debe estar inequívocamente ligado con el de desarrollo territorial rural, que bajo las actuales corrientes de conocimiento es visto como un desarrollo armónico, organizado y sistemático que se origina a partir de la apropiación y uso provechoso de un recurso natural orientado al desarrollo de iniciativas productivas, en función de elementos de orden social, cultural y económicos derivados de la localización espacial de este recurso.

Esta nueva concepción de desarrollo rural supera entonces la visión parcelada y eminentemente sesgada que asociaba lo rural con lo agropecuario y se sustenta por el contrario en una visión amplia de desarrollo y crecimiento que enfatiza el carácter multifuncional de lo agropecuario y su vinculación directa con el sector secundario y terciario de la economía, en términos de la agrotransformación y elementos de apoyo que requiere la producción agroalimentaria primaria.

Desde esta perspectiva se permite articular esquemas de circuitos productivos con enfoques macro de desarrollo a partir de los que se fortalezcan unidades locales de producción sustentadas en economías propias que permitan un dinámico intercambio comercial de bienes y servicios y que, en definitiva, es justamente lo que determinará la posibilidad de crecimiento de éstos y la generación de calidad de vida de su población. El territorio se haría más competitivo. Con base en este esquema el concepto de competitividad deja de ser un simple término económico y amplía su concepto a una dimensión mucho mayor donde se incluyen aspectos más profundos como la competitividad territorial,

social, ambiental, económica y global del territorio en comparación con otros territorios (Jiménez, 2001).

La ruralidad o el territorio rural consiste en definitiva en asumir que el sector rural corresponde a una porción del territorio construido a partir del uso y apropiación de los recursos naturales donde se generan procesos productivos, culturales, sociales y políticos derivados de la localización y apropiación territorial surgida del hecho de que los recursos naturales son factores de producción localizados (Jiménez, 2001).

No obstante, el desarrollo territorial rural debe acompañarse igualmente de una nueva forma de planificación mucho más territorial y descentralizada, contrapuesta al actual estilo de planificación sectorial y centralizada. Requiere igualmente esta visión de la denominada democracia participativa a partir de la cual se valore tanto la autonomía del territorio como su propia capacidad de institucionalizarse y gestionar su desarrollo y crecimiento.

A partir del enfoque territorial se puede desarrollar la capacidad para coordinar políticas públicas macroeconómicas, sectoriales y territoriales, y se pueden igualmente superar las actuales estrategias centralistas y las estrategias limitadas de desarrollo rural insuficientes para generar las capacidades requeridas por la población rural para contrarrestar sus niveles de marginalidad, pobreza y discriminación (Rodríguez *et al.*, 2003).

En contraste, si no se cuenta con esa clave fundamental del enfoque territorial que reside precisamente en el nivel de descentralización y desconcentración de funciones y responsabilidades desde la administración central a la sociedad rural, de manera que éstos sean responsables directos y participen activamente de la gestión de su propio desarrollo, se habrá avanzado poco o nada en la resolución de los problemas del medio rural. Contrariamente es en este aspecto donde menos se ha avanzado en los últimos tiempos en el país. Se debe luchar en contra de asimetrías económicas y sociales que atentan contra la dignidad y supervivencia de la población rural.

De acuerdo con este enfoque se estará tomando en cuenta el alto grado de heterogeneidad que presenta la pequeña y mediana agricultura, por lo que se requerirá de políticas diferenciadas que atiendan e involucren en los planes de desarrollo a este sector, el cual posee (en diversos grados) vínculos de trabajo con empresas comercializadoras nacionales e internacionales, mantienen estrechas relaciones con diversos agentes tanto públicos como privados en entidades urbanas de distinto rango, con el propósito de efectuar y satisfacer sus requerimientos sociales, políticos y económicos, constituyendo así un elemento muy activo en la dinámica del territorio donde éstos hacen vida (CEPAL, 2001).

Esta multifuncionalidad de la agricultura (cuadro 4) conforma un conjunto de externalidades (perjuicios y beneficios) generados a partir de la misma dinámica de la actividad en sí misma. Estos efectos colaterales no son cuantificados en ninguna forma, pero afectan al conjunto social que habita en el territorio (Echeverri, 2001).

Cuadro 4. Sistema agroalimentario: visión multifuncional

Función	Descripción
Económica	Relacionada con las contribuciones que el sector realiza al crecimiento económico global, vinculadas principalmente a la producción de bienes transables característicos de la producción primaria donde el nivel de su contribución a la economía global está determinado por el desarrollo y madurez de los mercados y el nivel de desarrollo institucional.
Ambiental	Vinculadas a la conservación de los recursos naturales y a la preservación del medio ambiente, donde resaltan las contribuciones potenciales de la agricultura al tratamiento de ciertos problemas de carácter global como el cambio climático, la biodiversidad y la desertificación, entre otros.
Social	Vinculada al desarrollo del capital social y al mantenimiento de la vida comunitaria a la cual se le asigna una importancia especial en términos del mantenimiento de valores democráticos y culturales.

Fuente: Echeverri, 2001.

Con base en este nuevo esquema de estudio y abordaje del medio rural se debe analizar este sector y derivar así los reales elementos a tomar en cuenta a la hora de planificar políticas públicas y estrategias de desarrollo, así como la concepción y diseño de los entes institucionales que harán viable tales instrumentos.

Este conjunto de herramientas metodológicas de trabajo se ha llamado *Enfoque Territorial*, el cual parte de una serie de elementos de diagnóstico que permiten integrar las dimensiones políticas y económicas que confluyen en un espacio dado, en unas instituciones particulares y con determinados grupos de interés, prestándole mayor atención a la unidad territorial como centro de análisis y enfatizando el carácter social de ésta. Entre estos elementos se pueden mencionar (Cordero *et al.*, 2003):

- a. Características de la economía rural de la región
- b. Heterogeneidad espacial y socioeconómica del sector rural
- c. Diversidad institucional y política de las situaciones locales
- d. Diferenciación de oportunidades y potencialidades presentes en la población rural
- e. Diferencias ecológicas entre unidades territoriales
- f. Enlaces entre cada unidad territorial y el resto de la economía

Con base en el planteamiento anterior y desde una óptica de desarrollo territorial rural se condujo una investigación con el propósito de generar información que permita potenciar la generación de valor agregado de la producción de zábila en el estado Falcón con el fin de dinamizar las economías locales donde este rubro es explotado, bajo el desarrollo de actividades económicas no necesariamente agropecuarias y su relación con los sectores productivos y demás agentes económicos tanto al nivel local, regional, nacional e internacional.

En otras palabras, se persigue sistematizar la experiencia del circuito zábila como *sistema agroalimentario localizado* (SIAL) como estrategia para entender su desempeño, dinámica y comportamiento a los fines de sustentar sobre una base cierta las futuras estrategias que orientarán el destino del circuito en el mediano y largo plazos.

METODOLOGÍA

La estrategia metodológica empleada se sustentó en el esquema desarrollado por Martín *et al.* (1999) y Bourgeois *et al.* (1999) quienes plantean un estudio basado en un análisis de carácter descriptivo, al proponer la elaboración del perfil de los agentes participantes dentro del circuito, y fue aplicada a nivel intermedio, en vista de que sólo se consideraron las relaciones de tipo horizontal y vertical establecidas entre los actores, así como aquellas establecidas por este circuito con otros circuitos afines en relación con el mercado de factores de producción. La unidad de investigación estuvo conformada por los municipios productores de zábila en Falcón, quienes organizados en cinco asociaciones agrupan un total de 277 productores (Grupo de Trabajo Permanente de Zábila, 2002), así como por la interacción directa con individualidades calificadas, cuando se ameritó.

La obtención de información se manejó bajo la modalidad de entrevistas personales y la aplicación de cuestionarios a través de encuestas programadas a los agentes participantes. El estudio se diseñó en dos niveles: estructura y funcionamiento del circuito. La estructura permitió comparar la capacidad actual y potencial de los distintos grupos de actores de establecer relaciones de tipo vertical y horizontal, tanto en el mercado interno como externo. Esta etapa consistió en la identificación y caracterización técnico-económica de las actividades básicas y de apoyo que éstos conforman. Algunas variables consideradas fueron: tipología de agentes, perfil de la producción, flujos de servicios y provisión de insumos. Por su parte, el funcionamiento del circuito permitió identificar y caracterizar las relaciones técnicas y económicas existentes entre los distintos agentes. Los indicadores considerados fueron: coordinación, lógica de las relaciones, alianzas y naturaleza de las relaciones horizontales y verticales.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Etimológicamente el término *zábila* significa amargo, deriva de la acepción de origen árabe *cabira*. En tanto que el término *aloe*,

igualmente de origen árabe (*al-lhoe*), significa amargo y brillante. La zábila es una planta perenne originaria de África, perteneciente a la familia de las *Asphodeleceae*, caracterizada por poseer hojas largas y carnosas, que agrupa unas 300 especies (Contreras, 1990).

Tradicionalmente la zábila ha sido en Falcón un cultivo marginal asociado a condiciones de aridez y en consecuencia de mínimos requerimientos agronómicos, a diferencia de plantaciones comerciales desarrolladas con tecnologías de punta y donde se aplican modernas prácticas agronómicas. Esta tradición de cultivo que se ha mantenido hasta los actuales momentos es la principal limitante que atenta contra un amplio y moderno desempeño del rubro, además de la incidencia de otros elementos de carácter significativo, como el mercado.

Fundamentalmente la zábila es cultivada en la mayoría de los casos sin una preparación previa del terreno, sólo se recurre en algunos casos a una deforestación menor (si aplica) y particularmente a la hoyadura para la siembra de los hijos. Por lo general la zábila es sembrada a una profundidad de unos 20 cm y a distancias que oscilan entre 0.80 a 1 metro entre hileras y 31 a 50 cm entre plantas, obteniéndose densidades de siembra de entre 20 a 40 mil plantas por ha. Aunque la zábila pudiera propagarse por medio de semillas, no se aconseja esta práctica dada la ocurrencia del fenómeno de hibridización, por lo general se recomienda la siembra directa de hijos con una altura de unos 15 cm de alto y que presenten entre 8 a 12 hojas (Contreras, 1990).

La principal labor cultural aplicada al cultivo corresponde al desmalezado. Esta práctica se realiza generalmente dos veces al año, una antes de la cosecha y en la totalidad de los casos se realiza manualmente. La aplicación de biocidas y fertilizantes químicos está contraindicada en el cultivo, en vista de la acumulación de trazas o residuos en los cristales, lo cual es rechazado por las agroindustrias internacionalmente. Se recomienda la aplicación de fertilizantes orgánicos, tales como excrementos de ovinos, caprinos, bovinos o humus, los cuales han reportado buenos resultados.

La zábila es un cultivo del que no se señalan significativos ataques de plagas o enfermedades; sin embargo, es importante destacar los reportes que se han realizado en referencia al ataque de *fusarium spp*, el cual causa un pudrimiento ascendente y paulatino del tallo desde la base radical, causando la muerte de la planta. Esta enfermedad ha sido identificada en la totalidad de los municipios productores, con un alto porcentaje de incidencia sobre el cultivo. La aplicación de riego ha sido una labor prácticamente nula dentro de este cultivo; ahora en plantaciones recientemente establecidas donde se ha incorporado el riego por aspersion, orientado hacia la obtención de hojas para el procesamiento de gel.

Esta planta se cultiva en el estado Falcón desde la llegada de los españoles a América cuando fue introducida desde Curaçao producto del comercio marítimo que mantenían los pobladores de estas localidades. Las primeras plantaciones comerciales de importancia datan de 1870 y en mayor escala a partir de 1920 (González, 1999). A partir de la década de los treinta (siglo XX), el cultivo de la zábila se extendió a otras poblaciones del estado Falcón y de allí al estado Lara. A los estados Sucre y Anzoátegui, se presume llegó vía marítima dada su cercanía con las islas del Caribe, en función del intercambio comercial con estas islas. En conjunto estos cuatro estados representan los principales productores de zábila en Venezuela con una superficie cultivada estimada en 4 000 ha en Falcón, desde la región norte costera hasta el suroeste del estado (figura 2), 200 en Anzoátegui, 250 en Sucre, 480 en Lara y 50 en el estado Aragua (Banco de Comercio Exterior, 2001; Dirección de Desarrollo Agrícola Anzoátegui, 2001; Fondo Agrícola de Sucre, 2001).

Figura 2. Ubicación relativa de municipios productores de zábila



ESTADO FALCÓN
Fuente: FUNDACITE Falcón, 2002.

Desde ese tiempo la zábila ha sido explotada en Falcón de manera artesanal en plantaciones de pequeña escala (menores a 7 ha) siguiendo un posterior procesamiento agroindustrial rudimentario de donde se extrae fundamentalmente como el principal bien comercializable la pasta, la cual corresponde al acíbar (exudado de la hoja) deshidratado mediante técnicas de cocción hasta alcanzar un sólido de color negruzco que contiene 4% de humedad. Este subproducto es comercializado en empaques de madera de 70 kg de peso (cuadro 5).

Cuadro 5. Análisis estratégico de la obtención de pasta de zábila

Fase	Descripción	Índices promedios	Factores críticos
Corte de la hoja (penca)	- Corte a 10 cm de base - Incisión longitudinal	- Primeras 10 hojas - Densidad: 1.09 gr/cc	- Final de época seca - Utensilios contaminan pasta
Extracción del acíbar	- Sobre canales de zinc	- Rendimiento: 6 ml/penca	- Se oxida el canal de zinc - Las hojas son desechadas

Continúa...

Fase	Descripción	Índices promedios	Factores críticos
Recolección del acíbar	- Envases plásticos de 10 y 200 L	- 900 L/ha - 16 000 plantas/ha	- Deficiente asepsia - Procesar antes fermentación
Cocción	- Recipientes de metal - Rara vez cobre - Movimiento constante	- 8 horas de cocción - 90 % de concentración - 10-12 % de humedad	- Se realiza al aire libre - Fase neurálgica del proceso - Heterogeneidad del calor
Envasado	- Cajas de madera - Envases de 70 Kg - Tacto vidrioso - Color oscuro	- Relación acíbar: pasta 4 L:1 Kg (1.09 gr/cc) - 225 kg/ha	- Baja incidencia de daño - Almacenada hasta por ocho años

Fuente: elaboración propia, con base en datos de Contreras, 1990 y Sánchez, 1997.

La pasta tuvo un gran impacto en el mercado internacional como insumo intermedio para la industria médica, cosmética, farmacéutica y alimentaria, alcanzando importantes volúmenes de exportación que llegaron a representar cerca de 6% del mercado mundial en 1997, equivalente a US\$ 1 600 000 (Bisceglia, 1999).

Sin embargo, este bien intermedio ha sido paulatinamente sustituido (pasó de 46% de mercado en 1990 a 16% en 1997) (Bisceglia, 1999) fundamentalmente por productos como el gel 1X (mucílago resultante de la eliminación de la epidermis de la hoja de zábila, filtrado y estabilizado) y el polvo de aloe (gel 1X sometido a un proceso de liofilización), debido a la evolución que experimentó el sector cosmético, en términos de demandar bienes intermedios para dirigirlos a la elaboración de nuevos bienes finales, los cuales requerían de materia prima que cumpliera altos estándares de calidad.

Actualmente 97% de la superficie de zábila cultivada en Falcón es destinadas a la obtención de acíbar (pasta) y el resto es explotada bajo riego para la producción de gel (Dirección de Industria y Comercio, 2001). Estas áreas de cultivo se caracterizan por sus condiciones precarias de calidad de vida y están habitadas por familias sustentadas en sistemas de explotación caprina extensiva, actividades comerciales menores o la siembra eventual de cultivos hortícolas (pimentón y cebolla), así como melón y patilla y donde el cultivo de zábila corresponde a una actividad de tipo secundario que provee ingresos una

vez al año y representa una especie de complemento a las actividades principales del núcleo familiar.

La mayoría de estos municipios son de tipo rural, deprimidos económicamente, hecho que se refleja en los índices de desempleo cercanos a 70% con niveles de pobreza crítica a extrema y donde el cultivo de la zábila genera poco más de 1 000 empleos directos (mantenimiento/cosecha/procesamiento) a lo largo de su ciclo de explotación y unos 250 empleos indirectos (Dirección de Industria y Comercio, 2001). En la actualidad el circuito zábila en el estado Falcón presenta las siguientes características:

- a. Se desaprovechan las potencialidades del cultivo para dinamizar el plantel económico de los municipios donde es explotado.
- b. La casi totalidad de la producción de pasta del estado Falcón es destinada al comercio internacional: EUA, Aruba, España, Francia y Alemania.
- c. Paulatinamente se ha ido configurando un incipiente conglomerado agroindustrial alrededor de este cultivo, lo cual se evidencia en la instalación de diversas empresas proveedoras de insumos y servicios que sustentan el desempeño de la actividad productiva dentro del circuito.
- d. La mayoría de estas empresas de servicios son entes especializados dentro de su ámbito de acción, tales como profesionales especializados, mano de obra no calificada (mantenimiento y cosecha de plantaciones) e innovación tecnológica (equipos de riego o fertilización orgánica, entre otras).
- e. Asimismo, estos proveedores de bienes y servicios han dado origen a distintos esquemas profesionales dentro de los cuales se pueden mencionar los *jornaleros asalariados*, *cosechadores*, *transformadores* y *acopiadores rurales*.

- f. Dentro del sector agroindustrial el conglomerado está conformado por pequeñas y medianas agroindustrias transformadoras artesanales de la producción primaria.
- g. Se ha configurado alrededor del circuito zábila un clima de competencia (Porter, 1999) en virtud del trabajo en conjunto (en términos de configurar un nuevo marco regulatorio del circuito, innovación y desarrollo, capacitación y organización de productores, entre otros aspectos) que viene realizando un significativo número de agentes económicos en pro de ampliar, modernizar e industrializar el circuito en el estado, pero a su vez de manera particular cada agente se está preparando para competir dentro de este circuito y hacerse con la mayor participación posible de su cuota de mercado.
- h. Destaca el rol preponderante y significativo de los centros de I & D, los cuales han orientado sus investigaciones a la adecuación de los bienes generados dentro del circuito a las exigencias de los consumidores (intermedios y finales) como estrategia para rescatar y aumentar la participación del estado Falcón en el mercado mundial de la zábila. Al momento se han desarrollado y adoptado innovaciones para mejorar el proceso de cosecha en términos de disminuir los potenciales focos de contaminación de los bienes procesados, así como la industrialización de la producción primaria para la obtención de bienes intermedios y finales de consumo con alto valor agregado.

A partir de la descripción anterior, puede identificarse una serie de grupos de agentes económicos tales como las empresas de servicios, productores, proveedores de insumos, agroindustria, recolectores, intermediarios y consumidor final (cuadro 6). Asimismo, es importante destacar el papel de los entes oficiales como el ejecutivo regional, nacional, centros de educación superior, gremios y entes privados que en los últimos años han demostrado un marcado interés por el rubro zábila en función de la importancia social que éste representa para Falcón, así como por el gran auge que la demanda de los derivados del cultivo han experimentado en el mercado internacional.

Cuadro 6. Agentes participantes del circuito zábila

Agente	Actividad desempeñada	Perfil del agente	Grupo estratégico
Proveedores de insumos y servicios	- Preparación de tierras - Venta de insumos - Venta de hijos (semillas)	- Pequeñas dimensiones - Bajo impacto económico - Actividad eventual	- Productores - Empresa servicios - Casas comerciales - Ejecutivo
Productores	- Siembra y mantenimiento - Cosecha - Mercadeo de la producción	- Conocimiento del cultivo - Desconocen el mercado - Alta motivación al cambio	- Cinco asociaciones - 277 socios - 2 660 ha
Procesadores	- Cocción del acíbar - Elaboración de la pasta	- Alta especialización - Número reducido	- Pequeña escala
Manufactura artesanal	- Compra de bienes primarios - Procesamiento artesanal - Venta de bienes finales	- Bienes diferenciados - Nichos de mercado cautivos - Demanda en ascenso	- Pequeña escala - Número reducido
Agroindustria local	- Compra de acíbar y hojas - Concentración de acíbar - Exportación de bienes	- Dominio de la tecnología - Conocimiento del mercado - Poca integración vertical	- PIZCA (Falcón)
Comerciantes	- Acopio local de producción - Venta a <i>brokers</i> - Almacenamiento	- Conocimiento de mercado - Monopsonio imperfecto - Tensa relación productores	- Tres agentes principales
Organismos oficiales	- Marco jurídico - Financiamiento - Organización - Capacitación	- Rol activo - Circuito estratégico - Importante apoyo	- Universidad - Ejecutivo - Centros I & D - Grupo de Trabajo
Industria manufacturera	- Compra bienes intermedios - Elabora bienes finales	- Altos estándares de calidad - Fuerte relación proveedores	- Cosmética - Médica - Farmacéutica - Alimentaria
Consumidor final	Adquisición y uso de bienes finales	- Atractivo mercado - Alta tendencia naturista	- Nicho mercados - Bien diferenciado

En el caso de las relaciones horizontales, dentro del circuito se ha evidenciado un reacomodo de agentes en función del nuevo dinamismo que éste experimenta. Los productores están jugando un rol muy importante dada la toma de conciencia de éstos acerca de la proyección que el rubro presenta de cara al futuro, lo que los ha llevado a rescatar antiguas asociaciones y crear nuevas en aquellas zonas donde no existían, imprimiéndoles un peso significativo dentro del circuito, al punto de ser ampliamente reconocidas por el resto de los agentes participantes. A nivel de mediana agroindustria es particular el caso dentro del circuito, dado que la única que existe mantiene significativos lazos verticales con

filiales extranjeras que le proveen tecnología, capital y acceso a mercados. Por otro lado, dentro del grupo de comercializadores existe una situación de monopsonio imperfecto que le permite cierta libertad para imponer las reglas del juego. Existen asimismo compradores pequeños y eventuales que adquieren bajos volúmenes sin una regularidad establecida.

Destaca dentro de este punto la ausencia de relaciones de esta única agroindustria con el resto de procesadoras artesanales, así como la inexistencia de relaciones horizontales entre estas procesadoras, desaprovechando un enorme potencial de crecimiento coordinado, al amparo del desarrollo de proyectos conjuntos de I & D.

Por otra parte, dentro del sector oficial se ha tomado real conciencia de la importancia de la zábila como cultivo promisorio, hecho que ha derivado en la elaboración del *Plan Estratégico de la Zábila para el Estado Falcón*, así como en el apoyo y conformación del *Grupo de Trabajo Permanente de Zábila*, instancia que cumple actividades de foro de discusión donde participan los distintos entes relacionados directa e indirectamente con este rubro.

En el caso de la coordinación a nivel vertical, ésta es muy escasa. La agroindustria ha enfrentado serios problemas con el suministro de materia prima en términos de regularidad, calidad y volumen, al punto de verse obligada a importar material vegetal para mantener sus niveles de producción y el desarrollo de sus propias plantaciones. En realidad no ha existido una verdadera y seria interacción agroindustria-productores, debido en parte a la poca visión manifestada por ésta, así como por los reiterados incumplimientos en las entregas por parte de los productores.

Esta situación tiene su origen precisamente en el esquema tradicional de producción primaria de la zábila, el cual ha estado orientado a la producción de acíbar, mientras que la agroindustria está orientada a gel. En este punto es importante destacar que la orientación a acíbar y no a gel se debe en una gran parte a la falta de fuentes de agua que los productores pudieran utilizar para el regadío de sus plantaciones. En este sentido, no hay complementariedad entre los esquemas de producción y

procesamiento. Sin embargo, la toma de conciencia por parte de los actores oficiales ha tenido un importante impacto para los productores, hacia quienes se ha dirigido una cantidad de recursos cercanos a US\$ 1 000 000 destinados a consolidar los nuevos esquemas de producción, orientados fundamentalmente a cumplir con los requerimientos técnicos de procesamiento de la agroindustria, con el establecimiento de plantaciones bajo riego.

CONCLUSIONES

Pudieran existir ciertas deficiencias en torno a la naturaleza y aplicación de las acciones emprendidas dentro del circuito zábila, pero en todo caso lo reciente de éstas permite su corrección y reorientación fundamentalmente aguas abajo de la producción, lo cual se ha podido evidenciar en el grado de evolución que este circuito ha tenido frente a las diversas situaciones por las que ha transitado los últimos 10 años, demostrando un alto nivel de respuesta. La actitud positiva y proactiva demostrada por la mayoría de los actores evidencia una alta capacidad para asumir seriamente su papel al adoptar estrategias que tiendan hacia un nivel mayor de competitividad generada a partir de una serie de elementos de tipo comparativo, más que competitivo. El desarrollo de programas de capacitación, I & D y organización, así como el nivel de compromiso tomado por parte de productores son puntos importantes a destacar, igualmente lo es enfatizar que éstos orientan hoy día el circuito hacia la sintonía que debe existir entre oferta y demanda, en función de satisfacer las actuales necesidades exigidas por sus clientes meta, ya sean éstos la agroindustria con bienes intermedios (acíbar o gel 1X), o consumidores finales con productos terminados con alto valor agregado (jabones, champú o cremas).

A través de la aplicación de la metodología de enfoque de circuito al cultivo zábila en el estado Falcón se ha podido ponderar el impacto e influencia que las diversas acciones emprendidas por los agentes económicos que lo conforman han tenido sobre éste y en consecuencia lo han dirigido hacia la satisfacción de las demandas y exigencias de sus clientes naturales. En este sentido, Falcón cuenta con una importante

acumulación de elementos que constituyen un particular escenario para el desarrollo de un potencial circuito zábila articulado y orientado a la generación de bienes finales con una alta demanda dentro de su mercado meta. El desarrollo de algunos lineamientos dirigidos a sistematizar la orientación y desempeño deben enfocarse en pro de su consolidación, crecimiento y desarrollo.

Por otro lado, existe dentro del circuito una amplia heterogeneidad de productores que comprende desde aquellos denominados como críticos, quienes le prestan escasa atención al cultivo; hasta los denominados de avanzada, cuya principal característica es la aplicación de modernas técnicas agronómicas de producción, así como la elaboración artesanal de bienes finales de consumo con un significativo porcentaje de valor agregado (Piña, 2005).

Estos grupos de productores comienzan a ser tomados en cuenta hoy en día, en términos de su valoración y participación activa dentro de los planes de desarrollo que el Gobierno implementa hacia el cultivo. Básicamente en función de estos agentes los organismos oficiales: Universidad Nacional Experimental Francisco de Miranda, Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, Secretaría de Desarrollo Agrícola, Dirección de Industria y Comercio y FUNDACITE Falcón han dirigido el diseño de esquemas de trabajo sustentados en tres vertientes específicas: capacitación, organización e innovación tecnológica; con miras a igualar por arriba a la mayor cantidad de productores.

En el caso de la capacitación se pretende profesionalizar al productor de zábila acerca de un eficiente y competitivo manejo agronómico del cultivo, orientado a obtener el mayor rendimiento por hectárea, así como la menor contaminación posible del acíbar. Aunque hoy en día se puede hablar con toda propiedad de una cultura de la zábila en el estado Falcón, el grueso de productores no termina por asumir los nuevos esquemas mejorados de producción primaria.

Respecto de la organización, resalta el aumento de nuevos socios en las asociaciones existentes, así como la conformación de nuevas estructuras asociativas en aquellas zonas donde no existían. Este fenómeno puede

interpretarse a la luz de los planes dirigidos por el Gobierno hacia los gremios de productores, así como por el hecho de que los entes que trabajan dentro del circuito zábila tienen a las asociaciones como interlocutores válidos para todas las acciones que se desarrollan dentro de éste como estrategia para fomentar la asociatividad entre los productores.

En cuanto a la innovación tecnológica, éste es quizá el aspecto que mayor impacto ha causado, ya que a partir de la identificación de los elementos críticos que limitaban su eficiente desempeño, tal como el proceso de cosecha y su posterior procesamiento, se han diseñado prototipos mejorados y nuevas técnicas de recolección que han sido asumidas casi de inmediato por los productores de avanzada y están siendo paulatinamente adoptadas por el resto de productores, en parte como respuesta al efecto demostración que perciben de quienes las han previamente adoptado. Este hecho evidencia el escaso interés de algunos grupos de productores por el cultivo, materializando así la baja importancia que representa éste dentro de su presupuesto familiar, por lo que deciden invertir en este rubro sólo cuando están seguros del éxito de las técnicas a emplear.

Otro aspecto básico e importante de esta nueva orientación que está experimentando el circuito zábila es que de manera progresiva se han ido conformando redes productivas de trabajo entre los diversos actores que participan en él y que si son orientadas y encauzadas correctamente, pudieran llegar a constituir un incipiente conglomerado de desarrollo territorial rural a su alrededor, en términos de configurar una serie de interrelaciones entre productores, Gobierno, centros de innovación y proveedores de servicios que funcione como motor de desarrollo, presentando así una importante oportunidad para consolidar un circuito zábila en el estado Falcón que retribuya un significativo nivel de vida a la población rural que explota este cultivo.

Desde el punto de vista económico, se aprecia el poco interés que una porción de los productores le brinda al cultivo, debido a los bajos precios que ostentan los bienes comercializados. Esta situación puede explicarse

parcialmente a través de dos planteamientos. El primero se centra en el comportamiento monopsónico del mercado de la zábila en el estado, el cual se deriva de fuertes relaciones cliente-proveedor que nacen en respuesta a continuos incumplimientos en las entregas de productos y en la calidad de éstas, lo que conlleva a los compradores (nacionales e internacionales) a sincerar su portafolio de proveedores y favorecer sólo a aquellos que realmente cumplan con los requerimientos exigidos. Este hecho evolucionó hacia una situación donde el proveedor se transformó en un fuerte intermediario con amplio conocimiento del mercado de la zábila, hecho que lo colocó en una posición privilegiada para negociar la producción del resto de productores, limitando así el acceso a nuevos proveedores, dado que los compradores sólo lo reconocen a él.

El otro elemento que pudiera explicar esta situación se refiere al hecho de que el principal bien generado dentro del circuito zábila en el estado es la pasta, que corresponde a un *commodity* o una materia prima sin mayor valor agregado, lo cual limita grandemente su participación en un mercado que cada día está exigiendo mayor diferenciación de los productos mercadeados.

La mayoría de los productores de zábila del estado Falcón no han entendido del todo el comportamiento del mercado de la zábila y algunos, incluso, se niegan a cambios dentro de los patrones de producción, por lo que en definitiva este comportamiento termina consolidando al intermediario y propicia el desarrollo de un círculo vicioso dentro del circuito. A raíz de esta situación tanto la Universidad como FUNDACITE Falcón han comenzado a desarrollar prototipos dirigidos al procesamiento del acíbar, básicamente orientándolo hacia la obtención de bienes intermedios como las aloínas y las resinas, las cuales tienen un mayor valor agregado y, por ende, mejor precio en el mercado.

En definitiva, se concluye que de continuar la actual orientación y nivel de desempeño que exhibe el circuito zábila en el estado Falcón, podría iniciarse un importante y significativo esquema de mejora de la calidad de vida de una porción de población localizada geográficamente mediante la apropiación de una serie de elementos propios de esta zona

que puedan ser insertados estratégicamente en un atractivo mercado, permitiendo un significativo aumento de la calidad de vida de los habitantes de estos territorios rurales.

Este esquema de mejora debe estar sustentado en la oferta por parte de los productores de bienes con mayor valor agregado en función de la demanda de la agroindustria y de los consumidores finales, para lo cual se debe continuar apoyando y desarrollando los planes de instalación de las agroindustrias en el estado Falcón.

BIBLIOGRAFÍA

Abreu, E., A. Gutiérrez, H. Fontana, R. Cartay, L. Molina, A. Kesteren y M. Guillory (1993), *La agricultura: componente básico del sistema alimentario venezolano*, Fundación Polar, Venezuela.

Banco de Comercio Exterior de Venezuela (2001), "Estrategias de Desarrollo e Internacionalización de la Zábila", Seminario *Aloe vera* en Venezuela, Caracas, Venezuela.

Bisceglia, M. (1999), *Comercialización de zábila*, Jornadas zábila en el estado Falcón, acciones para su desarrollo, Venezuela.

Bourgeois, R. y D. Herrera (1999), *CADIAC: enfoque participativo para el desarrollo de la competitividad de los sistemas agroalimentarios*, CIRAD-IICA, Costa Rica.

CEPAL (2001), *Revalorizar la agricultura y el desarrollo rural para la sustentabilidad*, Costa Rica.

Contreras, J. (1990), *Cultivo de zábila en Venezuela*, ACRIVE, Venezuela.

Cordero, P. et al. (2003), *Territorios rurales, competitividad y desarrollo*, Cuaderno Técnico 23, IICA, Costa Rica.

Dirección de Desarrollo Agropecuario del Estado Anzoátegui (2001), *Cultivo de zábila (Aloe vera) en el estado Anzoátegui*, Seminario *Aloe vera* en Venezuela.

Dirección de Industria y Comercio del Estado Falcón (2001), *Plan Estratégico de la Zábila en el Estado Falcón*, Venezuela.

Echeverri, R. (2001), "Competitividad y economía del espacio territorial", en Jornada Hemisférica del Programa de Agroindustria Rural, 5 al 8 de noviembre, Guatemala.

Fondo para el Desarrollo Agropecuario del Estado Sucre (2001), "Proyecto zábila del Estado Sucre", Seminario *Aloe vera* en Venezuela. Caracas, Venezuela.

FUNDACITE Falcón (2002), *Municipios productores de zábila en el estado Falcón*, Jornadas Zábila en el Estado Falcón, Acciones para su Desarrollo, Coro, estado Falcón.

González, C. (1999), "Antecedentes históricos sobre el cultivo de la zábila en el estado Falcón", Jornadas zábila en el estado Falcón, acciones para su desarrollo, Venezuela.

Grupo de Trabajo Permanente de Zábila (2002), *Perfil Municipios Cultivadores de Zábila en Falcón*, Venezuela.

Gutiérrez, A. (2002), *Análisis económico de circuitos agroalimentarios*, Universidad de Los Andes, Venezuela.

Jiménez, P. (2001), "Desarrollo en el territorio rural: desde la Teoría a la Práctica", Jornada Hemisférica del Programa de Agroindustria Rural, 5 al 8 de noviembre, Guatemala.

Martín, F.; S. Larivière, A. Gutiérrez y A. Reyes (1999), *Pautas para el análisis de circuitos agroalimentarios*, Fundación POLAR, Venezuela.

Morales, A. (2000), "Los principales enfoques teóricos y metodológicos formulados para analizar el sistema agroalimentario", *Revista Agroalimentaria*, núm. 10, Venezuela.

Piña, H; Z. Lugo, R. Azócar y C. Romero (2005), "Tipología producción primaria de zábila (*Aloe barbadensis M.*) en el estado Falcón, Venezuela", *BIOAGRO*, 17 (1): 2-34.

Porter, M. (1999), *Ser competitivo*, Deusto, Madrid.

Rodríguez, A. et al. (2003), "Desarrollo rural sostenible. Enfoque Territorial", Sinopsis núm. 1, IICA, Costa Rica.

Sánchez, L. (1997), *Procesamiento de la zábila*, Fundación CIEPE, Venezuela.

METODOLOGÍA DE ACTIVACIÓN DE PRODUCTOS LOCALES: CONSTRUCCIÓN PARTICIPATIVA CON VIÑATEROS DE LA COSTA, BERISSO, ARGENTINA¹

*Irene Velarde**

Resumen

Argentina, país productor de alimentos para “el mundo”, se encuentra en una gran paradoja: exporta cada vez más *commodities* mientras aumentan los niveles de pobreza e indigencia de su población. En este contexto sumamente crítico, se realizó una experiencia desde la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales de la UNLP,² con pequeños productores

* Curso de Extensión Rural, Departamento de Desarrollo Rural, Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, UNLP.

¹ El presente trabajo surge del proyecto de investigación y desarrollo tecnológico “El vino de la costa de Berisso: diferenciación agroalimentaria para la reactivación y valorización de la producción y consumo local” (2002-2003) que ha sido seleccionado en la 2ª convocatoria FIAR organizada a través del PRODAR/IICA para su co-financiación. Unidad ejecutora: Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales de la UNLP, Argentina. Instituciones patrocinantes: Municipalidad de Berisso y Ministerio de Desarrollo Humano y Trabajo de la Provincia de Buenos Aires.

² Universidad Nacional de La Plata, Argentina, fundada en 1905.

viñateros de Berisso (a 70 Km de la ciudad de Buenos Aires), basándonos en la activación de un producto típico de la localidad como es el "vino de la costa de Berisso".

En este recorrido los productores que participaron del proceso de activación mejoraron sus ingresos en 30%; se implantaron 40% más viñedos; se generaron redes de diálogo técnico zonales y extrazonales; se configuró un nuevo actor local: "la Cooperativa de la costa de Berisso", se actualizó la memoria colectiva de los consumidores locales, entre otros aspectos.

Abstract

Argentina, a producing country of food-stuffs, is within a big paradox: on the one hand it exports every time more commodities, and on the other the levels of poverty and need of its population are increasing. In this highly critical context, an experience has been developed from the Forest and Agrarian Science College together with small vinegrowers from Berisso (70 km away from the city of Buenos Aires), based on the activation of typical product of the area which is the called "Vino (wine) de la costa de Berisso".

Through all this the producers that took part in the process of activation improved their incomes 30%, 40% more vineyards were grown, networks of technical dialogue within the area and away from where they were created, a new local entity appeared "la Cooperativa de la Costa de Berisso", the collective memory of the local consumers was brought up to date, among other things.

INTRODUCCIÓN Y ANTECEDENTES

El presente documento surge fundamentalmente del trabajo realizado desde 1999 en la región costera del Río de la Plata desde la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales de La Plata, a través del Curso de Extensión Agropecuaria con productores viñateros de Berisso.

La producción de vino de la costa, producto emblemático, se viene realizando en Berisso desde principios del siglo XX y es una actividad que

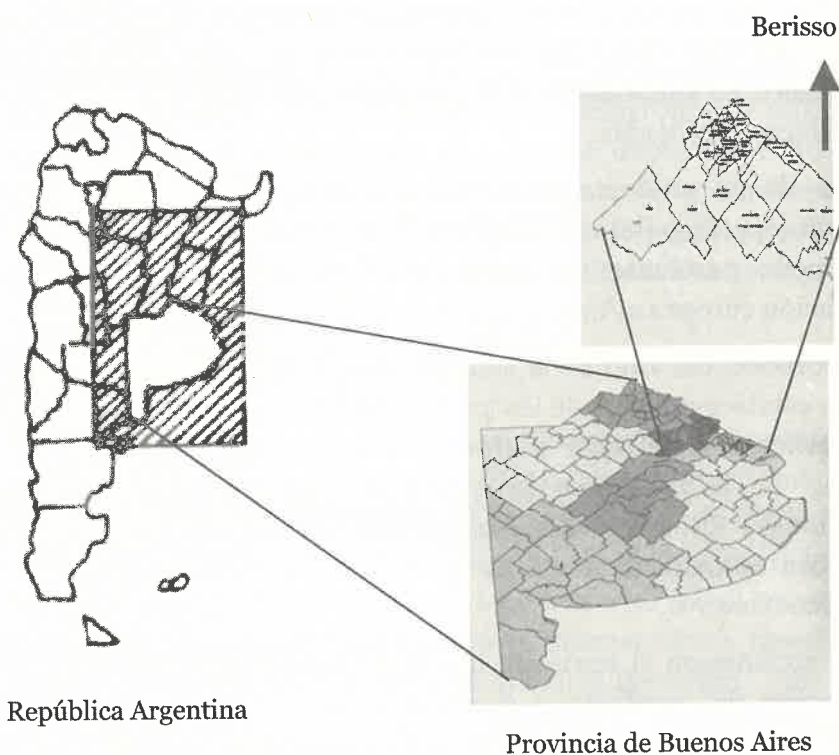
ha acompañado a su población en diferentes momentos del proceso histórico, conociendo tanto épocas de esplendor como de total decadencia. Entre 1930 y 1950 se llegó a producir 1 000 000 de litros de vino anuales, en aproximadamente 307 ha implantadas de vid americana y 22 bodegas habilitadas.

Se trata de un producto local, con una producción restringida a un territorio específico (humedales situados en la costa del Río de la Plata) y a un modo particular de producción derivado de la cultura de la inmigración europea a Argentina a principios de 1900.

La elaboración del vino en la actualidad es artesanal y se realiza en los mismos establecimientos de los productores. El vino tiene características muy particulares de sabor y aroma, es reconocido y valorado por las personas de la zona, por lo que puede considerarse un producto "patrimonio". En la actualidad la cantidad de hectáreas implantadas es de 20 con aproximadamente 30 000 litros producidos al año en una bodega cooperativa.

Dichas acciones en el territorio han dado como resultado la incipiente reactivación del producto y el reconocimiento de la Facultad como institución que apoya el desarrollo local. Principalmente a través de esta experiencia nos permitiremos reflexionar acerca de una metodología de activación de productos locales que poseen una fuerte identificación cultural.

LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA



República Argentina

Provincia de Buenos Aires

El área de influencia de la producción del “Vino de la Costa de Berisso” se encuentra al NE de la Provincia de Buenos Aires sobre la costa del Río de la Plata, a 65 km de la Capital Federal y a 10 km del centro de la Ciudad de La Plata (capital de la Provincia de Buenos Aires). La superficie total del área es de 4 573 ha.

LOS INICIOS

El punto de partida se caracterizó por la sensibilización de los productores activos (15) e incluso los que en ese momento eran descendientes de antiguos viñateros de la zona pero que no ejercían el viejo oficio de bodeguero (30 familias), a través de un homenaje realizado por el gobierno de la ciudad de Berisso que constituyó la bisagra a “una nueva etapa en la producción de vino de la costa” (Velarde y Marasas,

2004). Regresan así cultivos y oficios, retorna una particular atención por el paisaje y los recursos naturales, una nueva construcción social de la calidad y olvidadas acciones colectivas para alcanzar las metas propuestas.

La estrategia de intervención para el logro de los objetivos planteados se basó en la asistencia técnica grupal e individual, la capacitación y la organización social.

Los logros están centrados en la valorización de los productos a través de la integración vertical, partiendo del “saber hacer” y el cuidado del medio ambiente y los recursos locales. Estas características heredadas, hoy, son una ventaja competitiva que pueden apropiarse los pequeños productores de la región.

En este texto desarrollaremos el marco conceptual desde donde abordamos los procesos de intervención con pequeños productores, con especial énfasis en el desarrollo, a través de la diferenciación, partiendo de la calificación de los productos; obstáculos y desafíos que ofrecen los productos locales para consolidar procesos de desarrollo en marcha.

PROBLEMÁTICA

En un rápido diagnóstico, hoy podemos ver un claro estancamiento de muchas de nuestras comunidades rurales, escasas alternativas productivas viables, una baja rentabilidad de las explotaciones agropecuarias familiares, etc. En los últimos tiempos, la producción de *commodities*, sumada a la concentración de la producción, compromete aún más el futuro de la población rural. Los pueblos dejan de ofrecer oportunidades laborales a los jóvenes y éstos emigran. La finalización de la principal actividad económica que le dio vida a las localidades, el cierre de estaciones de ferrocarril, el debilitamiento de su infraestructura de servicios con motivo del achicamiento del pueblo, entre otras, dan como resultado una disminución preocupante de la población y una dualidad que presenta abandono, marginación y pobreza rural/urbana y al mismo tiempo concentración económica, extranjerización y una agricultura sin

agricultores, hechos que generan más incertidumbre sobre el futuro alimentario de la población.

En la actualidad, la región rioplatense es una de las áreas de la periferia de la ciudad de Buenos Aires más castigada por la crisis socioeconómica de los últimos años.

El impacto del contexto crítico en el que se desenvuelven los productores de la zona está atravesado por lógicas periurbanas que complejizan la toma de decisiones productivas. Las opciones ocupacionales urbanas, el clientelismo y el asistencialismo de los organismos de gobierno, entre otros factores, retardan los procesos de desarrollo y localización de nuevas actividades productivas (incorporación de mano de obra, inversiones, etc.) a pesar de los altos niveles de desempleo (18 a 22%).

La reactivación de productos locales busca resolver problemas de diverso tipo: la seguridad alimentaria a través de la producción para autoconsumo y la producción diferenciada para el mercado interno o externo. Sin importar el origen del proceso de reactivación enunciado, surgen nuevos problemas, ya que el conocimiento tradicional que en muchos casos sostiene la diferenciación de productos “típicos” o de la “tierra” no siempre es suficiente para resolver aspectos técnicos-organizativos de la producción primaria y agroindustrial.

Se requieren nuevos saberes para adecuar la producción artesanal a las normas³ higiénico-sanitarias que exigen los organismos del Estado, necesidades de organización para enfrentar los costos de las inversiones y del ciclo productivo, como también para asegurar la subsistencia de todos los productores involucrados, la sustentabilidad de los sistemas productivos en una región húmeda y con una gran fragilidad ecológica, entre otros, son ejes sobre los que se sostienen las acciones de capacitación del proyecto de intervención de la Facultad (Velarde y Marasas, 2004).

³ Norma: especificación técnica o documento accesible al público establecida con la cooperación de las partes interesadas, basada en los resultados combinados de la ciencia, la tecnología y la experiencia, que apunta al beneficio de la comunidad y aprobada por un organismo calificado.

Lo viejo y lo nuevo se combinan para la obtención de nuevos productos. Los conocimientos acumulados sobre los diferentes productos agroalimentarios son el esqueleto que permite la asimilación de aquellos otros necesarios para adecuarlo a los nuevos tiempos.

PRODUCCIÓN DIFERENCIADA ¿UNA ALTERNATIVA POSIBLE?

La producción “*standard*” (Sylvander, 2003) o genérica, producto de la agricultura industrial, genera desconfianza en los consumidores, y esta crisis permite con mayor fuerza la emergencia de productos de calidad específica. La construcción de la especificidad responde a diferentes tipos de consumidores y de mercados, enmarcada en la identidad de los productos, la coordinación vertical de actores y la búsqueda consensuada de normas que permita el desarrollo de acciones colectivas que puedan resolver las tensiones que emergen en todo proyecto asociativo.

En una propuesta de activación de productos de calidad específica como la analizada en este documento se reconocen los dispositivos gubernamentales que pueden contener dicha especificidad. En la Argentina, a diferencia de la Unión Europea, no existen aún instituciones que avalen signos de calidad. Las Identificaciones Geográficas Protegidas (IGP) o las Denominaciones de Origen Controladas (DOC) están reguladas para los vinos provenientes de *Vitis vinífera* (Ley núm. 25163/99) y controladas por el Instituto Nacional de Vitivinicultura. Para otros alimentos está vigente la Ley núm. 25380/00, aún no reglamentada.

Además una DOC o una IGP deben entenderse como parte del patrimonio nacional al que hay que preservar y proteger, por lo que su titular es el Estado Nacional, el cual las reconoce, confiere su goce y delega la utilización a un grupo de individuos. Por eso, al contrario de las marcas, éstas no son susceptibles de apropiación privada ni pueden pasar al dominio público, es decir, transformarse en genéricas. Pueden calificarse como “un bien público de uso privado”, en un sistema co-administrado entre “el Estado y los privados”. Asimismo, su derecho de uso no es exclusivo, pues nuevas personas pueden ingresar al grupo

que detente su uso o bien renunciar. Sólo se adquiere el derecho de uso de éstas y cumplir con las condiciones establecidas por los consejos reguladores.

En consecuencia, los beneficios de la presencia de un sello de calidad son, entre otros, mejorar la diferenciación del producto en el punto de venta, proporcionar confianza al consumidor y otorgarle una garantía de conformidad con estándares locales o internacionales (Oyarzún, 2002).

En nuestra experiencia de valorización de productos locales hemos avanzado con la idea de priorizar una calidad territorial sobre la calidad intrínseca con el objetivo de generar procesos de desarrollo local. La institucionalización de la especificidad forma parte de una segunda etapa que se planificó para el 2006, momento en el que se contará con un volumen de producción de 60 000 litros para el vino de la costa, la adecuación del producto a la normativa obligatoria y la posibilidad de contar con una bodega colectiva habilitada funcionando.

OBJETIVOS DEL PROYECTO DE ACTIVACIÓN

En el trabajo de extensión con pequeños productores de la región nos propusimos:

- Promover la obtención de un producto agroalimentario típico (por su calidad y origen) a través de la valoración y sistematización del conocimiento tradicional acumulado.
- Aprender nuevas tecnologías productivas y sociales que permitan lograr un producto agroalimentario de calidad.
- Implementar estrategias de producción con un enfoque agroecológico que permita preservar el carácter artesanal y mantener la naturalidad en la elaboración de éste.

MARCO CONCEPTUAL

¿Por qué emerge la idea de activación de productos locales en la era de la globalización/ homogeneización?

La emergencia de este tipo de producciones no está dissociada de lo que ocurre en el mundo, ya que no sólo existen razones técnico-económicas que impulsan a los actores de la cadena agroalimentaria sino que son fundamentales las razones histórico-simbólicas las que empiezan a hacerse visibles.

En los casos de la región rioplatense, es fundamental la valorización del “saber-hacer” que es la motivación inicial del proyecto de diferenciación de productos típicos.

El “saber-hacer” está fuertemente vinculado a la identidad, pues a través de ella se genera el anclaje, tanto a productores como a consumidores, ligados a un territorio específico.

La valorización de productos artesanales, ligados al terruño, al saber gastronómico, al patrimonio técnico de una sociedad local, forma parte de un fenómeno que tiene su expresión inicialmente en lo local, pero que de ninguna manera queda restringido a este ámbito.

Numerosos trabajos detallan experiencias en Europa que inician la activación de productos locales desde una concepción “conservacionista del patrimonio” para luego valorizarlos a través de la introducción de innovaciones tanto en lo técnico productivo como en los aspectos comerciales y organizativos.

Bérard y Marchenay (2004) explican el aumento de interés hacia lo local a través de una serie de causas enmarcadas en una pérdida o alejamiento de los “lugares”, noción sociológica que para Marcel Mauss está ligada a una cultura localizada en el tiempo y espacio. Nuestras sociedades de “supermercado” se caracterizan por el distanciamiento del consumidor a la producción agropecuaria, se desconoce cada vez más la composición de los alimentos, los modos y lugares donde se da la producción. A esto se añade la tendencia a la patrimonialización que se explica por la nostalgia

de un mundo que desaparece y la búsqueda de autenticidad que detentan los productos locales, permitiendo disminuir a través de su consumo el sentimiento de desarraigo. Consecuentemente, Bromberger y Chevallier añaden que el origen del gusto por lo "hecho a mano" se sitúa en un contexto de globalización y de uniformización planetaria; en una época en la que se nota una pérdida generalizada de la identidad, se buscan raíces, tradición y autenticidad.

En esta línea situamos la activación de productos locales, aun cuando no están dadas las condiciones ideales de regulación de los productos. Existen los productos, los saberes tradicionales, las características agroecológicas propias de los territorios rurales, los consumidores que demandan estos bienes y la necesidad de desarrollar la economía local a través de procesos de generación de riqueza "in situ".

¿Qué metodología nos permite avanzar en procesos de aprendizaje para la reinvencción de productos típicos, patrimoniales o de la tierra?

La producción de conocimientos y en consecuencia la recreación de productos, prácticas y técnicas no son obra de individuos singulares, sino que son los sujetos sociales, a través de sus prácticas construidas históricamente, quienes promueven la construcción social de conocimientos.

Las relaciones sociales que se juegan en todo proceso de aprendizaje implican contradicciones, conflictos y por consiguiente diferentes relaciones de poder que se ponen en juego. Una de las formas de esa lucha tiene como campo a la cultura, en este caso expresada en la producción de un producto típico como el vino, entre otros, en donde se develan las diferentes formas de la conciencia social, las concepciones de los valores que comunica ese producto en diferentes contextos de acuerdo con la experiencia de cada actor.

La secuencia metodológica para que los productos emergentes de diversos sistemas agroalimentarios localizados (SIAL) se inscriban en esta última línea fue detallada por Muchnik (1995) y es la que hemos

seguido en el proceso de identificación, diagnóstico y activación del caso del vino de la costa (Velarde *et al.*, 2002).

En cada etapa o fase metodológica se complejizan los resultados a obtener de acuerdo con los sujetos sociales con los que se pretende la construcción de conocimientos. Para cada cultura, donde se dan saberes y representaciones sociales propias, donde participan distintos agentes institucionales con lógicas técnicas, políticas o económicas dispares, donde existen diferentes experiencias de desarrollo que condicionan la eficacia de las acciones, habrá entonces que realizar adaptaciones a la metodología y comprender que para avanzar en propuestas colectivas de reinvencción de tradiciones es sumamente importante partir del reconocimiento de saberes específicos y también que se pueda visualizar que la posibilidad de valoración cierta de los productos puede permitir mejoras en la calidad de vida de los territorios rurales.

EL MÉTODO

1. Identificación y diagnóstico de producciones locales

Inicialmente se partió de un diagnóstico histórico (tomando al menos los últimos 50 años) y agroalimentario del territorio, que a través de dimensiones como: ocupación del territorio, corrientes migratorias, producciones dominantes, producciones familiares, fiestas populares, organizaciones (emergencia y desaparición de diferentes tipos de organizaciones), nos permitió tener una primer aproximación de los productos primarios y/o transformados (donde también se incluye el patrimonio gastronómico de la localidad) que pueden ser considerados en una propuesta de valorización de productos agroalimentarios típicos.

Como todo diagnóstico se combinaron técnicas múltiples de recolección de información (recopilación documental, entrevistas exploratorias y en profundidad, cuestionarios estructurados para la identificación de productos, etc.). En su análisis se tuvo en cuenta la necesidad y urgencia de los productores de mejorar los ingresos familiares y el autoempleo, se utilizaron matrices de comparación constante (métodos cualitativos) o procesamiento estadístico de las preferencias de los consumidores.

Una vez identificados e inventariados los productos agroalimentarios, se procedió a su diagnóstico.

Se realizó una descripción de los recursos técnicos, los procesos productivos en su fase primaria e industrial, la organización social de los actores vinculados a ésta y la dinámica local.

El diagnóstico se complementó con sesiones participativas con productores de la región para la determinación de los problemas percibidos y el inicio de las acciones de extensión para la valorización de los productos y el aumento de los ingresos de los productores involucrados en los grupos coordinados por la Facultad.

2. Diagnóstico específico de los productos identificados

Momentos del diagnóstico

2.a. Estudios básicos de los productos en su fase inicial

2.a.1. Recopilación de información oral: entrevistas a viejos productores, vendedores y consumidores.

2.a.2. Descripción del territorio y localización espacial: paisaje, zonificación, caracterización natural, cercanía a mercados consumidores.

Se partió del reconocimiento del espacio como elemento diferenciador por las características edafoclimáticas que le confieren especificidad al vino (baja graduación alcohólica, adaptación de la variedad a las inundaciones periódicas del río de La Plata, entre otras).

Para la delimitación del territorio se utilizaron técnicas de análisis GIS, lo que contribuyó a precisar el área de estudio y la localización de las unidades actualmente en producción y las potenciales.

Otro aspecto relevante es la cercanía a los principales centros urbanos del país, La Plata con aproximadamente 700 000 habitantes, la Ciudad Autónoma de Buenos Aires con 3 000 000 de habitantes y el gran Buenos Aires con 10 000 000 más, que configuran un núcleo consumidor potencial que, además de poseer influencias y sinergias que permiten la circulación de bienes y conocimientos, también ofrecen oportunidades y

amenazas derivadas de los usos no productivos del territorio; para la primer opción la posibilidad de propuestas vinculadas al turismo rural y como amenaza la presión que se ejerce sobre el uso del territorio como barrios cerrados o *countrys* por sectores de altos ingresos.

2.a.3. Marco legal

De acuerdo con el producto corresponde indagar las reglamentaciones y normas vigentes que permiten conocer las restricciones sanitarias y orientan a conocer los circuitos comerciales a través de los cuales se canalizan los productos.

Generalmente hemos observado en nuestra región severas limitaciones de las normativas a la comercialización de los productos artesanales o típicos. Los estándares de los cuales parten muchas veces excluyen las unidades productivas de pequeña escala, las agroindustrias están orientadas a productores o industriales capitalizados.

La tipicidad se construye entre un “modo de fabricar y consumir productos agroalimentarios”, los estándares de calidad son negociados por los actores que participan en este proceso de construcción, quedando afuera de los parámetros fijados en las leyes y reglamentos agroalimentarios.

En los procesos de reinención de productos, el conocimiento del marco legal nos permite adaptar los modos de producción a las condiciones que aceptan los actores, pero también confrontar con los organismos reguladores cuáles deberían ser las nuevas reglas que permitan jugar en los mercados a estos productos locales. La calidad específica puede ser reconocida a través de procesos de normalización participativos que resguarden la diversidad cultural y sanitaria de los alimentos. Éste es un punto crítico y origina conflictos de variada intensidad que describiremos a la luz de nuestras experiencias en el apartado de Resultados y Discusión.

2.a.4. Identificación varietal u origen de la materia prima, condiciones productivas, diagnóstico de recursos técnicos

Dentro de los estudios básicos se partió de la investigación del material genético del que es portador la materia prima, la exploración de los modos de producción vigentes que permiten su reproducción (así se trate de unidades de producción campesinas o empresariales) y el diagnóstico de las herramientas, materiales y el aporte humano a los procesos productivos.

2.b. Elaboración participativa del protocolo inicial o caracterización del "saber-hacer" que reúne las condiciones en las cuales se están dando los procesos productivos o se daban en el pasado.⁴

Denominaremos protocolo⁵ inicial o pliego de condiciones a la descripción del conjunto de elementos y procedimientos secuenciados que brindan la especificidad al producto. Es un documento normativo, ya que por lo general es un informe escrito que es legitimado por los propios elaboradores u otras formas más complejas a través de sistemas de auditorías, control o verificación.

2.b.1. Reuniones grupales de diagnóstico del saber-hacer (incorpora la producción primaria, agroindustrial y comercial) y circulación de conocimientos de las experiencias individuales.

2.b.2. Estudio comparado entre las diferentes prácticas locales.

2.b.3. Detección de problemas técnicos específicos y participación en su resolución: resolución de urgencias y continuidad en el avance de los objetivos iniciales.

2.b.4. Elaboración de costos de producción reales a través de la implementación de registros económicos en cada predio.

⁴ Técnicas operativas: entrevistas exploratorias y en profundidad a antiguos viñateros, contrato psicológico de trabajo, lluvia de ideas con tarjetas, árbol de problemas, matrices analíticas de comparación constante, etcétera.

⁵ En general se utiliza este vocablo para indicar documentos normativos que permiten la protección de los productos y que deben estar acompañados de un riguroso sistema de control y verificación, generalmente son de apropiación privada, salvo que se rija bajo las leyes antes mencionadas.

2.c. Retroalimentación del diagnóstico

2.c.1. Generación de nuevos conocimientos técnicos a través de investigación aplicada.

2.c.2. Capacitación técnica y organizacional.

2.c.3. Análisis participativo de la problemática y de las propuestas técnicas y planificación de la acción.

En este trabajo no pretendemos asegurar que el avance en la coordinación de actividades y la adaptación de estrategias que confluyan en el mismo sentido puedan resolver la difícil situación que enfrentan los pequeños productores familiares de la región. Consideramos a estas alternativas como respuestas que puedan hacer frente a la crisis o en el mejor de los casos generar nichos de mercado o posicionarse de manera tal que puedan retener mayor valor del que actualmente obtienen o tan sólo conservar una fracción del mercado en forma competitiva.

Otro beneficio, no menos importante, es la generación de su propio empleo y el de su familia, mejorar las condiciones de subempleo, ya que el costo de oportunidad de la mano de obra a nivel local es prácticamente nulo.

Una propuesta de activación no puede acotarse sólo a aspectos comerciales, ya que lo que nos proponemos hacer supera ampliamente un estudio de mercado convencional.

En consecuencia, se deben abordar los problemas técnicos específicos, los cambios y adecuaciones necesarias en los procesos productivos y también organizacionales, siempre que la finalidad sea avanzar con los productores en la construcción de conocimientos y apropiación de los excedentes económicos generados por los propios actores involucrados.

3. Valorización (innovación y activación)

Consiste en incorporar nuevas estrategias para la transformación de los sistemas productivos y la acción colectiva en función de los objetivos priorizados por el grupo.

3.a. Re-elaboración del borrador de protocolo

Como se indicó en el punto 2. b., el protocolo consiste en un documento que detalla las prácticas realizadas por los productores/elaboradores. La sistematización del “saber- hacer” es el punto de partida que nos permitirá detectar los puntos críticos y las innovaciones necesarias para la activación de los productos a través de la valorización de su especificidad.

En este momento busca generar un proceso participativo que permita la visualización de los conflictos emergentes del método tradicional, que podrá traducirse en múltiples dimensiones: la sustentabilidad de los recursos locales, la viabilidad económica, los mercados a los cuales se pueden acceder, las dificultades de habilitación de los productos a las normativas vigentes, las tensiones que se generan en la apropiación o no de los beneficios emanados de una calidad específica, etcétera

En esta fase el equipo técnico guía el proceso incorporando información útil y pertinente para profundizar las causas o efectos no deseados de dichas prácticas, iniciando de esta forma conflictos cognitivos que permitan la asimilación de otros que son visiblemente necesarios para la resolución de las dudas y problemas actuales.

Todo proceso intencional de intervención con pequeños productores atiende desde nuestra perspectiva a los tiempos o ritmos propios de la cultura, sin resignar herramientas didácticas que permitan iniciar de manera científica la construcción social de conocimientos.

Se busca en esta etapa mediar los nuevos conocimientos con los tradicionales consensuando “un protocolo posible” que permita ir avanzando en la calificación del producto.

3.b. Devolución de los resultados a los productores

Una vez re-elaborado el borrador de protocolo se presenta a los interesados con el aporte de los especialistas locales y se continúa el proceso de reflexión.

3.c. Estudio comparado entre las prácticas locales y otros sistemas técnicos de referencia

Aquí se compara con otros sistemas con características similares que permitan mejorar o adaptar nuevas tecnologías, eficientizar los procesos de trabajo, o cambiar aspectos de la organización microrregional.

En nuestra experiencia se utilizaron las giras técnicas a otras regiones de nuestro país que permitieron la adopción de innovaciones y también la valoración de prácticas tradicionales.

3.d. Aplicar las tecnologías aprendidas, adaptación a las condiciones locales y reinención de técnicas, instrumentos, etcétera

En este momento surge poner a prueba técnicas productivas o sociales (organización, gestión o planificación) que permiten la creación y reinención de los productos. Diseños participativos, implementación y evaluación de ensayos experimentales en campo de productores.

3.e. Establecimiento de acuerdos y planificación de las etapas y metas siguientes, definir los medios, métodos y realizar alianzas estratégicas para la viabilización de los proyectos grupales

Es muy importante consolidar con los actores locales, tanto públicos como privados, un plan de activación que aborde en forma integrada la obtención de la materia prima, las inversiones, el financiamiento, la promoción y calificación a través de signos distintivos de calidad. La coordinación de actores de la cadena agroalimentaria es un factor clave para el avance en la propuesta.

El concepto de actores sociales nos lleva a referirnos a aquellos agentes capaces de hacer elecciones adaptadas a diferentes situaciones posibles.

Desde la construcción teórica de Bourdieu, utilizando la imagen del juego para representar las cuestiones sociales, se puede afirmar que “el buen jugador hace en cada instante lo que hay que hacer, lo que demanda y exige el juego. Esto supone una invención permanente, indispensable para adaptarse a situaciones indefinidamente variadas, nunca perfectamente idénticas...” (Bourdieu, 1991).

3.f. Ajustes al protocolo, mecanismos de control y sanción

Desde el punto de vista teórico, al referirnos a aspectos que originan tensión en procesos de acción colectiva lo haremos desde una perspectiva múltiple.

La acción colectiva es siempre el fruto de una tensión que disturba el equilibrio del sistema social. La tensión produce creencias generalizadas que movilizan a la acción y buscan reestablecer el equilibrio del sistema. En la acción colectiva no hay ningún significado que haga referencia al modo en el cual los recursos son producidos y apropiados (Melucci, 1999).

Todas las teorías basadas en las expectativas de los diferentes actores asumen la capacidad del actor para:

- a) mantener la unidad y la consistencia que le permiten comparar expectativas y recompensas en diferentes tiempos;
- b) reconocer los beneficios esperados no sólo como deseables, sino como debidos;
- c) relacionar su situación de privación con un agente identificable del ambiente, contra el que dirige la movilización.

Las expectativas, entonces, se construyen sobre la evaluación de las posibilidades y restricciones del ambiente.

Esta teoría y los modelos basados en expectativas presuponen una teoría de la identidad que dé fundamento a sus enunciados. Las expectativas se construyen y comparan con una realidad (con la realización, pero también con la estructura de oportunidad) sólo sobre la base de una definición negociada de la constitución interna del actor y del ámbito de su acción. Que un actor elabore expectativas y evalúe las posibilidades y límites de su acción implica una capacidad para definirse a sí mismo y a su ambiente. A este proceso de construcción de un sistema de acción se le denomina *identidad colectiva*. Como construcción debe concebirse como un proceso, ya que negocia mediante la activación repetida de las relaciones que unen a los individuos.

El armado de acuerdos básicos que permitan dar conformidad al proceso de calidad que se pretende jerarquizar va acompañado de una nueva construcción identitaria que incluye y al mismo tiempo excluye a los que no participan del colectivo social. Esta dupla inclusión/exclusión brinda finalmente el carácter diferencial al producto local y sólo se garantiza si el grupo establece mecanismos organizacionales de control de la especificidad y también de sanción social.

Lo importante en todo proceso de activación es entender que la reinención de productos requiere organizar a los actores en nuevas pautas que implican cambios culturales que sin duda no pueden pensarse como cambios automáticos de conductas, sino que requieren nuevos aprendizajes sociales basados en la captación de oportunidades del contexto. La elaboración y el mantenimiento de acuerdos básicos que permitan satisfacer las expectativas individuales y sociales de un grupo determinado también generan oposición a otras formas de producción y de organización social, es decir que en este proceso de valorización nos enfrentamos permanentemente a conflictos de intereses, tanto internamente como en el medio externo al grupo iniciador.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En el plano operacional se buscó partir del conocimiento y reconocimiento del conocimiento local, el análisis del medio actual producto de la historia acumulada e ir modificando la actitud empírica que actúa día a día, sin previsión, por una actitud experimental.

La perspectiva de transformación metódica que guio siempre nuestra acción se basó en conocer las condiciones y los sujetos implicados, el establecimiento de proyectos de conjunto previniendo las consecuencias, elegir los medios en función de las causas y principios, y adaptarlos a la medida de los fines y recursos disponibles, evaluar y comparar los resultados con los fines planteados.

1. Identificación y diagnóstico de producciones locales en Berisso

Como ya se señaló, el diagnóstico que se realizó en conjunto con los productores de la región permitió conocer el punto de partida de los productos y su factibilidad de diferenciación como producto agroalimentario típico.

La dimensión grupal fue una herramienta importante, ya que los productores se movilizaron para aprender alguna cosa útil de sus pares y de los técnicos. Este proceso educativo genera transformación, cambia la vida de las personas, las anima a probar nuevas cosas, a organizarse de diferente forma, a compartir sus logros y preocupaciones, a vivir nuevas experiencias sociales.

Se identificaron como productos típicos: vino de la costa, grapa (aguardiente de uva), salsa de tomate "puchero", cestería en mimbre, fermentados de ciruela del monte, gastronomía típica de las colectividades italiana, española, portuguesa, eslava, etc. Se decidió empezar con la activación del vino de la costa de Berisso por considerarlo un producto patrimonio y muy demandado por el consumidor local.

La tarea de reactivación del vino de la costa que convocó inicialmente al grupo de 15 productores y la necesidad de incorporar nuevos saberes para alcanzar ese objetivo fue un estímulo importante para todos los que participamos de dicho proceso.

Logros

- Se avanzó en la autovaloración de los conocimientos social y culturalmente situados y su utilidad hoy en día para la reactivación de los productos locales.
- Se logró la promoción colectiva de los individuos involucrados a través del incremento en la capacidad de expresión y opinión.
- La circulación de información proveniente de diferentes fuentes inició las contradicciones y la necesidad de contrastar experiencias y recurrir a nuevos saberes.

- Se sistematizaron los conocimientos tradicionales.
- Se incorporan nuevos productores y se incrementa la producción 140% entre 1999 y 2005.
- Se plantean problemas de diversa índole y se explicitan necesidades de capacitación e investigación.

Dificultades

- Excesiva heterogeneidad entre los productores participantes en relación con los saberes y experiencias previas, clase social, nivel educativo.
- Obstáculos para la integración interdisciplinaria de los equipos técnicos y el abordaje holístico de la capacitación.

2. Valorización (innovación y activación de vino de la costa de Berisso)

En esta etapa se avanzó en innovaciones técnico-productivas y organizacionales.

Se adoptaron técnicas en la faz primaria e industrial con un impacto que implicó el mejoramiento de la calidad y la productividad del producto.

Respecto a lo organizacional a través de giras técnicas o encuentros con otros productores se fortaleció la conformación de una cooperativa. La participación de los productores en encuentros con pares en San Juan, Jujuy, etc., permitió reconocer los logros obtenidos por pequeños productores más organizados y colaboró en que se consolidara una organización propia.

La redacción de un pliego de condiciones o protocolo fue el inicio de la construcción de acuerdos grupales para mejorar la calidad del producto y unificar criterios de producción y elaboración. Este resultado permitió consolidar la voluntad de los productores para activar un producto identitario y adoptar nuevas tecnologías para el logro de un producto de calidad específica.

Se capacitó en aspectos productivos y organizacionales a través de reuniones grupales, charlas técnicas, jornadas y talleres específicos por temática y con la participación de especialistas.

Hubo en el proceso nuevas necesidades por lo que se realizaron diferentes investigaciones agroecológicas para la búsqueda de información y el conocimiento del funcionamiento de los agroecosistemas a nivel local.

A través de la posibilidad de vivenciar nuevas experiencias sociales: giras técnicas, *stands* de venta organizados en conjunto, participación en reuniones con otros grupos de productores, participación en instancias gremiales y organizativas en el orden extralocal, se logró avanzar en mejoras importantes de la organización interna.

El seguimiento en cada quinta por parte de los técnicos para el tratamiento apropiado de los temas durante la capacitación, el diagnóstico y evaluación de los cambios efectuados por el grupo permitió anticipar tendencias que pudieran ser solucionadas a través de los diferentes ejes que se pusieron en juego en la activación de productos locales.

La planificación de las etapas y metas siguientes, definir los medios, métodos y realizar alianzas estratégicas para la viabilización de los proyectos grupales permitieron mejorar las capacidades organizativas de los productores.

Logros

- Mejoras en la sanidad del cultivo y elevación de los rendimientos promedios en 40%.
- Incorporación por parte de los productores de registros técnico-productivos.
- Incorporación de prácticas agroecológicas (mantenimiento de coberturas, reciclaje de materia orgánica, uso de productos químicos menos contaminantes o no tóxicos, etc.).
- Prácticas adoptadas en la etapa de elaboración del vino.

- Aumento de la calificación de los asalariados a través de la enseñanza de los productores durante el proceso de trabajo.
- Homologación de técnicas productivas que diferencien al vino de la costa de Berisso de otros vinos a través de acuerdos expresados en un pliego de condiciones que permita la calificación del producto y su control participativo.
- Formalización de la Cooperativa de la Costa de Berisso.
- Negociación con funcionarios de diferente nivel (municipal, provincial y nacional, como el Instituto Nacional de Vitivinicultura donde se lograron avances importantes en la legalización del vino).
- Funcionamiento de un fondo rotatorio para el financiamiento de las actividades productivas.

Dificultades

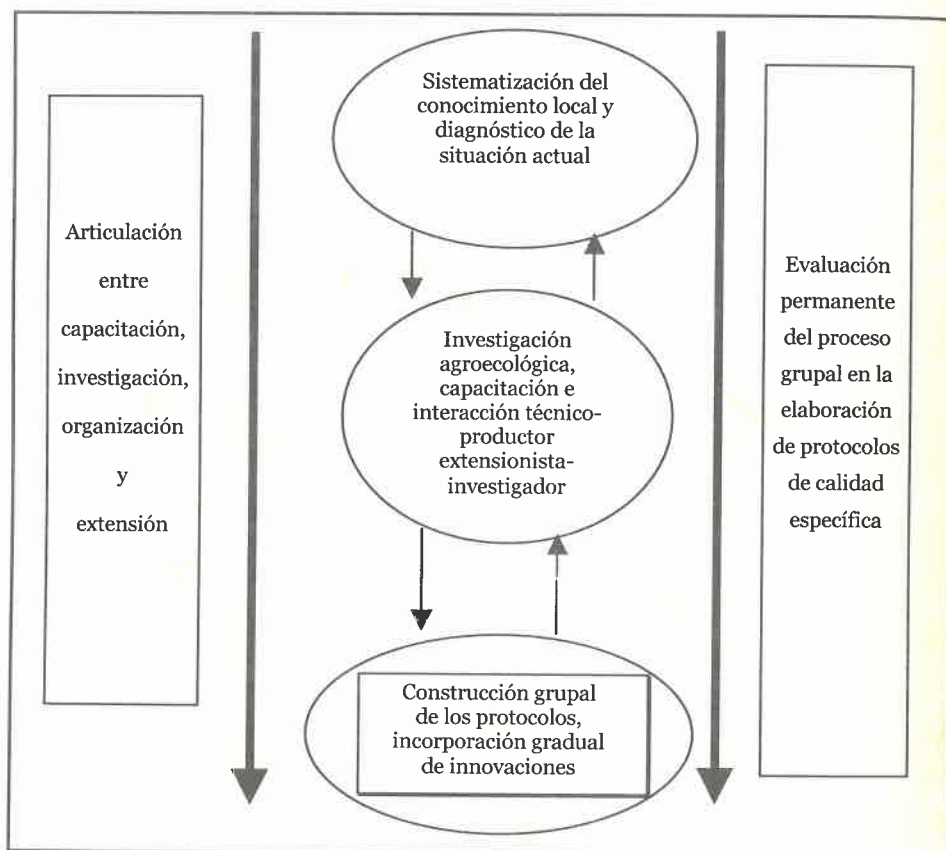
- Conocimientos tradicionales que actúan como escudo o resistencia a la incorporación de prácticas permitidas en la elaboración de vino con énfasis en los productores de mayor edad.
- Escasa formación y carencia de experiencias socio-políticas de los productores que dificultan la participación activa con otros grupos de pares u organizaciones formales y la defensa de sus propios intereses.
- Paternalismo de los técnicos y protagonismo en la gestión.
- Tensiones entre las necesidades individuales y colectivas que dificultan el crecimiento de la cooperativa.
- Escaso financiamiento para la continuidad de las acciones estratégicas de activación.

El vínculo con el municipio de Berisso comienza a consolidarse a raíz de los logros obtenidos y la emergencia de un nuevo actor local: la Cooperativa de la Costa de Berisso, que no sólo demanda sino que propone acciones en el territorio.

En esta etapa se van consolidando los “nuevos socios” de esta experiencia educativa, de investigación-acción de productos locales, los cuales potencian las acciones de desarrollo local y aportan sus propias redes de información, financiamiento, etc., para el mejoramiento de la calidad de vida de los pequeños productores de la región.

Se inicia así un trabajo en red entre los técnicos e instituciones participantes.

Síntesis de la experiencia de activación del vino de la costa de Berisso



Fuente: Marasas y Velarde, 2003.

REFLEXIONES FINALES Y NUEVAS PREGUNTAS

En el trabajo de investigación-acción realizado en sistemas agroalimentarios locales circunscritos al área de influencia de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales de la Universidad Nacional de La Plata, se reconoce la participación en las cadenas agroalimentarias para el caso del vino de la costa de distintos actores sociales: productores, técnicos, municipios, otras instancias gubernamentales y los consumidores.

Este proceso de aprendizaje permanente entre productores, extensionistas e investigadores es continuo, afianza los vínculos, la organización grupal, la confianza y sólo así es posible promover un cambio gradual en la forma de ver y abordar una producción tradicional, como es el caso del vino de la costa de Berisso.

Freire en su obra nos propone partir del reconocimiento del universo temático (que incluye al universo vocabular) para darle sentido y significación al aprendizaje; propone trabajar *con el otro* en la búsqueda de sus propias formas de organización, y no ya “para el otro” (lo que significaría trabajar “sobre” o “contra” el otro).

De allí que, en esta línea política, desarrollar trabajos o acciones estratégicas de activación de productos locales significa hacerlo *con los otros*. Y hacerlo de este modo, significa partir del conocimiento de las prácticas socioculturales de los sujetos sociales.

Las decisiones implementadas por los agentes que dan origen a procesos de interacción en el marco de la intervención realizada pueden ser entendidas en aspectos relacionados con la identidad, sus percepciones acerca de la realidad, los intereses/objetivos y escalas de valores. Por consiguiente, en este aprendizaje permanente los conflictos son considerados motor del cambio social, aplicado en nuestro caso para la fijación de nuevas normas o *standars* de los productos locales.

Este aspecto es fundamental porque nos permite comprender la complejidad de la propuesta, ya que todo proceso donde se pautan prácticas, técnicas y conocimientos excluyen del colectivo social a los sujetos que no se adecuan al cambio dando como resultado diferentes

grados de apropiación de los beneficios obtenidos de la diferenciación de los productos.

Cuando iniciamos este proceso de activación nos apoyamos fuertemente en la idea de mejorar las condiciones de vida de los pequeños productores de nuestra región, en el contexto crítico que atravesó a la Argentina en los últimos cinco años, y en ese camino contrastando experiencias europeas y latinoamericanas llegamos a la conclusión de que la reinención de productos tradicionales forman parte de la diversidad de alternativas que permiten captar un porcentaje mayor de los excedentes económicos desde la idea de una calidad identitaria y no de una elite.

Es importante señalar que la creación de estos “nuevos productos” sólo podrá ser posible en el marco de una organización y no de microemprendimientos aislados, entendiendo que es necesario mejorar las capacidades de acción y reflexión de los sujetos participantes, de los técnicos y las instituciones que acompañan los procesos descritos.

Respecto de las políticas agrarias/agroindustriales, consideramos que tres son los elementos centrales que nos permiten pensar en el avance de este tipo de experiencias, aún muy localizadas: el territorio, la calidad específica de los productos y la organización social.

La especificación de las producciones locales constituye un factor de competitividad tanto para los mercados de proximidad como para los mercados internacionales. Especificar contribuye a la construcción de la identidad, identidad del producto y de sus maneras de comerlo, identidad de los productores y del saber hacer de éstos, identidad de los lugares de producción, de los paisajes y de las maneras de habitarlos.

Todo proceso de diferenciación plantea procesos de concertación/negociación y se basa en las diferentes representaciones de los bienes en común. Dichas representaciones condicionan la dirección de los procesos colectivos.

El problema que surge es ¿cómo especificar/certificar?: producto, saber hacer, paisajes... ¿qué tipo de especificación/certificación?, ¿quién

produce y quién controla dichas especificaciones/certificaciones?; el enfoque SIAL es en consecuencia indisoluble de las acciones colectivas necesarias para llevar a cabo el proceso de valorización. En nuestro caso encuadran perfectamente los instrumentos de diferenciación ya establecidos en la ley como son las Denominaciones de Origen o las Identificaciones Geográficas Protegidas, que activan al vino de la costa fuera del escenario local.

Lo importante es retener que la acción colectiva constituye un elemento central que permite avanzar en la organización de los productores y en la generación de valor de los productos agroalimentarios.

BIBLIOGRAFÍA

Bérard, Laurence y Marchenay Philippe (2004), *Les produits de terroir: entre cultures et règlements*, CNRS ÉDITIONS, París.

Bourdieu, Pierre (1991), *El sentido práctico*, Taurus, Madrid.

Freire, Paulo (1973), *¿Extensión o comunicación? La concientización en el medio rural*, Siglo XXI Editores, México.

Marasas, Mariana e Irene Velarde (2003), *La agroecología en experiencias de extensión agropecuaria: el caso de los viñateros de Berisso, un proceso permanente de articulación entre el reconocimiento del saber local, capacitación e investigación*, publicado en el CD del I Congreso Brasileiro de Agroecología, IV Seminario Internacional sobre Agroecología y V Seminario Estadual sobre Agroecología, Porto Alegre, Brasil.

Melucci, Alberto (1999), *Acción colectiva, vida cotidiana y democracia*, El Colegio de México, México, caps. I y II. 13.

Muchnik, J. (1995), “Recursos técnicos locales: concepto y metodología”, en *Agroindustria rural, recursos técnicos y alimentación*, IICA, Costa Rica.

Oyarzún, M. y F. Tartanac (2002), *Estudio sobre los principales tipos de sellos de calidad en alimentos a nivel mundial: Estado actual y*

perspectivas de los sellos de calidad en productos alimenticios de la agroindustria rural en América Latina, FAO, Santiago de Chile.

Sylvander, Bertil (2003), *Les stratégies de qualification des firmes agroalimentaires et désintensification*, dossier de l'environnement de INRA núm. 24.

Velarde, Irene; Juan José Garat, Mariana Marasas y Cecilia Seibane (2002), "Sistemas de producción locales en el Río de La Plata, Argentina: concertación de actores, diferenciación y valorización de productos típicos", *Actas del Congreso Sistemas Agroalimentarios Localizados: Productos, Empresas y Dinámicas Locales*, Montpellier, Francia, 16 al 18 de octubre de 2002. Publicado en CD.

Velarde, Irene y Mariana Marasas (2005), "Estrategias de intervención con pequeños viñateros en Berisso: reconocimiento del saber local y aprendizaje de innovaciones técnicas y organizacionales", en *Metodologías de enseñanza-aprendizaje aplicadas a la extensión rural*, INTA, Buenos Aires, pp. 87-95.

POTENCIALIDADES DE DESARROLLO Y MOVILIZACIÓN LOCAL: UN ESTUDIO SIAL EN SANTA CRUZ DE TURRIALBA

*Maricela Cascante Sánchez**

Resumen

El queso fresco blanco, conocido como queso Turrialba en Costa Rica, es un producto de mucho valor económico y social, que ha despertado un interés particular en el análisis de sus estructuras de producción y las redes interrelacionales entre los diferentes actores involucrados en su elaboración y comercio local y regional. Se comprobó la existencia de un SIAL en Santa Cruz de Turrialba que cuenta con organizaciones con objetivos y metas comunes que han dado origen a acciones colectivas operativas. Este SIAL ha generado también acciones operativas individuales que han diversificado, entre otras, la comercialización de su producto. En el plano colectivo, la planificación y priorización de sus proyecciones futuras están afectando no solamente el área de la producción agroindustrial sino también otros campos como el turismo agroecológico.

* Ph.D., Investigadora, Universidad Nacional de Costa, macasa26@yahoo.com.mx

Abstract

The fresh white cheese in Costa Rica is well known as "Turrialba cheese". This cheese has high economic and social value and its production structure and its local and regional relations networks became a very interesting fact of analysis. It has been proved the occurrence of a local Agrofood System (SIAL) in Santa Cruz of Turrialba, where organizations with specific common purposes and goals were present. This situation originated individual operative actions in order to diversify their products and markets. On the collective side, the planification and prioritization of their future projects and ideas, have influenced not only the production, but also another fields like the development of agro ecological tourism in the region.

1. INTRODUCCIÓN

El estudio sobre concentraciones de empresas productoras y de servicios localizadas, así como los fenómenos ligados a su interacción y desarrollo de competencias, han generado reflexiones de diversos autores y la definición de términos como los "distritos industriales", "redes locales de pequeñas empresas", "clusters", etc. Fenómenos similares también han sido observados en el marco del estudio de la AIR (Agroindustria Rural¹) en América Latina, en relación con concentraciones de AIR, basadas en agrupamientos de pequeñas empresas, localizadas en territorios rurales (Requier-Desjardins, 1997). Con el propósito de dar una respuesta a estas empresas AIR ante las formas de producción y consumo globalizado, se ha desarrollado el marco teórico-metodológico que define el "Sistema Agroalimentario Local" (SIAL)² y su análisis. Dentro de las etapas del análisis metodológico SIAL, se propone la activación de estas concentraciones de AIR mediante la propuesta de proyectos para el desarrollo de sus capacidades, basadas en sus ventajas locales. Este

¹ AIR es aquella empresa localizada en zonas rurales dedicada a la cosecha, empaque o transformación de productos agrícolas, alimentarios, forestales, acuícolas o artesanales, cuyo valor agregado permanece en zonas rurales.

² "...como aquel sistema constituido por organizaciones de producción o servicio (unidades agrícolas, empresas agroalimentarias, comercios, etc.) asociados mediante sus características y funcionamiento a un territorio específico".

artículo tiene como propósito presentar un resumen general de los resultados obtenidos en un estudio SIAL y algunas de las iniciativas, proyectos y propuestas derivadas a partir de éste, así como mostrar su efecto sobre la movilización social de los pobladores.

2. METODOLOGÍA

La identificación de concentraciones de AIR en Costa Rica alrededor de diversos productos agroindustriales, se llevó a cabo mediante investigaciones desarrolladas por el Programa Cooperativo para el Desarrollo de la Agroindustria Rural (PRODAR), el Consejo Nacional de la Producción (CNP) y Cascante-Sánchez, 2000. Para este estudio SIAL se eligió el caso de las queserías ubicadas en las faldas del Volcán Turrialba por tratarse de una zona de vasta tradición y estabilidad productiva. Para el desarrollo de la investigación participativa del SIAL se siguieron las fases metodológicas sugeridas por el proyecto PRODAR-CIRAD, que consistieron en: un diagnóstico rápido para confirmar informaciones de primer orden; la recolección de información básica mediante entrevistas abiertas a muestras al azar de los actores (10% para los actores principales); la definición de la historia común mediante revisión bibliográfica y entrevistas abiertas con informantes clave; el establecimiento de redes comerciales a partir de las relaciones entre los actores; la confirmación del territorio con el uso de mapas digitales y el mapeo participativo con los actores, y la validación de resultados en un Taller de activación con todos los actores del SIAL. Debido al compromiso adquirido con la comunidad y los productores, posterior al desarrollo del proyecto SIAL, se incluyó una etapa de seguimiento y planificación a fin de brindar el acompañamiento necesario en el desarrollo de proyectos e iniciativas, y en la formulación de un Plan estratégico para la Asociación de Productores Agropecuarios de Santa Cruz (ASOPROA). Todas estas informaciones fueron la base para el análisis de los resultados que se presentan a continuación.

3. RESULTADOS

3.1. Caracterización de la zona de estudio

Al noreste de la cabecera del Cantón de Turrialba (Provincia de Cartago), se eleva el Volcán Turrialba en la Cordillera Volcánica Central de Costa Rica. Sus faldas constituyen un área montañosa con suelos fértiles de origen volcánico y topografía muy accidentada. Todas estas condiciones han dado lugar al florecimiento de una cultura ganadera de leche desde hace más de un siglo. Según pudo constatar en el Taller de activación, la mayor parte de los productores lecheros de esta zona se concentran en los once poblados alrededor del distrito de Santa Cruz de Turrialba. Este distrito cubre una superficie aproximada de 127.40 Km², cuenta con 3 274 habitantes y con altitudes entre los 900 y 3 200 msnm; su temperatura promedio está entre los 10 y 19° C, su precipitación anual entre 3 000-3 500 mm y su humedad relativa es de 85% (IFAM, 1992: 89). Desde el punto de vista productivo, en este Distrito se pueden encontrar fincas-queseras grandes, medianas y pequeñas, pero estas últimas suelen ser las más numerosas y artesanales (promedio actual 7 ha). La producción de leche y queso en esta zona se ha diversificado recientemente con la elaboración de subproductos de mayor vida útil. Sin embargo, el queso continúa siendo el más importante desde el punto de vista económico (Ivankowich y Aguilar, 1989).

Se ha estimado que 70% del queso fresco consumido popularmente en el país proviene de los alrededores del Volcán Turrialba (Boucher y Blanco, 1991).

3.2. Construcción y su evolución del SIAL: referencia histórica

Turrialba es citada por primera vez en escritos históricos del año 1564. Se presume que su nombre deriva del idioma nativo de las palabras *turire* y *aba*, que significan fuego y río, así como del nombre dado por los españoles, *Torre alba* o *Torre blanca*, en referencia al volcán del mismo nombre. En 1700 la población en Turrialba era muy escasa debido a las pestes y migraciones. Para entonces se trataba de una región húmeda y selvática donde no muchos colonizadores se arriesgaban a permanecer

(Salguero, 2000). En 1866 se reportó la última erupción del Volcán Turrialba, aunque ha presentado cierta actividad en los últimos años. A principios del siglo XX, las faldas del Volcán de Turrialba constituían una zona de montaña y selva nubosa, donde daba inicio la colonización agropecuaria que involucró tanto a nacionales como extranjeros, atraídos por la bondad de sus tierras y su clima. Hace 100 años existían en La Pastora y Santa Cruz dos tipos de producción claramente diferenciadas: fincas de subsistencia dedicadas a la siembra de maíz y la ganadería de doble propósito, y las fincas de mayor altitud y cercanas al volcán que constituían grandes latifundios dedicados a la ganadería extensiva de leche. Con el tiempo la zona creció y especializó su producción hacia la ganadería de leche en la parte superior y el cultivo de café en la parte más baja de las montañas. La elaboración comercial de queso se reporta ya en el año de 1917 en La Pastora de Santa Cruz, de donde el producto se extraía con carretas por caminos de barro. Alrededor de los años cuarenta se introdujo el ganado guernsey con el cual se mejoró mucho la producción y para los años sesenta se experimentó con la introducción del pasto "kikuyo" (*Penisetum clandestinum*) en la zona. La intensificación de la producción ganadera intensiva posibilitó el uso de áreas menores de producción con lo que se establecieron fincas de menor tamaño (promedio 7 ha).

3.3. Estructura y dinámicas del SIAL

A continuación se presentan los detalles relativos a la estructura de este SIAL, sus recursos específicos, las externalidades elaboradas en torno a su producción agroindustrial y los procesos relacionados con la cadena agroindustrial del queso desde la producción lechera hasta la comercialización del queso. Además, se describen sus productos agroindustriales y el saber hacer y conocimientos ligados a su elaboración, los actores involucrados en la cadena, sus interrelaciones y los términos de comercialización del queso, tanto dentro como fuera del SIAL.

3.3.1. Recursos específicos

La actividad económica que se ha desarrollado en las montañas al norte de Turrialba ha sido determinada por sus recursos específicos de suelos, pastos, altitud, clima y temperaturas. En especial la altitud ha sido un factor delimitante para la diferenciación de cultivos como la siembra de caña y café en las zonas hasta los 900 metros y la explotación ganadera a partir de esta altura. Estas características se traducen en recursos estratégicos del territorio para favorecer la actividad quesera. Además, con el paso de los años se han desarrollado notables mejoras en las razas lecheras, los pastizales, así como la especialización y la calidad de sus productos derivados de la leche (queso, natilla, yogurt, etc.). A pesar de que se ha comprobado en la zona que las condiciones de mayor altitud son ideales para la obtención de leches con mayor contenido de grasa, mejores condiciones para los pastos y el ganado, la presión por tierras en la zona ha impulsado a adaptar la producción a menores alturas y con resultados similares.

Esta zona cuenta también con el recurso de la belleza paisajística y escénica, desde sus montañas se aprecia gran parte del valle de Turrialba y las montañas de la Cordillera de Talamanca, además en las cercanías se ubica el Volcán Turrialba, que constituye un recurso de enorme valor turístico. El paso por Santa Cruz de Turrialba es obligatorio para aquellos turistas que deseen visitar el volcán, por lo que este distrito puede llegar a constituir un atractivo más para el desarrollo del agroturismo, mediante la combinación de la venta de sus quesos y enfatizando su historia y tradición. Un recurso no menos importante de señalar en este SIAL es el potencial humano de la zona cuyos niveles de educación y salud son muy elevados y cuya fuerza laboral se concentra en labores relacionadas con la producción primaria. Los recursos estratégicos físicos, geográficos e histórico-culturales del distrito de Santa Cruz de Turrialba han ofrecido condiciones óptimas para el establecimiento y desarrollo de un SIAL en torno a la elaboración de quesos.

3.3.2. Externalidades positivas y negativas

En este caso se reconocen los tres elementos claves en este territorio SIAL que son: la búsqueda de soluciones técnicas y organizacionales, el crecimiento endógeno fundado sobre las externalidades de capital humano y la confianza entre los actores. La producción de quesos tiene en esta zona un gran efecto sobre la generación de empleos e ingresos, no sólo dentro del núcleo familiar sino también en la contratación de mano obra local para atención del ganado, las labores de ordeño, la elaboración de quesos, etc. Existen, además, otras actividades de servicios relacionadas con la comercialización y adquisición de insumos que contribuyen al crecimiento endógeno. Cabe mencionar que la elaboración de quesos ha permitido mantener la actividad lechera en épocas de crisis en el comercio de leches fluidas y ha mejorado las condiciones de vida de los pobladores locales.

En estudios anteriores (Cascante-Sánchez, 2000 y 2001) pudo establecerse con claridad que las relaciones de amistad y familiaridad dentro del SIAL juegan un papel relevante dentro del funcionamiento de estas empresas queseras y sobre las formas de transmisión de conocimientos, innovaciones e información. La mayor parte de la difusión de conocimientos e información se lleva a cabo de manera informal entre familiares y vecinos. Además, las relaciones de proximidad pueden generar externalidades favorables al crecimiento de una o varias empresas; las externalidades construidas por algunas empresas locales pueden llegar a afectar de manera positiva o negativa a las demás. En este sentido, el queso originario de Santa Cruz de Turrialba, posee fama y prestigio bien posicionados en el mercado nacional y existe una vasta experiencia de sus productores en el manejo y la comercialización de sus productos queseros. La calidad del queso artesanal obedece a la alta calidad de las leches locales y a las técnicas (prácticas) de elaboración tradicional a partir de leches enteras propias. En el caso del queso pasteurizado, se asegura la calidad sanitaria del producto mediante su pasteurización. Dado los volúmenes de queso comercializados en el mercado interno, se ha creado un prestigio ligado a la calidad, que se traduce en una externalidad que puede afectar o

favorecer a los demás queseros. Por otro lado, si se presentan problemas de calidad en el consumo quesos frescos, intoxicaciones masivas y otros problemas relacionados, estos hechos afectan la fama de unos y otros por igual.

3.3.3. Caracterización de sus productos AIR

El queso más popular en Costa Rica es el llamado queso blanco fresco, cuyo consumo aproximado alcanzaba 14.076 Tm. por año (Ivancovich y Aguilar, 1989). Con este nombre se denominan aquellos quesos blancos y frescos, provenientes de plantas artesanales, miniplantas y plantas grandes. El queso producido en las laderas del Volcán Turrialba es denominado popularmente como “Queso Turrialba”, y es el preferido popularmente por el consumidor. Sin embargo, un análisis sobre la participación en el mercado quesero nacional coloca al sector artesanal como la agrupación de mercado más importante y reconocida dentro de las fronteras nacionales (ver Hidalgo, 2001). Ambos sectores, artesanal y semiindustrial, se encuentran representados en este SIAL. Las queserías artesanales elaboran otros productos lácteos además del queso fresco como el queso salado maduro y natilla (crema de leche ácida). Por su parte, las miniplantas queseras ofrecen una mayor gama de productos que incluyen natilla, yogurt, queso fresco, queso madurado, queso mozzarella, etc. Las miniplantas están asociadas a la “Asociación de Miniplantas Queseras de Turrialba” (ASOPLUT), sus productos son sometidos a análisis de calidad y control adecuados.

Aproximadamente se obtienen en este SIAL 120 Tonm mensuales de queso artesanal y 150 Tonm de queso pasteurizado y natilla por mes (ASOPLUT, 2000), con un valor equivalente a los 93.2 millones de colones (unos US \$267 000).

3.3.4. Saber hacer e innovación, ligados a procesos de elaboración

Los procesos originales de elaboración de queso utilizados por los abuelos han sido mejorados con pequeñas innovaciones especialmente en medidas de higiénicas, manejo de la leche y el queso, y la sustitución de los instrumentos de madera por acero inoxidable. El saber hacer

tradicional se combina con algunas capacitaciones informales recibidas del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) o del Centro de Investigación y Tecnología de Alimentos de la Universidad de Costa Rica (CITA).

Los quesos frescos artesanales de Santa Cruz son ricos en grasa y de color más amarillo; son elaborados a partir de leche entera utilizando métodos artesanales que implican la obtención de la “cuajada”, desuerado, salado, moldeo y prensado. La obtención y prensado de la cuajada, así como el salado y el tiempo de prensado marcan la diferencia entre los tipos de queso artesanal. En el caso del queso suave, la cuajada se produce en caliente y no se prensa o se hace por un tiempo menor,³ mientras que para el queso compacto la cuajada se obtiene en frío o en caliente y lleva varias horas de prensado. El hecho de que cada artesano utilice su propio método de elaboración origina una gran variedad entre los quesos producidos. Esta gran variabilidad y calidad de los quesos artesanales se manifiesta tanto en términos de sus características físicas y organoléptica, como de su calidad y uso posterior (panaderías, frituras en sodas, fresco, etc.).

En el poblado de “Calle Leiva” se observaron quesos artesanales de diferente color (del blanco al crema), sabor (del ácido, insípido a salado), forma y textura (cremoso, boronoso, firme, seco). Las “variedades” de queso artesanal se reconocen popularmente con las denominaciones de “fresco, duro, semi duro, salado, sin sal”, etc.; pudo identificarse un queso tipo que es el más gustado por el consumidor, de corte homogéneo, rico en grasa y de color amarillo claro.⁴ Por su parte, el queso de las miniplantas es más homogéneo, ya que utilizan procedimientos y equipos estándares basados en la transferencia tecnológica adquirida a través del Programa de Queserías Rurales del MAG. Este es un queso blanco, con menor contenido graso y textura uniforme semidura; posee registros del Ministerio de Salud, marca propia con sus especificaciones y registros de calidad. Actualmente existe en la zona un gran interés por obtener la

³ Este último al no ser prensado el tiempo suficiente presenta problemas de desuerado y pérdida de peso durante la comercialización.

⁴ Comunicación personal visita a la casa de la familia Torres, Calle Vargas.

denominación de origen o geográfica para los quesos de la región y con esto proteger la tradición y fama ganada durante años con sus quesos.

3.3.5. Actores del SIAL

Se estableció una tipología para los actores principales (las queserías) tomando en consideración el tipo de organización empresarial y el tipo de AIR (diferenciación tecnológica). Existen en este SIAL dos categorías de actores principales: la quesería artesanal (o AIR tradicional) y la miniplanta quesera (o AIR inducida).⁵ En términos generales, 81% de las pequeñas unidades productoras de queso artesanal son empresas familiares que se han heredado, junto con la finca de ganadería de leche, de padres a hijos y nietos, es decir que cuentan con un fuerte arraigo cultural. Según estudios recientes, 60% de estas empresas laboran dentro del sector informal y no poseen marcas ni registros sanitarios, además exhiben grandes carencias de recursos para el transporte e inversiones en su finca.⁶ El ordeño y la elaboración de quesos son procesos manuales con técnicas y equipos rudimentarios. Estas microempresas utilizan tecnologías de tipo artesanal, leches enteras con alto contenido graso y bajos rendimientos por kilo de queso procesado (7:1).⁷ Una estrategia individual comúnmente utilizada durante la época lluviosa por los queseros consiste en elaborar sólo queso seco salado que se mantiene por mayor tiempo. Para 1999 se estimaba que en toda la región de las faldas del volcán Turrialba existían aproximadamente 650 pequeños productores lecheros, de ellos unos 250 elaboraban queso artesanal. Después de la crisis sufrida por razones climáticas durante ese año, el número de lecheros y queseros se redujo y para la fecha de este estudio, se contabilizaron dentro del territorio del distrito Santa Cruz de Turrialba unos 150 productores de queso artesanal (ésta se consideró como la población meta de la cual se obtuvo la muestra para este estudio). Algunos de estos productores se encuentran afiliados a la "Asociación de productores agropecuarios de

⁵ La clasificación en AIR inducida y tradicional es parte del marco conceptual de la AIR definido por PRODAR.

⁶ Idem 9.

⁷ Estos rendimientos son bajos en relación con los reportados en esta zona.

Santa Cruz de Turrialba" (ASOPROA), fundada en enero de 2000. Esta organización tiene como propósito principal ejecutar los fondos del Programa de Reversión Industrial del CNP para la modernización y mejoramiento de estas fincas lecheras y queserías. Respecto a las miniplantas procesadoras, el segundo grupo de actores principales, su creación se remonta a 1989 cuando por intervención del MAG, la Central Agrícola Cantonal, la asesoría de la Cooperación Suiza y los fondos del Banco Internacional de Desarrollo (BID), se llevó a cabo un Programa de Queserías Rurales en la zona. Por este medio se fundaron inicialmente 17 miniplantas privadas y cooperativas que procesaban inicialmente unos 35 000 litros de leche o 5 000 kilos de queso diarios y 600 kilos de natilla (Yee, 1994). Las miniplantas utilizan tecnología adaptada, con medidas más estrictas de calidad y operan dentro del sector formal de la economía. También las miniplantas se vieron muy afectadas después de la crisis del 99 y redujeron su número de 25 a 18 en el año 2002, esta cantidad se ha ido reduciendo recientemente (15 empresas en Santa Cruz, población meta). Como respuesta a esta situación se originó una acción colectiva que se cristalizó con la creación de la "Asociación de Plantas Unidas de Turrialba" (ASOPLUT), también en el año 2000.

Alrededor de las queserías tradicionales o artesanales coexisten otros actores relacionados a nivel local y externo, que se vinculan a la cadena de producción del queso, mediante la oferta de servicios para la elaboración del queso o la extracción de leche, o bien vinculados con la fase de comercialización y transporte del queso. Otros actores vinculados a las queserías artesanales y miniplantas son los distribuidores de insumos agropecuarios, distribuidores de insumos para el queso, distribuidor de medicamentos, distribuidores de productos para desinfección y limpieza, representantes de agencias de distribución y de mantenimiento de equipos de ordeño, artesanos dedicados a la elaboración de instrumentos y utensilios en acero inoxidable, intermediarios-comerciantes y representantes de agencias de distribución y de mantenimiento de equipos de procesamiento. Durante este estudio pudo tipificarse el actuar de cada uno de ellos, pero no es posible profundizar esta información en este capítulo. Otras instituciones

gubernamentales relacionadas con este SIAL son el INA (Instituto Nacional de Aprendizaje), el Sistema Bancario Nacional, el Banco Nacional, el Banco Popular, el Instituto Costarricense de Turismo (ICT), el IICA, Programa para las PYMES del Ministerio de Economía, entre otras.

3.3.6. Relaciones y articulaciones

En términos generales, la forma de vinculación que poseen los actores del SIAL y su complejidad dependerán del tipo de quesería de que se trate, así por ejemplo, las unidades productivas más “desarrolladas” y complejas integran a su actividad un menor número de etapas dentro de la cadena alimentaria. Las miniplantas tienden a eliminar aquellas etapas concernientes a la producción pecuaria y la extracción de leche, especializándose en el acopio, transformación y comercialización de ésta. Contrariamente, las empresas más tradicionales y pequeñas poseen mayor integración vertical, por lo que se vinculan a la producción lechera y la elaboración de queso. Las etapas de transporte y comercialización, que demandan capital “extra” y buenas vías de comunicación, son relegadas por estas empresas a otros actores.

La metodología aplicada a este caso SIAL permitió establecer un alto nivel de comunicación y relación entre los actores principales (queseros), así como una cultura común de los pobladores y vecinos, quienes han desarrollado un sentido de pertenencia ligado al territorio SIAL definido, que constituye un potencial base para la difusión de información, el fortalecimiento de la cooperación interna y la activación del SIAL, a pesar de sus relaciones de competencia. Estas relaciones dan origen a un capital social que se expresa en sus acciones colectivas informales o tácitas, procesos de información e innovación. A modo de ilustración se presentan en el siguiente apartado las vinculaciones ligadas a la comercialización del queso en ambos grupos de empresas.

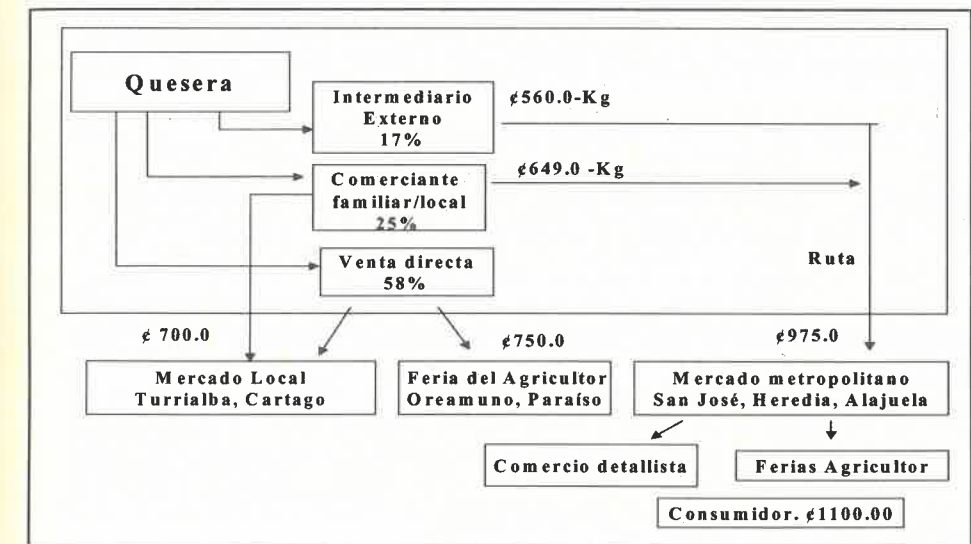
3.3.7. La comercialización del queso

Las queserías artesanales presentan una amplia variedad de estrategias para vender su queso. Muchos productores vinculan su familia o a un círculo de conocidos o vecinos para colocar su reducida producción y

asegurar su venta en mercados mejores. Por su parte, las miniplantas tienen un mercado más estable y colocan su producto registrado en comercios detallistas o mayoristas mediante contratos formales e informales. Con la información obtenida se elaboraron los diagramas siguientes (figuras 1 y 2), que muestran las cadenas de comercialización, vinculaciones y precios ligados a cada tipo de queso crudo (artesanal) o pasteurizado (miniplantas). Cálculos realizados con base en la información primaria indican que la ganancia bruta por venta de queso crudo y pasteurizado procedente del SIAL asciende a cerca de US\$ 169 000.00 dólares mensuales (unos 59.3 millones de colones).

De esta cantidad, aproximadamente 70% ingresa por venta directa y 17.5% mediante la venta por comerciantes locales, el resto se comercializa a través de los intermediarios externos. Estos resultados demuestran que los intermediarios no poseen en realidad tanto peso como popularmente se cree y que poseen más efectos negativos que positivos sobre el SIAL.

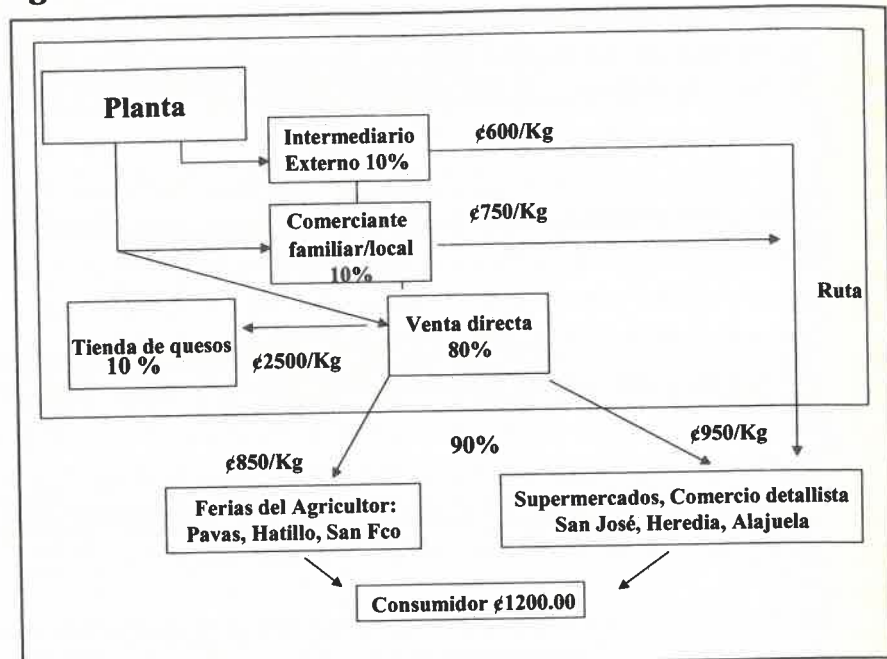
Figura 1. Rutas de comercialización de queso crudo (artesanal)



Fuente: elaboración propia. ¢349.00=1 US\$⁸

⁸ Los diferenciales de precio en dólares son poco notorios, por esa razón se mantienen en colones.

Figura 2. Rutas de comercialización del queso pasteurizado



Fuente: elaboración propia. €349.00=1 US\$

4. FODA Y ANÁLISIS DE PROBLEMAS DENTRO DEL SIAL

En diciembre de 2002 se llevó a cabo el Taller de Activación para el proyecto SIAL, durante el cual cada grupo de actores efectuó un análisis FODA de su situación actual. Los resultados obtenidos se resumen en el cuadro siguiente:

Cuadro 1. Resultados de análisis FODA del SIAL

Fortalezas	<ul style="list-style-type: none"> Cercanía geográfica del mayor mercado nacional Existencia de conocimiento tradicional y experiencia Fama y reconocimiento de sus quesos locales Integración vertical de la producción Mercado común especializado Capital social Transferencia local de conocimientos
------------	---

Continúa...

Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> Buena comunicación técnica comunal Cercanía geográfica Materias primas locales y comunes Insumos iguales, igual mercado Denominación de origen en propuesta Fondos de Reconversión Productiva-CNP
Debilidades	<ul style="list-style-type: none"> Malos (bajos) precios del queso Presencia de intermediarios Alta perecibilidad y mala calidad sanitaria del queso Malos caminos y vías de acceso
Amenazas	<ul style="list-style-type: none"> Grandes productoras de queso Pérdida de identidad de marca Restricciones de salud Malos precios Falta de comunicación e información de los productores Enfrentamientos entre grupos principales de actores

Fuente: elaboración propia con resultados del Taller de activación (2002).

Esta información se utilizó como insumo importante en el desarrollo de acciones posteriores al proyecto SIAL, según se comenta en el apartado siguiente. Otro resultado de mucho valor para este fin fue el análisis de problemas y generación de algunas soluciones posibles elaboradas por cada grupo de actores en el mismo Taller. Entre los problemas citados por los “planteros” se encuentran la baja calidad de la leche y la falta de conciencia de calidad por parte de los lecheros; por su parte, los productores mencionaron la falta de créditos y financiamiento, la desunión de los productores, la falta de asesoría técnica; para los comerciantes los problemas principales eran la calidad del queso y su venta; otros actores consideraron que los precios bajos del queso y la leche eran los problemas principales. A pesar de la contraposición de algunas de estas respuestas, se obtuvo una panorámica general de la problemática del SIAL y algunas de las soluciones pertinentes.

5. A MODO DE CONCLUSIÓN

A continuación se presentan algunas conclusiones derivadas de los resultados anteriores, respecto a la clasificación, funciones y estrategias de los actores de este SIAL. Además, se hace referencia a algunas acciones concretas que se están llevando a cabo como fruto de la movilización local y activación lograda con la ejecución de este proyecto SIAL.

5.1. Clasificación del SIAL por grado de activación y multifuncionalidad

Este SIAL se clasificó como del tipo 3, el cual se caracteriza por poseer organizaciones en torno a ciertos objetivos y metas comunes, que están iniciando acciones colectivas operativas. Este sería el caso de la ASOPROA, y de la ASOPLUT en menor grado (esta última se debilitó a partir de 2003). Con la aprobación en 2002 del proyecto presentado por ASOPROA ante los fondos de Reconversión Industrial del CNP, son cada vez más frecuentes y necesarias las acciones colectivas internas al SIAL. También se han generado nuevas iniciativas que exigen de ambas organizaciones una buena coordinación horizontal con la debida capacitación.

Además de la evidente función económica que desempeñan la producción y venta del queso para todos los actores (lecheros, queseros, planteros, comerciantes y suplidores) de este SIAL, y su contribución a la seguridad alimentaria local y de la zona metropolitana del país, se le atribuyen otras. Su función social se traduce en la generación directa de puestos laborales en cada eslabón de la cadena agroalimentaria, los que contribuyen a su vez a la organización y estabilidad social del SIAL. Las mujeres encuentran posibilidades de inclusión laboral en la elaboración, empaque y venta local del queso, mientras los más jóvenes colaboran en la producción de leche y comercio de éste. La cadena de producción de queso ocupa el territorio de manera óptima, gracias a sus condiciones y recursos específicos antes descritos. Esta producción centenaria ha generado una identidad cultural dentro del SIAL, desarrollando un sentido de pertenencia y la valorización de la producción. Desde el punto de vista ambiental, existe la preocupación por el tratamiento y uso de aguas de desecho en la elaboración del queso; sin embargo, no hay hasta ahora acciones concretas para su resolución ni para el sobrepastoreo y la erosión de suelos. Hay un creciente interés por la protección de sus recursos naturales y escénicos, sus nacientes de aguas, y otros (Cascante-Sánchez, 2003).

5.2. Estrategias de “activación” del SIAL: recapitulación y recomendaciones

Las estrategias de activación para este SIAL se deben definir en el marco algunos *factores de influencia* que operan sobre las empresas queseras aquí localizadas, tales como: la dualidad de las relaciones de cooperación-competencia expresada en las relaciones personales y comerciales entre los actores principales, la fama y calidad de los quesos locales, el mal estado de las vías de comunicación y las posibilidades de desarrollar un proyecto de agroturismo en el SIAL. Para iniciar este apartado se presenta un breve análisis sobre las experiencias logradas mediante estrategias individuales y colectivas, dentro de las prácticas de los productores de queso artesanal y pasteurizado, para luego concluir con algunas recomendaciones al respecto.

En el caso de los queseros artesanos, una de las *estrategias individuales* más importantes es mantener su producción integrada verticalmente como forma de mantener su finca, su cultura y en algunos casos la calidad propia de sus quesos. Otra estrategia positiva es la venta directa de su queso en las Ferias del Agricultor, la venta al consumidor directo o una ruta de distribución al comercio detallista cercano a Santa Cruz. Estos queseros poseen una beneficiosa vinculación de comerciantes locales o familiares, la cual es positiva porque favorece el ingreso individual y local (dentro del SIAL). Otras estrategias complementarias empleadas son el uso de la capacitación individual y de créditos bancarios para mejoras de la finca y la “quesera” y la búsqueda de suplidores de confianza. Por su parte, los “planteros” han desarrollado sus propias estrategias basadas en su especialización en la transformación agroindustrial, la capacitación, información y financiamiento por medio del Programa de Queserías Rurales. Estos empresarios afrontaron el riesgo de pasar de ser lecheros y queseros artesanales a agroindustriales, afrontando los retos de inversión y el apego a sus costumbres. Además, las plantas han introducido dentro de sus estrategias la calidad, marcas, empaques y la diversificación de productos lácteos tales como natilla, yogurt y quesos madurados.

Lamentablemente, en los últimos años este grupo ha experimentado una enorme competencia de empresas privadas instaladas en la zona y que utilizan el sello del queso tipo Turrialba y acaparan sus mercados.

Con respecto a las *estrategias colectivas*, se comprobó que una de las más aprovechadas por los lecheros locales ha sido la creación de gremios como COOPESANTACRUZ R.L. en los años ochenta, ASOPROQUE (Asociación de Productores de Queso) en los noventa y ASOPROA en el 2001. Todas se han motivado en especial en torno a situaciones de crisis, para la resolución de problemas o ante una opción de apoyo o financiamiento. Sin embargo, estas organizaciones han servido de base y coordinación para convocar otras actividades importantes en conjunto con la Asociación de Desarrollo Comunal de Santa Cruz, para llevar a cabo las cuatro versiones anuales de la Feria Nacional del queso (Expoferia) en Santa Cruz. La organización colectiva con otras agrupaciones locales en torno a esta feria anual implica la coordinación horizontal con otros actores del SIAL para lograr la exposición de equipos y alimentos para ganadería, actos culturales, etc., así como la elaboración de un enorme queso, que es una actividad de gran colorido y trascendencia con amplia cobertura nacional e internacional.

Cualquier *propuesta formal* para los procesos de activación de este SIAL debe plantearse tomando en consideración los resultados obtenidos en el Taller de activación con los actores (FODA, problemas principales, etc.), la experiencia de las acciones individuales y colectivas antes comentadas, así como las ventajas pasivas del SIAL (condiciones de clima de la zona, buenos pastos desarrollados, hato ganadero establecido, tradición quesera, volumen de leche producido y queso de buena calidad, fama y prestigio de los productos lácteos de la zona), cuya activación podría lograrse mediante acciones colectivas formales.

No obstante, como *requisito indispensable* antes de cualquier paso para la activación de este SIAL es necesaria la conciliación entre ambos grupos de actores principales, y luego la participación de los otros actores presentes en el territorio. Lo anterior, por cuanto se han identificado algunas relaciones de exclusión entre los grupos de actores principales,

como parte de los fenómenos de proximidad negativos de este SIAL. No cabe duda que, en términos de organizaciones, la ASOPROA se ha fortalecido a raíz de la ejecución de los fondos aprobados por el proyecto de los Fondos de Reversión del CNP en el año 2003. Lamentablemente ésta no ha sido la misma situación para ASOPLUT, por lo que habría que trabajar primero individualmente en su consolidación y dar origen a nuevas ideas y propuestas conjuntas (inclusivas) después. Otros requisitos previos a la activación de este SIAL serían: el fortalecimiento de otras organizaciones locales, rescatar y aprovechar la cultura común, las relaciones de amistad, la confianza mutua y el interés en el desarrollo local y las experiencias previas. En este sentido, la organización espontánea que ya existe es el elemento base para lograr la activación de este SIAL, puesto que por su medio pueden impulsarse proyectos colectivos que incluyan a todos los actores locales. Una consideración importante en la coordinación de estos procesos es que “toda acción de desarrollo dentro del SIAL deberá fiscalizarse correctamente” a fin de garantizar el éxito y evitar desconfianzas debidas a decepciones y fracasos anteriores, por lo que hay que ganar la confianza de todos para lograr la unión y solidaridad del grupo como un todo. Algunas de estas iniciativas se han visto planteadas en una propuesta generada conjuntamente con ASOPROA en 2003, a partir de la información generada por el proyecto SIAL y los resultados del análisis FODA y de Árboles de Problemas obtenidos durante el Taller de activación del SIAL (2002) (Cascante *et al.*, 2003). Este plan define tres líneas principales: la producción lechera, la obtención y comercialización del queso y el desarrollo del agroturismo en la zona, y posee los siguientes componentes:

Cuadro 2. Líneas del Plan Estratégico para ASOPROA

Leche	Queso	Agroturismo
Mejoramiento de fincas y ganado	Tipología y caracterización	Expoferia del queso*
Control sanitario del ganado	Determinación de calidades	Ruta del queso*
Buenas prácticas sanitarias en la extracción y manejo de leches	Estandarización de procesos	Finca ecológica
Capacitación	Buenas prácticas de elaboración	Senderos al volcán
Control de calidad de leches	Capacitación	Tours agroecológicos
Sistema de acopio y procesamiento de leches	Sello de calidad*	Tiendas de quesos y productos tradicionales propios
Comercialización de leches	Denominación de origen*	Proyectos ambientalistas con la comunidad
Elaboración de concentrados	Control de calidad	Mejora de caminos
Procesamiento de leches	Centro de ventas y exhibición	
	Comercialización directa	

* Iniciativas en ejecución durante 2004.

Por su parte, otras organizaciones locales como la Asociación de Desarrollo Comunal y la Junta de Administración Escolar, al conocer el plan, crearon conciencia sobre su potencial participación en el desarrollo de algunas iniciativas incluidas en éste, tales como el agroecoturismo y el mejoramiento ambiental. La movilización social interna que se generó dentro del SIAL creó nuevos grupos de trabajo que involucraron no solamente a los productores de queso, sino también a jóvenes, mujeres y niños de la zona. Durante 2004 dieron inicio en este SIAL varias iniciativas como: un proyecto sobre mejoramiento de la calidad de quesos artesanales, un proyecto para el diseño de un Plan de Agroturismo, un proyecto sobre Denominaciones de Origen para el queso y la reacción de una propuesta sobre mejoramiento de la calidad de quesos artesanales. Algunos representantes de los productores y la comunidad tomaron parte en una Feria sobre productos agroindustriales en Turín, Italia, en octubre de 2004. Esta oportunidad abrió sus perspectivas de trabajo y capacidades. Por otra parte, se concluyó con la inversión respectiva al Proyecto de Reconversión Productiva con el debido mejoramiento de las queserías artesanales y las fincas. A raíz de estos nuevos impulsos, se han observado algunas iniciativas de tipo privado como ventas de productos tradicionales, sodas-restaurantes, entre otros. Los esfuerzos invertidos en

el Plan de Agroturismo con apoyo del PRODAR-IICA proponen rescatar la cultura e historia de la zona ligadas a la producción lechera y quesera, que aunadas a las riquezas escénicas y turísticas, y la riqueza de su fauna y flora, traerían ingresos no sólo para la producción quesera, sino también para otros pobladores con la creación de nuevos sitios de trabajo.

Estas iniciativas muestran cómo la experiencia del desarrollo de este caso SIAL en Santa Cruz de Turrialba sirvió para incentivar y activar las potencialidades locales para enrumbar a los pobladores rurales hacia proyectos concretos para su desarrollo local.

BIBLIOGRAFÍA

- ASOPLUT (2000), "Modernización y comercialización: plantas y producción quesera de la zona de Turrialba", Propuesta a los Fondos de Reconversión Productiva del CNP, Turrialba.
- Boucher, F. (2001), "Futuro de la quesería de Cajamarca", Serie Documentos de Trabajo SIAL núm. 10. IICA-CIRAD-CIAT, Lima.
- Boucher, F. y M. Blanco (1991), "La Agroindustria rural en Costa Rica", PRODAR/IICA, San José, Costa Rica.
- Cascante, M.; M. Gamboa y C. Gómez (2003), "Plan Estratégico para ASOPROA", ponencia, Taller PES-RECODES, ACERFA, noviembre, San José, Costa Rica.
- Cascante-Sánchez, M. (2003), "The multifunctionality in Agro Food Systems: cases in Costa Rica", en: Proceedings. ReCALL. 3rd International Symposium-cumWorkshop in Latin America: Globalisation and proverty –The role of Science–. Recife, Brasil.
- Cascante, M. (2001), "Las empresas de base familiar como fundamento de la agroindustria rural en Costa Rica: análisis de cuatro actividades productivas", RECALL Seminario Internacional: "Retos y posibilidades de cooperación científica a nivel regional y suprarregional para un desarrollo sostenible", en: <http://www.wiz.unikassel.de/recall/costarica/proceedings/Sanchez.pdf>, (consultado: 5/8/2004).

Cascante-Sánchez, M. (2000), "Entwicklungsmöglichkeiten und Perspektiven der ländlichen Agrarindustrie", Tectum Verlag. Marburg Lahn, Alemania.

Hidalgo, O. (2001), *Análisis sistémico de la producción de queso en Costa Rica para el diseño de lineamientos sectoriales competitivos*, Tesis de Maestría en Política Económica, CINPE/UNA Heredia, Costa Rica.

IFAM (1992), "Cantones de Costa Rica", 6 ed., IFAM, San José.

Ivankowich, C. y F. Aguilar (1989), "Generalidades sobre motivaciones asociadas al consumo de queso", CITA, Costa Rica.

Jiménez-Gamboa, R. (1996), *Tierra de provisión: La Pastora y Santa Cruz de Turrialba*, Inversiones OGGA, San José.

Kilksberg, B. (1999), "Capital Social y cultura, claves esenciales del desarrollo", en *Revista CEPAL* 69, Chile.

Nadvi, K. y H. Schmitz (1999), "Clustering and industrialization: Introduction", en *World Development*. 27:9.

Yee, M. (1994), "Las queserías rurales de Costa Rica", MAG, Turrialba, Costa Rica.

Requier Desjardins, D. (1997), "Globalización y evolución de la Agroindustria Rural en los países andinos: un enfoque sobre los Sistemas Agroalimentarios Localizados", en www.cybercable.tm.fr (consultado: 24/5/2004).

Requier Desjardins, D.; F. Boucher y C. Cerdán (2002), "Globalisation, competitive advantages and evolution of production systems: rural food processing and localised agri-food systems in Latin-American countries", en Colloque "Les systemes agroalimentaires localices: produits, entreprises et dynamiques locales", Montpellier, Francia.

Salguero, M. (2000), "Cantones de Costa Rica", Editorial Costa Rica, San José.

LAS RUTAS ALIMENTARIAS, UNA HERRAMIENTA PARA VALORIZAR PRODUCTOS DE LAS AGROINDUSTRIAS RURALES. EL CASO DE LA RUTA DEL QUESO TURRIALBA (COSTA RICA)¹

*Marvin Blanco**
*Hernando Riveros***

Resumen

En la búsqueda de estrategias para el desarrollo de las zonas rurales, aparece la actividad del turismo como un instrumento de aplicación práctica que puede contribuir a generar procesos de desarrollo local que permitan complementar los ingresos agrícolas, crear nuevos puestos de empleo y evitar el despoblamiento rural.

El agroturismo y las rutas alimentarias entendidas como modalidades del turismo rural resultan de especial interés porque representan nuevas

¹ Ponencia presentada en el Congreso Agroindustria Rural y Territorio -ARTE-, Toluca, México, 1-4 de diciembre de 2004.

* Ing. de Alimentos, Miembro del Grupo Técnico de Apoyo de PRODAR/IICA, San José, Costa Rica.

** Ing. Químico, Especialista Regional en Agronegocios y Director de PRODAR/IICA, Lima, Perú

actividades en el medio rural que agregan valor a las producciones agroalimentarias en manos de pequeños productores y en especial a aquellas que emplean procesos artesanales de elaboración.

En el actual contexto de apertura comercial gobernada por los *commodities*, el *fast-food* y las barreras sanitarias, la existencia de muchas pequeñas agroindustrias rurales se ve amenazada puesto que no alcanzan los niveles de productividad para competir en mercados globalizados. Muchas de esas empresas podrían tener una salida si logran articularse con el negocio del turismo rural, por medio de la prestación de productos y servicios para atender las demandas de los turistas interesados en conocer aspectos de la cultura agropecuaria y agroindustrial de una determinada región.

Esta propuesta nos lleva a analizar las características generales del turismo rural, el agroturismo y las rutas alimentarias, así como la manera en que esos conceptos pueden aplicarse en un territorio específico, para potenciar procesos y productos con identidad, como es el caso del queso Turrialba en Costa Rica, alrededor del cual se propone la construcción de una ruta alimentaria como estrategia de desarrollo local y valorización de la agroindustria quesera artesanal.

Abstract

This paper takes us to analyze the general characteristics of rural tourism, agro-tourism and food routes and of how those concepts may be applied in specific territories, to promote processes and develop products with territorial identity, as is the case of the Turrialba cheese in Costa Rica. Tourism appears to be an instrument of practical application that can contribute to generate processes of local development that helps to complement agricultural incomes, create new employments and avoid rural migration. Agro-tourism and food routes are of special interest since they represent new activities in the rural areas which add value to the agro-alimentary productions through the hands of small producers.

INTRODUCCIÓN

El turismo es, a nivel mundial, una de las actividades económicas de mayor dinamismo, con un crecimiento de alrededor de 5% anual. El turismo de sol y playa y de visitación de ciudades y sitios históricos se impone sobre otras modalidades, sin embargo, los atentados terroristas de los últimos años en Estados Unidos, Indonesia y Madrid están cambiando las pautas de conducta del turista, quien podría optar por destinos más seguros o al menos no tan masivos. Asimismo, el deseo de los turistas por tener nuevas experiencias, conocer y aprender de nuevas culturas podría modificar en el mediano plazo la estructura distributiva de los destinos y modalidades del turismo, creando grandes oportunidades para nuevos segmentos, entre los cuales el turismo rural es considerado uno de los que tienen mayores posibilidades de crecimiento, tal como lo plantean las megatendencias mundiales del turismo (Dachary, 2003).

Ese comportamiento tiene su explicación, por una parte, en el deseo de los turistas por conocer otras ofertas de viaje, complementarias al producto tradicional de sol, mar y playa. Por otro lado, se debe a una revalorización del concepto de la ruralidad, por parte de los habitantes de las ciudades, quienes demandan alimentos más sanos y paisajes menos contaminados. Por último, la crisis del sector agropecuario ha conducido al abandono de los campos, pero al mismo tiempo ha generado una intensa búsqueda de oportunidades para explotar el paisaje y los espacios desocupados (Barrera *et al.*, 2003).

Entonces, varios autores sostienen que una nueva forma de capitalizar el paisaje, la cultura y los productos de una región es a través del turismo rural.

Dentro de las modalidades del turismo rural es de particular interés el agroturismo como alternativa de diversificación de las actividades agrícolas y agroindustriales, con lo cual no solamente se benefician los propietarios de las fincas y agroindustrias sino también otros pobladores rurales que por este medio tienen nuevas fuentes de empleo, ingresos y argumentos adicionales para permanecer en los espacios rurales.

Si bien la participación del agroturismo es todavía débil dentro del negocio del turismo rural, existe un gran potencial por aprovechar las prácticas culturales y los procesos artesanales que resultan de mayor atracción para los turistas. En esa línea surgen las rutas alimentarias, como itinerarios turísticos donde se combinan adecuadamente producciones agroindustriales y gastronomía regional con la belleza paisajística y atractivos históricos y culturales de un determinado territorio.

En la perspectiva de promocionar el agroturismo y las rutas alimentarias como opciones viables para las comunidades rurales que posean agroindustrias relacionadas con productos artesanales, se desarrollan en esta presentación las características generales de estos conceptos y su aplicación práctica a una agroindustria artesanal como es el caso del queso Turrialba.

EL TURISMO EN EL ESPACIO RURAL

El turismo en espacios rurales es un concepto amplio que refiere a las diferentes actividades de esparcimiento que se pueden realizar en el medio rural y que incluye las siguientes modalidades: turismo rural, turismo ecológico, agroturismo, turismo de aventura, turismo cultural, turismo de negocios, turismo joven, turismo social, turismo de salud y turismo deportivo. Esas actividades, antes poco valorizadas, han integrado verdaderas cadenas productivas, que involucran fincas, agroindustrias, servicios, comunicaciones, etc., constituyéndose en un importante agente del crecimiento de actividades no-agrícolas en la zona rural.

Tal como lo expresa Verardi (2001), el espacio rural ha dejado de ser considerado únicamente un espacio que sustenta la producción de alimentos como se le veía no hace mucho tiempo. Hoy se le concibe como un ámbito en el que conviven diversas actividades que se desarrollan de manera simultánea, entre las cuales la producción de alimentos en su primera fase es sólo una más, quizás aún la más importante, pero ya no la única.

El mismo autor señala dos características principales del turismo en el espacio rural que justifican por qué esta actividad es de interés como estrategia de desarrollo. La primera tiene relación con el potencial turístico del medio rural, debido a que éste no exige que la región tenga atractivos naturales extraordinarios, sino que tenga aspectos culturales bien desarrollados; esto es, que ofrezca al visitante una arquitectura apreciable, una gastronomía característica y que la población conserve sus hábitos y costumbres, tornando la región interesante como un todo. La segunda característica está relacionada con la facilidad de crear puestos de trabajo, debido a la diversidad de actividades ligadas al turismo rural.

TURISMO RURAL

El turismo rural es una modalidad de creciente demanda en todo el mundo que involucra la participación de las poblaciones rurales y los productores agropecuarios, quienes tiempo atrás estaban alejados de los flujos turísticos. En sus diferentes manifestaciones muestra potencialidades como medio para contribuir al desarrollo y el bienestar de las comunidades rurales. Al ampliar la oferta de productos, genera nuevas atracciones beneficiando a la hotelería, la gastronomía, los agentes de viaje y el comercio. En el campo hay una nueva oferta: agroturismo, turismo ecológico, deportivo, de eventos, cultural, de aventura y otras modalidades.

Entre los objetivos del turismo rural están los de crear empleo y generar riqueza valorizando la oferta rural, los productos y la identidad regional; además de favorecer la asociatividad de los oferentes de productos y servicios para diversificar la comercialización y promoción de productos.

En varios países se maneja un concepto de turismo rural bastante amplio, en el que se mezclan tres elementos: espacio-hombre-producto. De esta manera incluye a todas aquellas actividades que pueden desarrollarse en el ámbito rural, lo que se traduce en una oferta integrada de ocio y servicios que resulta de interés para los habitantes de las ciudades por sus características exóticas, tradicionales, románticas, diferentes del estilo usual de vida.

Se espera que el elemento común de este tipo de turismo consista en que los servicios sean prestados por la familia del productor agropecuario o del agroempresario y que su desarrollo propenda por el rescate y conservación del patrimonio natural, cultural y arquitectónico del mundo rural.

AGROTURISMO

Budowski (2001) define el agroturismo como la actividad que ofrece al turista la posibilidad de conocer y experimentar de manera directa con los procesos de producción de las fincas agropecuarias y las agroindustrias, culminando con la degustación de los productos. Señala el autor que se trata de una disciplina aún no regulada, que nace del interés del turista por descubrir ciertas prácticas agrícolas y participar en su manejo, incluyendo la cosecha.²

Por su parte, Verardi (2001) señala que el concepto incluye un conjunto de actividades internas a la propiedad, que generan ocupaciones complementarias a las actividades agrícolas, por ejemplo: hospedería, pesca, industrialización casera, restauración, ventas de productos de la finca, artesanía y otras actividades de recreación ligadas a la vida cotidiana de los pobladores del campo. Figueroa (2000) agrega que son elementos esenciales del agroturismo la participación activa del turista en las actividades agropecuarias, así como el disfrute de servicios de alojamiento y gastronomía local.

Para el PRODAR el agroturismo representa una alternativa viable para revalorizar a la agroindustria rural, de forma que continúe siendo una estrategia válida para el desarrollo de comunidades que basan su economía en la producción y transformación de productos alimentarios. Existen ciertos procesos agroindustriales que se resisten al paso del tiempo y a la modernización, como son los casos de la panela y los quesos artesanales, que hacen parte de la historia y cultura nacional y además están en manos de pequeños productores.

² En varios países se emplean términos como *turismo vivencial*, *turismo campesino* o *turismo en finca* para describir actividades propias del agroturismo.

Las posibilidades de desarrollo del agroturismo son ilimitadas, si se logran concertar encadenamientos entre los productores agropecuarios, los empresarios del sector de hospedaje y alimentación con las organizaciones locales, para mejorar la presentación y descripción de los productos y aprovechar los recursos y el saber-hacer local para diferenciarse frente a otras modalidades turísticas.

Numerosos casos de agroindustrias que por su antigüedad, los productos que elaboran, la naturaleza de la organización empresarial, el uso de técnicas tradicionales y por estar ubicadas en un entorno rural de gran belleza paisajística constituyen recursos potenciales para realizar negocios turísticos orientados a satisfacer la demanda de nuevos segmentos de mercado interesados en conocer aspectos de la cultura local y de aprender sobre prácticas tradicionales de cultivos, cosechas y procesamiento de productos agropecuarios, forestales y pesqueros.

El enfoque territorial del agroturismo

Según lo expuesto por Riveros (2003), el enfoque en el territorio como eje de las iniciativas de desarrollo rural crea un ámbito en el que las actividades del agroturismo, la agroindustria rural y muchas más se articulan de manera armónica e integral dentro de un espacio específico, en el que se reúnen actores en distintas modalidades y con diversos objetivos, dentro de un marco normativo y social que regula sus relaciones. Con ello se privilegia una concepción multidimensional, en la que lo ambiental, lo económico, lo social y lo político institucional interactúan en un espacio geográfico, histórico y cultural

Dentro de ese marco de referencia, el agroturismo es una actividad que muestra con claridad la multidimensionalidad del desarrollo con enfoque territorial ya que tiene un papel en la dimensión económica, al generar empleo, ingresos y desarrollar mercados de servicios conexos; en la dimensión social, en lo que tiene que ver con el desarrollo artístico y la recreación, así como con la valorización y preservación de herencias culturales; en la dimensión ambiental, pues algunas actividades turísticas se fundamentan en la administración y gestión de recursos naturales, en

el manejo equilibrado de ecosistemas y en la preservación de la diversidad biológica, y en la dimensión político-institucional, si en su planificación, ejecución y control, se dan procesos democráticos de toma de decisiones y se fortalece la capacidad de autoadministración de las comunidades locales.

También se puede considerar al agroturismo como una expresión de la multifuncionalidad de la agricultura, o mejor aún del mundo rural, en el sentido que lleva asociado la producción de bienes públicos, que no necesariamente tienen mercados tangibles (paisaje, biodiversidad, emisión de oxígeno, permanencia de asentamientos humanos en zonas rurales, tradición, cultura) junto con la producción de bienes transables directamente (alimentos, bebidas, artesanías, cueros, confecciones, etc.).

LAS RUTAS ALIMENTARIAS

Este concepto que tiene como referente las rutas gastronómicas europeas constituye un novedoso producto turístico con un gran potencial para territorios con una importante producción agrícola y agroindustrial. Barrera (1999) las define como un itinerario que permite reconocer y disfrutar de forma organizada el proceso productivo agropecuario, industrial, la degustación de la cocina regional y expresiones de la cultura local.

Estas rutas se organizan en torno a un producto clave que las caracteriza y les otorga su nombre, y se complementan con actividades relacionadas con los recursos específicos del territorio: comida, producción agroindustrial, entretenimientos en la naturaleza y otras manifestaciones de la cultura regional.

Bajo el enfoque del desarrollo territorial, la organización de rutas alimentarias representa una excelente herramienta para articular las producciones agrícolas y agroindustriales con atractivos naturales y culturales, por lo que se puede lograr un alto grado de participación y de beneficio para la población local. Cabe señalar que esta herramienta requiere para su implementación de una importante concentración de agroindustrias o de pequeñas producciones agrícolas en un territorio

definido, productos con identidad, es decir que sean reconocidos a nivel regional o nacional, por atributos como calidad, producción artesanal, valor histórico y cultural, etc. Además, es necesario que las producciones agrícolas y agroindustriales se realicen en un entorno paisajístico atractivo, o que al menos se pueda complementar fácilmente con otras ofertas turísticas en el mismo territorio.

Entre las rutas gastronómicas europeas, las más conocidas son las rutas del vino, de los quesos, del jamón y del aceite de oliva, existentes principalmente en Francia, España e Italia. En Argentina se han creado las rutas de las huellas caprinas, de los caminos criollos y de las frutas y aroma y, en México existen varias rutas del café y la ruta de los magüeyes (Dachary, 2003).

Ejemplos de productos agroindustriales en América Latina que podrían dar origen a rutas alimentarias son: quesos, panela, yuca y almidón, café, piña, papa andina, banano, plantas medicinales, colorantes, especias, camélidos, quinua, etcétera.

UN EJEMPLO DE APLICACIÓN PRÁCTICA: LA RUTA DEL QUESO TURRIALBA

Como ejemplo de aplicación de las rutas alimentarias, se presenta la propuesta de diseño de "La Ruta del Queso Turrialba", en Santa Cruz de Turrialba, Costa Rica, oferta turística que es resultado de una serie de iniciativas de los productores de leche y queso y de varias instituciones que en distintos periodos han buscado opciones para fortalecer la producción del queso y diversificar las actividades generadoras de ingresos en esa comunidad.

En esa línea, se destacan estudios y esfuerzos previos apoyados por el PRODAR, por conocer y caracterizar el sistema agroalimentario de la producción del queso Turrialba que han permitido tener un mayor conocimiento sobre el sistema de producción del queso y además han identificado la oportunidad de otorgar un sello de calidad a ese tipo de queso y aprovechar con fines turísticos la concentración de más de 200

pequeñas queseras existentes en el distrito de Santa Cruz y el saber-hacer de un producto tradicional con fama a nivel nacional.

Siguiendo esas recomendaciones, el PRODAR/IICA, la ONG ALTERSIAL y la Asociación de Productores Agropecuarios de Santa Cruz (ASOPROA) han unido esfuerzos para elaborar una propuesta preliminar de un plan de desarrollo agroturístico del distrito de Santa Cruz. Específicamente, se ha propuesto la construcción de una ruta alimentaria denominada “La Ruta del Queso Turrialba”, en la cual el turista pueda disfrutar de las visitas a las fincas lecheras y plantas queseras y de los atractivos naturales (ríos, cataratas, lagunas, paisaje, aves, plantas, el volcán Turrialba y el Parque Arqueológico Guayabo), culturales e históricos, así como el disfrute de platos típicos de la zona, en un recorrido por las diferentes carreteras y caminos que comunican al distrito.

CARACTERIZACIÓN DEL TERRITORIO Y EL PRODUCTO

Santa Cruz es el distrito número 4 del cantón de Turrialba, provincia de Cartago, y fue fundado en 1903. Tiene una superficie de 127.4 km² y una población de aproximadamente 6 000 habitantes. La altitud varía entre los 900 y 3 200 msnm, y la temperatura promedio está entre los 10 y 19° C, con una precipitación anual de 3 000-3 500 mm y una humedad relativa del 85%. Está conformado por los poblados de Santa Cruz (cabecera), Buenos Aires, Calle Vargas, Calle Leiva, Las Abras, Las Virtudes, La Cinchona, El Carmen, San Rafael, Guayabo, La Pastora, Bonilla, La Fuente, Torito y San Antonio (Cascante, 2003).

Los suelos son de origen volcánico y la topografía es muy accidentada, condiciones que han dado lugar al florecimiento de una cultura de ganadería lechera desde hace más de un siglo. Se pueden encontrar fincas lecheras grandes, medianas y pequeñas, pero estas últimas suelen ser las más numerosas (tamaño promedio 7 ha). El mal estado de los caminos que dificultaba la salida de la leche de las fincas fue uno de los factores principales que motivó a los productores a elaborar el queso, situación que dio origen a las queserías artesanales, las cuales se estiman en alrededor de 200. Hoy en día, la mayoría de caminos de acceso a las

fincas se han mejorado, pero prácticamente 100% de la producción de leche se dedica a la elaboración de quesos y natilla.

Se han dado importantes mejoras en las razas de ganado (jersey, guernsey y pardo suizo), en los pastos, así como en la infraestructura de las lecherías y las plantas queseras. El sistema artesanal de producción de queso ha sufrido pocos cambios en cuanto a la técnica, pero sí se han remodelado los locales, se han introducido tanques y tinas de acero inoxidable, cámaras de frío y se han construido biodigestores y lagunas de oxidación, en cumplimiento de las disposiciones sanitarias. Se estima que 90% de los pobladores de Santa Cruz están directamente relacionados con la agroindustria de la leche y el queso (Gamboa, 2004).

El queso fresco conocido como Turrialba posee fama y reconocimiento a nivel nacional, situación que ha sido aprovechada por otras empresas lácteas del país para elaborar un queso similar denominado “tipo Turrialba” que compite en precio y tecnología con el que se produce en el distrito de Santa Cruz.

METODOLOGÍA DE INTERVENCIÓN

El trabajo realizado desde septiembre de 2003, a la fecha, constituye un buen ejemplo de cómo, a través de la coordinación entre productores, organizaciones locales con los entes de desarrollo y promoción del turismo, se puede valorizar un producto como el queso, vía el desarrollo de distintos agronegocios rurales que en suma van a contribuir a mejorar las condiciones de vida de los productores y la población local, además de diversificar la oferta turística del país.

Para desarrollar la idea de proyecto, se constituyó una comisión de agroturismo, conformada por miembros de ASOPROA y de otros grupos comunales, la cual ha venido trabajando con los representantes de PRODAR y ALTERSIAL en la identificación y evaluación de los atractivos turísticos del distrito y en la elaboración de propuestas de financiamiento para el diseño y ejecución del plan de desarrollo agroturístico.

Como base metodológica para la propuesta de diseño del Plan de desarrollo agroturístico en Santa Cruz de Turrialba, se utilizó la “Guía

para la elaboración del plan de desarrollo turístico de un territorio” y la experiencia del IICA/PRODAR en los proyectos “Diseño de una ruta gastronómica y un programa de turismo rural en el distrito de Santa María, Huaura, Perú” y “Agroturismo, una alternativa para el desarrollo rural cantonal” ejecutado en el cantón de Vásquez de Coronado con apoyo de IICA Costa Rica. De esa manera, la propuesta de trabajo se muestra en el cuadro 1.

Cuadro 1. Guía para la elaboración del plan de desarrollo turístico de un territorio

Plan de desarrollo turístico de un territorio

1. Identificación y establecimiento de mecanismos de concertación con actores principales (gobiernos locales, empresas rurales, gremios, cámaras de comercio, instituciones de apoyo, otros)
2. Conformación de un grupo de trabajo que lidere y se apropie del proyecto
3. Identificación de recursos turísticos de la zona: naturales y artificiales
4. Análisis de la oferta y demanda de servicios turísticos: perfil del turista, oferta de productos turísticos locales y otros servicios de apoyo
5. Análisis institucional del sector turismo: reglamentación legal, funciones de las instituciones, gremios empresariales
6. Diseño de productos turísticos
7. Construcción del plan de desarrollo: priorización de rutas turísticas, selección de segmentos de mercado, eslabonamiento con otros destinos turísticos, formación de recursos locales (guías, promotores empresariales, servicios de alimentación y alojamiento, seguridad), diseño de código de ética, estimativos de inversiones (públicas y privadas)
8. Diseño de estrategia de promoción, difusión y comercialización de la oferta desarrollada
9. Diseño de un sistema de monitoreo y evaluación del impacto (económico, social y ecológico)
10. Validación de la estrategia en taller participativo
11. Elaboración de proyectos específicos (perfiles)
12. Definición y aplicación de una estrategia de financiamiento
13. Implementación del plan

Fuente: adaptación a partir de Riveros y Blanco (2003) e IICA Costa Rica (2003).

De acuerdo con la guía propuesta se han desarrollado las siguientes actividades:

- Identificación y establecimiento de mecanismos de concertación con actores locales

Se estableció un contacto inicial con ASOPROA, con quien ALTERSIAL había coordinado actividades de otros proyectos. La relación de confianza existente facilitó la comunicación con la junta directiva, además de que ya la asociación tenía algunas ideas sobre agroturismo e incluso había preparado una propuesta inicial sobre la ruta del queso.

- Conformación de un grupo de trabajo líder del proyecto

Seguidamente, se organizó un taller sobre turismo rural y agroturismo, al cual se invitó a toda la comunidad de Santa Cruz. Al final del evento se conformó una comisión de agroturismo que comenzó a reunirse todas las semanas a partir de enero de 2004.

En la primera reunión con este grupo, se discutió la metodología a seguir, así como también se aclaró el papel de facilitadores que tendrían tanto PRODAR como ALTERSIAL en la construcción del plan de desarrollo turístico, en el acompañamiento en la búsqueda de recursos financieros para la ejecución del plan y en la posible ejecución de algunos de los componentes. Posteriormente, se propuso como primera actividad de esta comisión el levantamiento de un listado de los atractivos naturales y artificiales existentes en el distrito.

- Inventario de atractivos turísticos

Se elaboró un listado preliminar de 61 atractivos turísticos, los cuales se clasificaron según el sistema propuesto por CICATUR-OEA³ que los divide en naturales y artificiales. Los artificiales, a su vez, se subdividen en museos y manifestaciones culturales, realizaciones técnicas, científicas o artísticas contemporáneas, acontecimientos

³ Centro Internacional de Capacitación Turística, citado por Quesada, 2000.

programados y folklore. De esa manera, el listado preliminar de atractivos se clasificó como sigue:

- Atractivos naturales (17)
- Atractivos artificiales (44)
 - Museos y manifestaciones culturales (11)
 - Realizaciones técnicas, científicas o artísticas contemporáneas (26)
 - Acontecimientos programados (3)
 - Folklore (4)

Cabe mencionar que en Santa Cruz se estima que existen 250 fincas lecheras y unas 200 plantas queseras, por cuanto el número de atractivos correspondiente a realizaciones técnicas podría aumentar a medida que se vayan visitando dichas fincas. Además de los atractivos se levantó un listado de 11 servicios de hospedaje y 12 servicios de alimentación.

El inventario fue depurado varias veces a fin de agregar datos sobre dirección, propietario, estado de conservación, servicios que presta, etc. Luego se comenzaron a organizar los atractivos en rutas geográficas para proceder a su reconocimiento visual. Para este fin se consiguió una cámara de video y dos cámaras fotográficas para documentar los sitios visitados. De esa forma se realizaron seis giras de reconocimiento y evaluación de atractivos, en las que se visitaron 24 atractivos y 14 sitios que brindan servicios de hospedaje y/o alimentación.

- Análisis de la oferta y demanda de servicios turísticos

Las fincas lecheras y la fama y tradición del queso Turrialba le otorgan a Santa Cruz un gran potencial en el tema del agroturismo. Estos elementos sumados al volcán Turrialba y el Parque Guayabo serían los recursos ancla en que se sustentaría el desarrollo turístico del distrito. Sin embargo, el fuerte posicionamiento del país en el turismo de playa y montaña y la reciente aparición de otros destinos agroturísticos obligan a pensar en un producto diferente y muy novedoso para atraer la atención del visitante.

Se propone entonces combinar el agroturismo con la gastronomía para ofertar un producto turístico denominado “La ruta del queso turrialba”, que sería un recorrido por las carreteras y caminos de Santa Cruz para visitar las fincas y plantas queseras, disfrutar de la naturaleza y la belleza escénica del lugar y degustar la comida típica local. Este planteamiento difiere de otras ideas iniciales que tienen como eje de desarrollo el atractivo de las fincas lecheras y plantas queseras, los pobladores y la cocina local, más que los atractivos naturales.

- Diseño de la ruta alimentaria

La “Ruta” se fundamenta en la elaboración del queso Turrialba y ofrece recreación, hospedaje, convivencia con la cultura local, buena mesa y productos artesanales. El negocio será gestionado por una organización local denominada “Red de Agroturismo de Santa Cruz” a la cual se asociarán todos los propietarios de lecherías y productores de queso, los oferentes de servicios de alimentación, hospedaje, transporte y otros servicios vinculados con la actividad agroturística.

El concepto del “producto turístico” a vender se basa en la vivencia que el turista experimentará al conocer las técnicas de la producción de la leche y el queso, la convivencia con las familias productoras, el disfrute de atractivos naturales (volcán, ríos, paisaje incontaminado, clima) y la degustación de la cocina regional que incluye una variedad de platos que llevan como ingrediente el queso y otros productos locales como las carnes de cerdo y ternero, el pescado, las hortalizas y frutas silvestres.

Para efectos organizativos y de comercialización, la Ruta se ha dividido en cinco recorridos que tienen como punto de salida la Iglesia de Santa Cruz. El mapa de la ruta se muestra en la figura 1.

Recorrido 1. Santa Cruz-El Carmen-San Antonio-Guayabo-Monumento Guayabo

Atractivos: iglesias de Santa Cruz, El Carmen y San Antonio, colecciones de antigüedades, casa del poeta Jorge Debravo, plazas de fútbol, catarata La Muralla, trapiche, fincas lecheras, plantas queseras, cría de cerdos y cabras, artesanía en bambú, Parque Arqueológico Guayabo.

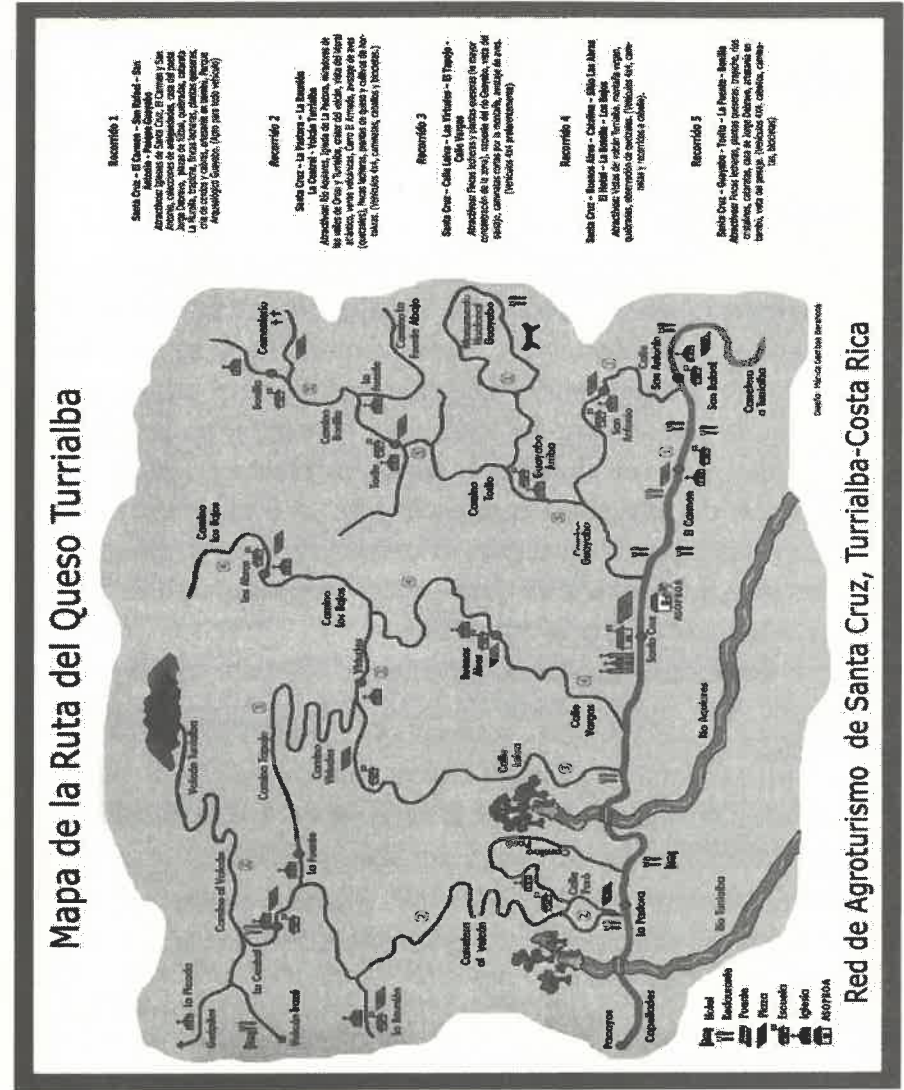
Recorrido 2. Santa Cruz-La Pastora-La Reunión-La Central-Volcán Turrialba

Atractivos: río Aquireas, iglesia de La Pastora, miradores de los valles de Orosi y Turrialba, cráter del volcán, vista del litoral atlántico, venas volcánicas, Cerro El Armado, avistaje de aves (quetzales), fincas lecheras, plantas de queso y cultivos de hortalizas.

Recorrido 3. Santa Cruz-Calle Leiva-Las Virtudes-El Tapojo-Calle Vargas

Atractivos: fincas lecheras y plantas queseras (la mayor concentración de la zona), nacimiento del río Guayabo, vista del paisaje, caminatas cortas por la montaña, observación de aves.

Figura 1. Mapa de la Ruta del Queso Turrialba



Recorrido 4. Santa Cruz-Buenos Aires-Catalina-Sitio Las Abras-El Hotel-La Botella-Los Bajos

Atractivos: vista del volcán Turrialba, montaña virgen, quebradas, observación de quetzales.

Recorrido 5. Santa Cruz-Guayabo-La Fuente-Bonilla

Atractivos: fincas lecheras y plantas queseras, trapiche, ríos cristalinos, cataratas, casa del poeta Jorge Debravo, artesanía en bambú, vista del paisaje.

- Implementación de la ruta

La primera fase de implementación de la ruta se desarrollará en un tiempo estimado de dos años, y se requiere de otros tres años para la maduración y posicionamiento. En la primera etapa se ha trabajado en la organización y capacitación del grupo gestor, en el establecimiento de una oficina, la elaboración del logotipo y papelería; en la información a la comunidad y la sensibilización de los productores. Asimismo, en la identificación de atractivos turísticos y en la evaluación de las fincas lecheras y las plantas queseras. También se han realizado diversas gestiones para la búsqueda de recursos de financiamiento, se participa en los espacios institucionales relacionados con el turismo rural y se ha asistido a dos ferias regionales, que han servido para medir el interés del turista por esta nueva oferta de ocio y determinar sus necesidades específicas.

Entre las actividades propuestas para la fase de instalación de la Ruta figuran las siguientes:

- Organización de las fincas y plantas queseras para recibir visitantes y ofrecerles una estancia placentera e interesante.
- Fortalecimiento de las capacidades locales para que los productores y pobladores puedan desarrollar y comercializar productos agroturísticos.
- Mejoramiento de la oferta y la calidad de platos y productos típicos a base de queso, carne de cerdo y ternero, trucha y tilapia y otros productos locales.
- Establecimiento de un protocolo de calidad para los establecimientos adherentes a la Ruta.
- Señalización de la ruta turística

- Formación de un grupo local de guías turísticos
- Establecimiento de un agromuseo para registrar la historia de la producción del queso Turrialba y la producción literaria del poeta local Jorge Debravo.
- Motivación a los artesanos locales para que elaboren artesanías con motivos alegóricos a la producción del queso, la figura del poeta local Jorge Debravo, el parque Guayabo, el volcán Turrialba y el paisaje.
- Preparación de conservas caseras utilizando materias primas locales, para ofrecer al turista como complemento a la oferta de quesos.
- Constitución de un grupo de teatro y música para recrear las costumbres y tradiciones de antaño alrededor de la producción de queso y otras producciones agropecuarias, para realizar presentaciones en ferias y otros acontecimientos programados.
- El plan de marketing

Los clientes de la ruta alimentaria serán principalmente turistas nacionales de ingresos medios y altos con educación, amantes de la naturaleza, de espíritu aventurero e interesados en la naturaleza, la historia y las manifestaciones culturales, que viven en la Gran Área Metropolitana⁴ y en el cantón de Turrialba. Este consumidor acostumbra salir a almorzar los domingos, viaja en pareja o con la familia y la mayoría utilizan vehículos doble tracción.

Otros clientes de la ruta son los estudiantes, principalmente de escuelas y colegios privados, en cuyos programas académicos se incluyen giras educativas y que por su mayor poder adquisitivo estarían interesados en consumir el producto agroturístico.

⁴ La GAM incluye las cuatro ciudades más pobladas del país: San José, Heredia, Alajuela y Cartago, con una población conjunta de aproximadamente 2.5 millones.

También serían potenciales consumidores los turistas extranjeros que se alojen en los hoteles de la provincia o que se informen por medio de los tour-operadores e Internet.

En el cuadro 2 se señalan los elementos de posicionamiento de “La ruta del queso turrialba”, a partir de los cuales se ha definido el siguiente “slogan” para el marketing del producto:

“La Ruta del Queso Turrialba será percibida por el mercado meta como una experiencia diferente, de encuentro con nuestras raíces y para compartir el estilo de vida rural, donde además se disfruta la belleza paisajística y se come muy bien”.

Cuadro 2. Elementos de posicionamiento de “La ruta del queso turrialba”

Elemento	Características	Estrategias de posicionamiento	Mensajes
Paisaje	Volcán, potreros, vacas, ríos, valles, aire puro	Material impreso, rotulación, camisetas, postales, <i>souvenirs</i>	Santa Cruz pintoresco
Gastronomía	Comida casera, productos típicos, precios razonables	Rotulación, higiene, atención, oferta variada	Buena mesa
Hospedaje	Rusticidad, confort, descanso, hospitalidad, relax	Rotulación, limpieza, seguridad, privacidad	Confort y tranquilidad
Recreación	Caminatas, caballos, pesca, <i>mountain-bike</i>	Organización, diseño de recorridos, seguridad	Una aventura saludable y natural
Cultura	Remembranzas del ayer. La vida en la granja. Destrezas del productor. Arte de elaboración del queso Historia precolombina Figura del poeta Jorge Debravo	Visitas guiadas, eventos programados, folletería, <i>souvenirs</i>	Conozca la Costa Rica auténtica

CONCLUSIONES

- Indudablemente el agroturismo asociado con agroindustrias rurales y rutas gastronómicas constituye un interesante filón de opciones para el desarrollo de negocios rurales con sus consecuentes efectos en la generación de empleo e ingresos. Hay que colocar especial cuidado por parte de las entidades, públicas y privadas, promotoras y auspiciadoras

de este tipo de iniciativas de que estos indicadores de crecimiento estén acompañados de verdaderos procesos de desarrollo local para lo que se necesita sobre todo propiciar la vinculación directa de actores locales en estos emprendimientos y velar por el mantenimiento de las culturas y los patrimonios locales, que son sus más importantes activos.

- Al caso expuesto, se suma a otras experiencias donde PRODAR ha tenido distintos grados de participación, como el diseño de la “Ruta Gastronómica de Huacho en Perú”, “El Vino de la Costa de Berisso en Argentina” y el “Plan de Desarrollo Agroturístico de Vázquez de Coronado, en Costa Rica”, de los cuales ya se tienen lecciones y reflexiones que permitirán construir y afinar instrumentos y metodologías para facilitar nuevos estudios y acciones de intervención, dirigidos a potenciar productos típicos del territorio que busquen generar nuevas oportunidades de diversificación y permanencia en los mercados a los productos provenientes de las agroindustrias rurales.
- Hay elementos básicos sobre los cuales hay que trabajar: mejorar la oferta natural de agroturismo existente en territorios específicos en aspectos tales como servicio al cliente, calidad, higiene y orden; propiciar la organización de oferentes de productos y servicios; establecer alianzas entre esos oferentes y los gobiernos locales; impulsar la elaboración de inventarios turísticos; rescatar las tradiciones y los saberes-locales que permitieron el desarrollo de procesos, productos, recetas y hábitos de consumo.
- Esas ofertas pueden tener mercados a nivel del turismo local, el que sería un primer cliente potencial a captar y satisfacer. En todos los casos éste será un turista especial, seguramente no presente en grandes volúmenes, pero con expectativas muy especiales que hay que atender para garantizar no una venta, sino un cliente. Las experiencias y el buen nombre desarrollado sobre esta base permitirá luego la llegada a turistas internacionales interesados en nuestra cultura y tradiciones.
- Parece en este tema del agroturismo y las rutas alimentarias existir una interesante posibilidad de poner en práctica las reflexiones teóricas y académicas sobre los beneficios de visualizar el desarrollo rural dentro

de un enfoque de territorio y que el territorio es una construcción histórica y cultural, más allá de lo geográfico, de reconocer el carácter multifuncional del mundo rural, de recordar que la actividad rural va más allá de lo agropecuario, de valorizar la importancia de los empleos y los ingresos no agrícolas, de reevaluar la importancia de las relaciones de proximidad y de comprender la importancia de la identificación, caracterización, explotación y preservación de los recursos y los activos locales específicos, para generar procesos de bienestar en territorios rurales.

BIBLIOGRAFÍA

- Barrera, E. (1999), "Las rutas gastronómicas: una estrategia de desarrollo rural integrado", IV Seminario Internacional de Turismo Rural del Cono Sur, Santiago de Chile, 1 al 3 de septiembre de 1999 (consultado 15/10/2002), en www.sagpva-mecon.gov.ar/index/programas/raices/rutas_gastronomicas.pdf
- Barrera, E. et al. (2003), *Curso de capacitación a distancia por Internet*, Módulos 1 al 10. Alta Dirección en Turismo Rural, Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires.
- Blanco, M. (2004), *Diseño de la ruta alimentaria del queso Turrialba*. Proyecto final de curso. Posgrado en Alta Dirección en Turismo Rural, Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires, Unidad de Turismo Rural, San José, abril de 2004.
- Budowski, G. (2001), "Modalidades agroturísticas y sus limitaciones", San José (consultado 13/01/2003), en www.una.ac.cr/ambi/ambientico/107/budowski.htm
- Cascante, M. (2003), *Concentración de queserías en las faldas del volcán Turrialba (Costa Rica)*. Informe final. Universidad Nacional, IICA, PRODAR.
- Dachary, C. (2003), "Rutas, culturas y cotidianidad en el mundo rural", Seminario sobre Turismo Rural y su Contribución a la Creación de

Empleo y a la Conservación del Patrimonio, Asunción, Paraguay, 12 y 13 de mayo de 2003, Organización Mundial del Turismo.

Echeverri R; M. Portilla, A. Rodríguez y S. Sepúlveda (2001), *El enfoque territorial del desarrollo rural*, San José, CR, IICA.

Gamboa, M. T. (2004), *Informe de actividades*, Asociación de Productores Agropecuarios de Santa Cruz, Turrialba, Costa Rica.

Instituto Costarricense de Turismo (2004), *Plan de Desarrollo Turístico de Cartago*, Material II taller, Cartago.

IICA (2003), *Agroturismo, una alternativa para el desarrollo rural cantonal*. Proyecto de Cooperación, Oficina del IICA en Costa Rica, San José.

Memorias del I Congreso Nacional de Ecoturismo (2002), Rocha, Uruguay (consultado 28/02/2003), en www.uruguay.com/laonda/htm

Quesada, R. (2000), *Elementos del Turismo*, EUNED, San José, Costa Rica.

Riveros, H. y M. Blanco (2003), *El agroturismo, una alternativa para revalorizar la agroindustria rural como mecanismo de desarrollo local*, Serie documentos de trabajo núm. 18, Programa de Desarrollo de la Agroindustria Rural (PRODAR), Lima.

Universidad Nacional del Litoral (2002), *II Foro Mundial de Agroturismo y Turismo Rural*, Santa Fe, 7 al 10 de noviembre de 2002 (consultado 27/02/2003), en www.foroagroturismo.unl.edu.ar/

Verardi Fialho, M. (2001), *Turismo rural y el empleo rural no agrícola. El caso de la ruta colonial de Dos Irmaos, Rio Grande do Sul* (consultado 13/03/2003), en www.rimisp.cl/df:d/colonial-es.pdf

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA, OPORTUNISMO Y ACCIÓN COLECTIVA EN LA CONCENTRACIÓN QUESERA DE TLAXCO, TLAXCALA, MÉXICO

*Thomas Pomeon**
*Francois Boucher***
*Fernando Cervantes****
*Stéphane Fournier*****

Resumen

Tlaxco es una pequeña cuenca lechera del centro de México. Concentra a los diferentes actores implicados en la cadena productiva de queso: ganaderos, recolectores de leche, queseros y comerciantes. Se estudió a través de la metodología de los Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL) que permite un análisis multidisciplinario. La actividad quesera se desarrolló por la disponibilidad de leche, y los comerciantes han aprovechado la fama que ha ganado el queso a nivel regional. Los agentes se caracterizan por la pequeña escala en sus actividades y un bajo nivel tecnológico y económico; a pesar de eso, la quesería sigue

* CNEARC, Francia, tompom13@yahoo.com

** CIRAD e IICA, México, francois.boucher@iica.int

*** CUESTAAM, México, lacteos04@yahoo.com

**** CNEARC, Francia, stephane.fournier@cnearc.fr

desarrollándose, pero las relaciones son limitadas: las definen la falta de confianza, oportunismo e individualismo. En lugar de promover colectivamente la calidad, la competencia se basa casi exclusivamente en el precio. La falta de activación colectiva de la cuenca debilita a los actores e impide un uso óptimo de los recursos.

Summary

Tlaxco is a small dairy area located in the central part of Mexico. The different actors implicated in cheese value chain are concentrated in this zone: dairy farmers, milk collectors, cheese makers and sellers. The Local Agrifood System methodology has been applied to bring us a multidisciplinary point of view. Milk availability made possible cheese-making activity, and Tlaxco cheese enjoys a regional reputation. Actors are characterized by small scale activities and a low technological and economical level. Nevertheless, cheese-making activities are still in development. But relationships are limited: their main characteristics are mistrust, opportunism and individualism. Instead of promoting collectively product quality, competition is almost only based on price. The lack of collective activation in the area weakens actors and stops an optimal use of resources.

1. INTRODUCCIÓN

El sector lechero mexicano enfrenta desde hace años los cambios ocurridos en el marco de la internacionalización de los mercados (Del Valle, 2002). Especialmente desde la entrada en vigor del TLCAN, la importación de productos con muy bajos aranceles o prácticamente sin ellos favorece precios bajos para la leche en el mercado doméstico. La leche en polvo, la cual es más barata y fácil de manejar, se impone cada vez más en las industrias, por lo que la tendencia es el mantenimiento de precios bajos a los productores de leche (Cervantes, 2003). Lo mismo ocurre con el queso (Ortega *et al.*, 2002). Esa situación impone nuevas condiciones y reglas de trabajo en los diferentes eslabones de la cadena láctea, desde los ganaderos hasta los comerciantes de derivados lácteos.

Tlaxco es un municipio rural en el norte del estado de Tlaxcala. La tercera parte de la población económicamente activa está ocupada en el campo. Por la superficie dedicada a la agricultura, representa el segundo municipio más importante en producción agrícola en el estado, donde la ganadería se ha desarrollado como complemento lógico de ésta. Es una cuenca lechera tradicional, tecnológicamente retrasada, con muchos pequeños productores que practican una ganadería familiar de traspatio. Aprovechando la disponibilidad de leche, se desarrolló una concentración de producción y venta del queso, en particular en la cabecera municipal, aunque también en las comunidades. A nivel regional Tlaxco se beneficia de una fama como zona quesera: se encuentra en el paso hacia el estado de Veracruz, y muchos turistas que transitan hacia allá paran para comprar queso. Se encuentran todos los agentes implicados en la cadena: productores de leche, recolectores, queseros y comerciantes. La pregunta es ¿cómo en la situación macroeconómica actual, los diferentes actores de la cadena de producción del queso se insertan en el mercado y enfrentan sus nuevos retos?

1.1. Problemática

La zona de Tlaxco se desarrolló como concentración de producción de leche y queso, con un crecimiento importante en los últimos 10 años. Es una región rural marginal, cuyas características técnico-económicas no son las de la competitividad "tradicional" (empresas con economías de escala, alto nivel tecnológico, etc.). Para entender la situación se necesita elegir un enfoque más adecuado, por eso interesa el enfoque SIAL (Sistema Agroalimentario Localizado), el cual permite estudiar la concentración de actividades, caracterizadas por una fuerte densidad de unidades pequeñas y cercanas (como SPL¹ o *cluster*, tal como son descritos por ejemplo en Courlet, 2002). Se trata de sistemas constituidos por organizaciones de producción y servicio (unidades agrícolas, empresas agroalimentarias, empresas comerciales, restaurantes, etc.) asociadas por sus características y su funcionamiento a

¹ Sistema Productivo Localizado que inspiró el enfoque SIAL como un SPL agroalimentario.

un territorio específico (Boucher, 2003). La competitividad en esos sistemas no sólo proviene de la capacidad de una empresa para realizar economías de escala sino también de los recursos y activos del territorio, de las articulaciones verticales y horizontales entre los diferentes actores y eslabones de la cadena (Cerdan y Sautier, 2001). Entran en juego las ventajas pasivas (economías externas) y activas vinculadas con la concentración de actividades, como son descritas por Mc Cormick (1999). El tipo de relaciones de cooperación o de competencia entre los diferentes actores va a determinar la capacidad o la imposibilidad de actuar colectivamente para el desarrollo de la cadena productiva (Requier-Desjardins, 1999). La acción colectiva voluntaria es una clave importante en el éxito de una concentración territorial (Schmitz, 1996). Para Requier Desjardins (2004), “el carácter dinámico de un SIAL o un SPL se basa en la capacidad de activación de recursos específicos, patrimoniales o producidos en el marco de redes de agentes”. Así, formas locales de coordinación pueden permitir una mejor integración y articulación a mercados globalizados, con un uso óptimo de los recursos (Marinozzi, 2000; Boucher y Salas Casasola, 2004). De hecho, la competitividad de un SIAL, su eficiencia, podrán medirse mediante las características y recursos del territorio, los agentes y sus productos, así como las estrategias individuales y colectivas, la integración en la cadena productiva de los agentes, y las acciones colectivas. También depende del tipo de trayectoria que se elige, en el sentido de Schmitz (1996); una trayectoria “baja”, con competencia sobre los costos de producción y los precios; o una trayectoria “alta” que se apoya en innovaciones y promoción de la calidad. De hecho, existen los dos casos en los SIAL ya estudiados (Correa *et al.*, 2004). La trayectoria “alta” favorece la acción colectiva mediante la edificación de una identidad propia al territorio y la convergencia de las estrategias de los actores hacia la promoción de la calidad y defensa del territorio y sus productos. En el caso de la trayectoria “baja”, la ventaja proviene de costos y precios bajos más que de la calidad. De esa manera, el colectivo y el territorio no importan tanto como el interés individual, ya que la meta es vender un producto sin destacar su calidad. En ese caso, el oportunismo va a ser dominante en el

SIAL y puede impedir la activación colectiva de los recursos del territorio. Para las concentraciones de pequeños productores y agroindustrias, parece que será cada vez más difícil mantener su competitividad frente a una competencia mundial cada vez más capaz de proponer precios bajos. Sin embargo, la acción colectiva puede incrementar su nivel de competitividad y así enfrentar los nuevos retos de la globalización con mayor eficiencia. Pero ellos podrían también destacar características propias de sus productos, vinculados a un territorio, con su historia, su saber-hacer y su población, y así poner en valor otras alternativas de producción y de consumo, en las cuales tendrían más ventajas.

La meta de este trabajo es entender cómo se constituyó la concentración quesera en Tlaxco, cuáles son sus recursos y activos, y cómo son manejados individual o colectivamente, para destacar sus fortalezas y debilidades como zona quesera. La hipótesis de trabajo es que la concentración se constituyó con oportunidades de mercado y disponibilidad de leche, pero que la cooperación y coordinación formales entre los agentes de la cadena no han sido utilizadas hasta la fecha como herramientas de desarrollo para la cuenca lechera. Como consecuencia, los agentes deben enfrentar de manera individual los nuevos desafíos, en particular los problemas de competencia, sin aprovechar la eficiencia colectiva que podría ser una fortaleza que se sumaría a las capacidades individuales de los agentes de la concentración quesera.

1.2. Metodología

Las herramientas metodológicas que se usaron en el estudio son las que se emplean en las investigaciones SIAL (Boucher, 2004). Se utilizaron dos tipos de entrevistas. Primero, entrevistas abiertas con los diferentes actores e instituciones locales y regionales involucradas en el sector lechero y quesero. Se indagó en la historia del sector, su desempeño, situación actual y futuro. Después se aplicaron entrevistas semi-estructuradas a actores de la cadena (ganaderos, queseros, recolectores y cremerías). Tenían como objetivo caracterizar la actividad de cada uno de los agentes y sus relaciones con otros actores.

En una primera parte se define y caracteriza el espacio de producción y comercialización de la leche y queso, tomando en cuenta su evolución a lo largo de la historia. Se destacan los pasos estratégicos que marcaron los cambios más importantes para entender la situación actual de la concentración (Schmitz, 1996).

En una segunda parte se identifican los recursos y activos generales o específicos con que cuenta la zona: productos, saber-hacer, actores, mercados, instituciones, etcétera.

Finalmente, se caracterizan las relaciones que existen en todos los niveles de la cadena productiva de queso: las relaciones horizontales entre un mismo tipo de actores y las verticales entre los diferentes eslabones. De esa manera se destacan las estrategias individuales y colectivas de los diferentes actores, y las asimetrías de información y poder.

2. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

2.1. Historia

2.1.1. El tiempo de las haciendas al sistema ejidal

El Tlaxco del siglo XIX se caracterizaba por el dominio del sistema de haciendas. La producción se definía por una gran diversidad, donde destacaba el cultivo de maguey para producir el pulque (bebida tradicional); en 1932 Tlaxco ocupaba el segundo lugar a nivel nacional como productor de pulque (Calzada *et al.*, 2001). La producción de vacas lecheras, borregos (ovinos) y cabras sólo representaba una forma de valorizar los restos de la cosecha y las zonas pastoriles. La leche se ocupaba solamente para el consumo de las familias. Con la intención de utilizar y conservar los excedentes de leche, algunos hacendados empezaron a elaborar queso. En la memoria local el queso apareció al final del siglo XIX, en tres formas: el queso de aro, el de tenate y el requesón. El reparto de las haciendas en 1938 marcó el final del dominio de los latifundios, así se extendió el sistema ejidal a la mayoría de las tierras del municipio. Como resultado se desarrollaron hatos pequeños, criados atrás de la casa, por lo que la ganadería de traspatio reemplazó a la de las haciendas.

2.1.2. Desarrollo de la producción de leche

El impulso más fuerte a la ganadería se dio en los años ochenta del siglo XX. Al ser Tlaxco una zona agrícola (maíz y cebada principalmente), las vacas fueron vistas como una oportunidad de aprovechar el zacate y la paja que dejan los cultivos. Al mismo tiempo, las ventas del pulque venían bajando cada vez más. Se necesitaban entonces nuevas alternativas de producción. En conjunto con la Asociación Ganadera² y Liconsa,³ el estado de Tlaxcala puso en marcha un programa de apoyo a la ganadería: aportó animales, impulsó la compra de insumos, la sanidad animal, la creación de varias acopiadoras de leche. En aquel momento mucha de la leche se entregaba a grandes empresas como Nestlé o Liconsa, pero la desregulación del mercado de la leche aunada a las crisis inflacionarias redujeron las ganancias de los productores. Comenzaron entonces a aparecer problemas de adulteración del lactcinio (agua, harina, etc.) y las empresas se negaron a recibir más leche, dejando que cada productor trabajara por su lado. Liconsa decidió entonces comprar solamente leche en polvo en el mercado internacional. Las empresas privadas decidieron no recibir más leche caliente por cuestiones de calidad. Por otro lado, la asociación ganadera de Tlaxco se volvió cada vez más un instrumento político, dejando sin apoyo a los productores, hasta su total desaparición en 1997. La organización se descompuso al tiempo que perdían oportunidades de mercado. Los queseros de Tlaxco y otras zonas aprovecharon esta situación, ya que les permitió recibir más leche a bajo precio.

A pesar de los problemas, la producción lechera conoció otro periodo de desarrollo. Con los bajos precios de los granos básicos relacionados con el TLCAN, los productores reaccionaron valorizando su producción agrícola (forraje y granos) con ganado. Así, 41.5% de los hatos visitados tienen menos de 10 años, pero hay que anotar que son hatos pequeños. El desarrollo de la ganadería fue entonces más una solución inmediata para sobrevivir, que una estrategia para desarrollar una actividad principal y próspera.

² Organización de ganaderos a nivel local, que tiene extensiones a nivel regional, estatal y federal.

³ Empresa de lácteos paraestatal que elabora productos lácteos destinados a las poblaciones más pobres.

2.1.3. El desarrollo de la producción de queso: oportunismo, innovación y origen del saber-hacer

Hasta los años ochenta, el queso se mantuvo como una producción familiar, de poco volumen, principalmente destinado al autoconsumo y al mercado local y un poco regional. Sólo dos familias se dedicaban entonces al comercio de queso: de aro, tenate y requesón.

En 1984 se instaló un quesero originario de otro municipio, atraído por la disponibilidad de leche en la zona, y empezó a trabajar el queso tipo *oaxaca*. Aprovechó su ubicación en la carretera principal y abrió una quesería para venta al menudeo. El éxito fue rápido, porque mucha gente pasaba por Tlaxco rumbo a Zacatlán o Veracruz. La fama *quesera* de la región favoreció el desarrollo de las ventas. Así creció a lo largo de los años la quesería en Tlaxco. Poco a poco, de la quesería inicial, se difundió el saber-hacer principalmente a través de la experiencia de los obreros, quienes dejaban la quesería para trabajar por su cuenta propia o con otro quesero. Así, de dos queserías en 1984, se pasó a cinco en 1994, nueve en 1998 para llegar a 10 en 2004; más los productores familiares.

2.1.4. Frente a la presión del mercado: reducir los costos para mantener la competitividad

A pesar de la poca competencia interna, algunos empezaron a descremar la leche para mejorar sus ganancias. Aprendieron el proceso con queseros de Tulancingo. De hecho, el mercado era difícil por la competencia exterior y la crisis económica que reducía el poder de compra. Pero el queso se mantuvo rentable, con un precio de la leche de 0.80\$/l y del queso de 15\$/kg (es decir, un valor agregado de 88%, en pesos de 1989).

En 1989 había dos tiendas vinculadas a tres queserías; en 1990 se abrió una *cremería* que se dedicaba exclusivamente al comercio del queso. El mismo dueño abrió sucesivamente tres *cremerías* en un periodo de seis años. Aparte se abrieron otras dos *cremerías* en 1996 y finalmente una más en 1998, para llegar a las nueve *cremerías* especializadas que existían en 2004. La intensificación de la competencia en el mercado local y regional, se hace sentir cada vez más fuerte desde 1994, con la

aparición de nuevas *queserías* y la intensificación de la competencia nacional y extranjera (Ortega *et al.*, 2002). Como consecuencia, los precios en el mercado de mayoreo se mantienen a bajo nivel: en 1998 el precio del queso era de 30\$/kg, y en 2004 fue de 31-34\$/kg, mientras los costos han aumentando sensiblemente (energía e insumos principalmente). Así, con una leche pagada 2.65\$/kg,⁴ el valor agregado por el *quesero* se redujo en 21%. Contrario de lo esperado, la multiplicación de *cremerías* no mejoró el mercado para los *queseros*: la competencia entre *cremerías* originó que los precios se mantengan bajos, ya que la prioridad es vender el queso más barato que los demás, y, por lo tanto, hay que comprarlo barato, no importa que sea de Tlaxco o no, con la intención de tener una alta ganancia. Así, se intensificó el reemplazo de la *crema* de la leche por *crema* vegetal y aparece el uso de leche en polvo: más barata, más segura y más regular. Además, la situación económica favorece la búsqueda de un producto barato, por lo que los mercados de calidad están muy reducidos. Los *queseros* dicen que todo se vende, a condición de ofrecerlo a un precio bajo.

2.2. Los recursos de la concentración *quesera* de Tlaxco

2.2.1. Los quesos

2.2.1.1. Los tradicionales: queso de aro, queso de tenate, el *panela* y el *requesón*

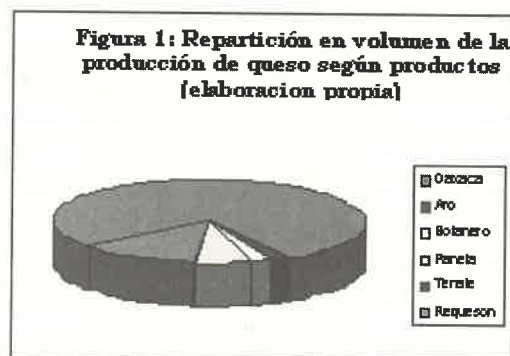
Los quesos que se hacían tradicionalmente en los ranchos de la región de Tlaxco son el queso de tenate y el de aro. Este último se puede encontrar en diferentes estados de la República, y es un queso sencillo de realizar (Villegas, 1993), ya que se trata de una *cuajada* de leche cruda que se *moldea* en un aro de madera, plástico o metal (cuyo tamaño cambia según el peso del queso requerido) y después se prensa para sacar el suero. Se obtiene un queso fresco, redondo, que se conserva de dos a cuatro días. Más de la mitad de los ganaderos entrevistados conocen su proceso por tradición familiar y lo hacen de vez en cuando, más bien para el consumo del hogar. Un litro de leche da en promedio un queso de 100-

⁴ En pesos mexicanos de 2004; al 15/09/2004, US\$ 1= MXN\$ 11.45 (pesos mexicanos).

130 g. La producción diaria de quesos de aro para su comercialización en Tlaxco es de aproximadamente 83 kg (más lo que se produce a nivel de fincas, para autoconsumo) y representa 2.2% de la producción total de queso. Se vende en las cremerías, o en las tiendas de abarrotes, o de casa en casa, por lo que es difícil estimar los niveles reales de venta.

El queso de tenate es una especificidad de la zona de Tlaxco, inventado en los ranchos para mejorar la conservación del queso con la protección que ofrece un tenate. El proceso es idéntico al queso de aro, sólo que se mezcla sal a la cuajada antes de ponerla en un tenate; después se prensa durante unas horas. El peso medio de un queso es de 1 kg y se puede conservar más de ocho días a temperatura ambiente. El queso de tenate representa una muy pequeña parte del queso elaborado y comercializado en Tlaxco, apenas unos 5 kg diarios (0.4% de la producción total). El queso panela tiene más importancia, con 6.2% del volumen de la producción y 6.9% de las ventas.

El requesón es un subproducto que se obtiene calentando el suero de cualquier tipo de cuajada. Es un producto tradicional que se solía trabajar en los ranchos. Se puede prensar para obtener lo que los queseros de Tlaxco llaman el queso ranchero. El proceso de obtención es muy delicado, el rendimiento y la calidad pueden variar en 100% según la manera de trabajar. Se produce un volumen de 334 kg/día, lo que representa 9% de la producción y 3.2% de las ventas en Tlaxco.



2.2.1.2. ¿Un queso “local”? el queso botanero

El queso botanero es un queso fresco, cuya cuajada se prepara como queso panela. Pero al salir la cuajada, además de sal, se agregan chiles, hierbas aromática u otros productos; después, se moldea en un tubo cilíndrico donde se escurre. Existe desde 1994, por lo menos en el área de Tlaxco. No se sabe exactamente su origen, cada productor lo ha inventado o reinventado según la demanda. Hoy es un queso típico de la zona, que poco se encuentra en otras partes. Representa apenas 2.25% de la producción, pero 32.5% de las ventas

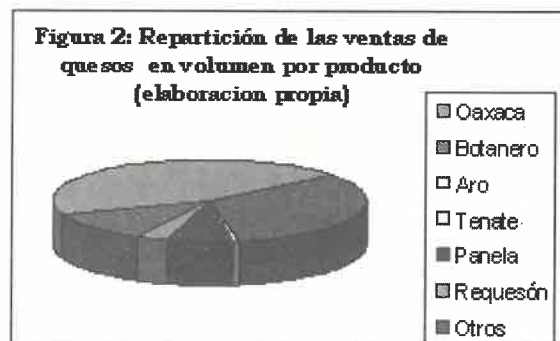
2.2.1.3. La “estrella” del mercado: el queso Oaxaca

El queso Oaxaca, o quesillo, o queso de hebra, es sin duda el queso más importante de la región. Es el producto más consumido, particularmente por los múltiples usos que tiene. Los queseros afirman que cuando se llega a una central de abastos con queso Oaxaca, se está seguro de vender el producto, aunque sea barato. Así, representa 77.4% de la producción, con un volumen de 3 061 kg que se elaboran cada día en Tlaxco. Pero sólo representa 45% del volumen de ventas en las cremerías. Su predominancia en el sector no sólo se explica por las preferencias de los consumidores, sino también por las condiciones de elaboración. De hecho, no requiere pasteurización. Al contrario, se tiene que trabajar la leche ya ácida, lo que está de acuerdo con la recolección de leche caliente. No necesita maquinaria particular, como sucede con otros quesos (como el doble crema, añejo, etc.) que requieren un proceso más tecnificado. El saber-hacer sobre la elaboración de queso Oaxaca vino de las zonas queseras vecinas (Tulancingo y San Martín Texmelucan). Se extendió poco a poco, principalmente a través de trabajadores y redes familiares. Con la práctica cada quesero ha ido cambiando su manera de trabajar para mejorar sus ganancias y/o la calidad del producto.

2.2.1.4. Otros quesos

Las cremerías de Tlaxco ofrecen una gran variedad de otros tipos de quesos: manchego, cotija, doble crema, canasto, etc. Pero no son

producidos en la región de Tlaxco. Se venden como si fueran quesos elaborados en Tlaxco, aprovechando la fama de la zona. Representan un bajo porcentaje de las ventas de queso, en promedio 12%. Pero si se considera todo el queso no-tlaxquense que se vende en las cremerías (incluyendo Oaxaca, botanero y panela que se trae de otras partes), se llega a un porcentaje de 70% de queso comercializado en Tlaxco que no se produce en la zona.



2.2.2. Los actores

2.2.2.1. Los productores de leche⁵

2.2.2.1.1. Una ganadería uniforme de pequeña escala

Las unidades de producción de más de 20 vacas son escasas. Así, la producción de leche está en manos de pequeños productores repartidos en todo el territorio, los cuales tienen generalmente entre una y ocho vacas, con un promedio de cuatro (SAGARPA, 2003). La mano de obra es casi exclusivamente familiar. Se puede estimar el número de productores entre 3 000 y 3 500 en el municipio de Tlaxco (INEGI, 2004).

Se realizó una clasificación de productores de acuerdo con el canal de comercialización que utilizan, donde las diferencias son marcadas por el precio que reciben. Se distinguieron tres canales: los productores que entregan leche caliente a un recolector (quesero o intermediario) (70.7% de la muestra); los que venden toda la leche o parte de ella directamente

⁵ Se tomó una muestra de 41 productores, en 10 de las 37 comunidades del municipio.

al consumidor, litreada o procesada en queso (19.5% de la muestra), y los que entregan leche fría a dos empresas, Nestlé y Liconsa (9.8% de la muestra). Pero estas proporciones no reflejan las del terreno, ya que no se trató de un muestreo probabilístico: el primer tipo de productores agrupa a 95% de ellos, el segundo 2 a 3% y el tercero 1 a 2%. Los resultados son expuestos en los cuadros siguientes.

Cuadro 1a. Características de los productores de leche según el canal de comercialización⁶

Características del productor	1. Productores que entregan leche caliente a los recolectores	2. Productores que venden directamente al consumidor leche o queso	3. Productores que entregan la leche fría a empresa lechera
Edad (años) (\bar{x})	47.4 ^a	51.6 ^a	55.8 ^a
Escolaridad (años) (\bar{x})	4.97 ^a	6 ^a	4.25 ^a
Actividad extra agrícola (%)	45 ^a	50 ^a	50 ^a
Años con vacas (años) (\bar{x})	16.3 ^a	24.6 ^a	30.5 ^a
Más de 10 años con vacas (%)	48.3 ^a	87 ^a	75 ^a
Si recibe o recibió otros apoyos además de PROCAMPO ⁷ (%)	13.8 ^a	25 ^a	75 ^a
Trabajó en grupo (%)	13.8 ^a	50 ^b	75 ^b
Trabaja en grupo (%)	17.2 ^a	12.5 ^a	100 ^b

Fuente: elaboración propia.

No existen diferencias estadísticamente significativas entre los grupos: la misma edad, el mismo nivel de educación y la misma tasa de actividades lucrativas afuera de la explotación. Sin embargo, los productores del tipo 2 y 3 tienen más experiencia en la leche. Eso les ha dado ventaja para posicionarse en la venta directa o desarrollar una estrategia alternativa vendiendo directamente el producto a las empresas lecheras. Además, son gente que desarrolla o ha desarrollado más relaciones, a través de la colaboración con grupos de ganaderos.

⁶ Para los cuadros 1 y 2, los superíndices diferentes indican diferencias significativas entre medias o porcentajes de los diferentes grupos ($P < 0.05$), con pruebas "Khi-2" y de Student.

⁷ Subsidios que recibe cada productor según el área que siembra.

2.2.2.1.2. Distintos canales de comercialización, con distintos requisitos y ganancia

La diferencia de precio de venta es de 0.74\$ entre el canal "recolector" y "venta directa" (un aumento de 28%) y de 0.29\$/l entre el canal "recolector" y "leche fría" (un aumento de 11%).

Cuadro 1b. Características de los productores según el canal de comercialización

Características de comercialización	1. A Recolectores	2. Al consumo directo	3. A empresas
Precio de venta (\$/L) (\bar{x})	2.65 ^a	3.39 ^b	2.94 ^a
Variación temporal del precio (%)	89.7 ^a	12.5 ^b	0 ^b
Precio según calidad (%)	6.9 ^a	0 ^b	75 ^c
Tipo de control y castigos	93.1% densidad	37.5% densidad	100% control completo
Años con el mismo canal (\bar{x})	5.7 ^a	4.2 ^a	2.8 ^a

Fuente: elaboración propia.

La venta directa de leche y/o queso desde el punto de vista del precio es significativamente la mejor opción para el productor de leche. Sin embargo, habría que tomar en cuenta el costo del gas para producir el queso, así como que a veces se tiene que desplazar para entregar el producto, lo que implica costos y tiempo. Pese a esto, el mercado es generalmente más estable, y existe una relación reforzada por la confianza con los clientes. La venta directa es entonces la opción más interesante desde el punto de vista económico, ya que es rentable, estable y sin requisitos fuertes sobre la calidad de la leche, aunque es un mercado limitado, que no ofrece grandes perspectivas de crecimiento.

Cuadro 2. Ventajas y desventajas según el canal de comercialización de la leche en Tlaxco

	Tipo 1. "A recolector"	Tipo 2. "Al consumo directo"	Tipo 3. "A empresas"
Ventajas	<ul style="list-style-type: none"> • Pago semanal • No hay costos o trabajo adicionales • Pocos requisitos de calidad (sólo la densidad y la acidez) 	<ul style="list-style-type: none"> • Precio más alto y estable • Pago semanal o diario • Pocos requisitos de calidad • Relación de confianza con los clientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Precio -medio-alto y estable • Posibilidad de asesoría con las empresas recolectoras • Pago semanal (Liconsas)

continúa...

	Tipo 1. "A recolector"	Tipo 2. "Al consumo directo"	Tipo 3. "A empresas"
Desventajas	<ul style="list-style-type: none"> • Precio bajo e inestable • Relaciones inestables y de desconfianza con recolectores 	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar y/o entregar el producto implica costos y/o tiempo • Mercado limitado 	<ul style="list-style-type: none"> • Costos de enfriamiento • Llevar la leche a la planta de LICONSA • Altos requisitos de calidad • Pago cada 15 días (Nestlé) • Cambios repentinos en la política de recolección

Fuente: elaboración propia

La diferencia en precio entre leche fría y caliente, aunque no es significativa, es también importante. De hecho, el precio que pagan las empresas es relativamente estable cualquiera que sea la temporada, mientras que el precio que pagan los recolectores cambia mucho. Para la leche caliente varía en promedio entre 2.5\$/l y 3\$/l, según el recolector, la temporada, la oferta y la demanda.⁸ El costo de enfriamiento de la leche se ubica entre 0.05 y 0.15\$/l, según se siga amortiguando o no la compra del tanque enfriador. Aun pagando el tanque, la ganancia es de 0.15\$/l más que el promedio del grupo 1. Además, Nestlé da un sobrepago por calidad de la leche, al contrario de los boteros, lo cual tiene un efecto positivo en el mejoramiento de la calidad del producto.

2.2.2.2. Los recolectores de leche

Existen dos tipos de recolectores de leche: los recolectores queseros y los independientes, quienes entregan la leche a una quesería. El número de recolectores independientes es de once, en 14 rutas, acopiando un total de 16 500 litros de leche cada día (en época de producción alta). Los recolectores queseros son diez, todos de Tlaxco, en 12 rutas, y 10 200 litros de leche recolectada cada día en el municipio en la misma época.

Una ruta de leche es una camioneta que recolecta de 1 000 hasta 3 000 litros de leche, de entre 100 a 200 ganaderos. Acopia la leche una vez al día. El material de recolección es muy sencillo: unos barriles de plástico. Las condiciones de higiene son rudimentarias y sumando los factores

⁸ El estudio de campo se hizo entre julio y agosto de 2004, por lo que los precios que se tienen son representativos de dos momentos, con diferentes niveles de precio. Los precios bajan a partir de abril-mayo y empiezan a subir de nuevo en agosto-septiembre.

temperatura-sol-tiempo de recolección, existe fuerte riesgo de que se acidifique la leche. Muchos recolectores independientes son productores de leche que buscaron una forma de mejorar sus ganancias. De los 11 recolectores independientes, sólo cuatro entregan la leche a queseros de Tlaxco, los demás a queserías de San Martín Texmelucan, Puebla, y Tulancingo, Hidalgo.

No tienen contratos con los ganaderos y los queseros. El margen de ganancia que tienen sobre la leche puede variar de 0.20\$ hasta 0.30\$/l. Según el precio pagado por el quesero, el recolector independiente puede cambiar continuamente el precio al productor para mantener su margen de utilidad.

2.2.2.3. Las empresas de lácteos

Las empresas que recolectan en el municipio de Tlaxco son únicamente dos y tienen políticas muy diferentes. Los productores que entregan leche a esas empresas son muy pocos, y es obligatorio enfriar la leche y desde luego tener el equipo necesario para hacerlo. Los pequeños productores necesitan organizarse para invertir en ese equipo y mantenerlo. Además, se les exigen muchos requisitos de calidad. Existieron intentos de crear muchos termos colectivos, pero varios de ellos fracasaron por problemas internos de los grupos.

Nestlé: sólo recolecta leche fría, muy pocos productores trabajan con ella: existen cinco termos individuales y dos colectivos en el municipio. Su política actual se orienta hacia los termos individuales con producción elevada. El precio base en 2004 era de 2.98\$/l para pequeños productores y de 3.20\$/l para los que producen más de 1 000 l/día.

Liconsa: en los años ochenta tenía una importancia fuerte en Tlaxco. Recolectaba 10 000 l/día en un centro de acopio colectivo, pero dejaron de recolectar a finales de esa década. Sin embargo, desde 2003, compran de nuevo leche a productores locales. Así, desde junio de 2004, el centro de acopio del Peñón entrega otra vez leche a Liconsa unos 300 litros cada día, entre 13 productores. Les pagaban a 3.45\$/L, pero además de ser fría, debería ser entregada en la planta de Santa Isabel Tetlatlahuca, a 80 km de Tlaxco, lo que aumenta la necesidad de organizarse.

2.2.2.4. Los queseros⁹

2.2.2.4.1. Presentación de las queserías

Se estudiaron los queseros según los volúmenes procesados y las características de producción, lo que permitió distinguir tres tipos: los familiares (seis unidades en la muestra), las microempresas (siete unidades en la muestra que constituyen el total) y las pequeñas empresas (tres en la muestra que representan el total). El punto en común entre todos es que no pasteurizan la leche por falta de equipamiento y también porque el queso oaxaca, principal producto, se trabaja con leche cruda. Las condiciones de higiene son bajas, aunque algunos queseros se esfuerzan en mejorarlas, especialmente los más grandes. Se presentan a continuación las características de cada grupo.

Cuadro 3a. Características de las queserías de Tlaxco según el tamaño

	1. Quesería familiar	2. Quesería micro empresarial	3. Quesería de pequeña empresa ¹⁰
Características del quesero			
Edad (años)	51.7	38.5	41.7
Años de escolaridad	6	6	10
Años como quesero	30 (4-60)	6.9 (0.5 a 20)	16 (6 a 22)
Características económicas y productivas			
Volumen de leche procesado (l/día)	152 (10-350)	1600 (200-3000)	6900 (1500-12000)
Mano de obra familiar (miembros)	1.3	2.4	1
Mano de obra asalariada (trabajadores)	0	1.1	10.3

*Promedio \bar{x} (y rangos).

Fuente: elaboración propia.

⁹ La muestra incluye tres queserías que no pertenecen al municipio de Tlaxco, sino de Chignahuapan, Puebla, municipio vecino de Tlaxco. Son históricas y económicamente vinculadas con las de Tlaxco, comparten parcialmente la fuente de abastecimiento y el mismo mercado.

¹⁰ Un quesero del tipo 3 se encuentra en baja actividad. Está trabajando actualmente 1 500 l/día, pero tiene una capacidad para 20 000 l/día. A pesar de todo, sigue manteniendo siete trabajadores, lo que le origina bajas utilidades.

El tipo 1 son de bajo nivel de educación, originarios del campo, que siempre trabajaron el queso para el consumo o la venta. El tipo 2 tiene también un bajo nivel de educación, pero con menos experiencia en el queso, en general menos de ocho años en la actividad. En el tipo 3 se encuentra un capital humano mayor, con un nivel de educación superior y una experiencia importante en el queso. Los queseros del grupo 2 y 3 tienen mayor iniciativa empresarial que el 1, quizá por su juventud, lo que les da más motivos y capacidad para desarrollarse.

La mano de obra que se ocupa en las queserías familiares se limita casi a un miembro de la familia, con ayuda más o menos regular de otros miembros. En el grupo 2, el volumen de leche procesada es más grande y moviliza más mano de obra familiar, y usualmente requiere de un trabajador asalariado. Las queserías del tipo 3 demandan un uso importante de mano de obra asalariada, ya que el volumen de leche es importante y el dueño se dedica casi íntegramente a la dirección de la empresa.

2.2.2.4.2. Diversidad tecnológica: entre tradición y modernidad

El tipo 1 produce queso de manera muy tradicional, sin ningún químico, produciendo el queso de aro y el requesón. Ocupan el material de cocina corriente. Las queserías tipo pequeña empresa tienen un proceso más tecnificado, disponen de equipos particulares adquiridos con proveedores especializados de México o Puebla: tinas de acero inoxidable, descremadora, caldera de vapor, homogenizador, etc. Descreman de 10 a 60% de la leche y usan conservadores y colorantes, y utilizan de 5 a 10% de leche en polvo. Producen 76% de queso Oaxaca, el más exitoso en los mercados urbanos. El tipo 2 es intermedio, también orientan su producción hacia el queso más comercial, el Oaxaca. Casi la mitad descreman la leche, en promedio 50% de la leche, lo que les proporciona una fuente importante de ganancias adicionales. Pocos ocupan leche en polvo de manera regular, pero más de la mitad la utilizan en periodos de baja producción, según sus necesidades. Todos utilizan conservadores y/o colorantes. Compran los insumos químicos con los proveedores especializados. En relación con el equipo, no es un grupo homogéneo:

57% tienen descremadora, 72% tienen tinas de acero inoxidable (compradas en cualquier taller de soldadura), y sólo uno tiene una caldera de vapor. Este tipo de queseros “navegan” entre una producción formal y tecnificada y otra informal y tradicional, según la capacidad de invertir y la calidad del producto que exigen sus mercados.

Cuadro 3b. Características de las queserías de Tlaxco según el tamaño

	1. Quesería familiar	2. Quesería micro empresarial	3. Quesería de pequeña empresa
Tecnología			
Tipo de productos	1 a 4	1 a 4	3 a 5
Productos dominantes	Queso de aro: 60%	Queso Oaxaca: 80%	Queso Oaxaca: 76%
Origen del saber hacer	Familiar- mistad	Trabajando como obrero	Relaciones – Trabajando
Descreman la leche (%)	0	42	100
Uso de leche en polvo	0%	28% y ocasionalmente	2/3 la ocupan
Uso de químicos	Ninguno	Conservadores y colorantes	Conservadores y colorantes
Tipo de equipos	Material de cocina	Intermedios	Material especializado
Tipo de calentamiento	Quemadores	Quemadores y caldera	Caldera y quemadores
Origen de equipos e insumos	Tiendas corrientes	Tiendas corrientes o especializadas	Tiendas especializadas
Rendimiento (litros de leche por kg de queso) (\bar{x})	8.5	9.96	9.46

Fuente: elaboración propia.

El dominio tecnológico se refleja en los rendimientos obtenidos. El tipo 1, con tecnología simple pero fácilmente dominable, y con un abasto de leche más seguro (gracias a relaciones de confianza con los pocos proveedores), logra obtener rendimientos elevados. El tipo 2 encuentra más dificultades: proceso más complicado (queso Oaxaca), baja calidad de la leche, falta de equipo y asesoría para optimizar la producción. Las queserías del tipo 3 compensan la baja calidad de la leche por procesos más adecuados, tienen mejor acceso a equipo e insumos (aditivos) y a la asesoría de los proveedores (por ser cliente importante).

2.2.2.4.3. Estrategias comerciales

Cuadro 3c. Características de las queserías de Tlaxco según el tamaño

	1. Familiar	2. Micro empresarial	3. Pequeña empresa
Mercado			
Utilidad por litro de leche ^{11*}	2.51 (1.1-2.9)	0.7 (0.28-1.19)	1.1 (0.82-1.40)
Tipo de mercado	Menudeo	Mayoreo al 95%	Mayoreo
Lugar de venta	Tlaxco	15% en Tlaxco y 85% en la región	Central de abasto de México y Puebla
Seguridad del mercado	Estable	Inestable	Medio
Marca propia	No	No	2/3

*Promedio y rangos, en \$/l de leche procesada.
Fuente: elaboración propia.

Existe una diferencia muy marcada entre los grupos a nivel de la comercialización del queso, así como de la utilidad obtenida por litro de leche y se debe a los rendimientos obtenidos por los diferentes grupos. Pero también se explica por las características del mercado de cada uno. Los queseros tipo familiar tienen un mercado de menudeo, asegurado por relaciones de proximidad y de confianza. La competencia es baja; cada uno tiene su mercado. Así obtienen precios elevados del queso, pero su desventaja es la baja escala de producción, que limita la ganancia total. Por el contrario, los mercados de las queserías tipo 2 y 3 se caracterizan por su inestabilidad y su fuerte competencia: cada uno ofrece su producto en las centrales de abasto o directamente a las cremerías y vende más el que da más barato. Las relaciones con los clientes son informales y opcionales.

2.2.2.5. Los comerciantes

Existen nueve cremerías especializadas en Tlaxco. Todas se concentran sobre la carretera Apizaco-Zacatlan, la calle principal de Tlaxco. Cinco cremerías pertenecen a la misma familia, una de las primeras que instalaron cremerías. Además del queso todas las cremerías ofrecen vinos

¹¹ Los costos de producción no toman en cuenta el gasto en energía eléctrica y gas por falta de datos. Sin embargo, se puede tener una buena idea de los niveles de ganancia según la forma de trabajar el queso.

de Zacatlán, conservas y abarrotes para corresponder a una clientela de turistas. De hecho, según los comerciantes, 95% de los clientes son personas de paso.

Existen dos tipos de negocios: los que están directamente vinculados a la producción de quesos (tres cremerías) y los que sólo se dedican a la venta (seis cremerías). Todas ponen en valor el hecho de que el queso sea de procedencia local aunque gran parte de éste provenga de otras zonas: la proporción de queso producido localmente es de 70-90% en las cremerías vinculadas a la producción, pero desciende de 36 hasta 18% en las otras. En total, más de 70% de los quesos que se venden en Tlaxco vienen de otra zona, en gran parte del estado de Puebla.

2.2.2.6. Las instituciones

Las instituciones presentes en el sector lechero y quesero en Tlaxco son pocas. La SEFOA¹² y la SAGARPA¹³ son las únicas que ofrecen apoyos a los productores de leche. Trabajan en conjunto para ofrecer servicios de asistencia técnica, de apoyo para la compra de ganado mejorado y de maquinaria e infraestructura, así como un programa de erradicación de tuberculosis y brucelosis. Sin embargo, muchos de los apoyos no son accesibles a los pequeños productores, ya que el dinero normalmente llega después de realizada la inversión. La asistencia técnica se ofrece sólo previa solicitud de un grupo, pero pocos productores pertenecen a grupos en Tlaxco, lo que limita su acceso a las capacitaciones propuestas. Para los queseros sólo existe la posibilidad de solicitar apoyo para mejorar sus instalaciones y su material, hasta que ya están trabajando, pero ha habido pocos casos en Tlaxco; en parte por el carácter informal de la mayor parte de las queserías que no desean ser conocidas por las autoridades hacendarias. No existe entonces un entorno institucional fuerte e influyente que apoye la cadena productiva del queso en Tlaxco. Cada uno trabaja por su lado, buscando de manera individual la forma de salir adelante.

¹² Secretaría de Fomento Agropecuario, dependiente del estado de Tlaxcala.

¹³ Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, de nivel federal.

2.3. Las relaciones entre actores

2.3.1. Relaciones horizontales

La acumulación de capital social no aparece fuerte en Tlaxco. La cultura del individualismo domina: “cada cabeza es un mundo”. Cada uno prefiere seguir por su lado, “mejor solo que mal acompañado”. Todos se conocen, pero esa proximidad geográfica induce en ese caso más envidia que propensión a colaborar (Rallet y Torre, 2004). “Si veo que mi vecino está teniendo un buen negocio, voy a hacer lo mismo, aunque tenga que perjudicarlo”. El oportunismo tiene la posición dominante frente a la cooperación.

Las malas experiencias que han tenido a lo largo de la historia (Asociación Ganadera, acopiadoras de leche, fracaso de Liconsa y otras experiencias personales) promovieron el predominio de la desconfianza y el rechazo hacia las organizaciones profesionales a todos los niveles de la cadena productiva. Así, no existe proximidad organizativa profesional (Fournier y Moity-Maizi, 2004), y es limitada la proximidad comunitaria y sus efectos: no existe un sentimiento comunitario fuerte, de pertenencia a un territorio, a un grupo. Aún los vínculos familiares no aseguran la cooperación.

Cuatro asociaciones de productores agropecuarios siguen funcionando a nivel del municipio, pero sus acciones son limitadas: solicitan créditos, por ejemplo para comprar borregos, y después cada uno sigue por su lado. No se organizan compras en común u otra forma de cooperación. Así, sólo 24.4% de los productores de leche declararon trabajar con otros ganaderos y sólo 12% pertenecen a un grupo formal. Pero restando los que se asocian para los créditos, y los termos colectivos en los que únicamente colaboran para entregar leche, queda 7% de productores que trabajan en grupo, a veces para realizar compras en común de insumos.

A nivel de los queseros, la tendencia es aún más marcada. No existe ninguna cooperación o actividades conjuntas entre ellos; 75% de los queseros dicen que sus relaciones con los demás son “indiferentes”, se

conocen pero no cooperan. A veces intercambian información sobre el uso de tal o cual producto; 66.7% ya visitaron otra quesería, pero la mayor parte en otra zona, como Tulancingo, donde mantienen relaciones con otros queseros. Así aprendieron nuevas formas de trabajar. Sólo 16.7% conocen otra quesería de Tlaxco, por ser familiar del dueño o haber sido trabajador en ella.

A nivel de los recolectores de leche, la competencia y la animosidad es aún más fuerte. Debido a la ausencia de regulación en la recolección, existe un riesgo permanente de que otro les gane sus proveedores, así existe mucha desconfianza entre ellos, lo que impide cualquier forma de colaboración.

Los dueños de cremerías afirman que sí existe la competencia, pero no muy fuerte, “cada uno tiene sus clientes”. Sin embargo, tampoco se desarrollan formas de colaboración (compras en común,...). Al contrario, cada uno denigra los productos que venden los otros.

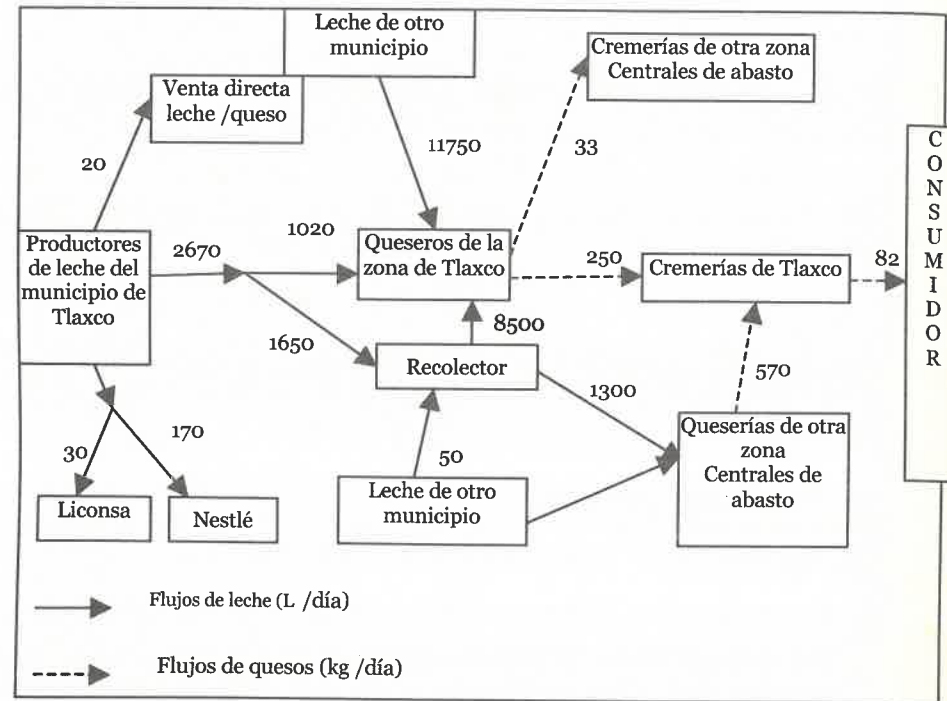
2.3.2. Relaciones verticales

2.3.2.1. Asimetrías de información y de ganancia

Las relaciones entre los diferentes eslabones de la cadena de lácteos se caracterizan por fuertes asimetrías. Primero están las asimetrías de información: la calidad del producto, sea leche o queso, sólo es conocida por el vendedor. De hecho, existe riesgo de trampas, lo cual origina desconfianza generalizada entre los agentes. Segundo, la asimetría en ganancias. El ganadero gana poco por litro de leche y vende poca cantidad. El recolector gana de 0.2-0.3\$/l, y vende mínimo 1 000 l/día, con gastos de gasolina de 50 a 100\$/día. El quesero gana en promedio 1\$/l de leche procesado (sin costos de energía), con un mínimo de 100 l/día, lo cual representa una ganancia de dos salarios mínimos /día. Pero el que gana más por litro de leche es el comerciante, ya que gana en promedio 1.7\$/l de leche, antes de costos de venta (pero como no se enfría el queso, éstos son mínimos). Al final de la cadena, el consumidor influye mucho sobre la dinámica, ya que al encontrarse en total asimetría de información, es incapaz de reconocer la calidad de los productos, por

lo que se fija más en los precios. De hecho, toda la cadena privilegia la cantidad barata a la calidad.

Figura 3. Flujos de leche y de queso en la cadena productiva de Tlaxco¹⁴



Fuente: elaboración propia.

La figura 3 muestra un fenómeno característico de la concentración: a pesar de tener recursos disponibles en la zona, la desorganización a nivel de la cadena no permite aprovecharlo. Los queseros compran leche de otra zona, mientras la de Tlaxco se va a otra región. Lo mismo ocurre con el queso. Esto se explica por el bajo nivel de cooperación y relación entre los actores de la concentración y por la predominancia del oportunismo.

¹⁴ Estimación propia debido a la dificultad para obtener información precisa. La "leche de otro municipio" incluye leche de Chignahuapan (unos 5 000 l/día). Sin embargo, tres queseros de este municipio poblano recolectan en Tlaxco, por lo cual esta leche podría considerarse como parte de la concentración

2.3.2.2. Del ganadero al recolector: trampas e intereses divergentes

Las relaciones entre recolectores y ganaderos no son muy buenas: 63% de los ganaderos las califican como "malas", 34% no se pronuncian y sólo 3% las consideran "buenas". Se quejan del bajo nivel de precios, pero también de la actitud del recolector. Para los recolectores el punto de vista es similar: las relaciones son indiferentes o malas. Se quejan de la adulteración de la leche por los productores. Para controlar esto, la pesan de vez en cuando. Sin embargo, también existen algunos casos de buenas relaciones entre recolectores y ganaderos. Para ello se requiere el desarrollo de la confianza interpersonal. Para establecerla, tienen que repetir comportamientos positivos y mostrar sus buenas intenciones al otro (Torre, 2001). La proximidad geográfica favorece que en caso de que haya problemas se puede encontrar a otra persona. Así, los productores preferirían un precio menor con un recolector seguro que un precio mayor con un desconocido.

2.3.2.3. Inseguridad y competencia sobre los precios en el mercado del queso

Todos los queseros afirman mantener buenas relaciones con sus clientes. De hecho, el tipo de producto que trabajan requiere la confianza del comprador para que se haga la transacción: es un producto alimentario, cuyas características, en particular las sanitarias, no son visibles y difícilmente controlables. Por eso necesitan estabilizar la relación, pero la competencia es fuerte en la región y el precio puede prevalecer sobre la confianza interpersonal y sobre la calidad. Para asegurar su mercado, los queseros tienen varias opciones. La primera y la más eficiente es a través de una marca comercial, pero para ello requieren registrar la quesería con las autoridades hacendarias e invertir en una política comercial, lo que no conviene a la mayor parte de ellos. Otra manera de incrementar la confianza es con la facilidad de pago, relaciones de amistad o invitando al cliente a visitar la quesería; pero eso se hace poco y el oportunismo sigue siendo la principal característica de las relaciones entre queseros y compradores.

2.3.2.3. Falta de valorización de la producción local

El queso de Tlaxco se beneficia de una fama de producto de calidad. Además, la mayoría de los clientes son turistas. Aprovechando eso, las cremerías proponen quesos a precios altos, aunque el queso no siempre venga de Tlaxco. Venden los productos sin diferenciar su origen geográfico y el quesero que lo hizo, lo cual tiene una influencia importante sobre la calidad del producto, según la forma de trabajar que cada quien tiene.

Las relaciones entre los diferentes eslabones de la cadena y al mismo nivel se caracterizan por ser informales, inestables y oportunistas. No existen acciones conjuntas para el bienestar colectivo, sólo para causas personales. Eso indica bajo nivel de capital social de la zona (Gómez *et al.*, 2003). Sólo la confianza interpersonal permite mejorar las relaciones, reforzada o no por la proximidad geográfica. Las instituciones intervienen muy poco y no impulsan la creación de una confianza de tipo organizativo.

CONCLUSIONES

La concentración de queserías en Tlaxco se constituyó a partir de la disponibilidad de leche. En la búsqueda de una actividad económica mejor en una zona rural poco industrializada, el queso apareció como una alternativa interesante. La fama que se desarrolló poco a poco ha permitido que se incrementen las ventas, apoyando parcialmente el desarrollo de las queserías. Así, Tlaxco se ubica entre una zona de producción agrícola convencional de pequeña escala y un verdadero distrito agro-industrial o un SIAL, caracterizado por vínculos fuertes entre la producción y el territorio (Becattini y Omodei, 2002). Actualmente se encuentra la leche, los saber-hacer y la mano de obra necesarios para elaborar el queso. También existe un mercado importante en el mismo municipio, con más de 5 000 kg de queso vendido por semana, existen salidas potencialmente interesantes para la leche y el queso tlaxquenses; los mercados metropolitanos de México y Puebla, a 200 y 100 km respectivamente, donde ya se encuentran

queseros de Tlaxco, agrupan a más de 25 millones de consumidores. Pero la concentración de Tlaxco se desarrolló en “trayectoria baja” (Schmitz, 1996), enfocándose a una estrategia de bajos costos y no de productos de calidad. La adulteración del queso es cada vez más corriente (con leche en polvo y grasa vegetal). Si se vende bien el producto, no se puede criticar esa situación desde el punto de vista económico, pero en esta trayectoria, pequeños agentes tienen desventajas frente a industrias, con mejor capacidad para innovaciones en procesos de producción y economías de escala. La vía de la calidad sería entonces una mejor opción, destacándola con marcas y signos de reconocimiento. Eso depende también del tipo de mercado en que se quiere vender (en central de abasto o en tiendas, o directo al consumidor, etc.).

La cooperación entre actores resulta esencial en la activación de una concentración, al igual que los recursos potenciales (Courlet, 2002; Requier-Desjardins, 1999). Se ha desarrollado así la cuenca, con altas y bajas, pero con un mercado cada vez con más competencia y con la posibilidad de que aparezcan nuevas normas de higiene y calidad, ¿cuál es entonces su capacidad de adaptación? ¿Podrá desarrollarse la cadena de lácteos sólo con estrategias individuales? La simple concentración geográfica de actividad podría ser insuficiente. El caso de los ganaderos lo demuestra: tienen generalmente que someterse a los recolectores. Como productores aislados, cuentan con pocas alternativas de comercialización. Los recolectores también están en peligro; si se obliga a respetar las normas sanitarias, podrían desaparecer como ocurrió en los Altos de Jalisco. Los ganaderos, y con ellos los otros agentes (recolectores y queseros), tienen dos posibilidades: someterse a las empresas, lo que es sinónimo de desaparición de muchos y de concentración de los hatos, o reorganizar la cadena, con coordinaciones horizontales y verticales, y un mínimo de reglas y normas. Para que se estructure como un SIAL, hace falta que se impulse una dinámica colectiva de la cadena. Eso permitiría una racionalización de la producción y de las relaciones mediante procesos de innovación (técnica, organizativa, etc.) que resultaría en una mejor capacidad de los actores para competir en el mercado.

No obstante, activar la concentración de Tlaxco es un desafío de varios años, por lo que se necesita el esfuerzo de todos, en particular de las autoridades públicas, las cuales, de hecho, no se han implicado en el sector quesero, y apenas en el sector lechero. Las instituciones públicas tienen un papel fundamental en el desarrollo del capital social (Gómez *et al.*, 2003) y son claves en el fomento de la cooperación y de las acciones colectivas (Schmitz y Musyck, 1994). Además, se necesitan apoyos técnicos, financieros y empresariales para los ganaderos y los queseros, y una política de promoción del queso de Tlaxco. Las instituciones pueden tener un papel importante en el apoyo, la formación y la promoción (Becattini y Omodei, 2002; Fournier y Moiti-Maizi, 2004). Este sería un paso muy importante para activar la concentración quesera de Tlaxco. Asimismo, también sería interesante cambiar de escala y estudiar otras zonas queseras vecinas, como Tulancingo, que podrían tener vínculos fuertes, potenciales o ya existentes con Tlaxco.

BIBLIOGRAFÍA

- Becattini y Omodei (2002), "Rural Local Identities and Globalization", V Simposio della sezione europea del I'IFSA, CESAI, DEART, IAO.
- Boucher, F. (2003), *Los Sistemas Agroalimentarios Localizados. Una opción para fortalecer las agroindustrias rurales en el marco de la globalización*. Taller de formación de Boucher para la UAC, la UAM y la UAEM, México, D.F., CIRAD (ed.), 2004.
- Boucher, F. (2004), *SYAL: stratégies des agro-industries rurales et dynamiques territoriales. Le cas des fromageries rurales de Cajamarca, Pérou*, Document de travail de la Thèse pour l'obtention du titre de Docteur en économie.
- Boucher, F. e I. Salas Casasola (2004), "Los desafíos de la Agroindustria Rural frente a la globalización", en *Congreso Internacional ARTE, Agroindustria Rural y Territorio*, Toluca, México, diciembre de 2004.
- Calzada, J.; A. Ramírez y J. Domínguez (2001), *Enciclopedia de los municipios de México*, estado de Tlaxcala, Tlaxco.

- Cerdan, C. y D. Sautier (2001), "Réseau localisé d'entreprises et dynamique territoriale. Le bassin laitier de Gloria (Nordeste Brésil)", en *Études et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement*, núm. 32, pp. 131-144.
- Cervantes F. (2003), "Bases y propuestas para renegociar en el TLCAN el apartado de lácteos", en *¿El campo aguanta más?*, CIESTAAM-UACH, Chapingo, México, pp. 165-181.
- Correa Gómez, C.; F. Boucher y D. Requier-Desjardins (2004), "¿Cómo activar los Sistemas Agroalimentarios Localizados en America Latina? Un análisis comparativo", en *Congreso Internacional ARTE, Agroindustria Rural y Territorio*, Toluca, México, diciembre de 2004.
- Courlet (2002), "Les Systèmes Productifs Localisés. Un bilan sur la littérature", en *Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement*, 33, pp. 27-40.
- Del Valle, M. (2002), "El sistema lácteo mexicano en el contexto del mercado internacional", en *Memorias del seminario internacional "Nuevas tendencias en el análisis socioeconómico de la lechería en el contexto de la globalización"*, UAEM/CIESTAAM/UAM-X, pp. 25-40.
- Fournier, S. y P. Moiti-Maizi (2004), "La casa Proximité professionnelle et proximité communautaire: une grille d'analyse des proximités complexes dans le secteur artisanal", en *4th proximity congress: Proximity, Networks and co-ordination*, junio, Marseille, Francia.
- Gómez, M.; R. Rindermann, F. Cervantes, S. Whiteford y M. Chávez (2003), "Capital social y pequeños productores de leche en México: los casos de los Altos de Jalisco y Aguascalientes", en *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina: en busca de un nuevo paradigma*, Santiago de Chile, enero de 2003, pp. 529-553.
- INEGI (2004), *Anuario Estadístico del Estado de Tlaxcala*, Tlaxcala.
- Marinozzi, G. (2000), *La coordination des producteurs pour la commercialisation des produits dans les périmètres irrigués de*

Juazeiro/Petrolina (Nordeste du Brésil), Protocole de recherche. Projet de thèse en économie rurale.

Mc Cormick, D. (1999), "African Enterprises Clusters and Industrialization. Theory and Reality", en *World Development*, 27 (9), pp. 1531-1551.

Ortega, A.; A. Álvarez, M. Del Valle y M. Chauvette (2002), "Caracterización de la industria quesera de la zona noroeste del Estado de México", en *Memorias del seminario internacional "Nuevas tendencias en el análisis socioeconómico de la lechería en el contexto de la globalización"*, pp. 123-136.

Rallet A. y A. Torre (2004), "Proximity and Localization", en 4th proximity congress: Proximity, Networks and co-ordination, Marseille, Francia, junio de 2004.

Requier-Desjardins, D. (1999), "Local Productive Systems in agri-food Supply Chains, Product Specificity and Consumer's Behavior: a Cognitive Approach", en *6th EAAE Seminar: The socio-economic of origin labeled products in agri-food supply chains: spatial, institutional and co-ordination aspects*, Le Mans, Francia.

_____ (2004), "Agroindustria rural, acción colectiva y SIALES: desarrollo o lucha contra la pobreza?", en *Congreso Internacional ARTE, Agroindustria Rural y Territorio*, Toluca, México, diciembre de 2004.

SAGARPA (2003), *Pruebas de Tuberculosis a ganado lechero*, Documento "Excel", México.

Schmitz, H. (1996), "Efficacité collective: chemin de croissance pour la petite industrie dans les pays en développement", en B. Pecqueur (dir.) *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, París, pp. 73-99.

Schmitz, H. y B. Musyck (1994), "Industrial Districts in Europe: Policy Lessons for Developing Countries?", en *World Development*, 22 (6), pp. 889-910.

Torre, A. (2001), "Confiance et Territoire: de l'analyse des systèmes localisés de production à l'étude des modes d'organisation de la production agricole au niveau local", en F. Aubert y J.P. Sylvestre (dirs.) *Confiance et Rationalité*, Inra Édts, París, pp. 249-265.

Villegas, A. (1993), *Los quesos mexicanos*, CIESTAAM-UACH, México.

LOS RECURSOS LOCALES: LA AGROINDUSTRIA RURAL DEL ALMIDÓN AGRIO DE YUCA EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA, COLOMBIA

*Viviana Sandoval**
*Ricardo Ruiz***

Resumen

La producción de almidón agrio de yuca en el departamento del Cauca está conformada por un complejo sistema de agroempresas procesadoras, agricultores, intermediarios, empresas fabricadoras de equipos y las organizaciones que prestan servicios de apoyo. Los recursos locales como el saber-hacer, las redes de actores, el producto, las acciones colectivas y las condiciones agro-ecológicas específicas son los recursos dinamizadores que han permitido la evolución y crecimiento de esta compleja concentración de agroempresas rurales. En este texto se describirá la historia y evolución del sistema, y cómo los recursos locales se han conjugado para su construcción y evolución.

* Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), Colombia, vsandoval@cgiar.org

** Centro de Estudios Interdisciplinarios para al Asistencia Técnica (CETEC), Colombia, cetec@andinet.com

Summary

The production of bitter starch from cassava in the department of Cauca involves a complex system of agro-enterprises, processors, agriculturists, intermediaries, equipment-manufacturers and organizations that offer support services. The local resources like know-how, the networks of actors and their history of collective action, the product, the specific ecological conditions have allowed the evolution and growth of this complex concentration of rural agro-enterprises. This communication will describe the history and evolution of the system, and how the local resources have been brought together in that evolution.

INTRODUCCIÓN

La producción de almidón agrio de yuca en el departamento del Cauca fue una actividad realizada tradicionalmente por las mujeres campesinas de la zona andina de Colombia desde principios del siglo XIX. Hoy en día, esta actividad ocupa un renglón importante dentro de la economía del departamento. A través del tiempo se ha conformado una concentración espacial de 210 pequeñas y medianas agroindustrias rurales (AIR) que podrían considerarse como un Sistema Agroalimentario Localizado (SIAL). Este texto analizará en particular la dinámica de los recursos específicos del territorio (redes de actores, saber hacer, instituciones, recursos ambientales...) que han influido sobre su conformación y desarrollo, y se basa en los resultados del estudio de caso que se desarrolló en el año 2002 con el proyecto SIAL acuerdo IICA,¹ CIAT,² PRODAR³ y CIRAD⁴ con la colaboración del Proyecto Agroempresarial Rural del CIAT, el Centro de Estudios Interdisciplinarios y de Asistencia Técnica (CETEC) y la Cooperativa de Agricultores y Procesadores de yuca del Cauca (COAPRACAUCA).

El estudio formó parte de un estudio comparativo sobre los Sistemas Agroalimentarios Localizados con el propósito de ampliar los

¹ Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.

² Centro Internacional de Agricultura Tropical.

³ Programa de Desarrollo de la Agroindustria Rural.

⁴ Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement.

conocimientos sobre las concentraciones de AIR existentes en América Latina y el Caribe, realizar una primera identificación al respecto, establecer un sistema de caracterización y una tipología de ellas, y sobre todo, analizar cuáles son sus herramientas para “activarlas” –es decir, convertir sus potencialidades en ventajas activas– con el fin de reforzar sus niveles de competitividad ante la economía globalizada.

METODOLOGÍA

El estudio se realizó mediante revisión de bibliografía y recolección de información primaria: entrevistas, visitas y encuestas a los actores de la concentración. 21 encuestas a productores de almidón agrio, 20 encuestas a los agricultores, entrevistas a cinco intermediarios, nueve panaderías, tres personajes claves y un grupo focal con agricultores, productores de almidón agrio, una institución de apoyo (CETEC) y la cooperativa COAPRACAUCA.

Las encuestas incluyeron seis temas: (1) identificación del productor y su familia, (2) identificación de la actividad, (3) conocimiento de su red social y acciones colectivas, (4) competitividad y globalización, (5) formas de conseguir la información, (6) análisis FODA.

Las entrevistas incluyeron los siguientes temas: (1) la historia del entrevistado, su empresa y la región, (2) características (económicas, familiares, sociales) de la persona, (3) sus redes sociales y los grupos a los que pertenece.

El grupo focal buscaba presentar a los actores la caracterización de la agroindustria y con ellos mismos valorizar los recursos específicos con el fin de reducir ciertos factores limitantes, como la apertura económica.

RESULTADOS

1. Producto y territorio: perspectiva histórica

1.1. El almidón agrio de yuca

El almidón agrio de yuca es el almidón fermentado mediante un proceso natural realizado por bacterias amilolíticas en condiciones de

anaerobiosis. Mediante este proceso el almidón adquiere características especiales de sabor, textura, olor y expansión en el horneado, que son deseables en la panificación. Estas características no pueden lograrse con el almidón nativo o sin fermentar (Ochoa *et al.*, 1999).

El almidón agrio se emplea en la elaboración de productos horneados como pandebono, pandeyuca, besitos, rosquillas⁵ y otros de reciente aparición en el mercado. Estos alimentos son muy apreciados por la población de varias regiones del país (Alarcón y Dufour, 1997).

1.2. El territorio

A lo largo de la Carretera Panamericana, en la zona andina del departamento de Cauca se concentran las AIR productoras de almidón agrio de yuca; dentro de esta región se pueden diferenciar dos zonas productoras: norte y sur, como se puede apreciar en el mapa 1. En la zona norte se concentra la mayor parte de estas agroindustrias, 153 rallanderías⁶ (73%); en tanto que 27% se ubican en la zona sur del departamento (Gottret *et al.*, 1997).

La agroindustria del almidón agrio de yuca es una actividad importante para la economía del departamento. Esta actividad integra la cadena productiva desde la producción de yuca, la producción de almidón agrio, mercadeo hasta la comercialización. Esta cadena es importante socialmente porque integra diferentes actores como son los agricultores de yuca, los rallanderos⁷ y los intermediarios; además de estos actores directos, se integran los transportadores y panaderías regionales.

⁵ Pandebono, pandeyuca, besitos y rosquillas son productos típicos del sur occidente colombiano especialmente del departamento del Valle del Cauca. Son hechos a base de almidón agrio de yuca; cada uno con características especiales de preparación.

⁶ Rallanderías se les denomina a las plantas productoras de almidón agrio de yuca.

⁷ Rallandero se le denomina a los productores de almidón agrio de yuca.

Mapa 1. Concentración de rallanderías en el Departamento del Cauca



1.3. Perspectiva histórica

La producción de almidón agrio de yuca fue una actividad tradicional realizada por las mujeres campesinas del sur occidente colombiano, de los departamentos Nariño, Cauca y Valle del Cauca. Este almidón era utilizado para la elaboración de los productos de panadería para el hogar.

En el departamento del Cauca en la década de los cuarenta el cultivo de yuca se fortaleció por la llegada de agricultores de yuca de la zona de Palmira y Valle del Cauca, quienes fueron desplazados por la masificación del cultivo de la caña de azúcar. Estos agricultores migraron

hacia el Cauca, donde el cultivo ya existía y las condiciones agroclimáticas eran muy favorables para producir yuca de muy buena calidad. Se ubicaron principalmente en los municipios de Santander de Quilichao y Caldon, por existir allí acceso a fuentes de agua y por la cercanía a la Carretera Panamericana, empleada como medio importante para la comercialización (Bedoya, 1997). En esta década la extracción de almidón de yuca se realizaba como una actividad doméstica por las mujeres con equipos manuales caseros; durante los años cincuenta la demanda por el almidón agrio empezó a crecer, por lo que la extracción del almidón se convirtió en una agroindustria artesanal.

En las décadas de los sesenta y setenta se introdujeron las primeras innovaciones tecnológicas, desarrolladas por los mismos procesadores, para la mecanización del proceso aumentando el número de estas agroindustrias. En los años ochenta se inició el apoyo institucional a esta agroindustria con el objetivo de mejorar la tecnología tradicional de procesamiento de almidones agrios en pequeña escala.

En la actualidad, en el departamento se encuentran 210 pequeñas a medianas rallanderías con diferentes niveles de producción y tecnologías.

2. Recursos locales y procesos de innovación

2.1. Los recursos locales

Los recursos locales son aquellos factores que presenta la concentración de agroindustrias que podrían dar lugar a dinamizar el sistema con el propósito de llegar a mejorar su competitividad.

- El saber-hacer de la región por más de 60 años. El conocimiento de la agroindustria del almidón agrio de yuca ha pasado de padres a hijos.
- Existe una cultura de producción a nivel regional; por tanto, hay mano de obra formada en la producción de almidón agrio de buena calidad.
- La variedad de yuca regional "Algodona" presenta ventajas competitivas de calidad y rendimiento para la producción de almidón

agrio en comparación con las variedades cultivadas en el Ecuador y en el departamento del Quindío.

- Las condiciones agroclimáticas de la región dan como resultado la producción de un buen almidón.
- La concentración de AIR en el territorio produce un significativo volumen de almidón agrio de yuca, y constituye un monopolio a nivel nacional.
- Existen acciones colectivas entre instituciones, productores y procesadores, como las Organizaciones Veredales, la Cooperativa Agraria de Productores de Yuca y Almidón de Yuca del Cauca COAPRACAUCA, así como el Comité para la Promoción de la Agroindustria de la Yuca (PROYUCA).
- La tecnología adaptada y desarrollada localmente.

2.2. Las innovaciones tecnológicas

La evolución de la tecnología en la agroindustria del almidón agrio de yuca se ha dado en dos etapas; la primera, una innovación endógena, y la segunda, una innovación exógena.

La innovación endógena empieza en la década de los 60, ante la necesidad de satisfacer una demanda local, se presentan las primeras innovaciones tecnológicas para aumentar la capacidad de producción. Estas innovaciones fueron propias de los rallanderos y de los pequeños talleres de metal-mecánica que se han dedicado a la construcción y al mantenimiento de los equipos de las plantas procesadoras de almidón agrio.

La innovación exógena empieza en los años ochenta mediante el apoyo de las instituciones y se da a través de tres formas:

- Las instituciones recomiendan la tecnología tradicional local sobresaliente.
- Se desarrolla tecnología localmente con apoyo de las instituciones.

- Las instituciones introducen tecnología mejorada. En la tabla 1 se presenta una caracterización tecnológica de las rallanderías.

Tabla 1. Caracterización tecnológica de las rallanderías

Ítem	Nivel de Tecnología		
	Bajo	Medio	Alto
Núm. de rallanderías	36	140	32
Rendimiento (%)	18.86	20%	21.73
Producción promedio (ton/año)	24.5	82.6	205.6
Rentabilidad bruta (%)	6.9	28	44.9
Rentabilidad neta (%)	-5.1	20.6	39

Fuente: Gottret *et al.*, 1997.

2.3. El saber-hacer y su forma de transmisión

El conocimiento sobre esta agroindustria ha pasado de una generación a otra por tradición familiar, debido básicamente a la mano de obra familiar involucrada, donde los hijos desde muy pequeños le ayudan a sus padres. En una pequeña proporción, el conocimiento del proceso se ha adquirido por experiencia de los rallanderos al trabajar en rallanderías cuando eran jóvenes y con el tiempo han formado su propia rallandería; otra forma de transmisión del conocimiento ha sido mediante ralladero a ralladero o por medio de los pequeños talleres de metalmecánica de la región.

Por otro lado, la transmisión del cambio tecnológico se ha dado en su mayor parte de ralladero a ralladero y en menor proporción por recomendación de las instituciones.

3. Los actores y las acciones colectivas

3.1. El sistema de redes de actores

En el diagrama 1 se observan las relaciones de los actores de la concentración. En el centro están los rallanderos, quienes se relacionan hacia atrás con los productores de yuca de la región, con los intermediarios de yuca de la región y con los intermediarios externos a la

región que comercializan yuca producida en otras regiones como el Eje Cafetero y el norte de Ecuador cuando escasea en el departamento.

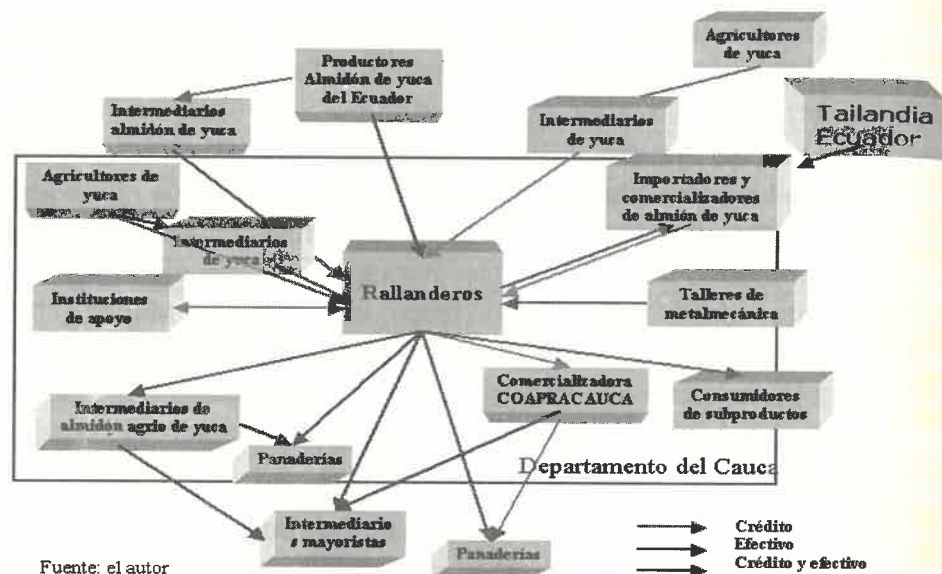
Con la apertura económica, en épocas de escasez de yuca los rallanderos compran almidón nativo de yuca del Ecuador y Tailandia, y lo fermentan para convertirlo en almidón agrio; el almidón nativo llega a la región mediante varias formas: (1) es comprado directamente por los rallanderos a los productores de almidón del Ecuador, (2) los rallanderos del Cauca se desplazan hasta el Ecuador y alquilan un ralladero⁸ para producir almidón de yuca y lo transportan húmedo hasta el departamento del Cauca para luego ser fermentado; (3) es comercializado por intermediarios que van hasta el Ecuador y lo traen a la región y (4) es comprado y distribuido por una empresa importadora de la región que luego compra este almidón ya fermentado y lo vende a las panaderías.

A nivel territorial los rallanderos se relacionan con las instituciones de apoyo, con los mismos rallanderos y con los talleres de metalmecánica, los cuales se especializan en el mantenimiento y arreglo de los equipos, así como en el desarrollo y mejoramiento de las máquinas para las rallanderías.

Hacia adelante, los rallanderos se relacionan con: (1) los intermediarios que compran el almidón directamente en la rallandería o en la plaza central de mercado de Santander de Quilichao los días de mercado, miércoles y sábados; (2) directamente con los intermediarios mayoristas que se encuentran en otras regiones como el Valle del Cauca, quienes se encargan de distribuir el almidón a nivel nacional; (3) las panaderías de la región y las de otras regiones cercanas; (4) con la Cooperativa COAPRACAUCA, y (5) con los compradores de los subproductos "afrecho y "mancha".

⁸ "Ralladero" se le llama regionalmente a la planta procesadora de yuca para la producción de almidón.

Diagrama 1. Las redes de actores de la concentración



Fuente: el autor

3.2. Descripción de los actores

3.2.1. Los productores de yuca

La yuca es producida principalmente en zona de laderas por pequeños agricultores minifundistas. En estos hogares campesinos la mujer representa una valiosa fuerza de trabajo en la finca, mientras que el hombre, por lo general, trabaja como jornalero en otras fincas para generar ingresos adicionales para la subsistencia de la familia.

El 51% de los rallanderos son también productores de yuca; sin embargo, los procesadores sólo se autoabastecen en 17%, y el resto de la materia prima la compran a otros productores de la zona o a intermediarios que la traen de otras regiones del país como el Quindío, e inclusive del Ecuador en épocas de escasez.

3.2.2. Los intermediarios de yuca

Los intermediarios son los encargados de abastecer a los rallanderos de la materia prima para el procesamiento. Por lo general, cada intermediario lleva la yuca en un camión y se va de "rallandería" en "rallandería" ofreciéndola, dando un plazo de pago de entre 15 a 30 días. Los intermediarios de yuca compran la yuca a los productores del departamento en época de abundancia, y en época de escasez la traen desde el Quindío y el Ecuador.

3.2.3. Los rallanderos

Para el rallandero, la producción de almidón agro es la actividad más importante en cuanto a la generación de ingresos; el tiempo de operación de las rallanderías es constante durante todo el año y 67% de éstas utiliza mano de obra contratada, principalmente porque la mano de obra familiar es insuficiente.

3.2.4. Los intermediarios de almidón agro

Los intermediarios son los actores indispensables para el abastecimiento del almidón agro de yuca en el mercado nacional.

El intermediario de la región compra el almidón directamente al rallandero o en la plaza de mercado de Santander de Quilichao y por lo general a los mismos rallanderos si la calidad es buena. Los intermediarios entrevistados aseguraron que no es fácil reemplazar a los proveedores y aseguraron también que no es fácil reemplazar al cliente porque ellos confían en la calidad.

Los pequeños intermediarios comercializan el almidón a las panaderías, a las queserías y a otros intermediarios que se encuentran en las ciudades como Cali, Bogotá y Medellín, estos intermediarios son los encargados de distribuir al resto del país.

La Cooperativa COAPRACAUCA también funciona como intermediario en la comercialización del almidón, vende en ciudades como Medellín y

Bogotá. Comercializa en promedio 550 toneladas al año, lo que representa 5% de la producción.

3.2.5. Las instituciones de apoyo

Durante los años ochenta esta agroindustria empezó a atraer el apoyo institucional a través de diversas ONG. De esta manera, CECORA en 1985 comenzó a apoyar la Cooperativa COAPRACAUCA. SEDECOM y CETEC en 1987 realizaron una investigación con el objeto de mejorar el proceso de extracción del almidón de yuca, donde detectaron deficiencias en el proceso. En 1989 esta iniciativa de las organizaciones locales atrajo el interés de las organizaciones internacionales. De esta manera, se inició un proyecto integrado de investigación y desarrollo para la producción y transformación del almidón de yuca entre CIRAD y el CIAT y con el apoyo de instituciones locales, entre las cuales se encuentran la Universidad del Valle, la Universidad Autónoma de Occidente, la Fundación Carvajal y la Corporación para el Desarrollo Integral del Tunía (CORPOTUNIA).

Las instituciones han tenido un gran impacto en la evolución del sistema, principalmente en el desarrollo de nuevas tecnologías y en el apoyo a procesos de organización como la Cooperativa COAPRACAUCA y las organizaciones de agricultores.

3.2.6. Acciones conjuntas: la Cooperativa Agraria de Productores de Yuca y Almidón Agrio de Yuca del Cauca COAPRACAUCA

La Cooperativa fue creada en noviembre de 1981 por iniciativa del señor Raúl Ramírez (rallandero de la región). Nació con 12 socios rallanderos en la vereda de Pescador, municipio de Santander de Quilichao, Cauca; surgió como una respuesta de algunos rallanderos, para mejorar el mercadeo y la comercialización del almidón, con la cual se buscaba crear una organización que agrupara a todos los rallanderos del Cauca y con los recursos suficientes para captar y comercializar toda la producción de almidón.

En principio, la cooperativa no recibía ningún apoyo por parte del Estado ni de las instituciones por contar con sólo 12 socios, y a la que la veían como un intermediario. Empezó sin capital de trabajo, sólo con el esfuerzo de sus socios, y los primeros clientes fueron Industrias del Maíz en Cali y grandes intermediarios en Bogotá.

Los principales logros de la cooperativa han sido: obtener marca y registro sanitario del INVIMA,⁹ tener reconocimiento a nivel nacional por la calidad del almidón, representar al gremio de los rallanderos y los productores de yuca a nivel del departamento y a nivel nacional, ha adelantado un proceso de organización por 20 años, ha establecido relaciones con diversas entidades públicas y privadas, desarrollando proyectos para el mejoramiento tecnológico de las plantas, fortalecimiento empresarial y acceso a créditos individuales y colectivos para los rallanderos y se ha posicionado en el mercado el almidón con la marca de la comercializadora "YUCAUCA".

Una gran debilidad que se observa en la cooperativa es el comportamiento pasivo de los socios, quienes buscan encontrar una solución en ella, mas no crean conjuntamente soluciones a los problemas actuales, como la comercialización del almidón, la inestabilidad de los precios de la yuca y la importación de almidón de otros países para ser fermentado en la región.

Cifras estimadas por los rallanderos, agricultores y CETEC en mayo de 2002 indican que estas importaciones han llevado al sector a una profunda crisis, desplazando a 1 500 productores de yuca del Cauca de su actividad agrícola, 120 rallanderías que han parado o han disminuido su producción entre 50% y 100%, 500 desempleados directos y 2 000 desempleados indirectos (Sandoval, 2003).

⁹ Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos.

CONCLUSIONES

1. El SIAL almidón agrio de yuca

La concentración de AIR de producción de almidón agrio de yuca puede ser entendida como un SIAL; se está frente a una concentración de pequeñas empresas especializadas determinadas por factores culturales e históricos del territorio y por sus factores ambientales específicos.

Esta concentración de AIR conforma una red de relaciones a nivel territorial dando lugar a procesos de cooperación en cuanto a información de precios, mercados, desarrollo tecnológico y difusión de las nuevas tecnologías.

La ubicación de las rallanderías a lo largo de la carretera Panamericana ha sido un factor importante para el desarrollo de las AIR. Ha sido el puente de comunicación al mercado, el cual es externo al territorio donde están concentradas estas agroindustrias.

Sesenta años de tradición y la transmisión del saber-hacer de padres a hijos construyen un territorio especializado en la producción del almidón agrio.

2. Los procesos de innovación

El mercado, la proximidad entre los actores en el territorio, las acciones conjuntas y los efectos de competencia-colaboración entre las agroindustrias han sido factores dinamizadores en las innovaciones del SIAL. En los años cincuenta, por el aumento en la demanda de almidón agrio, pasa de ser una actividad casera a una actividad artesanal. La Cooperativa COAPRACAUCA ha involucrado varias organizaciones que han desarrollado y transferido nuevas tecnologías. Los rallanderos han sido el principal vector de difusión.

3. Acciones colectivas

La Cooperativa COAPRACAUCA es un ejemplo de acción colectiva formal. Se ha posicionado ante el mercado mediante la marca colectiva YUCAUCA y se reconoce por la buena calidad del almidón. Aunque lleva

más de 20 años de formada, esta cooperativa es poco representativa, sólo 10% de los rallanderos son parte y comercializa 5% del almidón producido en la región. Hasta ahora los socios no han adelantado procesos autónomos para la organización, tanto en lo económico como en comercialización, desde siempre han contado con el apoyo de las instituciones, se podría pensar que sin el apoyo de éstas la asociación no hubiera sido sostenible en el tiempo.

Se evidencian recursos locales que pueden ser considerados como ventajas competitivas de esta concentración de rallanderías, pero se evidencia también que estos recursos pudieran ser competitivos frente a la apertura del mercado si se “activan” mediante la acción colectiva que le permita al SIAL responder ante estos fenómenos externos.

BIBLIOGRAFÍA

Alarcón, M.F. y D. Dufour (1997), *Almidón agrio de yuca en Colombia: producción y recomendaciones*, Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), Cali, Colombia.

Bedoya, J.P. (1997), Comité para la promoción de la agroindustria de la yuca. Centro

Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), Cali, Colombia.

Boucher, F. et al. (1998), *Globalización y evolución de la Agroindustria Rural en América Latina: Sistemas Agroalimentarios Localizados*, Prodar-CIRAD/IICA, Lima, Perú.

Boucher, F. (2001), *Informe del taller “Futuro de la quesería rural de Cajamarca”*, Serie de documentos de trabajo SIAL núm. 10, Proyecto Sistemas Agroalimentarios Localizados IICA, CIRAD, CIAT, Perú.

Boucher, F. 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”, en Coloquio Internacional SIAL, Montpellier, Francia.

CEPAL, Oficina Regional para América Latina y El Caribe de La Fao, Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ) (1998), *Agroindustria y pequeña agricultura: Vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales*, Organización de Naciones Unidas, Santiago de Chile.

Gottret M. V. y D. Dufour (1997), *Proyecto integrado de investigación y desarrollo de la producción y transformación de yuca para la obtención y comercialización de almidón agrio de yuca: adopción e impacto*, Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), Cali, Colombia.

Muchnik, J. y D. Sautier (1998), *Sistemas Agroalimentarios Localizados y Construcción de Territorios*, CIRAD.

Ochoa, L.; J. P. Bedoya y D. Dufour (1999), *Estudio comparativo de la gestión empresarial de dos agroindustrias rurales del norte del departamento del Cauca, Colombia: trapriches y rallanderías*, Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), Cali, Colombia.

Requier-Desjardins, D. (1999), *Agro-Industria Rural y Sistemas Agroalimentarios Localizados: ¿Cuáles puestas?*, C3ED/UVSQ, Francia.

Riveros, H. y F. Boucher (1999), *Agroindustria rural: conceptos, características y oportunidades*, PRODAR, Lima, Perú.

Sandoval, N. V. (2003), *Implementación de la metodología sistemas agroalimentarios localizados (SIAL) en la cadena agroindustrial del almidón agrio de yuca en el Norte del Departamento del Cauca*, Ingeniería Agroindustrial, Universidad Nacional de Colombia, Palmira, Colombia.

DEL ALTIPLANO SUR BOLIVIANO HASTA EL MERCADO GLOBAL: COORDINACIÓN, REGULACIÓN Y CALIDAD EN CADENA DE VALOR DE LA QUINUA

*Pablo Laguna**

*Zina Cáceres***

*Aurélie Carimentrand****

Resumen

El presente estudio tiene por objetivo describir y analizar el desarrollo de la cadena global de valor de la quinua real, asociada a la demanda de los consumidores de los mercados agroalimentarios de calidad específica. Abordamos la evolución de las formas de coordinación y de regulación que sustentan la calidad orgánica y del comercio justo, en particular el

* Rural Development Sociology Group, Wageningen University, Países-Bajos, Pablo.Laguna@wur.nl

** CPDA, Universidad Federal Rural de Río de Janeiro, Brasil, zcb99@yahoo.com

*** C3ED, Universidad de Versailles, St-Quentin en Yvelines, Francia, aurelie.carimentrand@c3ed.uvsq.fr

surgimiento de la integración vertical y de la agricultura de contrata. Para guiar nuestro análisis recurrimos a la teoría francesa de las convenciones y al enfoque de las cadenas globales de valor.

Abstract

This article aims to describe and analyze the recent development of real organic quinoa global value chain, linked to consumer demand in specific quality food markets. We consider evolution of forms of coordination and forms of governance linked to organic and fair trade quality, particularly vertical integration and contract farming. Our tool for this analysis refers to the French Conventions Theory and Global Value Chain approach.

INTRODUCCIÓN

La reciente evolución del sistema agroalimentario mundial hacia el surgimiento de mercados de alimentos de calidad específica tales como orgánicos, nutracéuticos, del comercio justo y de denominación de origen está siendo impulsada por los cambios en la demanda de un consumidor más preocupado por la salud, el medio ambiente y las cuestiones ciudadanas. Dicha tendencia ofrece nuevas oportunidades de inserción al mercado internacional para campesinos de economías en desarrollo y constituye una oportunidad para revalorizar productos autóctonos marginados, como la quinua¹ cultivada en los Andes.

El presente estudio tiene por objetivo describir y analizar el comportamiento de la cadena global sur-norte de la quinua real enfocando las acciones de los actores directamente involucrados en esa cadena (los productores agrícolas, las organizaciones económicas campesinas (OECA), las empresas privadas procesadoras, exportadoras, importadoras o distribuidoras, sean locales o transnacionales, así como las organizaciones del comercio justo) y las acciones de las instituciones de apoyo (las instituciones públicas, las ONG,² las certificadoras, los

¹ *Chenopodium quinoa* Willd.

² Organizaciones No Gubernamentales.

organismos internacionales de cooperación) en torno a la calidad de la quinua aceptada en el mercado internacional, específicamente el europeo. Particularmente, enfocamos nuestra mirada hacia la evolución de las formas de coordinación y de regulación que sustentan la calidad orgánica y la calidad del comercio justo de esa cadena global de valor, las cuales varían en toda la extensión de la cadena. Para guiar nuestro análisis recurrimos a la teoría francesa de las convenciones y al enfoque de las cadenas globales de valor.

1. NUEVAS OPORTUNIDADES DE INSERCIÓN AL MERCADO PARA LOS PRODUCTORES DE QUINUA

A nivel mundial los principales países productores de quinua son Perú y Bolivia, respectivamente proveedores de 54% y 43% de la cosecha mundial de este grano (Laguna, 2003), distinción heredada por determinantes geográficas y por el pasado cultural de cuando la producción y consumo de la quinua era ítem importante de la base alimentaria andina y del culto religioso. Ecuador y Chile apenas proveen 2% de su producción, mientras que Estados Unidos y Canadá,³ donde se han adaptado variedades de quinua del sur de Chile, producen menos de 1%. En el caso boliviano, la producción de quinua en el Altiplano Sur se ha incrementado en la última década por el desarrollo del mercado de la quinua orgánica y del comercio justo.

1.1. Revalorando la quinua

Si bien el periodo colonial indujo la reorganización de la producción agropecuaria en función de la demanda de las ciudades y minas, la época de la mayor caída del consumo de quinua y de su superficie sembrada coincidió con el advenimiento de la República Boliviana. La mayoría de los cultivos alimenticios andinos fueron estigmatizados como alimentos de pobres e indios y resultaron marginados y circunscritos al autoconsumo y al intercambio no mercante (Laguna, 2005a).

³ La producción anual estimada para Estados Unidos y Canadá es de 120 y 80 toneladas respectivamente, Laguna (2003).

A fines de la década de los sesenta del siglo XX, esta situación comenzó a revertirse en la coyuntura de las luchas por la reforma agraria, la implementación del modelo de sustitución de importaciones y la Revolución Verde. Los gobiernos de Perú y Bolivia, y en menor medida el de Ecuador, con el apoyo de la FAO⁴ y del IICA,⁵ tomaron varias iniciativas para rescatar y fomentar la producción e industrialización de los alimentos autóctonos, entre ellos la quinua,⁶ a través de los Ministerios de Agricultura, centros públicos de investigación agropecuaria⁷ y universidades, buscando así reducir desequilibrios de la balanza comercial alimentaria, extremadamente dependiente de las importaciones de trigo. Otras de sus iniciativas tenían como meta articular al mercado a los productores agrícolas pobres andinos, y también enfrentar problemas de seguridad alimentaria, manifiestos en altas tasas de desnutrición en sectores empobrecidos de la población.

Las primeras iniciativas técnicas para la revalorización de la quinua estuvieron orientadas a la modernización tecnológica de los sistemas de cultivos de los pequeños productores, mediante la investigación en estaciones experimentales estatales, la promoción de variedades mejoradas, del uso de fertilizantes y productos fitosanitarios y el estímulo para el uso de maquinaria agrícola. Además, las iniciativas gubernamentales, complementarias a las de pequeñas empresas localizadas en las áreas andinas de consumo, se expresaron en la experimentación en procesos industriales para el beneficiado de este grano mediante técnicas de lavado y secado (vía húmeda) en Bolivia

⁴ Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

⁵ Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.

⁶ Comparada con cereales como el trigo, la cebada o el centeno, la quinua es un grano pequeño que llega a medir poco más de 2 mm de diámetro; no obstante, posee una mayor cantidad y mejor calidad de aminoácidos y aceites esenciales y mayores concentraciones en vitaminas y minerales, cualidades que le confieren un alto nivel nutritivo (Koziol, 1992). Además, a diferencia del trigo, la quinua carece de gluten. Este grano es utilizado como ingrediente en diferentes alimentos: pastas, muslis, granolas, sopas, pan, barras energéticas y *snacks*.

⁷ Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) del Perú, el Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas y Pecuarias (INIAP) del Ecuador y el Instituto Boliviano de Tecnología Agropecuaria (IBTA).

(Rodríguez de la Cerda, 1988) o de escarificado (vía seca) en el Perú (Tapia, 1979). Asimismo, ambos gobiernos estimularon el consumo de los cultivos andinos en la población urbana local (Tapia, 1976). Mucha de la información obtenida a lo largo de esta etapa de investigación y experimentación en producción e industrialización de cultivos andinos fue compartida en redes científicas de los países andinos (Tapia, 2004).

1.2. Produciendo calidad industrial y varietal: la quinua real orgánica del Altiplano Sur de Bolivia

Son muchas las variedades de quinua existentes que se distribuyen según ecorregiones. Éstas son definidas en función de características morfológicas y fisiológicas de las variedades (denominadas ecotipos) expresadas en interacción con particulares condiciones ecológicas a las que están adaptadas. Los ecotipos que crecen alrededor de los salares del Altiplano Sur Boliviano, en los departamentos de Oruro y Potosí, pertenecen a la ecorregión "Quinua Real", se adaptan a la salinidad del suelo, la extrema aridez, a las temperaturas negativas muy bajas y poseen el mayor tamaño de grano, de color más blanco y mayor contenido en saponina (Tapia, 1990). Se estima que poco menos de 20 000 familias cultivan este tipo de quinua, muchas de las cuales crían a la vez llamas (Laguna, 2000b).

La tecnología y el conocimiento generado para la producción por los institutos públicos de investigación no respondieron a las necesidades y realidades de los productores de quinua del Altiplano Sur y a la de sus sistemas de cultivo, que difieren de las del resto del altiplano andino. Tampoco la tecnología de beneficiado por la vía húmeda permitió beneficiar la quinua real producida en esta región.

En este contexto, predominaba en Bolivia la comercialización no registrada de quinua real del Altiplano Sur, tanto para el mercado interno como para su exportación hacia el Perú, a través de redes de intermediarios formadas por comerciantes de esta región y del Altiplano peruano. A partir de 1984 la irrupción de las organizaciones económicas

campesinas (OECA) productoras de quinua, en particular la Central de Cooperativas Operación Tierra (CECAOT) y la Asociación Nacional de Productores de Quinua (ANAPQUI), contribuyó a facilitar la comercialización de la quinua real. Éstas contaron con el apoyo de ONG belgas, y se propusieron como objetivos mejorar las condiciones de vida de sus productores a través de la obtención de mejores precios y valor agregado integrando niveles en la cadena de la quinua al asumir su acopio, beneficiado,⁸ transformación parcial y comercialización. Esta opción permitió a estas organizaciones competir con el número reducido de empresas preexistentes, dedicadas al acopio, beneficiado y exportación de quinua. Así, entre 1991 y 1999 lograron controlar gran parte de las exportaciones registradas de quinua real hacia los Estados Unidos, Europa y el Perú, las cuales se añadieron a las ventas no registradas de quinua real hacia este último país. De esta manera, el desarrollo de las OECA contribuyó a afirmar la opción de considerar únicamente para la exportación a los ecotipos de quinua real, elección que se convertiría en uno de los elementos de calidad de la cadena global de la quinua boliviana.

Todos estos exportadores utilizaron maquinaria para el beneficiado por vía seca⁹ diseñada, y en ciertos casos construida, en el Perú. Para lograr remover el elevado nivel de saponina debieron realizar un lavado y secado tradicional a la intemperie (Healy, 2001). No obstante, el secado al aire libre favorecía la contaminación del grano de quinua, y la maquinaria disponible no garantizaba aún una remoción total de impurezas, en particular de la saponina,¹⁰ piedrecillas y heces de roedores. Los problemas de limpieza y clasificación del grano fueron superados gracias al apoyo de instituciones públicas y de programas de cooperación procedentes de organismos internacionales. Inicialmente, la Unión Europea financió el Programa de Auto-desarrollo Campesino Oruro (PAC) que permitió generar en 1989 la primera tecnología

⁸ Desaponificado, limpieza y calibrado al grano.

⁹ Escarificadores y seleccionadoras.

¹⁰ La saponina es un alcaloide de sabor muy amargo que se encuentra en la capa externa del grano de la quinua.

industrial de beneficiado de la quinua real por la vía mixta, que se caracteriza por un escarificado seguido de un lavado y un secado, acciones combinadas con varias etapas de clasificación del grano.¹¹ Esta ingeniería fue luego mejorada por parte del personal técnico que inicialmente la diseñó a través de un proyecto financiado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) a partir de 1990 financiando la construcción y equipamiento de la planta de beneficiado de quinua de ANAPQUI y una más para cada una de sus cuatro organizaciones regionales. Esta tecnología de procesamiento de quinua ha sido utilizada de manera exclusiva por el conjunto de los exportadores bolivianos de quinua hasta 2005, año en que algunos de ellos han empezado a equiparse con nueva tecnología generada en Bolivia, con el apoyo financiero de USAID y Danida, que ahorra energía y agua y reduce considerablemente la presencia de impurezas en la quinua.

Paralelamente, el proyecto del PNUD encomendó la realización de un profundo estudio de la demanda de quinua real en el mercado nacional y en menor medida internacional cofinanciado por el IICA (IICA/PNUD, 1991). Este trabajo amplió la información preexistente para la definición de la calidad de quinua boliviana exportada que había sido suministrada por otros estudios iniciales encargados por el Ministerio de Agricultura, gracias al financiamiento del BID y de la Junta del Acuerdo de Cartagena, para evaluar su demanda en los Estados Unidos (J.E. Austin Associates, 1988) e interna (Ordóñez y Morales, 1988). Estos dos últimos trabajos aconsejaron la orientación del país hacia la producción y exportación de quinua real convencional como la referencia nacional de calidad por la buena apariencia de este grano de tamaño grande y color blanco que permite diferenciarlo de variedades de quinua producidas en el Ecuador y Perú. De esta manera, confortaron a los exportadores en su elección de optar por expender quinua real en el mercado internacional, frente a la constatación de una creciente demanda externa. Por su parte, el estudio encomendado por el IICA y el PNUD recomendaba tomar una nueva

¹¹ Ésta fue instalada y donada por este programa, junto con la infraestructura necesaria para su operación, a la Planta Procesadora de Quinua de Salinas (PPQS).

orientación en la calidad de las exportaciones de quinua real privilegiando el grano con certificación orgánica.

2. EVOLUCIÓN DE LAS FORMAS DE COORDINACIÓN Y DE REGULACIÓN QUE SUSTENTAN LA CALIDAD DE LA CADENA GLOBAL DE VALOR DE LA QUINUA REAL

2.1. Nueva calidad, nuevas formas de coordinación y de regulación

En esta sección analizamos el comportamiento de la cadena global de la quinua real en torno a la calidad. Enfocamos nuestra mirada hacia la evolución de las formas de coordinación y de regulación, necesarias para la construcción de las formas de calidad de la quinua.

La topología de las convenciones de calidad de Eymard-Duvernay (1989) ha sido adaptada al estudio de las cadenas agroalimentarias de calidad específica, y en particular a la agricultura orgánica en Francia, por Sylvander (1995) y al estudio de las cadenas de comercio justo por Renard (2003). Para Sylvander (1995), existen cuatro formas de coordinación para relacionarse y establecer calidad. La primera es la *coordinación industrial* que se basa en el cumplimiento de normas y reglas objetivas y de procesos de control externos. La segunda es la *coordinación doméstica* apoyada en relaciones de proximidad y de confianza en personas, localidades de origen y marcas. La tercera es la *coordinación cívica* que se refiere a la adhesión a principios colectivos como la preservación del medio ambiente, la solidaridad, el respeto de condiciones laborales, etc. Finalmente, la cuarta es la *coordinación mercantil* establecida en función a las leyes del mercado y particularmente el precio de transacción.

En el caso de la coordinación industrial, las mutaciones del sistema alimentario mundial vienen transformando la función de los estándares de calidad en el acceso al comercio mundial. Éstos ya no están exclusivamente sujetos a la dinámica de productos homogéneos y

sustitutivos (*commodities*) evaluados según los atributos usuales de calidad o "4 S" (salud, seguridad, sabor y servicio), sino también a la dinámica de productos de calidad específica, evaluados según atributos del tipo *credence* que integran valores cívicos y culturales. Estos nuevos productos requieren de reglas objetivas sobre sus cualidades y sus procesos de obtención, como también de controles de estos procedimientos y del flujo del producto a lo largo de la cadena de valor (trazabilidad) que dan lugar a su certificación y otorgan garantía de calidad al consumidor mediante nuevos estándares de calidad, específicamente los estándares para los productos orgánicos, los productos del comercio justo y las denominaciones de origen. En efecto, la verificación objetiva de la calidad es necesaria puesto que las relaciones entre actores de la cadena son contingentes a la información de la cual disponen. Además, la emergencia de nuevos estándares de calidad, antes centrados en la función de reducción de los costos de transacción, emerge como una nueva herramienta estratégica para la penetración de mercado (Giovannucci y Reardon, 2000). Los estándares de calidad sirven también para transmitir una ética relacional del productor hasta el consumidor, sea en el comercio justo (Carimentrand y Ballet, 2004) y también en el orgánico.

El vínculo entre las formas de coordinación y las formas de regulación ha sido concebido inicialmente por Ponte y Gibbon (2003). De acuerdo con la tipología de Gereffi (1999), la regulación de la cadena global de la quinua real corresponde al tipo *buyer-driven* (orientada por el comprador). Además, al interior de esta cadena coexisten varias formas de regulación: mercado, formas híbridas (contratos, convenios...) e integración vertical.

2.2. Convenciones de calidad, formas de coordinación y de regulación entre actores de la cadena de valor de la quinua real orgánica y del comercio justo

En esta sección presentamos cómo estas diferentes formas de coordinación y de regulación están asociadas a la construcción de la calidad específica en la cadena de la quinua real.

2.2.1. Predominancia de la coordinación cívica y doméstica en el nacimiento de la cadena global de valor de la quinua

Los nuevos atributos de calidad de la quinua real van más allá de la apariencia del grano. Las organizaciones económicas campesinas accedieron rápidamente a los mercados externos de los países del norte gracias a la acción de varios importadores de estos países que fomentaron la demanda de la quinua y con quienes se establecieron lazos justificados en los valores cívicos, en particular la solidaridad, la cooperación para el desarrollo, la revalorización del saber campesino e indígena y la mejora de sus condiciones de vida, constituyendo así una coordinación cívica. Entre 1984 y 1985, CECAOT empezó a exportar quinua real convencional para *Quinoa Corporation*, empresa estadounidense pionera en el desarrollo del mercado de la quinua en ese país. La intención de esta empresa era expender quinua en los Estados Unidos por su utilidad nutricional,¹² así como utilizar el consumo de quinua en este país, símbolo de modernidad y progreso para las elites latinoamericanas, como una imagen que permitiría revalorar este cultivo marginado de altas propiedades alimenticias ante la población criollo-mestiza boliviana que controlaba el poder económico y político de este país. Para los fundadores de *Quinoa Corporation*, esta etapa era considerada necesaria para luego contribuir a mejorar la seguridad alimentaria de las poblaciones bolivianas empobrecidas sometidas a regímenes alimentarios menos nutritivos basados en el trigo subsidiado por programas de donaciones alimentarias de los Estados Unidos. Dicho propósito perseguía incrementar la demanda interna y de las ventas de quinua real, contribuyendo a la vez a la mejora de los ingresos y condiciones de vida de los productores indígenas del Altiplano Sur. Sin embargo, el lento crecimiento de las ventas de *Quinoa Corporation* la llevó a dejar de importar quinua real en 1986. Luego, en 1988, *Inca Brand*, otra empresa del mismo país persiguió el mismo fin importando quinua real convencional suministrada por ANAPQUI.

¹² Según el testimonio de Stephen Gorad, cofundador de esta empresa, recogido por Wood (1985).

Por el lado europeo, ese mismo año, con la finalidad de mejorar los ingresos y las condiciones de vida de los productores de quinua y el de apoyar la constitución de las OECA con protagonismo y capacidad de negociación en los procesos de desarrollo local y regional, los miembros de EFTA establecieron relación comercial con ANAPQUI gracias a la mediación de SOS-Faim, una ONG belga que apoya la constitución de organizaciones de productores en países en desarrollo.

Adicionalmente, surgieron otras iniciativas por parte de los importadores franceses, quienes jugaron un papel activo en el incremento de su demanda y el establecimiento de lazos comerciales con distribuidores apelando a criterios cívicos, en particular la solidaridad y la lucha contra la pobreza de las poblaciones indígenas que los producen. En ese entonces, las exportaciones de quinua real convencional eran lideradas por CAM, empresa familiar boliviana importadora de quinua para el mercado de productos dietéticos en Europa según la forma de coordinación mercantil. Ese año, para buscar distribuidores en Francia, esta empresa utilizó el apoyo del representante boliviano ante la ONUDI,¹³ quien tenía interés en promover proyectos industriales para la sustitución del cultivo de la coca en Bolivia. En 1990, gracias a esta mediación de carácter personal y presentándose como el comprador que mejor pagaba a los productores de quinua, CAM logró asociarse con Euronat, una empresa distribuidora de cereales orgánicos, y Moulin des Moines, otra empresa que fabricaba alimentos con quinua bajo su marca y la de Euronat. Al año siguiente, a esa nueva red se asoció la ONG Punto de Apoyo que buscaba apoyar proyectos humanitarios en Francia y en países en desarrollo. CAM enroló a sus asociados utilizando un discurso comercial basado en el potencial mercantil de la quinua por sus propiedades nutritivas, y apropiándose el discurso de los valores cívicos asociados a la quinua con énfasis en que el desarrollo del volumen de ventas de quinua en Europa mejoraba los ingresos de los habitantes del Altiplano y evitaba que migraran hacia el pie de monte amazónico del Chapare para sembrar coca.¹⁴ Ambos argumentos fueron retomados ante

¹³ Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Industria.

¹⁴ Cuya hoja es utilizada como materia prima para la producción de cocaína.

consumidores y distribuidores por estas empresas, en particular por Euronat en su mercadeo (Perreol, 2004) y por la ONG,¹⁵ la cual utilizó su estatuto humanitario para obtener la autorización de comercializar gratuitamente quinua real dentro de los supermercados de la cadena “Super U” del este de Francia a partir de 1991, percibiendo por esta tarea una comisión por ventas de parte de Euronat.

2.2.2. Giro orgánico y expansión comercial: multiplicando la integración de valores cívicos e industriales

Entre 1985 y 1990, la demanda de quinua convencional en los países del norte, distribuida entre el mercado dietético y el solidario, mostraba un reducido crecimiento caracterizado por importantes oscilaciones (Laguna, 2002) que amenazaban la viabilidad de empresas que deseaban especializarse en la venta de la quinua, en particular Quinoa Corporation.¹⁶ A partir de 1990, la demanda de quinua real en los países del norte (Estados Unidos y Europa del Occidente) cambió su requerimiento tornándose casi exclusivamente orgánica a partir de 1995 en Europa y de 1999 en Norteamérica, lo que constituía una clara posibilidad de establecer un nuevo atributo de calidad que permitía diferenciar a la quinua real boliviana de otras quinuas producidas en los Andes y otras regiones del mundo y permitió expandir la demanda de quinua en estos países siguiendo la tendencia de crecimiento del consumo de productos orgánicos (Laguna, 2002). Fueron los importadores los que promovieron la demanda de quinua real orgánica en los países del norte buscando adaptar la quinua a los modos de consumo locales. Para esto diversificaron su presentación mediante el desarrollo de alimentos a base de quinua real (galletas, pastas, *musli*, barras energéticas, etc.), escribieron libros de promoción del valor nutritivo y de la dimensión cultural de la quinua, elaboraron variados recetarios en los que este grano figuraba como ingrediente principal y

¹⁵ Véase los múltiples artículos publicados en cotidianos del este de Francia a partir de 1991, particularmente en “L’Alsace” y “Dernières Nouvelles d’Alsace”.

¹⁶ En una carta enviada a ANAPQUI en octubre de 1987, Stephen Gorad, cofundador de Quinoa Corporation, contaba los momentos difíciles por los que pasaba su empresa para explicar por qué no podía empezar a comprarles quinua.

realizaron campañas de promoción ante los consumidores en cadenas de tiendas orgánicas, en particular Euronat-Priméal (Laguna, 2002). A partir de 1992, la marcada competencia existente en el mercado orgánico estimuló a empresas francesas, belgas y holandesas competidoras de Euronat a también importar quinua orgánica, en particular las empresas Markal, Lima y Celnat.

El acceso inicial de ANAPQUI al mercado orgánico europeo se apoya en lazos mercantiles y político-institucionales construidos con importadoras para el comercio justo e instituciones de cooperación para el desarrollo que además tenían como valor cívico adicional el de la preservación del medio ambiente y de la salud de los consumidores. En 1991 las organizaciones importadoras miembros de EFTA,¹⁷ en particular Gepa y Claro,¹⁸ y el DED,¹⁹ una ONG alemana dedicada a la asistencia técnica para el desarrollo, fomentaron la reconversión hacia la producción orgánica de varias OECA cafetaleras y de la Central de Cooperativas “El Ceibo” productora de cacao. Esta opción fue estratégicamente concebida por EFTA en 1990 como una alternativa para expandir la demanda del mercado solidario en los países del norte, aprovechando los cambios en los patrones de consumo en estos países surgidos en la coyuntura de la cumbre sobre el desarrollo sostenible organizada por las Naciones Unidas en 1992 (Bowen, 2001). EFTA promovió la demanda orgánica de la quinua, expandiendo su demanda y sus ventas en cadenas de tiendas del mundo.²⁰ En los años siguientes, este mismo tipo de relaciones comerciales se ha establecido entre ANAPQUI e importadoras alemanas que buscan apoyar una producción sostenible, particularmente con Naturland y El Puente.

¹⁷ EFTA se creó en 1990 y reúne a las siguientes organizaciones importadoras europeas del comercio justo: EZA Dritte Welt (Austria), Magasins du Monde-OXFAM y Oxfam Wereldwinkels (Bélgica), Gepa (Alemania), Solidar’Monde (Francia), CTM (Italia), Fair Trade Organisatie (Países Bajos), Intermon Oxfam e Ideas (España), Claro ex-OS3 (Suiza), Traidcraft y Oxfam (Reino Unido).

¹⁸ Anteriormente OS-3.

¹⁹ El Servicio Alemán de Cooperación Social-Técnica (DED por sus siglas en alemán).

²⁰ Agrupadas bajo el nombre de NEWS!

No obstante, se requería de formas de regulación industriales que pudieran garantizar al consumidor que los productos orgánicos producidos por los pequeños productores bolivianos respondían a criterios internacionalmente normalizados. En esta situación, Gepa y el DED convencieron a estas organizaciones para que se sumasen al proceso de creación de la Asociación de Organizaciones de Productores Ecológicos de Bolivia (AOPEB) y se adhirieran a ésta. La función de AOPEB es promover el desarrollo de la agricultura orgánica, tanto en su producción como comercialización, y elaborar las normas bolivianas para su producción y transformación, las cuales carecen de reconocimiento por un país tercero. No obstante, AOPEB con el apoyo del DED y accionistas independientes creó BOLICERT, empresa certificadora orgánica boliviana que tiene por misión verificar el cumplimiento por productores, organizaciones y empresas de las normas para la producción ecológica de AOPEB. Desde mediados de los años noventa, Bolicert ha establecido normas propias en conformidad con los estándares de la IFOAM²¹ del reglamento CEE n°2092/91 de la Unión Europea, y a partir de 2002, concordantes con el del *Organic Foods Production Act* de Estados Unidos y el *Japanese Agricultural Standard* del Japón que le han permitido obtener acreditación ante la Unión Europea, los Estados Unidos y el Japón, y han permitido a las organizaciones bolivianas de productores ecológicos exportar a estos países.

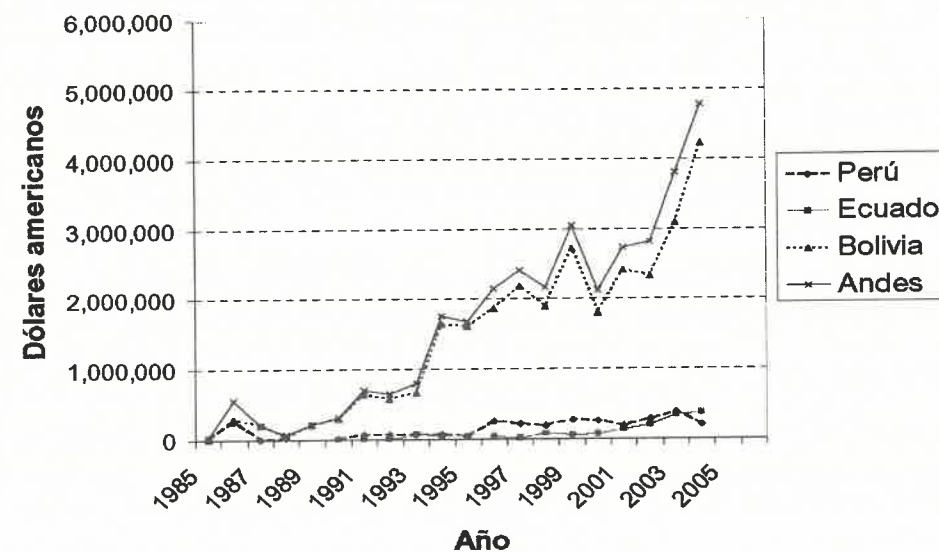
Para institucionalizar el apoyo técnico y la certificación interna para la producción de quinua orgánica, ANAPQUI inició en 1992 el programa de producción de quinua natural (PROQUINAT), cuyas acciones fueron las de hacer conocer las normas de la producción orgánica vigentes en los países del norte, difundir técnicas de cultivo compatibles e implementar un sistema interno de certificación de los productores orgánicos (Ramos, 2000). Convencidos por el incremento de las ventas de ANAPQUI, la Central de Cooperativas Agropecuarias operación Tierra CECAOT decidió

²¹ International Federation of Organic Agricultural Movements (IFOAM).

seguir la misma estrategia tres años después empezando a exportar quinua orgánica en 1996.

Bajo este marco, las OECA fueron los primeros actores bolivianos en incursionar en la producción y comercialización de la quinua orgánica y en fomentar la expansión de sus exportaciones. Entre 1990 y 2004, según datos oficiales del gobierno boliviano (IMPEX-Bolivia y SIVEX-Bolivia), el valor anual de las exportaciones registradas de quinua se ha multiplicado por quince, pasando de más de 292 000 a 4 200 000 dólares norteamericanos (Gráfico 1), evolución que corresponde a un crecimiento de once veces el peso exportado de quinua, es decir, a un salto de 344 a 3 700 toneladas por año. Estas exportaciones están esencialmente destinadas a Francia, Estados Unidos, Países Bajos y Alemania (Laguna, 2003).

Gráfico 1. Evolución de las exportaciones andinas de quinua, 1995-2004 (US\$)



Fuente Bolivia: INPEX (1985-1994) y SIVEX (1995-2004)
 Fuente Ecuador: Banco Central del Ecuador
 Fuente Perú: Aduanas del Perú

2.2.3. Predominio de la coordinación industrial y mercantil en la expansión de la cadena de la quinua real orgánica

Con su inserción en los mercados de calidad específica de los países del Norte, las OECA enfrentaron presiones por adoptar formas de coordinación mercantil del mercado global, así como las formas de coordinación industrial traducidas en la obtención de certificación orgánica con reconocimiento en los países importadores y certificación de inocuidad sanitaria emitida por el Estado Boliviano. A partir de 1991, CECAOT nuevamente empezó a exportar hacia los países del norte con la mediación de un *broker* que le impide conocer la identidad de los importadores. Desde entonces, se establece la relación comercial entre éste y CECAOT en torno a la definición de precios de exportación relativamente bajos en comparación con los percibidos por ANAPQUI y las empresas bolivianas filiales de multinacionales francesas.²² Esta dependencia en torno a una relación mercantil y precios bajos se ha mantenido hasta 2005 pese a la nueva especialización de CECAOT centrada en la producción y comercialización de quinua real orgánica, que implica que sus relaciones con sus compradores también se apoyen en una coordinación industrial. Paralelamente, ANAPQUI también estableció lazos comerciales que prioritariamente movilizaban una coordinación mercantil. Con la mediación de la fundación "Bolinvest", creada por el Estado Boliviano con financiamiento de USAID, ANAPQUI estableció relaciones comerciales con Quinoa Corporation en 1991. Después de conocer un cambio en algunos de sus propietarios a partir de 1987²³ en un contexto de creciente demanda estadounidense por alimentos nutritivos, esta empresa adoptó una estrategia más mercantil cuyo principal objetivo era incrementar sus ingresos multiplicando el expendio de quinua real sin forzosamente abastecerse de organizaciones de productores. Entre 1988 y 1990, optó más bien por comprar quinua de

²² Entre los años 2000 y 2004, CECAOT vendió la tonelada en un precio promedio US\$ 1 050, mientras que ANAPQUI la vendió en US\$ 1 200, Jatary-Thunupa lo hizo entre US\$ 1 250 y 1 350 y Quinuaboli entre US\$ 1 100 y 1 150 (Laguna, 2005b).

²³ En 1987 David Schnorr compró las acciones que David Kusack poseía en Quinoa Corporation.

CAM. No obstante, esta relación inscrita en criterios esencialmente mercantiles se interrumpió por estafas del gerente de CAM. En esta situación, Quinoa Corporation decidió proveerse quinua convencional de ANAPQUI que por entonces era el primer exportador en contar con una planta beneficiado industrial financiada con una donación del PNUD. Establecida esta nueva relación, Quinoa Corporation empezó a valorar el hecho de apoyar organizaciones de productores tomando así una nueva perspectiva cívica. Aunque el grano importado revelaba aun una elevada presencia de impurezas, Quinoa Corporation optó por dejar a ANAPQUI realizar las primeras etapas del proceso de desaponificación, limpieza y clasificación, realizando una limpieza adicional luego de importar el grano. Según David Schnorr, gerente de esta empresa, la realización de estas operaciones preliminares era más rentable en Bolivia que en los Estados Unidos y además permitía dejar más valor agregado a los productores de quinua organizados (McCord, 1995: 14).

A estas modalidades de coordinación se han añadido otras de tipo industrial cuando en 1998 Quinoa Corporation empezó a adquirir de ANAPQUI quinua real con certificado orgánico al que utilizaba como prueba de inocuidad sanitaria del grano que adquiriría. No obstante, con la aparición de nuevas empresas exportadoras en Bolivia a partir de 1999, la coordinación mercantil en función al precio ha adquirido nuevamente predominancia entre ANAPQUI y Quinoa Corporation. Desde el año 2000, esta empresa se provee simultáneamente de ANAPQUI y del exportador privado boliviano Andean Valley, creando una situación de competencia que le permite bajar considerablemente el precio pagado por la quinua real orgánica importada,²⁴ pero a la vez obligar a sus proveedores a mejorar la limpieza y la homogeneidad del grano que le suministran. Este tipo de coordinación viene prevaleciendo con los nuevos importadores de países europeos, asiáticos y latinoamericanos con los que ANAPQUI ha establecido contacto desde mediados de los años noventa.

²⁴ En 1999 Quinoa Corporation pagaba US\$ 1 420 por tonelada de quinua real orgánica mientras que el año 2000 la competencia entre Andean Valley y ANAPQUI le permitió comprar la tonelada entre el 2000 y el 2005 en un rango de 960 a US\$ 1 090.

2.2.4. La capacidad de absorción de la crítica del capitalismo en la cadena de la quinua: el uso del comercio justo y de temas de actualidad como estrategias de marketing

Según Boltanski y Chiapello (1999), el capitalismo demuestra cierta capacidad para “ingerir” su propia crítica. En efecto, para el caso de la cadena de la quinua real orgánica y del comercio justo, las multinacionales han logrado cierta legitimidad ante multitud de actores adaptando principios del movimiento del comercio justo a sus prácticas. No obstante, creando confusión, imponen su visión y discurso propio de calidad como también lo observa Renard (2003) en el caso del desarrollo de la venta de café en el comercio justo bajo la marca Carrefour bio. Desde 1995, Euronat clama hacer comercio justo respetando las normas laborales y contribuyendo a la mejora del ingreso y condiciones de vida de las poblaciones indígenas que los producen. Esta multinacional afirma respetar los derechos laborales de sus asalariados,²⁵ realizar como pago al productor un “precio mínimo contractual” superior al precio promedio vigente en el mercado local, comprar la totalidad de la cosecha del productor exceptuada la parte destinada a su autoconsumo doméstico, apoyar la constitución de grupos organizados de productores y realizar acciones caritativas basadas en la donación de 1% del valor de las ventas a la ONG Punto de Apoyo para financiar proyectos²⁶ (Barthelet, 2001; Perreol, 2004). De esta forma, esta *holding* sostiene que sus acciones, bajo la modalidad contractual, contribuyen al desarrollo alternativo y evitan que los productores de quinua bajo contrato con esta empresa migren al Chapare para cultivar coca (Perreol, 2004). En 2002 Euronat, en una estrategia de legitimación y marketing, se juntó con otras cuatro empresas francesas para crear una marca privada denominada “Bio

²⁵ Siguiendo las normas de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Estas normas exigen el respeto de los derechos fundamentales de los trabajadores, de sus derechos laborales (remuneración y beneficios sociales, libertad sindical, normas de higiene y seguridad laboral), el rechazo de la explotación laboral de niños y de toda forma de discriminación étnica, de género y generacional.

²⁶ Proyectos productivos (riego), educativos (escuelas, salas de informática), de vivienda (paneles solares, duchas, etc.) y de salud (centros de salud, material médico y de hospitales y medicamentos) en las comunidades donde residen los productores bajo contrato.

équitable”. Para lograr este propósito, estas empresas han creado una asociación que lleva el mismo nombre, a la cual se han afiliado, y que les otorga certificación una vez que han comprado los servicios de inspección de Ecocert, empresa acreditada en muchos países europeos para la certificación de la agricultura orgánica (Carimentrand y Ballet, 2005).

Esta iniciativa de certificación, facilitada por la ausencia de normas FLO²⁷ y de normas oficiales de comercio justo, en particular de la Unión Europea,²⁸ avala el modelo de agricultura de contrata practicado por Euronat. Sin embargo, sus criterios difieren de los del comercio justo promovidos por actores históricos del comercio justo como IFAT²⁹ y FLO. Asimismo, la norma “Bio équitable” no exige al comprador proveerse exclusivamente de organizaciones de productores, sino más bien requiere el establecimiento de contratos que otorguen al productor asistencia técnica, el pago de su certificación orgánica (Association Bio équitable, 2004). La obtención del certificado Bio équitable facilitó a Euronat captar nuevos clientes distribuidores, entre ellos la cadena de supermercados Carrefour.³⁰ Para promocionar sus ventas esta cadena vende la quinua bajo marcas propias haciendo publicidad con los mismos argumentos reivindicados por su empresa proveedora, adoptando la imagen de un actor del comercio solidario, sostenible y hasta justo (Carrefour, 2004), cuya acción comercial “permite la sobrevivencia de todo una región”.³¹ Concretamente, esta multinacional de la distribución señala otorgar al productor un precio superior al del mercado y revertir a Punto de Apoyo 0,10 Euros por caja vendida, al igual que Euronat.³² En esta coyuntura, Euronat se ha convertido en el mayor importador francés

²⁷ Fairtrade Labelling Organizations, organización internacional que se encarga de definir los criterios del comercio justo por productos y de otorgar su sello de comercio justo (conocido en Francia como el sello *Max Havelaar*).

²⁸ Que por ahora se ha limitado a realizar una comunicación sobre las iniciativas en torno a esta actividad (Commission des Communautés Européennes, 1999; Herth, 2005).

²⁹ International Fair Trade Association (IFAT).

³⁰ El grupo Carrefour vende quinua utilizando varias marcas en una amplia red de supermercados que llevan el mismo nombre o los de Champion, Huit à Huit y Shopi.

³¹ <http://www.traidunion.fr/fcd/FCD17/articles/trois.htm>

³² Porcentaje destinado a proyectos educativos y de salud en beneficio de los productores que les proveen quinua, afincados en la región de Llica, con quienes señalan haber firmado un convenio (Carrefour, 2003).

de quinua y Carrefour en su primer distribuidor en Francia, a razón de unas 450 toneladas anuales para 2004. Esto contribuyó al aumento del *market-share* de Jatary en las exportaciones de quinua boliviana, convirtiéndose en el segundo exportador de este grano.

Sin embargo, en la realidad los proyectos de desarrollo que Punto de Apoyo realizó con co-financiamiento de Euronat generalmente tienen un corte asistencialista, una dimensión muy reducida y virtual. Los proyectos de construcción de andenes, escuelas, agua potable y riego que señalan haber financiado son inexistentes y se limitan a la provisión de una cisterna para uso privado del promotor técnico de Jatary. Además, los proyectos de salud co-financiados por Carrefour han dado lugar a fracasos por no articularse con redes de servicios estatales de salud preexistentes en la región donde se proveen quinua.

En relación con la asistencia técnica a los productores bajo contrato con Jatary, ésta ha sido limitada a la provisión de insecticidas orgánicos. Además, no se observó la atribución constante de un precio superior al del resto de los compradores orgánicos. Más aún, el productor se convierte en un agente de crédito sin interés de estas empresas por recibir el saldo de 90% del precio convenido durante la venta su cosecha entre seis y nueve meses después de haberla entregado sin ni siquiera ver remunerada la depreciación del monto adeudado.³³ Por otro lado, existe en su sistema de acopio de la quinua cierta selectividad a favor de los grandes agricultores. Esta desigualdad de acopio, combinada con la adquisición no declarada de quinua convencional, reduce las posibilidades para pequeños productores de vender la totalidad de su cosecha o cuando menos una parte importante de ésta.

Además de clamar hacer comercio justo, las multinacionales también suelen hacer uso de temas de actualidad en su marketing. Durante mucho tiempo, el asentamiento de emigrantes pobres procedentes de tierras altas andinas en los valles tropicales del Chapare para sembrar y contribuir a incrementar la producción la hoja de coca ha constituido uno

³³ En ciertos casos este lapso ha alcanzado 24 meses o periodos mayores aún inconclusos.

de los temas mediáticos con los que más se ha identificado a Bolivia en el ámbito internacional. Punto de Apoyo seguida por Euronat y Jatary han tenido la habilidad de sacarle provecho comercial a este problema cuando en realidad existe poca relación entre las dinámicas del Altiplano Sur y la del Chapare. En efecto, la migración desde la primera región hacia la segunda ha sido muy limitada durante los años setenta, luego cesó al iniciarse la era del cultivo de la hoja de coca, puesto que los habitantes del Altiplano Sur tenían la posibilidad a otras fuentes de ingreso (minería, magisterio y trabajo agrícola) y condiciones de vida relativamente correctas en zonas circundantes a su región de origen. Al contrario, pese al desarrollo e intensificación del cultivo de la quinua, el tráfico de pasta base de cocaína se ha desplazado hacia el Altiplano Sur donde convive con el primer cultivo y es realizado por ciertos habitantes de esta región que a la vez cultivan quinua.³⁴

3. NUEVAS FORMAS DE REGULACIÓN EN LA CADENA DE LA QUINUA REAL ORGÁNICA: INTEGRACIÓN VERTICAL Y AGRICULTURA DE CONTRATA

La dinámica de la organización de la cadena de la quinua fue mudando de acuerdo a los cambios en las formas de regulación, en particular para la gestión de la calidad de la quinua real orgánica inicialmente entre los distintos eslabones de la cadena. Esto para la creciente demanda por este producto en los países del norte ha estimulado el desarrollo de nuevas formas de regulación, en particular la integración vertical entre los importadores y procesadoras y la agricultura de contrata entre procesadoras y productores.

3.1. El surgimiento de la integración vertical en la cadena global de la quinua

A pesar de la situación de monopolio de la oferta de quinua real en Francia, el consorcio formado por CAM, Euronat, Point d'Appui y Moulin

³⁴ El Altiplano Sur se ha convertido en una región de paso para encaminar droga hacia Chile, país con el que colinda mediante una larga y vacía frontera.

des Moines no sobrevivió. Recurrentes incumplimientos de CAM en el pago a los productores del Altiplano Sur y estafas hacia sus asociados llevaron a la ruptura de esta asociación en 1992. Como el mercado de la quinua era aún marginal, las empresas francesas y la ONG preservaron su asociación por razones mercantiles. Para disminuir sus costos empezaron colectivamente a adquirir e importar quinua de ANAPQUI (Pinget, 1993) delegando las tareas de pedidos y trámites a Punto de Apoyo al que remuneraban con 3% del valor de cada importación (Peñaranda, comunicación personal³⁵). La elección por ANAPQUI no respondía a una voluntad de pagar a esta organización y a sus asociados un precio mayor al que les otorgaban otros compradores, ni tampoco al de fortalecer institucionalmente esta asociación, sino a su estatuto de único proveedor de quinua con potencial orgánico cuya producción fue certificada en 1993. De esta manera, esta relación comercial privilegiaba una coordinación industrial. El convenio tripartito entre ANAPQUI, Punto de Apoyo y Euronat no se renovó porque ANAPQUI no lograba aún proveer quinua real orgánica de manera regular en los plazos convenidos, ni enviar grano ausente de impurezas y de calibración homogénea (Perreol, 2004) necesario para desarrollar sus ventas en el segmento orgánico. En este contexto, a fines de 1996 el propietario de Euronat logró convencer al presidente de Punto de Apoyo a asociarse creando la filial boliviana de Euronat, Jatary, encargada de la implementación de la producción de quinua orgánica estableciendo contratos con los productores, como también de su acopio, beneficiado y exportación (Laguna, 2002), convirtiéndose así Euronat en una empresa multinacional. Dos años después, los pasos de Euronat eran imitados por Markal, una empresa francesa importadora de cereales orgánicos que después de comprar quinua orgánica de ANAPQUI entre 1996 y 1998 y encontrar problemas de calidad y de puntualidad en los envíos, creaba su filial boliviana denominada Quinuabol.

³⁵ De 1992 a 1994, A. Peñaranda trabajó benévolamente para Punto de Apoyo haciendo los pedidos a ANAPQUI y realizando los trámites de transporte e importación de quinua en Francia.

3.2. El desarrollo de la agricultura de contrata

Mientras tanto, la producción de quinua real se multiplicaba en el Altiplano Sur estimulada por la alza de los precios al productor (cuadro 1).

Cuadro 1. Variación de los precios nominales promedio pagados al productor de quinua real del Altiplano Sur (US\$ por quintal³⁶ de quinua)

Año	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Quinua convencional	18.2	12.1	13.8	24.0	24.4	25.7	28.3	29.6	32.8
Quinua orgánica	-	-	-	-	28.0	29.0	30.9	30.0	34.7
Año	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	
Quinua convencional	36.4	36.3	33.3	18.8	16.1	8.7	14.7	28.3	
Quinua orgánica	38.2	37.2	36.7	25.0	22.0	20.0	23.6	30.2	

Fuente: Laguna (2005b).

Por otro lado, el aumento de las exportaciones estimuló el ingreso de nuevas empresas privadas bolivianas beneficiadoras y exportadoras de quinua real como Andean Valley en 1999 y Quinoa Foods e Industrias Irupana en 2003, las cuales se añadían a SAITE empresa que exportaba desde 1991. En este contexto, emergió entre los productores y las procesadoras una nueva forma de regulación: la agricultura de contrata. Esta forma de regulación se ha consolidado y tornado predominante en la primera mitad de la década de 2000, representando, a partir de 2004, 70% del tonelaje de quinua real orgánica exportada de manera registrada (Laguna, 2005b). Mediante los contratos celebrados, las empresas privadas se comprometen a financiar la certificación orgánica de quinua real del productor, reteniendo el certificado bajo su poder, así como a proporcionarle asistencia técnica, comprarle su cosecha y en ciertos casos proporcionarle insumos y equipos a precios subvencionados.³⁷ Por su

³⁶ Un quintal = 46.8 Kg.

³⁷ Como las organizaciones de productores, las empresas exportadoras suministran a sus proveedores insecticidas orgánicos (piretro) a precio de compra. Además, Industrias Irupana ha suscrito un convenio con Prorural una ONG boliviana con financiamiento de

parte, el productor debe asegurar la calidad orgánica cumpliendo las prácticas productivas exigidas por las empresas exportadoras y las certificadoras orgánicas, siguiendo normas orgánicas internacionales, y tiene la obligación de vender, directamente o vía la organización de acopiadores, únicamente su producción a la empresa, salvo que ésta le autorice a vender un saldo no requerido.

La disminución de la importancia de las OECA en las exportaciones de quinua boliviana favorece un creciente poder de las empresas beneficiadoras/exportadoras de quinua de contrata sobre los productores que las proveen, dinámica que se incrementa en los países del sur con el desarrollo de la agro-exportación no tradicional (Echánove, 2001; Valcárcel, 2002). A comparación de CECAOT y ANAPQUI, las organizaciones de acopiadores no tienen vida organizativa real ni autonomía y perciben un reducido valor agregado. Asimismo, pese a contar con un comprador seguro, los productores no logran negociar con éste un precio preciso de venta de su producción al momento de firmar el contrato; sólo alcanzan acordar la seguridad de obtener una remuneración mayor a la del mercado de quinua convencional, la cual es cambiante a consecuencia de las variaciones del precio de este último tipo de grano. Existe una coordinación entre las empresas exportadoras para ejercer un control sobre el productor ofreciéndole un precio similar. El precio que éstas otorgan al productor se sitúa siempre entre el pagado por la quinua convencional en Challapata,³⁸ el cual varía en función de la relación entre la oferta y la demanda en el mercado peruano, y el pagado por ANAPQUI a sus socios por el grano orgánico. Paradójicamente, estas empresas demuestran incapacidad de coordinar sus precios de exportación, particularmente hacia Norteamérica, y se libran a una competencia desenfadada para bajar su precio de exportación,³⁹ práctica

la Cooperación Suiza para el Desarrollo (COSUDE) para proveer a sus proveedores trilladoras, silos, hoces y carpas a precios subvencionados en 70%.

³⁸ Challapata es el mercado en el que se acopia la quinua real convencional destinada al mercado peruano y al mercado nacional.

³⁹ Desde la aparición de varios exportadores, el precio de exportación promedio por tonelada a Norteamérica ha disminuido de US\$ 1 350 en 1 999 a US\$ 1 050 en el periodo 2000-2005.

que repercute en la baja del precio ofrecido al productor y tiende a acercarlo más al precio ofrecido por quinua convencional en Challapata, por lo que constituye un freno a una posible mejora del ingreso de los productores. Finalmente, los agricultores pierden control sobre la comercialización de su cosecha. Pese a estas condiciones desfavorables, muchos productores no afiliados a las OECA en busca de certificación orgánica aceptan celebrar contratos con empresas exportadoras con el objetivo de contar con mercado seguro que les permita tener ingresos superiores a los del mercado de Challapata.

CONCLUSIONES

La calidad ha constituido el criterio central de la expansión del mercado de la quinua en el mundo. El mercado global de la quinua y la cadena de quinua real de Bolivia se han considerablemente desarrollado desde 1990 por la multiplicación de los criterios y convenciones de calidad de este grano, sean éstos orgánicos, socio-económicos (ligados al comercio justo) o centrados en aspectos varietales. En efecto, su inserción en el mercado de los países del norte viene siendo fuertemente impulsada por cambios en la valoración de los consumidores de los productos y se traducen en la aparición de segmentos de mercados que favorecen su demanda, en particular el orgánico. La expansión del mercado de la quinua no revela una secuencia periódica clara de las dimensiones de las convenciones de calidad. Más bien observamos que éstas tienden a agregarse a medida que se crean formas de calidad que pueden por ejemplo traducirse en la búsqueda de quinua “real, orgánica y solidaria”, las cuales se caracterizan por combinar varias dimensiones de acuerdos (industriales, comerciales, cívicas y locales) y se diferencian las unas de las otras por el énfasis que dan en estas combinaciones.

La multiplicación de criterios de calidad se ha también expresado en la integración vertical de eslabones de la cadena de valor de la quinua, tanto con la creación de organizaciones de productores como con el desarrollo de la agricultura de contrata y la constitución de multinacionales que controlan la cadena de valor de la quinua desde el acopio al productor

hasta la importación y eventualmente la elaboración de alimentos con quinua vendidos en los países del norte. Inicialmente, la multiplicación de estos criterios buscaba segmentar el mercado y permitir a los productores agrícolas tener mejor control sobre la comercialización y mejores ingresos, en particular si están asociados a organizaciones que controlan varios niveles de la cadena de valor. Inicialmente, en ausencia de competencia importante, las organizaciones de productores optaron por el comercio de quinua real orgánica estableciendo relaciones con actores siguiendo criterios cívicos, industriales y mercantes que les permitieron controlar gran parte del mercado de la quinua real. No obstante, las empresas privadas, sean exportadores bolivianos o las multinacionales, han tenido la capacidad de rápidamente integrar estos criterios de calidad y acentuar su control sobre la cadena de la quinua, comportamiento también observado por Reynolds (2004) en otras cadenas sur-norte de productos orgánicos.

BIBLIOGRAFÍA

Association Bio équitable (2004), *Référentiel. Cahier des Charges Bio équitable*, Avignon, Francia.

Barthelet, L. (2001), "Le quinoa bio Priméal, une expérience de commerce équitable réussie", en *Aventure*, núm. 93, Guilde Européenne du Raid, París.

Boltanski, L. y E. Chiapello (1999), *El espíritu del Capitalismo*, Ediciones AKAL Cuestiones de Antagonismo, Madrid.

Bowen, B. (2001), "Fairtrade: let's go fair. Fair trade history, principles and practice", en *Fair trade year book 2001*, European Fair Trade Association (EFTA), Schin op Geul, Netherlands, pp. 21-41.

Cáceres, Z. (2005), *Quinoa: A tradição frente ao desafio dos novos mercados de qualidade*. Tesis de doctorado, CPDA-UFRRJ, Río de Janeiro, Brasil.

Cáceres, Z. y A. Carimentrand (2004), "Globalisation et agriculture biologique: la filière quinoa biologique en Bolivie", en *Actes du Colloque International AIEA2, Développement durable et globalisation dans l'agroalimentaire*, 23-24 août 2004, Québec, Canadá.

Carimentrand, A. y J. Ballet (2004), "Le commerce équitable entre éthique de la consommation et signes de qualité", Ponencia presentada en el Congreso Internacional ARTE: *Agro-industria Rural y Territorio*, diciembre 1-4, Toluca, México.

Carrefour (2004), "Le commerce équitable: 40 ans d'existence", *Le Journal de Carrefour*, núm. 4, mayo de 2004, en http://www.carrefour.fr/ccm/cms-service/download/asset/?asset_id=1191625 (consultado: 02/10/2004).

Carrefour. *Une filière quinoa bio*, en <http://www.carrefour.fr/ccm/content/presse/février-2003.jsp?g11n.enc=UTF-8> (consultado: 06/03/2003).

Commission des Communautés Européennes (1999), *Communication de la Commission au Conseil sur le "Commerce Équitable"*, Bruselas.

Echánove, F. (2001), "Agribusiness and contract farming: the case of horticultural producers in Mexico", AIEA2 Conference *Perspectives of the agri-food system in the new millennium*, septiembre 5-8, Bologna, Italia.

Eymard-Duvernay, F. (1989), "Conventions de qualité et formes de coordination", en *Revue Economique*, núm. 40, pp. 329-359.

Gereffi, G. (1999), "A Commodity Chains Framework for Analysing Global Industries", en Duke University. www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/gereffi.pdf (consultado: 12/07/2003).

Giovannucci, D. y T. Reardon (2000), "Understanding Grades and Standards and how to apply them", en Giovannucci, D. (ed.) *A Guide to*

Developing Agricultural Markets and Agro-enterprises, The World Bank, Washington.

Healy, K. (2001), "The Quinoa trail: from South American Salt Flats to Western Health Food Stores", en *Llamas, weavings and organic chocolate. Multicultural grassroots development in the Andes and Amazon of Bolivia*, University of Notre Dame, Indiana, pp. 155-188.

Herth, A. (2005), *Le commerce équitable: 40 propositions pour soutenir son développement*. Ministère des Petites et Moyennes Entreprises, du Commerce, de l'Artisanat, des Professions Libérales et de la Consommation, París.

IICA/PNUD (1991), *Estudio de mercado y comercialización de la Quinoa Real de Bolivia*, Proyecto BOL/Co1/Procesamiento de Quinoa. Informe de estudio, La Paz, Bolivia.

J. E. Austin Associates (1988), "Comercio Internacional de la Quinoa", en Ordoñez, T. y D. Morales (eds.) *Seminario Nacional Sobre Quinoa*, Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios (MACA), Instituto Boliviano de tecnología Agropecuaria (IBTA)/Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC), La Paz, pp. 79-93.

Koziol, M. J. (1992), "Chemical composition and nutritional evaluation of quinoa (*Chenopodium quinoa* Willd.)", en *Journal of Food Composition and Analysis*, vol. 5, núm. 1, pp. 36-68.

Laguna, P. (2000a), *El impacto del desarrollo del mercado de la quinua en los sistemas productivos y modos de vida del altiplano sur boliviano, sistematización de la experiencia de inserción al mercado de la quinua*, ANAPQUI, La Paz, Bolivia.

Laguna, P. (2000b), "The impact of quinoa export on peasant's livelihoods of Bolivian highlands", Ponencia presentada en el X Congreso Mundial de la Asociación Internacional de Sociología Rural, Río de Janeiro, Brasil, julio 28-agosto 4.

Laguna, P. (2002), "Competitividad, externalidades e internalidades, un reto para las organizaciones económicas campesinas: la inserción de la Asociación Nacional de Productores de Quinoa en el mercado mundial de la quinua", en *Debate Agrario*, núm. 34, CEPES, Lima, Perú.

Laguna, P. (2003), *Feasibility Study of Quinoa Fair Trade Labelling in Ecuador, Peru and Bolivia*, manuscrito, FLO/GTZ, Bonn.

Laguna, P. (2004), " 'Transvestiting' food and poverty alleviation: discontinuities and power in organic quinoa food chain". Ponencia presentada en el XI Congreso Mundial de la Asociación Internacional de Sociología Rural, Trondheim, Noruega, julio 25-30.

Laguna, P. (2005a), "Revalorando lo antiguo: el retorno de la quinua en un contexto mercantilizado", en *Humboldt*, Goethe Institut, núm. 142, pp. 28-29.

Laguna, P. (2005b), *Identificación de las necesidades de apoyo al fortalecimiento de la participación de las organizaciones económicas campesinas en la cadena de la quinua boliviana*, manuscrito, AGRITERRA, Arnhem, Países Bajos.

McCord, B. (1995), "Quinoa could become the breakfast of champions and change the face of agriculture", en *Esso-Farm Trak Advances Magazine*, Spring issue, Calgary, Alberta, Canadá, pp. 13-14.

Ordoñez, T. y D. Morales (1988), *Sistemas de Producción de Quinoa en el Altiplano Boliviano*, Instituto Boliviano de Tecnología Agropecuaria (IBTA)/Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC), La Paz.

Perreol, D. (2004), *Une graine sacrée: le quinoa*, Editions Jacques-Marie Laffont, París.

Pinget, K. (1993), *Etude du marché de la quinoa en France: analyse de la filière, perspectives d'intervention de FAM import*, FAM Import, Montreuil, Francia.

Ponte, S. y P. Gibbon (2003), "Quality conventions and the governance of global value chains", Ponencia presentada en el congreso: *Conventions et institutions: approfondissements théoriques et contributions au débat politique*, diciembre 11-13, La Défense, París.

Ramos, N. (2000), "La quinua, el grano de oro de los Incas, Anapqui una experiencia de desarrollo y manejo sostenible", en *Revista AOPEB ecología, mercado, equidad*, núm. 5, julio, La Paz, Bolivia.

Raynolds, L. (2004), "The globalization of organic agro-food networks", en *World Development*, vol. 32, núm. 5, pp. 725-743.

Renard, M.C. (2003), "Fair Trade: Quality, Market and Conventions", en *Journal of Rural Studies*, núm. 19, pp. 87-86.

Rodríguez de la Cerda, W. (1988), "Industrialización de la quinua", en Ordoñez T. y D. Morales (eds.), *Seminario Nacional Sobre Quinua*, Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios (MACA), Instituto Boliviano de Tecnología Agropecuaria (IBTA)/Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC), La Paz, pp. 44-53.

Sylvander, B. (1995), "Conventions de qualité, marchés et institutions: le cas des produits de qualité spécifique", en Nicolas, F. y E. Valceschini (eds.), *Agro-alimentaire: une économie de la qualité*, INRA-Economica, París.

_____ (1997), "Le rôle de la certification dans les changements de régime de coordination: l'agriculture biologique, du réseau à l'industrie", en *Revue d'Economie Industrielle*, núm. 80.

Tapia, M. (1979), "Industrialización", en Tapia M. (ed.). *La quinua y la kañihua*, Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas (IICA), Bogotá, pp. 193-201.

_____ (1990), *Cultivos andinos subexplotados y su aporte a la alimentación*, FAO, Santiago de Chile.

_____ (2004), "De la Chaquitaqlla a la Biotecnología", Ponencia presentada en el XI Congreso Internacional de Cultivos Andinos, marzo, PROINPA, Cochabamba, Bolivia.

Tapia, G. (1976), *La quinua: un cultivo de los Andes Altos*, Academia Nacional de Ciencias de Bolivia, La Paz.

Valcárcel Carnero, M. (2002), "Agro exportación no tradicional, sistema esparraguero, agricultura de contrata y ONGs", en *Debate Agrario* 34, CEPES, Lima, Perú.

Wilkinson, J. (2002), "GMOs, Organics and the Contested Construction of Demand in the Agro food System", en *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, vol. 11.

Wood, R. (1985), "Tell of a food survivor: quinoa", en *East West Journal*, abril, Boulder, Colorado, pp. 64-68.

ANÁLISIS DEL PAPEL DE LA DISPOSICIÓN A PAGAR (DAP) DE LOS CONSUMIDORES POR PANELA ECOLÓGICA Y PULVERIZADA CONVENCIONAL, EN LA INTERNALIZACIÓN DE LAS EXTERNALIDADES DERIVADAS DEL USO Y APROPIACIÓN DE LOS RECURSOS NATURALES Y EL TERRITORIO

*Zulma del Pilar Roa**

Resumen

La producción de bienes y servicios genera un conjunto de externalidades positivas y negativas para la sociedad, es decir, de beneficios y/o costos adicionales o externos. La producción de alimentos igualmente presenta esta condición de generadora de externalidades. Valorarlos e incorporarlos es un elemento central para determinar la multifuncionalidad de los Sistemas Agroalimentarios Locales (SIAL), así como para pensar el territorio como un factor importante de la política rural y ambiental. Partiendo de esta consideración, este trabajo pretende ser un primer acercamiento a la valoración de esos beneficios externos,

* Kausay, Colombia, asirisaid@yahoo.es

derivados del uso y apropiación de los recursos naturales localizados en un territorio determinado. Para ello se tomará como referencia un estudio de investigación realizado en 2001, en el cual se estimó la DAP de los consumidores de Bogotá (Colombia) por panela ecológica¹ y pulverizada convencional.

Summary

The production of goods and services generates a set of positive and negative externalities for the society, that is to say, of additional or external benefits and/or costs. The food production also presents this condition of generating externalities. Valuing and including them are a central element to determine the multi-functionality of the Local Agro-alimentary Systems (SIAL's). As well as, to think of the territory as an important factor of the rural and environmental policy. Starting with this consideration, this work tries to be a first approach to the valuation of those external benefits, derivatives of the use and appropriation of the located natural resources in a certain territory. It will be taken as reference a study of investigation made in 2001, in which the WTP of the consumers of Bogota (Colombia) by sugar canne was considered ecological² and pulverized conventional.

¹ En Colombia la resolución 0074 de 2002 establece el término "sistema de producción ecológica", pero en general los términos ecológicos, biológicos u orgánicos son sinónimos. En este trabajo haremos uso del término *ecológico* para referirnos a este tipo de productos, entendiendo por éstos, y según como los define el Ministerio del Medio Ambiente del país, aquellos productos agrícolas primarios o elaborados obtenidos sin la utilización de productos químicos y sin ningún contenido de metales pesados.

² In Colombia the resolution 0074 of 2001 set up the term of "ecológica" but production system in general the ecological, biological or organic terms are synonymous. In this work we will make use of the ecological term to talk about to this type of products, understanding by these, and in agreement as it defines the National Environment Ministry, those obtained primary or elaborated agricultural products without the chemical agent use and no heavy metal content.

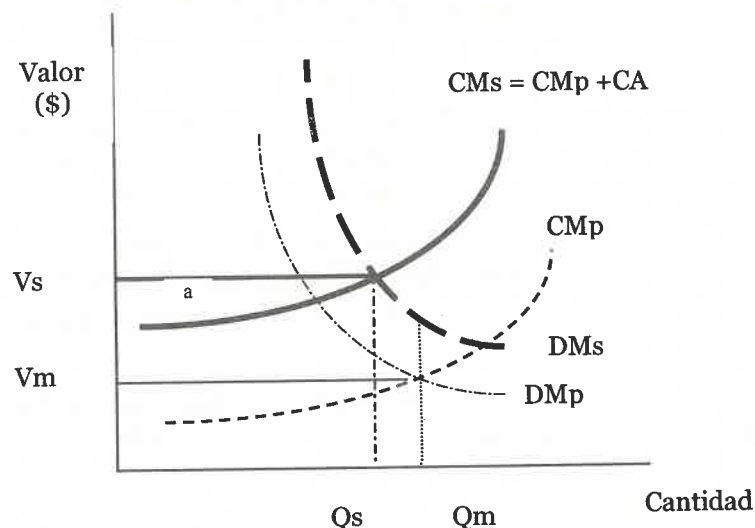
1. UNA VISIÓN DE LA DISPOSICIÓN A PAGAR COMO INSTRUMENTO DE VALORIZACIÓN DE LOS BENEFICIOS EXTERNOS DERIVADOS DEL USO Y APROPIACIÓN DE LOS RECURSOS LOCALES Y EL TERRITORIO

En el proceso de toma de decisión de los empresarios pertenecientes a una economía de mercado –qué y cuánto producir–, generalmente se tienen en cuenta las utilidades o beneficios monetarios derivados de lo que se va a producir y el costo de los bienes por los que tendrán que pagar o *costos privados*.³ Sin embargo, en muchos de los procesos productivos existe otro tipo de beneficios que recibe generalmente alguien que está fuera o externo a la decisión sobre el uso del bien o recurso. Igualmente ocurre con los costos, donde el costo que representa para la sociedad el uso de determinado recurso no es tomado en consideración por el empresario.

Un ejemplo de ello lo constituyen los sistemas productivos agroalimentarios locales, donde los productores agrícolas en sus procesos productivos y de transformación usan y se apropian de recursos como suelo, agua y aire, etc., tomando decisiones sobre su disposición y asignación de acuerdo al ingreso que pueda percibir por estas actividades. No obstante, los recursos destinados a éstas producen muchos otros beneficios que percibe la sociedad y por los cuales no paga, como el hábitat para los pájaros, conservación de la biodiversidad, atractivos paisajísticos de los que puede disfrutar una persona, entre otros, lo que representa externalidades o beneficios externos que no son percibidos por los productores y que son externos a sus decisiones agrícolas. En este caso este valor agrícola de la tierra para el productor campesino es subestimado por la disponibilidad social a pagar por conservar y dedicar este recurso a la producción de alimentos.

³ Éstos hacen referencia principalmente a los costos de insumos, maquinaria, entre otros.

Gráfico 1. Beneficios externos (recreación, bellezas escénicas, oferente de agua para consumo doméstico y agrícola, etc.)



- V_s = Valor social
- V_m = Valor del mercado
- CM_s = Costo marginal social
- CM_p = Costo marginal privado
- CA = Costo ambiental o externo
- DM_s = Disponibilidad marginal social a pagar
- DM_p = Disponibilidad marginal privada a pagar
- Q_s = Cantidad socialmente eficiente
- Q_m = Cantidad del mercado

Como se puede observar en el gráfico 1, el beneficio externo obtenido por la sociedad por la producción de alimentos corresponde al área señalada con la letra *a* que se encuentra entre el Valor Social (V_s), que corresponde al precio que debería pagar el consumidor en el mercado por este bien y que no paga, y el Valor de Mercado (V_m), que es el precio que paga el consumidor por el bien, es decir, el área que está enmarcada entre la línea gruesa y la delgada. Beneficio externo derivado por la producción de este bien alimenticio y por el cual el productor no recibe una compensación económica.

Dentro de este contexto, podemos afirmar que aquellas actividades productivas asociadas al uso sostenible de los recursos naturales constituyen sectores que generan mayor cantidad de beneficios externos o externalidades positivas y que generalmente no están incorporados en las funciones de producción ni en la estructura de costos ni de ingresos de estas actividades.

El reconocimiento y pago por este conjunto de externalidades o la multifuncionalidad que encierran los sistemas agroalimentarios locales pueden ser valorados, en parte, por el lado de la demanda, a partir de la estimación de la disposición a pagar de los consumidores por productos locales, especialmente de productos ecológicos locales. Tomando en consideración que alguien percibe un beneficio de un bien cuando éste mejora su nivel de bienestar, entonces ¿cómo podemos saber cuánto valora esa persona ese bien?, sencillamente por lo que está dispuesta a sacrificar o pagar por obtenerlo. Por tanto, los beneficios que las personas ganan por el consumo de un bien son iguales a la cantidad que están dispuestas a pagar por él.

De igual manera, podemos afirmar que la remuneración por este conjunto de externalidades a su vez incita a tomar en cuenta el concepto de territorio como elemento clave para el diseño e implementación de incentivos y políticas ambientales. En la medida que éste es definido dentro de la nueva perspectiva de la economía del territorio como un espacio construido históricamente y colectivamente, donde no es simplemente el soporte de actividades económicas o marco de localización de agentes sociales, sino un espacio físico de articulación e interacción de actores que construyen colectivamente ese espacio definiendo prácticas y acumulando experiencias que determinan una forma de hacer y valorar los recursos.

Desde esta perspectiva, el territorio puede ser enmarcado en tres dimensiones que se complementan; la primera es la dimensión física, la cual delimita tanto el espacio o la región donde se van a implementar estas políticas, al igual que su radio de acción. Esta dimensión está

caracterizada por una topografía, unas condiciones agroclimáticas, unos recursos naturales, entre otros, que influyen en la dinámica de éste.

La segunda dimensión es el escenario de articulación de los actores sociales en el cual se pone énfasis en la dinámica de una realidad relacional, construida a través del tiempo y en la cual los agentes intervienen imponiendo determinadas lógicas que producen bienes tangibles e intangibles que lo definen; esta esfera establece las acciones requeridas para la implementación de estas políticas. Y la tercera es el territorio como terruño, el cual impone una visión histórica y cultural del espacio, donde la construcción colectiva de éste se sintetiza en una serie de costumbres, prácticas, rutinas y experiencias acumuladas que han dado como resultado una forma de hacer y valorar las cosas (Velarde *et al.*, 2003: 3). Esta última delimita los mecanismos necesarios para la implementación de estas políticas.

Cabe mencionar que las actividades relacionadas con el uso sostenible de los recursos naturales como la producción de productos ecológicos valoran e incorporan parte de estas externalidades, a partir de la disposición de los consumidores a pagar un precio más alto, especialmente en los países ricos, por estos productos cuyo consumo implica un beneficio colectivo y un mínimo impacto en el ambiente.

En Colombia un ejemplo del pago de los consumidores a los productores por la generación de beneficios externos son los sistemas productivos paneleros de Cundinamarca y Cauca, donde las utilidades obtenidas por tonelada de panela estimadas en el año 2003 fueron de US\$ 74.3 y US\$ 70.8 respectivamente. Regiones que muestran una mayor ganancia neta respecto a la Hoya del Fío Suárez con US\$ 52, zona con mayor desarrollo tecnológico, esta mayor utilidad en esta regiones no obedece a que tengan menores costos de producción, sino al pago de un precio más alto de los consumidores locales y regionales, principalmente por la panela de estas regiones por considerar que es un producto inocuo y de buena calidad (Roa y Rodríguez, 2003).

2. EL MERCADO DE PRODUCTOS ECOLÓGICOS

La globalización comercial ha incidido sustancialmente en la modificación de los hábitos de consumo de alimentos principalmente en los países industrializados. Las preocupaciones de los consumidores por los problemas y enfermedades causados por alimentos contaminados con residuos químicos ha tenido el poder de afectar los métodos de la agricultura convencional hacia una agricultura ecológica, lo que ha ocasionado un aumento en la demanda por productos ecológicos. En el cuadro 1 se presentan las principales motivaciones que tienen los consumidores para comprar productos ecológicos.

Cuadro 1. Motivación de los consumidores a comprar alimentos ecológicos

	Alemania (%)	Reino Unido (%)	Estados Unidos (%)	Canadá (%)
Salud	67	46	66	89
Sabor	13	-	38	93
Medio ambiente	10	41	26	-
Otros	17 (apoyo a la agricultura)	26 (bienestar animal)	30 (inocuidad)	68 (facilidad de preparación)

Nota: se permitieron respuestas dobles.

Fuente: Centro de Estudios de la Economía Cubana, 2003: 7.

De acuerdo con SOEL-Survey, la superficie mundial dedicada a la producción ecológica en 2004 se estimó en 24 068 141 millones de hectáreas, de las cuales 24.2% se encuentra en América Latina, con un total estimado en 5.8 millones de ha. Cifra que comparada con la registrada en 2001, que fue de 17 156 455 ha, permite apreciar cómo la superficie dedicada a la agricultura ecológica en este periodo aumentó en casi 7 millones de ha, lo que muestra la creciente importancia que ha tomado este sector productivo en el mercado mundial de alimentos. Colombia se encuentra actualmente en el puesto 41, de 98 países, en número de hectáreas bajo manejo ecológico, con 33 000 ha.

Australia tiene la mayor cantidad de superficie dedicada a producción ecológica con aproximadamente 10 millones de hectáreas, que

corresponden a 2.3% de su área agrícola, seguido de Argentina con 2.96 millones de hectáreas, lo cual representa 1.7% de su superficie agrícola. En Australia se encuentra el área certificada más grande en el mundo con 994 000 ha (Espinosa, 2004: 2).

Cuadro 2. Superficie destinada a la agricultura ecológica y porcentaje del área agrícola, 2004

País	Hectáreas ecológicas	Porcentaje del área agrícola	País	Hectáreas ecológicas	Porcentaje del área agrícola
Australia	10 000 000	2.3	Francia	509 000	1.7
Argentina	2 960 000	1.7	Canadá	478 700	1.3
Italia	1 168 212	8.0	Bolivia	364 100	1.0
Estados Unidos	950 000	0.2	China	301 295	0.06
Brasil	841 000	0.2	Chile	285 268	1.5
Reino Unido	724 523	4.2	México	215 843	0.2
Alemania	696 978	4.1	Colombia	33 000	0.2
España	665 055	2.3	Japón	5 083	0.1

Fuente: Espinosa, 2004: 4 y 5.

Por otro lado, el mercado de los productos orgánicos ha empezado a abarcar una gran proporción del mercado total de alimentos. Se estima que para el año 2006, según el experto Peter Segger de *Organic Farm Foods*, este mercado representará una cifra de US\$ 100 billones, constituyendo 15% del mercado total de éste. Por ejemplo, el consumo de productos ecológicos en la Unión Europea ha crecido a una tasa promedio de 25% en los últimos 10 años. Alemania es el país responsable de la mitad del consumo total, hecho que lo convierte en el principal mercado, seguido por Francia (Espinosa, 2004: 6).

Colombia ha venido incursionando en el mercado de productos agrícolas ecológicos desde 1998. En relación con el valor de sus exportaciones de productos ecológicos, el país ha pasado de exportar un valor total de US\$ 4 millones, en 1998, a US\$ 19 millones en el 2002, con un crecimiento anual entre 10 y 20% (Espinosa, 2004: 1).

En cuanto al área bajo manejo ecológico, Colombia cuenta con 33 mil ha que corresponden a 0.24% de la superficie agrícola del país. Actualmente, se cuenta con un total de 24 969.51 ha certificadas y 11 075.16 en proceso de certificación.

Cuadro 3. Área dedicada a la producción ecológica en Colombia, 2004

Producto	Área en hectáreas	
	Certificadas	En proceso de certificación
Café	6 848.7	6 961.13
Frutos palma	4 706	397.7
Caña de azúcar	2 445.7	1 117.7
Frutas	1 366	1 026.5
Banano	234.3	104.2
Caña Panelera	200.47	88.7
Hortalizas	101	23.5
Aceite de Seje	100	0
Aromáticas	12	15.7
Pastos	8 985	1 340
Huevos	0.03	0
Flores	0.3	0
Total	24 969.51	11 075.16

Elaboración: Observatorio de Agrocadenas.

Fuente: Espinosa, 2004: 16.

3. LA AGROINDUSTRIA PANELERA EN COLOMBIA

La producción panelera se lleva a cabo en cerca de 30 países del mundo. Colombia ocupa el segundo lugar después de la India, con 10% de la producción mundial, pero a nivel de consumo per cápita el país ocupa el primer lugar con un promedio de 32 kg/año (Rodríguez, 2001: 1).

En el país esta actividad económica constituye una de las principales agroindustrias del sector agrícola, en la medida que vincula a cerca de 350 000 personas entre productores, trabajadores, comerciantes y otros actores; genera el equivalente a 120 000 empleos permanentes, ocupa 226 000 hectáreas en el cultivo de la caña; existen 20 000 trapiches como infraestructura para el procesamiento; contribuye con 6.7% a la formación del PIB agrícola y representa cerca de 2.2% del gasto en alimentos de la población colombiana (Roa y Rodríguez, 2003: 3).

El consumo de panela cumple dos funciones principales: la primera consiste en que sirve como un alimento cuyas características nutritivas especiales permiten considerarla como un bien básico en la alimentación de la población, y cuyo consumo suple, en parte, los requerimientos nutricionales de la gente en materia de carbohidratos, minerales y vitaminas. La segunda función consiste en que actúa como un ingrediente edulcorante o endulzador de otros alimentos.

4. DISPOSICIÓN A PAGAR, TERRITORIO Y SISTEMAS AGROALIMENTARIOS LOCALIZADOS

Los factores que aportan a que los procesos productivos locales generen un mayor conjunto de externalidades o multifuncionalidades están determinados por el territorio, en cuanto a que esos aspectos físicos, de articulación y construcción socio-histórica que encierra el territorio definen una serie de condiciones y características particulares que contribuyen a determinar el conjunto de funciones que puede cumplir un SIAL.

Por ejemplo, el SIAL panelero de Cundinamarca por las condiciones agroclimáticas en las que se desarrolla favorece el cultivo de la caña panelera; asimismo, por el tipo vínculos que se establecen entre los actores sociales se establece un proceso de cohesión social fuerte, y finalmente por el conjunto de acciones de construcción colectivas del espacio se han definido unas prácticas, un saber hacer (*know how*) y una tecnología que ha llevado a un uso y apropiación sostenible de los recursos. Este SIAL cumple múltiples funciones, entre las que se cuentan: su contribución económica al PIB agrícola, la ocupación de la mano de obra de la zona, el aporte alimenticio a los sectores de la población de menores ingresos y la conservación de la calidad ambiental, biodiversidad, etc. Funciones que generan una amplia gama de externalidades y que no están incorporadas en la estructura de costos y beneficios de la actividad productiva panelera.

Con base en esta consideración se busca hacer un primer acercamiento al análisis de DAP como mecanismo de internalización de los beneficios

externos o externalidades positivas generadas por la producción de panela, a partir del estudio de investigación realizado en el 2001, en el que se estimó la DAP de los consumidores de Bogotá (Colombia) por panela ecológica y pulverizada convencional. La DAP constituye un buen elemento para la valoración de estos beneficios, pues refleja lo que una persona valora y está dispuesta a sacrificar para obtener un bien que contribuye a mejorar su bienestar.

4.1. Consideraciones metodológicas

Ante la existencia de un mercado muy incipiente de panela pulverizada y ecológica en el país, se acudió al empleo de metodologías de valoración directa, específicamente valoración contingente (VC), este método consiste en crear un mercado hipotético para un bien o bienes para los cuales no existe un mercado real. La valoración o la máxima disponibilidad a pagar que confieren los individuos a un cambio en un atributo ambiental se logra a través de la formulación de preguntas directas, agrupadas en cinco formas diferentes de formatos: abierto, de subasta, múltiple, binario e iterativo.

Aunque la comisión de panel NOAA⁴ recomienda el formato tipo referéndum o binario, para efectos de este trabajo se utilizó el abierto, en el que se pregunta de manera abierta y directa al entrevistado ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por panela pulverizada convencional y ecológica? A pesar de que para este tipo de estudios se sugieren las preguntas tipo referéndum, es decir, cuyas respuestas ameritan sólo un *Sí* o un *No*, en este trabajo no se utilizó ya que no solamente se quería establecer la cantidad mínima o máxima que estaría dispuesto a pagar el entrevistado por este nuevo tipo de panela, sino que a partir de un precio base éste estableciera su propio valor, con el propósito de identificar la influencia de otros atributos diferentes al ambiental, que pueden contribuir a la valoración y posicionamiento de la panela en otros nichos de mercado, por ejemplo, la función de ésta como alimento, las características del territorio, entre otros.

⁴ Richard T. Carson *et al.* (1998).

Por otra parte, los principales problemas que puede presentar este tipo de métodos de valoración económica es que, en primer lugar, enfrenta a las personas a una situación poco conocida para ellos, repercutiendo en el valor inicial del que parte el entrevistado para establecer la cantidad exacta que estaría dispuesto a pagar por tener acceso a dicho bien, es decir, el llamado sesgo del punto, factor que puede influir en la sobre o sub-estimación de la verdadera DAP.

Otros problemas son el alto número de repuestas negativas (*No*) que se obtienen; el sesgo de la información, uno de los requisitos fundamentales para que los estudios de valoración contingente tengan éxito, es que el entrevistado tenga un nivel de información aceptable, pero cómo podemos determinar que la información que le estamos dando a las personas entrevistadas es de un nivel aceptable; el sesgo del entrevistador, es decir, que las respuestas del entrevistado estén sesgadas por razones de solidaridad o empatía con el entrevistador; el sesgo de la hipótesis, que se esté partiendo del supuesto de que las repuestas de la persona ante la situación planteada sean altamente confiables, y el sesgo estratégico, que la persona entrevistada pueda creer que con su respuesta puede influir los resultados del estudio.

En este sentido, podemos señalar que para obviar el primer tipo de problema se recurrió a la fijación de un precio de referencia que sirviera como punto de partida para que el entrevistado estableciera su DAP, este valor se determinó tomando como referencia el precio promedio en el mercado de Bogotá de la panela cuadrada convencional por ser la forma de presentación más conocida y consumida, para el momento de la investigación fue de USD 0.24. Para obviar el segundo tipo de problema se optó por aumentar el tamaño de la muestra para compensar el alto número de respuestas negativas.

En el caso de los otros tipos de problemas que se pueden presentar, se trató de brindar información confiable y la mayor cantidad posible; asimismo, se capacitó a los entrevistadores con el fin de que no indujeran las respuestas o generarán otro tipo de sentimientos hacia el entrevistado. No obstante, esto no implica que los resultados derivados

de este estudio no estén influenciados por estos aspectos, representando un factor limitante en la determinación de otros factores que pueden estar definiendo DAP de los consumidores por panela ecológica.

Cabe mencionar que este método de valoración permite hallar el valor de no uso del valor total económico de un recurso ambiental a partir de la disponibilidad a pagar de los individuos por el bien ambiental, tomando en consideración que el valor de no uso, conformado por el de opción y existencia, está representado por el valor de la disponibilidad a pagar de los individuos por utilizar el ambiente en el futuro y la preservación de éste.

El formato abierto ha sido empleado en varios estudios de VC, entre los que se cuentan: *La valoración contingente de la reducción de riesgos en la salud por el consumo de productos marinos*, de C. Jordan Lin y J. Walter Milton (1994); *Empleo de la VC para valorar la seguridad de los alimentos: un estudio de caso de las toronjas y los residuos de pesticidas*, de Jean C Buzby et al. (1995); *El potencial de la industria de orgánicos en Nueva Zelanda: una valoración contingente de la DAP de los consumidores por la producción orgánica* de Saunder Carolina (1999).

La encuesta se realizó entre los meses de octubre y noviembre de 2001, en la ciudad de Bogotá, por ser el mercado más representativo del país, tanto en términos de tamaño poblacional como representatividad regional. Se aplicó en supermercados de cadena, de menor escala y pequeñas tiendas de barrio.

Por otra parte, para la definición de la muestra se tomaron en consideración seis estratos socioeconómicos.⁵ El número seis corresponde al de los hogares que perciben mayores ingresos y el uno al de menores ingresos. La selección y definición de la muestra se realizó a través de muestreo seleccionado estratificado, empleando el método de

⁵ Para la determinación de los estratos socioeconómicos se consideraron los seis estratos definidos por el Departamento Administrativo de Planeación Distrital (DAPD) en el estudio: *Determinación de los ingresos de los hogares según estrato y disponibilidades a pagar (DAP)*. Nota Técnica 01. Documento de Trabajo. Bogotá.

asignación de Neyman. A partir del cual se determinó n y n_i para cada estrato socioeconómico, quedando definidos de la siguiente forma: $n = 605,336 \cong 605$; $n_1 = 11,9549 \cong 12 \cong 30$; $n_2 = 160,1132 \cong 160$; $n_3 = 270,1296552 \cong 270$; $n_4 = 71,774 \cong 72$; $n_5 = 37,617 \cong 38$; $n_6 = 53,691 \cong 54$.

Cabe mencionar que por razones del estudio que obedecen a las exigencias de la metodología, anotadas anteriormente, se aumentó el tamaño muestral a 688 encuestas, con un nivel de confiabilidad de 85%.

4.2. Resultados

Se encuestó un total de 688 personas, de las cuales 70.4% fueron mujeres; la edad promedio fue de 43.7 años; el número de personas por hogar es de cuatro miembros. Respecto al nivel educativo, 1.16% es analfabeta, 25.2% cuenta con estudios de primaria, completa o incompleta, 38.4% tiene secundaria, completa o incompleta; 4.7% tiene estudios tecnológicos y 30.7% restante cuenta con estudios universitarios; el promedio de años académicos aprobados fue de 10.6.

Con respecto a los datos observados sobre los gustos de los encuestados, se encontró que 62.8% prefiere la panela cuadrada; a 30.2% le gusta más que el azúcar u otro tipo de edulcorante, y 17.4% tiene preferencia por panela de alguna región en especial. La forma de consumo más frecuente es en bebidas como aguadepanela y limonada, mostrando no sólo su carácter edulcorante sino de bebida. Se calcula un consumo promedio per cápita de 1.78 kg de panela al mes.

En cuanto al gasto observado en panela convencional, se puede mencionar que el mayor gasto lo hacen los estratos de menores ingresos, y el menor los de mayores ingresos, lo cual es completamente explicable, pues para este primer grupo de población la panela constituye uno de los alimentos básicos de su dieta alimenticia, mientras que para el segundo representa un producto con características básicamente edulcorantes que por su forma de presentación e higiene se convierte en poco apetecible y fácilmente sustituible (ver cuadro 4).

No obstante, para el caso de la panela ecológica, se puede notar claramente que el gasto aumenta en los estratos de más altos ingresos,

siendo la participación más significativa en el estrato cuatro, con un incremento en el gasto de 25.9% para panela cuadrada ecológica y de 159.7% en pulverizada ecológica; los estratos cinco y seis muestran un leve aumento en el gasto para ambas formas de presentación. En contraste, en los estratos uno, dos y tres el gasto disminuye, tanto para panela cuadrada como pulverizada ecológica, como se observa en el cuadro 4.

Cuadro 4. Consumo, disposición a pagar (DAP) y gasto promedio mensual por hogar en panela convencional y ecológica, según estrato socioeconómico. Bogotá, 2001

Estrato	Panela cuadrada convencional			Panela cuadrada ecológica			Panela pulverizada ecológica		
	Consumo medio por hogar (kg/mes)	Precio medio (USD/kg)	Gasto medio por hogar* (USD/mes)	Consumo medio por hogar (kg/mes)	DAP (\$/kg)	Gasto medio por hogar (USD/mes)	Consumo medio por hogar** (kg/mes)	DAP (USD/kg)	Gasto medio por hogar** (USD/mes)
1	13.1	0.24	3.32	8.2	0.26	2.15	8.4	0.28	2.33
2	10.6	0.24	2.68	7.8	0.28	2.15	7.3	0.28	2.10
3	7.4	0.24	1.87	5.9	0.29	1.70	4.9	0.29	1.45
4	3.2	0.24	0.81	3.0	0.34	1.02	6.2	0.34	2.10
5	2.6	0.24	0.66	2.3	0.31	0.72	2.4	0.33	0.79
6	2.2	0.24	0.56	2.2	0.33	0.73	2.0	0.34	0.68

Fuente: Investigación DAP por panela ecológica, 2001.

*Corresponde al gasto mensual promedio en panela por hogar, para el segundo semestre de 2001.

**Corresponde al gasto en panela ecológica que harían los hogares si ésta estuviera disponible en el mercado

De manera general, se puede afirmar que el gasto en panela ecológica (cuadrada y pulverizada) aumenta en los estratos de mayores ingresos y disminuye en los de menores ingresos. Resulta notorio que el carácter ecológico y de presentación representan características que le permitirían a la panela incursionar en nichos de mercado de consumidores con altos ingresos, a la vez que constituyen para los productores campesinos una alternativa productiva económicamente rentable y sostenible.

Finalmente, otro aspecto importante de señalar es la actitud que tienen los consumidores con respecto a la panela, es decir, lo que piensan sobre sus características de inocuidad, nutrición, higiene, presentación y del impacto de su producción sobre el medio ambiente, entre otros. La

mayoría de los encuestados cuando evalúa las características de la panela de manera desagregada, la considera como un alimento natural, saludable, nutritivo, muy poco dietético, muy tradicional e higiénico, además piensa que en su elaboración no se contamina el ambiente.

4.3. Estimación de los parámetros de los modelos estimados de las disposiciones a pagar por panela pulverizada convencional y ecológica

Respecto a la estimación de los parámetros de los modelos de disposición a pagar por panela pulverizada convencional, cuadrada y pulverizada ecológica DAP_{PPC}, DAP_{PCE} y DAP_{PPE} respectivamente, se observa que las variables que fueron estadísticamente significativas están relacionadas con el ingreso, estimado de manera indirecta a través del estrato socioeconómico, la edad, la salud y el impacto ambiental. Por el contrario, variables como sexo, nivel educativo, tamaño de la familia, compromiso social y grado de identificación regional de la panela no fueron significativas con un nivel de confiabilidad de 85%.

En este sentido, es importante mencionar que en el caso de las variables relacionadas con la salud e impacto ambiental que resultaron estadísticamente significativas en los tres modelos de DAP, podemos señalar que éstas evidencian la importancia que tienen para los consumidores esos beneficios externos que le reportan el consumo de la panela ecológica y pulverizada convencional. Beneficios a los que contribuyen y aportan aquellos factores o aspectos del territorio, en este caso las dimensiones de articulación y construcción socio-histórica, que a su vez definen unas condiciones y características particulares que llevan a la generación de este conjunto de externalidades positivas, que son reconocidas y valoradas por el consumidor a través de su DAP.

Cabe señalar que en el caso de la variable "grado de identificación regional", relacionada con la dimensión física, la no significancia estadística de esta variable puede explicarse porque el estudio se realizó en un mercado nacional, y ante la falta de utilización de herramientas como marcas de calidad o denominaciones de origen, el consumidor no

puede identificar claramente la calidad y propiedades de la panela de una determinada región y preferirla respecto a la de otra zona, factor que pudo haber contribuido a la indiferencia o poca importancia que le dieron los consumidores a esta variable.

Por otra parte, en el análisis de las variables que fueron estadísticamente significativas se puede mencionar que en el caso de la variable estrato (ESTRATO), ésta presentó signo positivo, comportándose de acuerdo con lo esperado, es decir, a mayor nivel de estrato socioeconómico mayor disposición a pagar, como se observa en el cuadro 5.

Cuadro 5. Parámetros estimados de los modelos de DAP por panela pulverizada convencional y ecológica

DAP _{PPC}		DAP _{PCE}		DAP _{PPE}	
Variable	Coefficiente	Variable	Coefficiente	Variable	Coefficiente
Constante	533.5659* (34.54131)	Constante	535.5058* (41.49017)	Constante	569.4723* (52.08855)
Estrato 2	2.585792 (8.203441)	Estrato 2	10.29213 (9.868565)	Estrato 2	1.464045 (12.51766)
Estrato 3	2.471036 (9.950527)	Estrato 3	31.42956* (11.69965)	Estrato 3	24.49411 (14.81597)
Estrato 4	31.76020** (12.54813)	Estrato 4	108.0673* (14.56418)	Estrato 4	94.11625* (18.42827)
Estrato 5	43.46807* (15.51410)	Estrato 5	90.40687* (18.37464)	Estrato 5	110.6609* (23.06251)
Estrato 6	76.86474* (15.76261)	Estrato 6	127.1658* (18.35794)	Estrato 6	131.4405* (23.10087)
Edad	- 1.670158* (0.281695)	Edad	- 1.096384* (0.341849)	Edad	- 2.902520* (0.432556)
Icomproa	6.107350* (2.067103)	Icomproa	4.852670** (2.503228)	Icomproa	9.286790** (3.169652)
Prepu	15.71038* (4.607549)	Actsalu	11.41995** (5.476574)	Actsalu	19.17620** (6.941261)
Prefpane	- 10.08289 (5.609847)	Comperc	- 3.942163 (2.577330)		
Actsalu	14.51596* (4.510754)				
R-Cuadrado	0.700071	R-Cuadrado	0.689275	R-Cuadrado	0.602534
R-Ajustado	0.695641	R-Ajustado	0.685150	R-Ajustado	0.597851
F-estadístico	158.020100	F-estadístico	167.0995	F-estadístico	129.034

Fuente: Investigación DAP por panela ecológica, 2001.

El número entre paréntesis corresponde al error estándar.

*Corresponde a un nivel de significancia de 1%.

**Corresponde a 5% de significancia.

Respecto a la variable edad (EDAD), se observa que en los tres modelos presenta un alto nivel de significancia y signo negativo, es decir que a medida que aumenta la edad de la persona, disminuye su DAP, tanto por panela pulverizada convencional como ecológica.

Otra variable significativa fue el Índice de Compromiso Ambiental del Consumidor (ICOMPROA), el cual hace alusión a las acciones en pro de la conservación del medio ambiente, las cuales son el producto de un sentimiento positivo del individuo hacia el ambiente. Para la construcción de este índice se tomaron en cuenta tres variables: el interés del consumidor por comprar productos con empaques reutilizables (INTCOEMR); clasificación de basuras a nivel del hogar (CLABASHO); participación en actividades de medio ambiente (PARACTMA). Asimismo, se definió una escala de puntaje de 1 a 3, que fue arbitraria, con el mayor valor para las respuestas que implicaban un Sí y el menor a las negativas No, posteriormente se hizo la sumatoria de éstas, definiendo así un valor numérico para este índice.

En los modelos, DAP_{PPC}, DAP_{PCE} y DAP_{PPE}, ICOMPROA fue significativo y tuvo signo positivo, lo cual indica que para los consumidores los beneficios colectivos que puede reportar la producción y consumo de una panela que tiene un menor impacto en el ambiente, contribuyendo a la protección y conservación del mismo, constituye un elemento importante que valora a partir de su mayor DAP por la panela ecológica y pulverizada convencional.

En el caso de la actitud positiva o negativa⁶ en términos de salud que tiene el consumidor sobre la panela (ACTSALU), ésta fue significativa y de signo positivo para los tres modelos respondiendo a lo esperado, en el sentido que representa un factor fundamental en la decisión de compra de los consumidores, ya que por tratarse de un producto de consumo directo está muy relacionado con la salud de las personas, por tanto, una actitud más positiva hacia la panela como un alimento saludable implica una mayor DAP por ésta.

⁶ Esta variable fue construida mediante la técnica de medición de actitud de Diferencial Semántico.

La variable consumo mensual per cápita de panela (COMPERC) fue significativa para el modelo de DAP_{PPC}, y de signo negativo, acorde con los supuestos económicos, es decir, que a mayor consumo per cápita de panela disminuye la disposición a pagar por la panela cuadrada ecológica, pues para un individuo con un alto consumo de panela el pago de un mayor precio por el mismo producto con atributos ambientales reduce su capacidad para adquirir otros bienes.

Por otro lado, la variable preferencia por la forma de presentación pulverizada (PREPU) presentó un alto nivel de significancia y signo positivo para el caso de DAP_{PPC}, esto quiere decir que la forma de presentación, independiente del carácter ecológico del producto, es otro elemento importante que le reporta beneficios internos a los consumidores y por lo que están dispuestos a pagar un incremento de cerca de USD 0.007 por kg con respecto al precio de la panela cuadrada convencional.

Finalmente, la estimación de la disposición a pagar se hizo de manera individual, es decir, para cada consumidor se estableció una DAP, tanto por panela pulverizada convencional como ecológica (cuadrada y pulverizada). De esta forma y a manera de ejemplo, para averiguar sobre la DAP por panela cuadrada ecológica del consumidor *i*, simplemente en el modelo, definido para la disposición a pagar por panela cuadrada ecológica (DAP_{PCE}), se reemplazaron los datos correspondientes a las características asociadas a este consumidor.

Con base en lo anterior, se estimó la verdadera disposición a pagar, total y por estratos socioeconómicos. Para el total de la población la DAP máxima por panela pulverizada convencional es de USD 0.27/kg, es decir, 7.5% más alta respecto al precio de la panela cuadrada convencional. De acuerdo con el estrato socioeconómico, el uno muestra una DAP equivalente a un incremento de aproximadamente 5% respecto al precio de la panela cuadrada convencional. En los estratos cuatro y cinco la DAP por pulverizada convencional representa un incremento de 10% y en el estrato seis un incremento de 16.9%, siendo este estrato el

que registra la más alta disposición a pagar por este tipo de panela (ver cuadro 6).

Para los casos de panela cuadrada y pulverizada ecológica, la DAP fue significativamente mayor que para panela pulverizada convencional (ver cuadro 6), lo que evidencia como se mencionó en párrafos anteriores la importancia que tiene para los consumidores los beneficios colectivos que puede reportar la producción y consumo de una panela que tiene un menor impacto en el ambiente.

En cuanto a la panela cuadrada ecológica, la DAP máxima es USD 0.284/kg, es decir, presentó un incremento de 12.2% con respecto al precio de la panela cuadrada convencional y en la panela pulverizada ecológica la DAP máxima es de USD 0.294/kg, equivalente a un aumento de 16.1% con respecto al de la panela cuadrada convencional. De acuerdo con el estrato socioeconómico, al igual que en la panela pulverizada convencional, los estratos medio-alto y alto-alto son los que tienen la mayor disposición a pagar por panela ecológica (ver cuadro 6).

Cuadro 6. Valores estimados de las disposiciones a pagar por panela pulverizada convencional y ecológica, por estrato socioeconómico

Estrato	DAP _{PPC} (USD/kg)	DAP _{PPC} (%)	DAP _{PCO} (USD/kg)	DAP _{PCO} (%)	DAP _{PPO} (USD/kg)	DAP _{PPO} (%)
1	0.265	4.8	0.262	3.6	0.276	9.3
2	0.269	6.3	0.269	6.5	0.282	11.6
3	0.266	5.2	0.276	9.4	0.286	13.1
4	0.278	10.1	0.311	22.9	0.314	24.2
5	0.279	10.4	0.300	18.7	0.314	24.1
6	0.300	16.9	0.318	25.8	0.325	28.7
DAP Total	0.272	7.5	0.284	12.2	0.293	16.1

Fuente: Investigación DAP por panela ecológica, 2001.

Aspecto que corrobora los resultados encontrados en otros estudios similares sobre la disposición a pagar por productos ecológicos con el ambiente como los realizados por la comisión para la cooperación ambiental (1999), Ozane y Vlosky (1997) y Ozone y Smith (citados en Ramos, 2002), en los cuales se identificó que la mayor disposición a

pagar por productos amigables con el ambiente se encuentra en los estratos de ingresos más altos.

En general, podemos señalar que las propiedades que caracterizan a la panela como un producto natural, entendido éste como un factor que garantiza que el consumo de este bien no representa ningún riesgo para la salud humana, y el atributo ecológico percibido como un bien cuya producción tiene un bajo impacto en el ambiente constituyen aspectos importantes en la mayor disposición a pagar por panela pulverizada convencional y ecológica. Factor que también puede ser considerado clave para la incursión y posicionamiento de los productos locales en mercados que ofrecen un mayor precio y compensan a los productores por esos beneficios externos generados a partir de su actividad productiva, así como para la valoración e internalización de los beneficios colectivos generados por los sistemas agroalimentarios locales paneleros.

En este sentido, existen algunos aspectos importantes de resaltar y analizar. En primer lugar, la importancia que representa en la construcción de un nuevo concepto de ruralidad y el territorio como objeto de política rural y ambiental el reconocimiento y la valoración del aporte y significancia que tienen en la generación de externalidades las dimensiones o aspectos que encierra el territorio.

En segundo lugar, lo significativo que puede ser la consolidación de alianzas productivas entre los diferentes actores de la cadena productiva para el afianzamiento de acciones colectivas que creen mecanismos de certificación de origen, marcas regionales y sistemas de control de calidad locales, por los que los consumidores están dispuestos a pagar un mayor precio en razón de la garantía y confianza que le ofrecen estos sistemas de certificación y control, sobre los beneficios colectivos e individuales que generan la producción y consumo de productos locales, tanto ecológico como convencionales. Condición que a la vez puede ser un factor primordial para el posicionamiento de éstos como alimentos de excelente calidad o tipo "gourmet".

Finalmente, otro aspecto relevante y en el cual en este trabajo no se profundizó es la importancia que pueden tener en la DAP atributos como

presentación, empaque y tiempo de preparación, principalmente, elementos relacionados con el tiempo de disfrute (Cogoy, 1999: 387-388) y consumo que también reportan beneficios, pero más de carácter interno y que son factores claves entre los gustos y preferencias de los consumidores de hoy. Además, puede ser una pieza fundamental en la explicación de la sustitución del consumo de alimentos de origen campesino por productos alimenticios altamente industrializados, como es el caso de la panela frente al azúcar.

CONCLUSIONES

Conforme a los resultados obtenidos en el estudio podemos concluir lo siguiente:

La baja DAP por panela pulverizada convencional y ecológica con respecto al precio de la panela cuadrada convencional que fue 7.5% más para la pulverizada convencional, 12.2% y 16.1% para la cuadrada y pulverizada ecológica respectivamente, frente a las expectativas de los productores de una DAP superior a 20%, aunado a lo observado por Ramos (Cogoy, 1999: 387-388) sobre el menor precio que consideran los consumidores deben tener los productos ecológicos por el no uso de químicos y preservativos, plantea que tal vez se enfrente un consumidor con una visión muy tradicional y cortoplacista sobre el impacto de sus procesos de consumo en el deterioro y degradación del medio ambiente, en la cual éste supone que cada unidad de producto le provee la misma cantidad de beneficios y servicios e igualmente una percepción constante, a través del tiempo, de estos flujos y beneficios.

Percepción que al momento de determinar el valor total de un recurso podría implicar una sobreestimación del valor uso actual y la subestimación valor de opción y existencia, es decir, la valoración económica de los recursos estaría dada básicamente por el valor de uso del ambiente, dejando de lado el valor de uso potencial y futuro de éste, elemento que puede representar un obstáculo para la implementación de patrones de consumo más responsables y un desarrollo más sostenible.

Los atributos relacionados con la salud e impacto ambiental constituyen piezas clave en la mayor DAP de los consumidores por productos como la panela pulverizada convencional y ecológica.

El atributo ambiental o ecológico representa un elemento diferencial o distintivo importante para la penetración y posicionamiento de la panela en mercados con mayor capacidad de pago. Además, puede constituirse en un factor de gran significancia en la diferenciación de la demanda entre la panela y el azúcar.

Los elementos y atributos económicos, sociales, culturales y físicos que contenga y posea un territorio son factores fundamentales para la generación de externalidades y valor monetario, ambiental y sociocultural de los bienes y/o servicios que allí se produzcan.

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Italiana para la Defensa del Derecho al Placer, de la Cultura Tradicional y los Productos Sanos. <http://www.slowfood.it/>.
- Centro de Estudios de la Economía Cubana (2003), La producción y el mercado de los productos orgánicos en el mundo 2000-2005, La Habana, Cuba.
- Cogoy, Mario (1999), "The consumer as a social and environmental actors", en *Ecological Economics*, 28 (3) marzo, pp. 386-441.
- Echeverri, Fabio. Economía y competitividad rural, en www.imacmexico.org.
- Espinosa, Diana (2004), Caracterización de la producción ecológica en Colombia, IICA, Bogotá, www.agrocadenas.gov.co
- Field, Barry (2000), *Economía ambiental*, McGraw-Hill, Bogotá.
- Haake, Julia y Patrick Jolivet (1999), *Sustainable consumption C3ED*, Université de Versailles St. Quentin en Yvelines. Documento de trabajo, Francia.

Marleny, Francisco; Carlos Zuluaga, Carolina Cano y Alvis Gómez. Diferencias y similitudes en las teorías del crecimiento económico. www.eumed.net/0412/mca/index.htm.

Mitchell, Robert C. y Richard T. Carson (1990), *Using survey to value public good: the contingent valuation method*, Resource for the future, Washington.

Mitchell, Robert C. y Richard T. Carson (1998), *Referendum Design and contingent valuation: the NOAA panel's no-vote recommendation*, Mc Graw-Hill.

Muchnik, José (2000), Globalización y evolución de la agroindustria rural en América Latina: sistemas agroalimentarios localizados, Serie Documentos de Trabajo PRODAR, núm. 10, Lima, Perú.

Ramos, Aurelio (2002), Disponibilidad de los consumidores a comprar productos ecológicos y sensibilidad de precios en Colombia. Casos de madera y café, IAVH/GTZ/WWF/BMI, Bogotá.

Roa, Zulma y Gonzalo Rodríguez (2003), Evaluación de la producción de panela como estrategia de diversificación en la generación de ingresos en áreas rurales de América Latina, CORPOICA-FAO, Colombia.

Rodríguez B., Gonzalo (2001), Desarrollo tecnológico y perspectivas de la agroindustria panelera en Colombia, Documento de trabajo, CORPOICA, C. I., Tibaititá, p. 1.

Sistemas productivos locales: una mirada de la política local para la generación de empleo, en www.trabajo.gov.ar/seminarios/files/09.pdf.

Velarde, Irene; Juan J. Garat; Mariana Marasas y Cecilia Seibane (2003), Sistemas de Producción locales en el Río de la Plata, Argentina: concertación de actores, diferenciación y valoración de productos típicos, Documento de Trabajo.

DECLARACIÓN DE TOLUCA

Los participantes en el **Congreso Internacional Agroindustria Rural y Territorio (ARTE)**, después de haber deliberado en la ciudad de Toluca del 1º al 3 de diciembre de 2004, reafirman el interés y la trascendencia de los trabajos realizados en aras del desarrollo de la agroindustria rural y su rol en las dinámicas territoriales.

Considerando:

Que los acelerados procesos de cambio exigen a investigadores, agentes de desarrollo e instituciones renovar los compromisos éticos que fundamenten el porqué y el para qué de sus labores.

Que dichos compromisos implican enfrentar las desigualdades y mecanismos de exclusión para que los procesos de cambio integren a personas, grupos familiares y comunidades.

Que es necesario un reequilibrio de las relaciones **Sociedad/Alimentación/Medio Ambiente** y que las interacciones **Hombre/Producto/Territorio** juegan un papel medular en este nuevo equilibrio.

Que las diversidades geográficas, culturales y sociales constituyen un patrimonio de gran valor en el actual contexto de intensificación de las relaciones de intercambio internacionales y que éstas deberían guiarse por la búsqueda de solidaridad, equidad y respeto entre las diferentes sociedades.

Que es necesario coadyuvar a la reafirmación de la identidad y la recuperación de la autoestima de las comunidades rurales.

Se propone:

Continuar y coordinar los trabajos de investigación, desarrollo y cooperación iniciados por las mujeres, hombres, organizaciones e instituciones reunidos en este congreso. Trabajos que apuntan a: (i) considerar la producción agrícola y agroalimentaria como un componente esencial del desarrollo de las sociedades rurales y la organización territorial, junto con otras actividades rurales no agrícolas, (ii) favorecer los procesos de innovación tendientes a la puesta en valor de los recursos y patrimonios locales (productos; prácticas, conocimientos y técnicas; empresas, instituciones...) considerando el autoconsumo y la diversidad de mercados a los que dichos productos son destinados (locales, nacionales, regionales e internacionales), (iii) enmarcar los procesos de innovación con respecto a los nuevos desafíos de equidad social, medio ambiente y calidad e inocuidad de los productos.

Profundizar en las temáticas que permitan a investigadores y agentes de desarrollo incidir en las transformaciones necesarias para favorecer la formación de las nuevas competencias requeridas, entendiendo ésta como una herramienta esencial de desarrollo humano, social y territorial que debe considerar la elaboración de respuestas a las diversas problemáticas y necesidades de los actores implicados (productores, técnicos, administradores, universitarios, agentes de la transformación y consumidores, entre otros). Este sistema de formación deberá sustentarse en la diversidad de recursos ya existentes (escuelas

agrotécnicas, de hotelería y especializadas, así como universidades, organizaciones y administraciones, entre muchas otras).

Contribuir a la construcción del entramado institucional y de las alianzas requeridas para llevar a cabo los objetivos propuestos, entendiendo que dicho entramado debe desarrollarse en los diversos espacios socioeconómicos desde el nivel local hasta el nivel internacional, y que en dichas colaboraciones participen tanto entidades públicas como privadas.

Difundir ampliamente la presente declaración que se acuerda en titular **"Declaración de Toluca"**.

EJES TEMÁTICOS PARA DAR CONTINUIDAD AL CONGRESO ARTE

**“Agroindustria rural y territorio”,
Toluca, México, diciembre de 2004**

Para dar continuidad al trabajo iniciado en el Congreso ARTE, llevado a cabo en Toluca, México del 1 al 4 de diciembre 2004, se pudo definir una visión común y los ejes temáticos siguientes:

I. “Agroindustria rural y Territorio” y “Sistemas Agroalimentarios Localizados”: una visión compartida.

1. Se propone, desde el punto de vista metodológico, una integración entre los conceptos de cadena y territorio, no considerándolos en ningún caso como elementos opuestos. El territorio trae un conjunto de recursos, que se movilizan mediante los agentes locales y mediante las cadenas productivas (*“filieres”*).
2. Se adopta una visión ecléctica y pragmática del cambio técnico, que tenga en cuenta que el aprovechamiento de los recursos locales no puede depender de técnicas uniformes, sino que éstas han de adaptarse a las particularidades y a la historia de cada territorio.

3. Se examinan los alimentos no sólo como “productos”, sino como “procesos” que resultan de la interacción de los diferentes agentes locales.
4. Se comparte una visión prospectiva orientada al cambio y el desarrollo del mundo rural, que participe de un enfoque de investigación/acción.
5. Se incluye en la problemática tanto a los alimentos como a otros productos y servicios vinculados a la denominada “agroindustria rural”.
6. Se tiene como objetivo la puesta en valor de los recursos territoriales, considerando que en esas estrategias de puesta en valor tienen un lugar destacado los aspectos relativos tanto a los procesos de desarrollo como a la organización de los agentes económicos y sociales.

II. “Agroindustria rural y Territorio” y “Sistemas Agroalimentarios Localizados”: principales ejes temáticos

1. Territorio, pobreza y seguridad alimentaria¹: incluye problemas de abastecimiento, autoconsumo y soberanía alimentaria, todo ello desde un enfoque de desarrollo local (frente a los enfoques macroeconómicos).
2. Multifuncionalidad, desarrollo sustentable y medio ambiente: incluye estrategias de puesta en valor de los paisajes agrarios, el agroturismo, las medidas agroambientales, la recuperación de variedades autóctonas, el aprovechamiento de los sub-productos de las cadenas agroalimentarias, el manejo sustentable de recursos, las acciones de protección de los recursos naturales.
3. Apropiación, exclusión y protección de los recursos territoriales: incluye las dinámicas de evolución, los procesos de activación de los

¹ El término “seguridad alimentaria” se aborda aquí en su acepción de soberanía alimentaria y nutrición de la población y no en términos de “inocuidad alimentaria”.

recursos específicos mediante acciones colectivas y la coordinación de actores, y los procesos de exclusión.

4. Institucionalidad y políticas públicas: incluye el marco regulatorio del desarrollo local (políticas, programas y normativa), las agencias de desarrollo rural y agroalimentario y otras instituciones locales públicas y privadas (centros de gestión, centros de servicios e infraestructuras...); las estrategias locales de desarrollo rural integrado.
5. Sistemas de difusión de innovaciones y de formación de capital social: incluye educación, capacitación, vulgarización, asistencia técnica, experimentación, investigación y procesos no reglados de aprendizaje colectivo; también comprende divulgación y promoción del patrimonio natural y cultural.
6. Organización de la calidad y certificación: incluye las distintas certificaciones (como las denominaciones geográficas –DOP, IGP–, la agricultura orgánica o el comercio justo), así como los procesos de calificación informales; los reglamentos o pliegos de condiciones; el consumo y el patrimonio gastronómico local, las relaciones de coordinación de la calidad entre los agentes económicos.
7. Asociacionismo y organizaciones de productores: incluye cooperativas, mecanismos diversos de mutualización y comunidades campesinas; no sólo de transformación y comercialización en común, sino también de dotación de servicios y de compra de inputs en común.

Agroindustria rural y territorio. Tomo I. Los desafíos de los sistemas agroalimentarios localizados, coordinado por Adolfo Álvarez, François Boucher, Fernando Cervantes, Angélica Espinoza, José Muchnik y Denis Requier Desjardins, de 475 páginas. Se terminó de imprimir en agosto de 2006, en los talleres de Compañía Editorial de México, S.A. de C.V., ubicados en Juan Aldama sur 407-C, Col. Francisco Murguía, Toluca, México, Tel. 167-09-49. La edición estuvo a cargo de la Dirección de Difusión y Promoción de la Investigación y los Estudios Avanzados de la Secretaría de Investigación y Estudios Avanzados, UAEM. El tiraje consta de 500 ejemplares.