

Calificación territorial y exclusión: el caso de la clementina de Córcega

Thierry Linck, François Casabianca

► **To cite this version:**

Thierry Linck, François Casabianca. Calificación territorial y exclusión: el caso de la clementina de Córcega. 3. Congreso internacional de la red SIAL, Oct 2006, Baeza, España. hal-02757674

HAL Id: hal-02757674

<https://hal.inrae.fr/hal-02757674>

Submitted on 4 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Calificación territorial y exclusión: el caso de la clementina de Córcega.

T. Linck; F. Casabianca
 (INRA-SAD Corte, Corse)

Comunicación aceptada por el Comité Científico del III Congreso Internacional de la Red SIAL "Alimentación y Territorios"

Copyright © 2006 de los autores. Todos los derechos reservados. Los lectores pueden hacer copias de este documento para fines no comerciales por cualquier método mecánico o digital siempre y cuando este anuncio de copyright aparezca en dichas copias.

ORGANIZAN:



PATROCINAN:



Una calificación territorial entre exclusión y retraimiento : el caso de la clementina de Córcega.

Thierry LINCK¹

Olivier Gaborieau

INRA-SAD, Corte

Palabras clave: calificación, acción colectiva, Indicación geográfica, exclusión, retraimiento.

Resumen

La calificación bajo indicación geográfica se plantea como un proceso que presupone la construcción permanente de un equilibrio entre las exigencias de especificación del producto que condicionan su acceso al mercado y las exigencias de solidaridad que generan la masa crítica y la cohesión que requieren la viabilidad del proceso y el porvenir de la cuenca de producción. Se presenta la experiencia de la calificación de la clementina de Córcega a la luz de esta problemática. El proceso de calificación logró mantener su carácter inclusivo en los aspectos directamente relacionados con la producción y el manejo de las huertas gracias a una orientación técnica que rebasa por mucho las exigencias propias de la IGP y de la CCP. En cambio, el dominio limitado de las funciones de comercialización le restan fuerza y cohesión a la acción colectiva. A tal punto que puede afirmarse que el porvenir, tanto de la “clementina de Córcega” como el de la cuenca citrícola en su conjunto depende de las acciones que se lograrán construir en este campo.

¹ linck@corte.inra.fr

La calificación territorial entre exclusión y retraimiento : el caso de la clementina de Córcega.

Thierry LINCK²

François Casablanca³

INRA-SAD, Corte

Introducción

Existen dos maneras no del todo contradictorias de acercarse a la problemática de la calificación de los alimentos. La más común, jurídicamente asentada en los acuerdos de la OMC y de la Unión Europea, plantea la calificación sobre un principio de propiedad intelectual, considerado como la expresión de un derecho natural. La reputación del producto, más o menos claramente asentada en tradiciones locales, capacidades o imágenes, se asimila a un conocimiento cuya protección se logra mediante la atribución de un derecho de exclusividad que reserva a su depositario las posibilidades de una valoración mercantil. Bajo este enfoque, el énfasis está fundamentalmente puesto en el producto y en lo que determina su aceptación por parte de los consumidores. En suma, el dispositivo de calificación en su conjunto se focaliza más en la construcción o la reservación de la relación con el mercado que en la reproducción o consolidación del anclaje y del impacto en el territorio.

De acuerdo con la segunda modalidad, la calificación procede de la incorporación, en las diferentes fases del proceso de elaboración del producto, de recursos propios de su territorio de origen: recursos ambientales, conocimientos técnicos y relacionales, valores y

² linck@corte.inra.fr

³ fca@corte.inra.fr

representaciones sociales... En el caso, la atención se centra menos en el producto que en el proceso productivo y en los recursos activados, un poco más en el territorio que en el mercado. La visión se torna más sistémica, integra una dimensión territorial más acentuada y resulta indubitablemente más reflexiva. Bajo esta perspectiva, la discrepancia entre los dos enfoques radica fundamentalmente en la caracterización de los elementos incorporados. Estos elementos dan a los productos sus características específicas, concurren a la producción de valor de cambio y de valor de uso. Por esos motivos, los consideramos como auténticos recursos pese a que no son mercancías en el sentido estricto del término. Esta opción difícilmente encaja con la definición que los economistas suelen dar de la noción de recurso, en la medida en que muchos elementos incorporados no pueden ser objetos de transacciones mercantiles ni tienen, a menudo, precio alguno. Por cierto, en la medida en que son propios de un territorio, estos componentes suelen tener atributos de bienes colectivos: no son divisibles, son difícilmente reproducibles fuera de su espacio de origen y suelen no tener valor de cambio intrínseco. También tienen atributos de bienes patrimoniales: cobran sentido en las escalas de los sistemas territoriales y en las temporalidades de las relaciones intergeneracionales.

La presencia de atributos de bienes colectivos y patrimoniales implica que la calificación de los alimentos bajo indicación geográfica proceda de una construcción social, o sea de una elección colectiva. La calificación se sustenta en la organización y su éxito sólo en parte procede de una lógica de competencia y de la mecánica del mercado. La dimensión colectiva desempeña un papel fundamental: le toca al colectivo definir el producto y la intensidad de su relación con el territorio (la tipicidad del producto), fijar la normativa institucional y técnica, asentar la cohesión del grupo en torno a objetivos compartidos y, al fin y al cabo, concebir la calificación en tanto que proceso y como proyecto. Bajo esta perspectiva, la presencia de atributos de bienes colectivos y patrimoniales sustenta una problemática que se puede resumir en los tres puntos que siguen:

- La viabilidad económica y el éxito del proceso de calificación presupone una diferenciación del producto. Que se trate de reforzar su anclaje territorial o de asociarle imágenes atractivas, la calificación implica costos de transacciones que se incrementan a medida que se tiene acceso a mercados más lejanos y que dejan de operar los dispositivos locales fundamentados en la confianza y en la proximidad: se tienen que asumir los costos de señalamiento del producto, de las pruebas de la certificación y los

que implican la coordinación de los actores...

- También se tiene que asegurar la remuneración y la preservación de los recursos incorporados. En este aspecto radica seguramente la especificidad de la calificación desde un punto de vista económico: ¿Como asegurar la reproducción de bienes que no tienen valor de cambio intrínseco? Hasta cierto punto, la respuesta cae bajo el sentido: se logra generando escasez, y eso es precisamente la finalidad que tiene la exclusividad de uso. En este sentido, vale recordar que la propiedad intelectual procede del orden de lo jurídico: sólo puede movilizarse en la producción del « precio de la calidad » (el valor agregado imputable a la incorporación de recursos con atributos de bienes colectivos), en la medida en que, al limitar el acceso a los recursos incorporados, permite ajustar la oferta a la demanda solvente y generar una renta.
- Uno con otro, la escasez tiene que administrarse de acuerdo con objetivos y criterios que no resultan del todo predicables. La imposición de mayores restricciones quizá prometa el acceso a rentas más elevadas. Pero no las asegura ya que también implica un riesgo de confinamiento del producto y un peso excesivo de los costos de transacción por unidad vendida. La imposición de fuertes restricciones puede plantear además exigencias individuales demasiado fuertes, generando riesgos de dilución de la acción colectiva y la posible emergencia de nuevas estrategias de calificación. La opción opuesta (aflojar las restricciones de uso) permite incrementar los volúmenes de producción, promete un mayor acceso a economías de escala, pero implica también un debilitamiento del arraigo territorial, un riesgo de pérdida de tipicidad del producto y, al fin y al cabo, de genericización (estandarización) con el consecuente desvanecimiento de la renta... lo que también concurre a desincentivar la participación individual a la acción colectiva y a propiciar una menor cohesión del grupo.

Estos tres aspectos se combinan, interactúan condicionando la viabilidad del proceso de calificación y la fuerza de la implicación de los individuos en la organización. Las nociones de exclusión y de retraimiento proporcionan una síntesis de nuestra problemática. La exclusión se desprende muy directamente del principio de exclusividad, está presente en cualquier proceso de diferenciación y por lo tanto de calificación: en últimas cuentas, la renta depende del manejo oportuno de los dispositivos de exclusión. La exclusión cobra sentido en diferentes perspectivas de escala (desde el punto de vista de un mercado global o bien en relación a una cuenca de producción), se asienta en normas técnicas e institucionales propias. Como se ha sugerido, la implementación de normas en exceso

restrictivas puede desanimar. En tal caso, la retrainimiento puede ser la respuesta que los individuos oponen a orientaciones o prescripciones que no comparten o no pueden asumir. Este proceso erosivo le resta a la organización masa crítica, fuerza y cohesión; el grupo debilitado no está en situación de asentar una orientación coherente ni de tener, tanto en el mercado como en el territorio, la presencia que condiciona su éxito.

La construcción de la especificidad de la clementina de Córcega

La clementina esta haciendo tradición en Córcega. Al filo de dos generaciones, se ha constituido una cuenca citrícola que integra alrededor de 2000 hectáreas de clementinos (el árbol que da las clementinas), unos 120 productores y logra una producción que ronda las 25000 toneladas. La cuenca, localizada en la planicie oriental de la isla, goza de condiciones climáticas excepcionales: es la más septentrional del hemisferio, lo que permite una buena coloración de la fruta. Su trayectoria, a lo largo de los dos últimos decenios, ha sido marcada por el desenvolvimiento de buenas capacidades organizativas: hoy en día, la totalidad de los productores integran la APRODEC (asociación para la defensa y la promoción de la clementina de Córcega) y benefician de los servicios de apoyo técnico por parte de la Cámara de agricultura, dependencias públicas y del propio INRA. Uno con otro, los cítricos corsos son parte del paisaje, marcan identidad territorial e integran uno de los principales pilares de la agricultura de la isla.

Las nociones de exclusión y retrainimiento proporcionan un buen acercamiento a la problemática de la clementina corsa. Por una parte, la cuenca citricota corsa es bastante reducida frente a los grandes productores que dominan el mercado: las expediciones de clementinas corsas hacia el continente nunca rebasan el 10% de las expediciones españolas. Por otra parte, la fruta ha experimentado a lo largo de los años 90 una crisis que concluyó con una notable disminución tanto de la producción como del número de productores. El volumen total de las expediciones de clementina corsa alcanza unas 33000 toneladas en 1984-1984 para caer a menos de 20000 en 2000-2001. Por ultimo, las clementinas corsas suelen producirse en condiciones relativamente desfavorables. Los rendimientos promedios difícilmente rebasan las 9 toneladas/hectárea cuando puede esperarse que alcancen un nivel de 15 a 20 toneladas. De por su localización y su panel de variedades, Córcega produce frutas más tardías (entre fines de noviembre y principios de enero) y de menor tamaño. En cambio, España, en su calidad de primer exportador

mediterráneo de cítricos, tiene acceso a economías de escala significativas en todas las fases del proceso productivo y por lo tanto domina el mercado tanto por su eficiencia organizativa como por sus precios competitivos. Domina ampliamente la producción de clementina genérica: puede ofrecer frutas de buen tamaño, de coloración uniforme, durante una temporada que se extiende de octubre a mayo, impulsando o ajustándose oportunamente a las orientaciones dominantes de la demanda.

Aplicado al caso de la clementina corsa, la noción de exclusión no coincide con el sentido común. Al menos no tiene pertinencia alguna en la escala de la cuenca de producción: en el caso, la orientación predominante es marcadamente inclusiva: el proceso erosivo que se ha mencionado líneas arriba amenaza directamente la presencia de la clementina corsa en el mercado continental, le resta fuerza y potencial a los procesos organizativos locales y cuestiona, a plazo, la viabilidad misma de la cuenca. El desafío que enfrenta la clementina corsa remite mucho más a la consolidación de su masa crítica y al reforzamiento de la cuenca en torno a una estrategia compartida de valoración del producto. La referencia a la exclusión cobra sentido en tanto que noción grabada “en hueco” en la escala del mercado continental: se entiende entonces en tanto que amenaza y conlleva una necesidad de protección. Lógicamente, esta protección tiene que fincarse en la construcción de atributos diferenciadores y de dispositivos de exclusividad. Durante mucho tiempo, la clementina corsa tenía un signo distintivo en los mercados del continente: la presencia de un par de hojas colgadas del pedúnculo de la fruta sugería frescura y operaba a la vez como marcador del origen de la fruta y dispositivo de protección. La exclusividad procedía de la reglamentación sanitaria: quedaba prohibida la importación de frutas con pedúnculo procedente de países afectados por el virus de la Tristeza (España entre otras) hacia las regiones libres de contaminación (Francia en el caso). Pero el dispositivo protector ha desaparecido en 1993: la nueva reglamentación impone esta medida restrictiva sólo a las regiones productoras (Córcega en el caso) y no a los países considerados en su conjunto.

Hacia el IGP

El acontecimiento operó como un verdadero detonador: en ausencia de este dispositivo de protección, nada permitía diferenciar la clementina corsa de las demás frutas de su género por lo que la cuenca citrícola corsa tenía que apegarse a las orientaciones dominantes o diferenciar su producto en torno a la construcción de un nicho de mercado. Si bien la

presencia en el mercado continental de clementinas españolas, vendidas como “tipo corso”, (“con todo y hoja”) mucho contribuyó a impulsar el bosquejo de una estrategia de calificación, no fue el único factor, y tal vez, ni siquiera el más decisivo. Por una parte, los planes de renovación de las plantaciones asentados en un mejoramiento de la calidad “genérica” de la fruta (mediante la introducción de variedades difundidas en España) no han dado resultado: la isla no puede alcanzar las economías de escala con las cuales se beneficia la producción española. Por otra parte, la buena aceptación de la clementina corsa en el mercado continental evidenciaba que podían cobrar sentido estrategias fincadas en una diversificación de la oferta y orientadas hacia la conquista de nichos de mercado más remunerativos. Estas inflexiones se asientan en la emergencia de nuevas expectativas entre los consumidores en cuanto a acceso a una gama más extensa de productos, a preocupaciones sanitarias y a origen y tipicidad de los productos. Han surtido efecto en la implementación de dispositivos de trazabilidad, en una creciente preocupación por un uso razonable de agroquímicos y por la emergencia de “marcas de distribuidores” (MDD) asentadas en convenciones de calidad establecidas entre productores y grandes cadenas de autoservicio.

La estrategia de calificación cobra cuerpo durante la segunda mitad de los años noventa. Tanto la agudización de la crisis como el balance que se llegó a sacar de las experiencias recientes marcaban el rumbo. Se venía imponiendo un consenso en torno a la necesidad de ganar competitividad “cultivando” lo que marca la diferencia de la clementina corsa, valorando su tipicidad y su origen. Predominaba también la idea de que había que sacar provecho de los bajos volúmenes relativos de producción apuntando hacia la conquista de nichos de mercado. Ante la pérdida de la exclusividad del sello distintivo que constituía la presencia de las hojas, la estrategia tenía que plantearse al amparo de signos oficiales de calidad. En el caso, se ha optado por la construcción de una IGP, que garantiza la procedencia del producto, respaldada por una CCP (certificado de conformidad del producto) que marca su tipicidad y su origen y, sobre todo, pone los cimientos de una visión dinámica de la construcción de la calidad. En 1999 la organización de la cuenca cobra cuerpo con la creación de la APRODEC: el organismo toma a su cargo la negociación de los signos de calidad y, apoyándose en las 16 organizaciones de productores (OP) que integran el dispositivo, la dirección del proceso.

Los retos de la calificación

La calificación, de por su propia naturaleza asienta en una lógica de patrimonialización: plantea una exigencia de definición del producto y de apropiación colectiva de sus componentes y atributos que determina la cohesión de la organización y el grado de adhesión de sus miembros. Desde el punto de vista de sus atributos sensoriales, la clementina de Córcega se diferencia por su tamaño reducido, por la presencia de una mancha verde en la cáscara y por su sabor relativamente acidulado. La denominación “Clementina de Córcega” sólo se atribuye a frutas cosechadas a mano con todo y hoja, que han alcanzado su coloración y han madurado en el mismo árbol y a las cuales no se les ha aplicado ningún tratamiento químico post-cosecha. Es una definición sencilla, bastante llamativa y oportunamente movilizadora en las operaciones de comunicación. Implica en realidad un esfuerzo de adaptación que no resulta del todo evidente.

La calificación plantea exigencias mínimas de homogeneidad y estabilidad, tanto entre unidades de producción como en el tiempo. Brinda asimismo el marco operativo de una asistencia técnica finalizada tanto en los objetivos de calificación en sí (reforzamiento de los atributos de tipicidad y afinación de los atributos sensoriales y sanitarios) como en el logro de una mayor eficiencia productiva (en el uso de los insumos y hacia un manejo sistémico de las plantaciones). La calificación plantea por lo tanto exigencias de control colectivo y de armonización de los itinerarios técnicos en el corto y mediano plazo. Presupone el respecto de un conjunto de prescripciones y recomendaciones que, de acuerdo con su orientación técnica previa, el tamaño y la localización de sus plantaciones o en función de su temperamento, todos los productores no están en condición de seguir al mismo paso. Si bien la referencia a una agricultura razonada permite esperar un mayor dominio de los costos de producción (aplicar los insumos en el momento y en la dosis precisos), su implementación implica un cuestionamiento profundo de las prácticas productivas tradicionales y la adopción de una visión integrada de la unidad productiva y del proceso hasta la expedición de la fruta. El reglamento técnico de la IGP plantea así fuertes exigencias en las huertas (en cuanto a características edáficas, selección de variedades, manejo del agua, fertilización, realización de las podas, protección sanitaria...). Plantea otras, no menos severas en lo relativo a cosecha. Esta sólo puede iniciarse después de un control de la coloración de la fruta, de su acidez y contenido en azúcar y del porcentaje de jugo. También plantea que la cosecha debe realizarse a mano, en

varias pasadas y en forma tal que cada lote pueda identificarse con precisión. Define también normas exigentes en cuanto a manejo de la fruta en las estaciones de expedición: sobre trazabilidad y calidad de la fruta: la calidad se construye también eliminando los frutos que no respetan la normativa.

En síntesis, son exigentes fuertes que no todos pueden respetar en un mismo grado. En consecuencia, la necesidad de asegurar la cohesión del grupo exige que la aplicación de la normativa sea progresiva y pragmática.

Entre exclusión y retraining

La respuesta de los productores puede considerarse como globalmente positiva. Una amplia mayoría (113 productores de un total de 148) se ha mantenido en el proceso durante la campaña 2004-2005 y ha producido frutos certificado.

Las dificultades encontradas en la aplicación del reglamento técnico pueden deberse a la situación propia de cada huerta: todos tienen sus características y no tienen exactamente las mismas exigencias en cuanto a fertilización, agua y aplicaciones fitosanitarias. Si las normas de fertilización no plantean verdaderos problemas, no resulta igual con los demás insumos. Algunos huertos padecen de una mala ubicación en la red de irrigación: abasto en agua insuficiente, de mala calidad o aleatorio que incrementa los costos de manejo del agua (apreciación de los volúmenes y de la necesidad de riego). Asimismo, algunos huertos gozan de una situación privilegiada ante los riesgos de plagas, no padecen ataques, lo que les permite disminuir los costos de vigilancia, involucrarse más en el enfoque de la agricultura razonada o hasta en la orgánica.. *A contrario*, ciertos huertos pueden padecer varios ataques en un mismo año, inclusive por parte de plagas para las cuales no existe tratamiento eficiente o aceptado.

Entre las exigencias técnicas que más se cuestionan se encuentran las restricciones relativas al deverdisaje (coloración del fruto), inclusive cuando se efectúa antes de la cosecha. Es un procedimiento técnico complejo que puede afectar la calidad de la fruta (sabor, aspecto, manejo). Su interés económico radica en la ampliación del margen de programación de la cosecha: permite reducir sus costos (reduciendo el número de pasadas, generando economías de escala) y, ajustar la cosecha en función de las fluctuaciones del mercado. Tomando en cuenta el costo de la mano de obra y la evolución del mercado local

del trabajo es una opción que resulta sumamente atractiva. Pero puede tener consecuencias colectivas desastrosas. En primer lugar porque contradice un principio básico de tipicidad, lo que le restaría fuerza y coherencia al proceso de calificación. En segundo lugar, porque el hecho de entregar frutas de mala calidad puede afectar en forma negativa la reputación de la cuenca citricola en su conjunto. La coloración artificial de la fruta y, en especial, el uso de hormonas, no hace debate en la medida en que el reglamento estipula que la clementina tiene que alcanzar su coloración en el árbol. Pero es un objeto de tensión latente y permanente que amenaza la cohesión del grupo. Oponen en un debate encubierto detractores implacables a partidarios (en el caso pequeños productores independientes) que no tienen acceso a canales de comercialización seguros o no sienten un compromiso fuerte con la organización.

El paquete técnico promovido por el APRODEC exige de los productores una visión mucho más integral que rebasa por mucho el seguimiento de las operaciones de cultivo. De por su propia naturaleza, la producción de frutas es heterogénea. Pero, al fin y al cabo, la evaluación de la calidad tiene que realizarse por lote, exigiendo que todos alcancen un grado mínimo de homogeneidad sumamente alto. No es por lo tanto sorprendente que una de las etapas más polémicas del proceso de calificación sea la que corresponde a la selección de las frutas. Esta exigencia empieza a cobrar sentido en la cosecha: casi todos los productores coinciden en la necesidad de una supervisión constante de los cosechadores. En esta etapa, es preciso tirar los frutos que no encajan con la normativa y dejar en el árbol todos los que no han alcanzado el grado esperado de maduración. Todos coinciden así en el hecho de que la multiplicación de las pasadas en las parcelas es la condición clave que permite obtener lotes homogéneos y de calidad reconocida. La selección definitiva se realiza en las estaciones de expedición. Tiene que llevarse a cabo con mucho rigor y precisión, movilizandando numerosas manos: la selección y la clasificación en la estación es la última operación que permite incidir en la calidad de los lotes y en la cual culmina el proceso de calificación. Es una operación compleja y es fuente de tensiones en la medida en que no resulta siempre fácil rechazar un lote que el productor, aplicando criterios propios, puede considerar satisfactorio.

Las exigencias impuestas en las estaciones han profundamente modificado las prácticas de los productores y la visión que tienen de su propio oficio. Muchos productores que le dedicaban toda su atención a los huertos ya tienen que interesarse por lo que está sucediendo en las estaciones. Están más presentes, dividen su tiempo entre el seguimiento

de la cosecha y la recepción de su producción, lo que, de pilón, les permite multiplicar los contactos con la organización... La observación evidencia que los problemas que se plantean en la expedición de la fruta cambian según el tipo y el tamaño de las estaciones.

En las estaciones pequeñas, la totalidad del proceso, desde el acopio hasta la puesta en mercado queda a cargo de una sola persona. Pueden lograr un seguimiento mucho más fino, y sacar provecho de las relaciones de proximidad y confianza que unecargado y aportadores, lo que genera óptimas condiciones de control y anticipación. En cambio, no disponen de instalaciones y equipos conformes con la normativa sanitaria.

La selección en las estaciones de regular tamaño comparten muchas características propias de las estaciones del grupo anterior: operan con un número reducido de suministradores, lo que genera confianza y flexibilidad. La escala de operación favorece el intercambio de información y propicia una mayor implicación en las instancias colectivas: muchos de los directivos del APRODEC operan con estaciones de tamaño intermedio. Otra ventaja procede de la posibilidad de distribuir el tiempo en forma más oportuna entre la estación y la huerta.

Las grandes estaciones se encuentran en la obligación de operar con un elevado número de productores que, no siempre sienten fuertes compromisos ni con el enfoque calidad ni con la organización. Los compromisos de calidad resultan en el caso más difíciles de asumir: los volúmenes operados son muy altos, engendran fuertes presiones que limitan la precisión de los controles e imponen exigencias de coordinación de las entregas. No resulta siempre fácil establecer una relación de confianza entre jefe de estación y aportadores: la empresa se encuentra ante la necesidad de aplicar procedimientos más estrictos y más autoritarios que los productores pueden interpretar como una deposición de sus propias competencias, lo que a la larga puede generar ambigüedades y conflictos. En cambio, las estaciones grandes se encuentran en la posibilidad de beneficiar de economías de escala significativas, tanto en el tratamiento y expedición de las cosechas como en el manejo de la logística y en la comercialización de la fruta.

El reto de la comercialización

La comercialización es un enfoque que tiene que abarcar la cadena productiva en su conjunto. Por una parte, la calidad se construye también en el dominio de la logística, del acondicionamiento y del manejo de los productos. Por otra parte, la construcción de los nichos de mercado implica actividades de señalamiento y de promoción del producto que requieren de la coordinación del conjunto de los actores de la cadena. El punto débil del enfoque del IGP/CCP radica seguramente en el hecho de que no se ha logrado integrar debidamente en el enfoque las funciones de comercialización. Así, el APRODEC agrupa a todos los actores presentes en la cuenca, menos a los que se dedican a la comercialización de la fruta. La acción colectiva ha tenido resultados mucho más alentadores en los aspectos productivos y de acopio que en los relativos a la comercialización: en este campo, marcado por opciones claramente diferenciadas cuando no antagónicas, predominan los comportamientos individualistas. Las encuestas permiten identificar cuatro grandes categorías estructuradas en torno a dos criterios de referencia y dos polos opuestos.

Por un lado, algunos grandes productores ocupan funciones de liderazgo: toman a su cargo la comercialización de su propia producción, pero a menudo también la de otros aportadores. Consideran que la cohesión de la cadena debe tener prioridad con el fin de superar la competencia entre los propios productores.

En el lado opuesto, los independientes, quienes toman a su cargo el acondicionamiento, la expedición y la comercialización de su propia fruta, consideran que han realizado la única elección viable económicamente. Consideran negativamente las iniciativas que suelen tomarse para que la acción colectiva se extienda hacia las funciones de comercialización mediante la habilitación de un pequeño número de instancias especializadas. Ven en esa opción una amenaza para su propia autonomía, pero también consideran peligroso juntar mucho poder en un pequeño número de manos.

Se encuentran también dos grupos de productores que tienen una implicación limitada en las actividades de comercialización. Por una parte están los que siguen la problemática sin involucrarse mucho en ella: consideran que la comercialización es un verdadero oficio, que exige competencias que sólo tienen los profesionales. Se limitan en buscar la Organización de Productores y la estación de expedición que les permita satisfacer mejor sus expectativas. Esta estrategia les permite dedicar mayor atención al seguimiento de la producción. Puede resultar exitosa cuando llegan a asegurar entregas de calidad y a asentar una relación de confianza con la estación. Mas no es siempre el caso: algunos productores

desarrollan una actitud más bien fatalista: han renunciado a implicarse en las actividades de comercialización, les cuesta trabajo encontrar quien comercialice su producción y se encuentran en una postura bastante frágil, tanto desde el punto de vista de su implicación en los dispositivos del IGP y de su acceso a la información como desde el punto de vista de la viabilidad de su unidad productiva.

La comercialización puede identificarse como el talón de Aquiles del proceso de calificación. Esta situación en parte procede de la trayectoria histórica de la cuenca que ha consolidado la posición dominante de las estaciones, en parte a las relaciones de poder que estructuran la cuenca en su conjunto. Es así significativo que la comercialización suela realizarse mucho más por medio de las estaciones que bajo control de las Organizaciones de Productores. Se pueden distinguir cuatro modalidades de comercialización.

La venta indirecta “a la comisión”, también llamada “precio después de venta” es la modalidad “histórica”, para no calificarla de arcaica. La cosecha se envía a negociantes que se engargan de venderla al mejor precio. El dispositivo descansa en su totalidad en una relación de confianza asimétrica: el regreso de precio puede tardar mucho tiempo después de la expedición de la fruta. Plazos de un mes o más eran frecuentes y pueden observarse hoy en día todavía. Los precios eran a veces tan bajos que no alcanzaban a cubrir los costos de la cosecha. La única alternativa que les quedaba a los productores era la de seguir una estrategia de fidelización fundamentada en la confianza y en la reputación de calidad asociada al productor. Pero es una estrategia de largo tiempo, difícil de implementar que no queda al alcance de todos los productores. Considerado globalmente, siempre debe de haber perdedores, o sea productores que cargan con los riesgos de comercialización cuando la oferta de clementina en los mercados del continente se vuelve pletórica. En efecto, el negociante tiende a enfrentar la incertidumbre mediante una gestión discriminatoria de sus redes de clientes y proveedores. Tiende a manejarlas aplicando un criterio selectivo y progresivo en el establecimiento de contratos con tal suerte que pueda sacar provecho de las coyunturas favorables sin tener que asumir compromisos excesivos en situaciones menos favorables. Para ello procurara mantener un “colchón” de proveedores “marginales” hacia los cuales transferir parte de los riesgos (Linck: 1994). Ello no implica que esta estrategia resulte del todo incongruente para los productores: al menos no lo es cuando se logra establecer una relación estable con el negociante y en especial cuando el reconocimiento de la calidad de la fruta permite establecer convenios duraderos. Tal es, la

situación o al menos la expectativa de una parte apreciable de los productores de la cuenca, entre ellos una mayoría de independientes.

La venta directa a las cadenas de autoservicio ha venido rebasando el dispositivo anterior al filo de los últimos años. Tres grandes estaciones de expedición han optado principalmente por esta estrategia. Algún miembro de la OP o de la estación toma a su cargo la comercialización y la búsqueda del mejor precio. Mientras tanto, las tiendas de autoservicio han desarrollado una línea fuerte de “productos de terruño”, a tal punto que han aparecido numerosos “pliegos de certificación” privados, muy cercanos de los de la IGP. En este sentido, las frutas que se venden bajo una convención de calidad privada se encuentran todos incluidos en la normativa de la IGP y tienen que asumir algunas exigencias más. Se nota así la emergencia de asociaciones fuertes entre actores de la cuenca y grandes empresas distribuidoras.

El sistema tiene sus límites. Ha venido acompañado el año pasado de un notable fenómeno de competencia entre productores de la propia cuenca. En efecto, las cadenas de autoservicio ha impulsado una competencia a ultranza, sacando provecho del hecho de que el dispositivo de calificación no ha sido capaz, a la fecha, de tener presencia en las funciones de comercialización y beneficiándose del bajo nivel de solidaridad entre productores. Se observó una notable caída de los precios en perjuicio no sólo de los proveedores de las tiendas de autoservicio sino también de todos los productores de la cuenca. Para evitar que un acontecimiento de este corte vuelva a suceder en el futuro, las tres estaciones que han optado por este dispositivo de comercialización tratan de implementar una GIE (Agrupamiento de Interés Económico) para intercambiar información, coordinar y racionalizar este sistema de comercialización directa.

Los canales de la agricultura orgánica tiene presencia en la cuenca desde tiempos atrás, pero sólo movilizan a un reducido número de productores de clementinas: tan sólo a cuatro de los cuales uno está involucrado en el proceso de la IGP. Sin embargo, muchos productores se encuentran cerca de cumplir con las exigencias del label orgánico. Ninguno de ellos está pensando pedir registro bajo este signo de calidad. Aunque sean pocas las exigencias que cumplir, mucho significan en términos de conducta de sus huertos: adoptarlas implica un riesgo de perderlo todo. En los años buenos, no habría inconveniente alguno, pero hace falta un solo ataque de plaga o un mal temporal para que se encuentren ante la obligación de aplicar tratamientos y salirse. En el contexto actual, muy pocos

productores están dispuestos a asumir un riesgo de esta magnitud. El segundo motivo es de orden económico. Todos los productores, tanto los que en entrado en la certificación orgánica como los demás, consideran que este nicho de mercado es demasiado estrecho y específico. Es difícil entrar y cuesta mucho trabajo establecer los contactos indispensables con las cadenas especializadas. Además, la mayoría de los productores consideran que los espacios están ya ocupados.

El precio de la calidad

La reorganización de la cuenca permitió reforzar la acción colectiva e incrementar la calidad de la clementina. Pero su futuro esta pendiente de un proceso cuya suerte depende del incremento de los ingresos netos de los productores. Lógicamente, desde su punto de vista, ste es el mejor argumento para que vayan reforzando sus compromisos con la organización y movilicen sus esfuerzos siguiendo los lineamientos trazados por el colectivo. Bajo esta perspectiva, es preciso que el incremento de remuneración sea más o menos efectivo y reconocido para que nadie se aparte del rumbo y que el producto global, en la escala de la cuenca, tenga homogeneidad y reputación.

No resulta fácil medir el impacto del label IGP sobre el precio de la clementina de Córcega. Por una parte, el balance anual de la campana 2004-2005 editado por el APRODEC dice que no se ha observado un diferencial de precio significativo, en los comercios de menudeo, entre las clementinas corsas vendidas con o sin el label IGP. De hecho, las dos frutas no se diferencian siempre ante el consumidor, que sea en términos de presentación, de precio o de colocación. El precio de la clementina producida en Córcega parece más que todo determinado por la renombre del productor o ligado a las fluctuaciones y a los azares del mercado. Desde el punto de vista del productor, no se han registrado incrementos de precio relacionados con la presencia del logo que certifica la denominación. Hasta se puede hablar de un efecto perverso en el sentido de que vender su cosecha como IGP implica un costo adicional (hay que pagar las etiquetas) que no tiene compensación. Algunos productores se desaniman, llegan a ver la IGP con dudas o recelo y a venderla sin su signo distintivo. Ello es también fuente de tensiones entre productores y jefes de estación: se han observado casos en los cuales varios lotes han sido enviados bajo label IGP, sin en consentimiento del productor.

Esta situación paradójica es reveladora. En primer lugar, evidencia la importancia que tiene para el futuro de la IGP y de la cuenca la construcción de un mayor dominio de los canales de comercialización. Después de todo, la calidad genera un incremento de valor agregado que, lógicamente –en ausencia de acuerdo previo- cae lógicamente en el bolsillo de los actores que se encuentran más cerca del mercado final o en manos de los que controlan los canales de acceso físico al mercado. En este sentido, la ausencia de sobre-precio no significa forzosamente que la calidad de la clementina producida en Córcega no tenga reconocimiento. Muy bien puede revelar el hecho de que los frutos de los esfuerzos de los actores que han entrado en el juego de la IGP no quedan todos en manos de los productores sino principalmente en las de los negociantes e intermediarios. Siguiendo esta hipótesis, la ausencia de reconocimiento de la IGP muy bien puede ser la expresión de la oposición de los distribuidores al desenvolvimiento de un dispositivo de calificación que no han impulsado ellos mismos y puede escapárseles.

Sobran evidencias de que la calidad de la clementina corsa tiene reconocimiento en el mercado. En este sentido, el impacto de la IGP es mayor de lo que revela el precio que alcanza a clementina vendida con la etiqueta de la IGP. Si un productor sigue las recomendaciones de la IGP, sacara un buen precio de su cosecha que la venda o no como “clementina de Córcega”. En este sentido, el informe del APRODEC mencionado líneas arriba, enfatiza que la clementina procedente de Córcega si ha obtenido precios sensiblemente más altos que la fruta producida en España.

Vale mencionar también que los beneficios que pueden esperarse no se circunscriben en el incremento de los precios. La lógica de la agricultura razonada permite reducir la cantidad de los insumos utilizados y, por este medio, inducir una disminución de los precios. La cuenca ha pasado así de un consumo sistemático e importante de fertilizantes, fitosanitarios, hormonas y agua, a un consumo mínimo de productos en el momento y en las cantidades idóneas. El impacto de este cambio en el manejo de los huertos es importante, aunque a menudo subestimado por los propios productores. En cambio, queda sin resolver un problema importante, tanto logístico como financiero: el de la mano de obra. Las condiciones de empleo de los peones (un su mayoría marroquíes) se vuelven cada día más estrictas y menos apropiadas a las condiciones de producción de la clementina bajo IGP: ya hemos mencionado la polémica y las tensiones que genera el rechazo del uso de hormonas para lograr la coloración de la fruta. Los productores temen

tener que pagar a sus empleados durante periodos más largos o a encontrarse ante la necesidad de buscar fuentes alternativas de trabajo, lo que no resulta para nada evidente si se toman en cuenta las capacidades que requiere el oficio de cosechador.

El precio de la calidad también depende del sistema de comercialización y de la autonomía del productor: los resultados alcanzados varían por lo tanto mucho de una unidad de producción a otra. Los independientes lo manejan todo ellos mismos: saben por lo tanto cual es el empleo de las sumas que gastan (selección, acondicionamiento, transporte, venta...). En las pequeñas estaciones familiares, los problemas no resultan tampoco insuperables ya que su modo de operación implica confianza y un flujo fluido de la información. En las grandes estaciones en cambio, las tensiones son más frecuentes, en muchos casos relacionadas con deficiencias en la circulación de la información. Una polémica frecuente remite a las modalidades de facturación del acondicionamiento. Como lo hemos mencionado, todas las entregas tienen que pasar por un proceso de selección en la estación misma, por lo que cada kilogramo de fruta queda facturado. Ello no plantea tantos problemas si el productor ha procedido, el mismo, a una selección rigurosa en su propio huerto. En cambio, si la calidad de los frutos es heterogénea y que una parte significativa es rechazada, el productor tendrá que pagar por el tratamiento de la totalidad de la fruta que ha entregado. Por lo tanto, los productores que no dominan con la suficiente precisión la realización de su cosecha corren el riesgo de pagar por el manejo de frutas que nunca llegaran al mercado. De ahí surge también cierto descontento de los productores: llegan a convencerse de que los directores de estación logran sacar una ganancia cualquiera sea la calidad de la cosecha. Eso bien puede ser cierto: lo más seguro es que muchos le sacan argumento para sonar con una estación propia, lo que evidentemente no augura positivamente de la posibilidad de extender la acción colectiva hacia el campo de la comercialización de la fruta.

Conclusiones

Considerada globalmente, la experiencia de la IGP/CCP es positiva. No todos los beneficios de la experiencia quedan en manos de sus promotores ni se circunscriben en el ámbito de la acción colectiva. Pero no cabe duda que el movimiento en mucho ha contribuido a un mejoramiento de la imagen de la clementina corsa, ha impulsado entre los

productores una autentica preocupación por el incremento de la calidad de su producción. Mucho se ha logrado también en el tema de la acción colectiva: se difunde entre los productores una creciente sentimiento de solidaridad y la consciencia que la suerte de la cuenca es también la de cada uno... Pero sobran evidencias de que todavía queda por andar un largo trecho. Cobra consenso la idea de que mucho queda por hacer en el campo del dominio de los dispositivos de comercialización. El proyecto de implementación de un GIE va en este sentido, pero será difícil de lograr. En parte porque la comercialización requiere de competencias previas que no se improvisan tan fácilmente. En parte porque el desenvolvimiento de la acción colectiva implica una renuncia, al menos parcial, de los actores implicados en las funciones de comercialización y, por lo tanto, la pérdida de parte del capital inmaterial que han invertido en la construcción de redes y dispositivos de información. Por ultimo resultaría bastante ilusorio establecer un control colectivo de la oferta, en la escala de la IGP, sin superar previamente los obstáculos relacionados con la posición dominante de algunos actores, ni convencer a los “independientes” sin darles previamente argumentos de peso. La solución quizá pasa por la adopción de medidas pragmáticas tendientes a consolidar el control colectivo de la oferta, mediante, por ejemplo, la creación de unidades de tratamiento de la fruta (elaborando jugos, lo que implica la observación de reglas sanitarias estrictas y el manejo de economías de escala significativas), la valorización de la fruta rechazada: estas medidas podrían contribuir a una mejor integración de los productores que ocupan aún una posición marginal en el proceso de calificación.

La problemática exclusión – retraining cobra sentido también desde el punto de la construcción de una estrategia de largo plazo. La encuesta realizada confirma que todos los productores no pueden involucrarse en el proceso de calificación en un solo compás. En este sentido, cobra consistencia un debate sobre el porcentaje de fruta que puede o debe entrar en el IGP. Fijar una meta alta permitiría reforzar las exigencias de calidad y lograr precios as altos con el inconveniente de dejar al margen del proceso a un numero elevado de productores y de debilitar tanto la solidaridad de cuenca como el papel de liderazgo que desempeña la IGP. Fijar una meta más modesta equivaldría a penalizar a los productores que han invertido muchos esfuerzos en el proceso y redundaría en una erosión del renombre de la clementina de Córcega. Las pistas que se están abriendo no caen en la ilusión de un proceso uniforme: buscan continuar con las acciones tendientes a un mejoramiento global de la calidad en la escala de la cuenca con la implementación de

dispositivos destinados a asentar una distinción entre las producciones de mayor calidad. La reflexión en curso sobre la creación de un “label rojo” se inscriben tanto en esta perspectiva como en la de un reforzamiento de las funciones de liderazgo que tiene que asumir el APRODEC.

Bibliografía indicativa

- Bérard, L., and P. Marchenay. 2004. Les Produits du terroir entre culture et règlements CNRS Éditions, Paris.
- Berard, L., O. Beucherie, M. Fauvet, P. Marchenay, and C. Monticelli. 2001. Outils et méthodes en vue d’élaborer la délimitation géographique des Indications Géographiques Protégées (IGP). ISARA Lyon - Chambre d'agriculture Rhône-Alpes - CNRS.
- Cassin. 1984. Comportement des variétés d'agrumes dans différentes régions de production. Etude pour le renouveau du verger de clémentines en Corse. CEAFL région Corse.
CEBFL - Région Corse
- Gaborieau Olivier, 2005, « qualification et exclusion, l’IGP « Clémentine de Corse ». Mémoire de Master, LRDE.
- Filippi, M. & Triboulet, P. in *Concentration et ségrégation, dynamiques et inscriptions territoriales*. (Association de Science Régionale De Langue Française, Lyon, 2003).
- Linck, Th. 1994, « Approvisionnements de Mexico en produits frais et recompositions de l'agriculture mexicaine ». In Denise Douzant R. et Pernelle Grandjean, *Nourrir les métropoles d'Amérique Latine*, l’Harmattan, Paris.
- Loi n° 94-2 du 3 janvier 1994 relative à la reconnaissance de qualité des produits agricoles et alimentaires.
- Marinozzi, G. 2000, Exclusion et organisation de la commercialisation de fruits à Juazeiro Petrolinas. Tesis doctoral, Universidad de Toulouse 2.
- Recensement Agricole 2000
- Référentiel Clémentine de Corse – Certificat de Conformité Produit CC/38/01
- Taillefer, C. 2002. Loi sur les nouvelles régulations économiques : Des efforts, mais peut mieux faire ! [jamag](#)
- Vogel. 1973. La Protection Sanitaire des Agrumes. Maladies virales, mycoplasmaiques, bactériennes et cytoplasmiques.