

LOS DESAFÍOS DE LA AGROINDUSTRIA RURAL FRENTE A LA GLOBALIZACIÓN

FRANÇOIS BOUCHER^{1*}
 INA SALAS CASASOLA^{2**}

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

ABSTRACT

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.

1 * 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 Francia, francois.boucher@iica.int

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

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 y otros, 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)

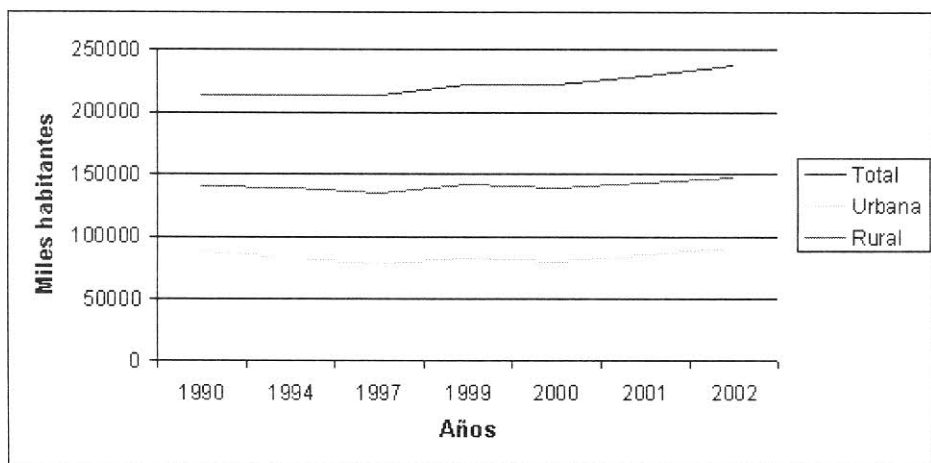
a. La globalización y sus consecuencias sobre la pobreza

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 intercambios 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 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 y otros, 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”³ 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 tradicionales, y son los que más han perdido por la caída de precios después de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)⁴.

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).

3 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.

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

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 realiza 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, la posesión de ciertos recursos y la repartición de beneficios. Asimismo, hay identidades socioculturales 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.
- 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 PRODAR⁵ 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 tecnológica y empresarial y el concepto de SIAL? Estos SIAL se han desarrollado 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.

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

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 SIAL⁶, cuyo marco teórico se construyó 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:

⁶ 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, 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).

- 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.
- 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

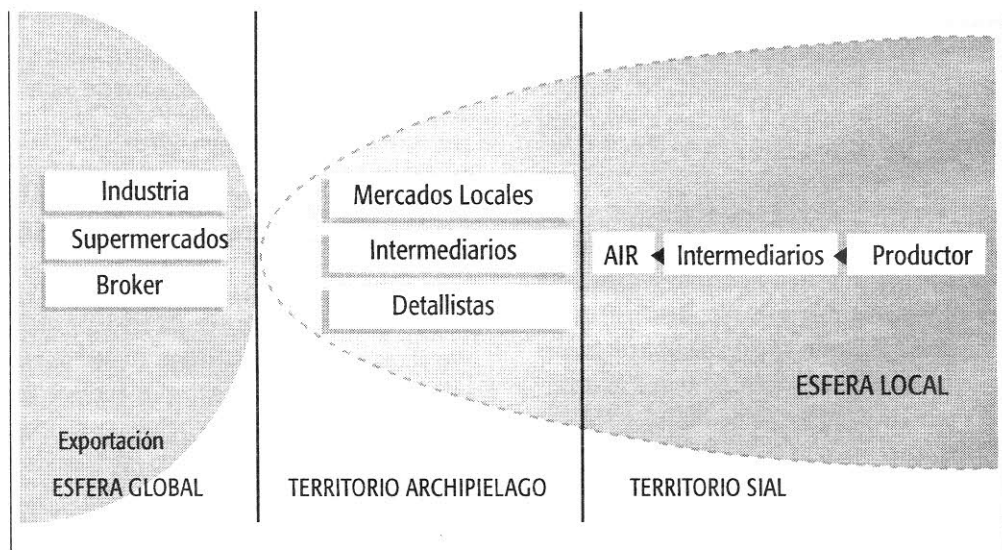
gráfico 2, se muestra cómo se sitúan y articulan las AIR en las esferas local y global:

- 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 compra-

dores 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



Fotografía: Venta de quesos fabricados artesanalmente en valles de Cajamarca

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 queso, 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.

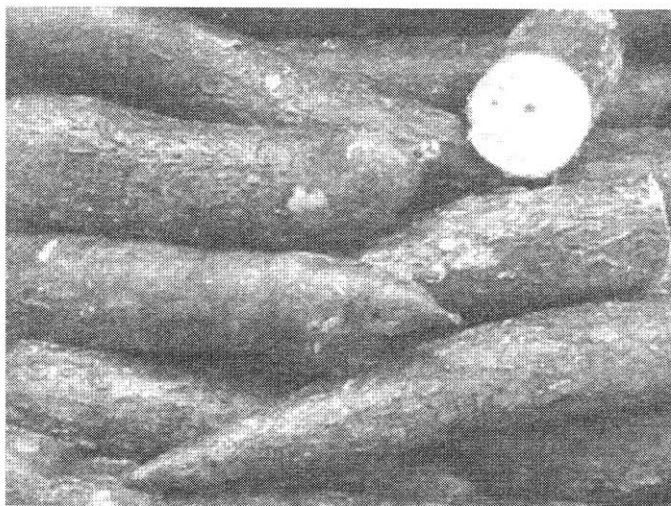
b. El caso de la producción de yuca parafinada de San Carlos, Costa Rica

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 emparadoras.

Actualmente, hay alrededor de 100 emparadoras de tubérculos parafinados en la región que realizan la selección, lavado, secado, parafinado y empaque en cajas. Cada pequeña empaadora envía el producto a otra mayor y ésta lo remite, a su vez, a la empresa exportadora. En general, las empaadoras 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 empa-



Fotografía: Existen alrededor de 100 emparadoras de yuca parafinada en la región San Carlos, Alajuela

adoras 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.

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.

Cuadro 1. Comparación sintética de los dos casos expuestos

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

- 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 la creación de 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 Meyer-Stamer, J. 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 Gereffi, G. 2001. Local clusters in global chains: the causes and consequences of export dynamism in Terreon'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 Riveros, H. 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.
- Boucher, F.; Carimentrand, A. y Requier-Desjardins, D. 2003. Agro-industrie rurale et lutte contre la pauvreté: les Systèmes Agroalimentaires Localisés contribuent-ils au renforcement des 'capacités'? En: 3ème 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 Janvy, A. y otros. 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. En: *World Development*, 29, pp. 1803-15.
- Requier-Desjardins, D. 1999. Globalisation et évolution des systèmes de production: l'Agro-industrie locale et les systèmes agro-alimentaires localisés dans les pays andins. En: web DEA DESTIN-C3ED/Université de Versailles.
- Requier-Desjardins, D. y Boucher, F. 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 dinámicas locales, Montpellier, Francia, del 16 al 18 de octubre de 2002.
- Requier-Desjardins, D.; Boucher, F. y Cerdan, C. 2003. Globalization, competitive advantages and the evolution of production systems: rural food processing and localized agri-food systems in Latin-American countries. En: *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 15-1, enero, pp. 49-67.
- Salas, 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, N°5538, 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., Mc Culloch, N. y Cirera, X. 2001. Trade liberalization and poverty: a handbook. Centre for Economic Policy Research, London.