

LAS INTERPROFESIONALES AGROALIMENTARIAS:

La experiencia europea y algunas consideraciones para un caso latinoamericano (Argentina en los '90)

Marcelo G. Posada
Universidad Nacional de Luján / Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Argentina

I. INTRODUCCIÓN

La configuración actual del sistema agroalimentario implica un creciente cúmulo de interrelaciones entre las distintas empresas componentes del mismo. Esas interrelaciones deben desarrollarse con una gran coordinación a efectos de que el proceso de transformación de un bien agrario en otro alimentario se lleve a cabo en condiciones adecuadas técnica y económicamente.

En las economías más desarrolladas, como las de Europa Occidental, los intercambios entre las distintas fases que integran este sistema fueron buscando algún punto de equilibrio en el marco de acuerdos firmados por los representantes de tales fases (denominadas comúnmente «profesiones»). Esos acuerdos «interprofesionales» permiten regular los flujos de materias primas, insumos y productos finales de manera tal que los intercambios interempresariales/interfases encuentren el menor número de obstáculos posibles. Obviamente esto no significó la desaparición del conflicto entre las distintas facciones del capital interviniente, sino que contribuyó a ordenar y armonizar esos intercambios. Los Estados nacionales apoyaron que los privados alcancen este tipo de acuerdos, tanto dictando cuerpos legales que apuntaban a promocionar la constitución formal de las distintas «profesiones» como validando lo convenido en su seno, confiriéndole obligación de cumplimiento por parte de todos los integrantes de la rama de sistema agroalimentario de que se tratase.

En este escrito presentamos un breve esbozo panorámico general de la actual constitución y funcionamiento del sistema agroalimentario internacional, resaltando la complejidad de su desenvolvimiento, lo cual requiere de una aceitada articulación entre sus componente. En la segunda parte abordamos la cuestión de cómo se encaró en Europa Occidental esa necesidad de coordinación, primero con una revisión general de la misma y segundo con un desarrollo más profundo en dos ámbitos productivos: el lácteo y el de los productos de calidad diferencial. Se cierra este trabajo con unas breves consideraciones acerca de las experiencias que pueden extraerse del caso europeo para su adecuación a la actual situación argentina.

II. RASGOS ACTUALES DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO

La sucesión de fases dentro del sistema agroalimentario que recorre la materia prima de origen agropecuario la va dotando de una serie de rasgos que la transforman en un producto nuevo: un producto alimenticio. A lo largo de ese proceso las distintas etapas del sistema se van interrelacionando, modificándose mutuamente, readaptándose continuamente a los cambios que se producen en alguna de las otras fases.

Estas transformaciones e interrelaciones no se limitan a las diversas causales originadas dentro del sistema agroalimentario en sí mismo. Al contrario, este sistema tiene profundos y continuos flujos comunicativos con el resto del sistema socio-económico, el cual lo influye notoriamente y sobre el cual -a su vez- deja su impronta. Por lo tanto, el análisis del sistema agroalimentario debe efectuarse teniendo en consideración sus diferentes fases, las relaciones que establecen estas entre sí y las que se entablan con el resto de los sectores de la sociedad y la economía global.

Una de las características del funcionamiento de este sistema es la necesidad -fundada en motivos técnicos y de rentabilidad- de que se entable algún tipo de coordinación entre las empresas que se ubican en las diferentes fases del mismo.

Cada una de éstas presenta un cúmulo de características distintas, las cuales deben ser tenidas en consideración al momento de analizar la morfología y la esencia de los mecanismos de coordinación que operan en el sistema.

A la manera de presentación esquemática de esas características, seguidamente realizaremos un bosquejo a grandes trazos de la situación imperante en cada una de las cuatro fases que se distinguen en la configuración del sistema agroalimentario (Posada M. 1996 c).

A. EL SECTOR AGRARIO

En esta fase se percibe una tendencia al aumento del tamaño medio de la unidad de producción, si bien esto no significa, ni en el mundo desarrollado ni en el subdesarrollado, la desaparición

de las explotaciones familiares, las cuales continúan constituyendo importantes segmentos de la estructura agraria mundial. Al mismo tiempo se verifica una acentuada orientación hacia la capitalización del sector en base a la incorporación de nuevas maquinarias y a un uso más intensivo de insumos consumidos en el ciclo productivo, al tiempo que disminuye la demanda de mano de obra. Desde el punto de vista productivo, se observan dos trayectorias evolutivas claramente diferenciadas. Por un lado, la disminución del sesgo productivista de las agriculturas de Europa y los Estados Unidos; por el otro, los países latinoamericanos exponen una tendencia a incrementar los niveles productivos con una orientación netamente exportadora.

B. EL SECTOR DE LA TRANSFORMACIÓN INDUSTRIAL

En esta fase encontramos una notoria presencia de grandes empresas agroindustriales que en función de sus estrategias productivas y comerciales se extienden por muchos y diversos espacios nacionales. La ampliación de la cuota de mercado que dominan y la rápida respuesta a las distintas demandas del consumo son los dos rasgos característicos de su accionar. La llegada a América Latina de grandes grupos agroalimentarios europeos y estadounidenses, si bien no constituyen un fenómeno novedoso, sí se ha visto acelerada en los últimos tiempos debido a la búsqueda de nuevos y crecientes mercados demandantes, frente a lo estacionario del crecimiento de la demanda alimentaria básica en sus lugares de origen. Paralelamente a este tipo de empresas, tanto en el mundo desarrollado como en el subdesarrollado, coexisten un muy amplio número de pequeñas y medianas industrias agroalimentarias, el cual concentra la mayor parte de la mano de obra agroindustrial del sector, pero abastece a una porción del mercado de menor (y decreciente) envergadura.

C. EL SECTOR DE LA DISTRIBUCIÓN Y LA COMERCIALIZACIÓN

Esta fase es quizá aquella en la que se han producido las mayores modificaciones en las últimas décadas. En general, puede sostenerse que estos cambios responden -fundamentalmente- a un tipo de cambio organizacional más que a la incorporación de tecnologías tangibles. La expansión de las grandes cadenas comerciales de alimentos (y otros bienes) sumada a la modernización del sistema de transporte (especialmente para productos «en frío») y a los avances registrados en el campo del apoyo logístico a la distribución y comercialización son un ejemplo de aquellas modificaciones señaladas. Sin embargo, y simultáneamente a este proceso, es posible observar que en algunos segmentos de mercados correspondientes a las sociedades más desarrolladas (global o localmente) se detecta una suerte de reacción a estos cambios, con la expansión de comercios especializados en productos de elevada calidad y de elaboración artesanal. Si bien el volumen y el valor operado a través de estos es infinitamente inferior al que se alcanza en las grandes cadenas de supermercados, su presencia no puede ser obviada, máxime cuando se detecta en diferentes espacios cierta expansión de los mismos (en buena medida, utilizando el sistema de **franchising**).

D. EL SECTOR DEL CONSUMO

En esta fase debemos diferenciar la situación general del mundo desarrollado y de algunos sectores de consumo del subdesarrollado respecto del grueso del mercado consumidor mundial. Este último es un neto (y creciente) demandante de alimentos básicos, a los cuales les es difícil acceder, encontrándose así en situación de inseguridad alimentaria. Por su parte, el primer segmento consumidor mencionado se halla plenamente satisfecho en sus necesidades alimentarias básicas, volcándose entonces a una demanda diferenciada de productos de calidad superior. Esta calidad, en tanto, es conceptualizada de muchas diferentes maneras lo que genera hacia atrás en la cadena de producción una heterogénea red de señales de la demanda, lo cual complejiza su funcionamiento e implica la necesidad de un aceitado mecanismo comunicativo desde el consumidor final hacia el productor agrario.

Como se desprende del panorama hasta aquí descrito, la complejidad de la constitución del sistema agroalimentario internacional, sumada a lo profundamente interrelacionadas en que deben funcionar las empresas integrantes de cada fase constitutiva, hacen más que necesario alcanzar algún grado de coordinación en los intercambios que se generan a su interior. En el siguiente apartado esbozaremos la manera en que se afrontó esa necesidad en el sistema agroalimentario de Europa Occidental.

III. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS INTERPROFESIONALES (IP)

La necesaria coordinación que venimos mencionando no dependerá sólo de alguna de las fases en sí misma, sino de las estrategias y conductas empresariales que lleven a cabo las diferentes empresas integrantes de cada una de aquellas. Y aún: cuando es claramente identificable la presencia de una firma hegemónica, su comportamiento marcará el ritmo y la dirección de esa coordinación.

Esto, por otro lado, también se ve influenciado -además de por las estrategias empresariales- por otros dos factores: las características de las políticas públicas sectoriales y globales y por el funcionamiento de los mercados de insumos y productos.

La complejidad de los mecanismos de coordinación que se establecen al interior del sistema está señalada porque debe responder tanto en dirección vertical (entre fases) como a nivel horizontal (entre empresas integrantes de una misma fase). En ambos casos esa coordinación debe ocuparse de temas tan amplios y variados como la (des)regulación de los mercados, las tendencias en la Investigación y Desarrollo (ID) sectorial, la promoción genérica por encima de las marcas, la conquista de nuevos mercados, etc.

De esta manera, se percibe que tales mecanismos deben, en mayor o menor medida, alcanzar algún grado de formalidad. La noción de «mano invisible» no parece adecuada para explicar tal cúmulo de condicionantes de la coordinación necesaria. La confluencia y la oposición de intereses intra e interfases requiere, por lo tanto, de la conformación de instituciones **ad hoc**.

En los países de Europa Occidental estas instituciones de representación colectiva reciben el nombre de Interprofesionales (IP).

La constitución y el funcionamiento de las IP varían entre los distintos países europeos occidentales, si bien se diferencian nítidamente dos grupos: por un lado, aquellas IP articuladas en torno a la organización cooperativa, y por el otro lado, los países que presentan IP sin preponderancia del cooperativismo. El primer grupo está ejemplificado por Dinamarca, Alemania, Holanda y Gran Bretaña, mientras que el segundo lo está por Francia y España.

Las distintas IP europeas poseen un núcleo básico de funciones y objetivos en común. Su finalidad es, en última instancia, mejorar la posición competitiva de los sectores a los que sirven, defendiendo los intereses (y las rentas) de sus componentes. De esto deriva que muchas veces su accionar sea caracterizado como de grupos de presión (**lobby**). Sin embargo esto no implica relaciones necesariamente conflictivas con la Administración sino que, al contrario, esta fomenta su accionar para contar con un interlocutor sectorial válido y representativo.

Un rápido repaso por las funciones de las IP arroja el siguiente listado: a) promoción genérica de productos, b) desarrollo de ID sectorial, c) fomento y defensa de la calidad en los productos ofertados, d) contribuir al conocimiento económico, social y estadístico del sector, e) concertar los intercambios interfases, f) tipificar las relaciones interfases, g) contribuir a la ordenación de los mercados (en el marco de las Organizaciones Comunitarias de Mercados, OCM, y la Política Agraria Comunitaria, PAC) y h) buscar nuevos mercados externos.¹

Como se observa, el espectro de acción de las IP es amplio y diversificado, pero siempre gira en torno a la mejora en la competitividad de los sectores que conforman las distintas IP.

Tal como expresamos más arriba, el aparato gubernativo fomenta el desarrollo de estos organismos en pos de contar con un interlocutor válido, de ahí que ese apoyo se manifieste en que los acuerdos alcanzados en las IP adquieran carácter de cumplimiento obligatorio para todos los integrantes del sector involucrado (aún cuando no participen directamente en algunas de las organizaciones integradas a la IP correspondiente). Es lo que se denomina «extensión de norma». Obviamente, las implicaciones de esta obligatoriedad exigen que la IP involucrada sea altamente representativa, lo cual estará dado por la fortaleza de las organizaciones horizontales que integran cada una de las fases de la interprofesión.²

Si bien el elemento cohesionante para la participación de las empresas en tales organizaciones es la mancomunidad de inte-

¹ Cfr. Comisión de la CEE (1990), J. Grillon (1992), A. Langreo Navarro y T. García Azcárate (1993) y (1995), T. García Azcárate y A. Langreo Navarro (1993), E. Moyano Estrada (1993), E. Moyano Estrada (comp.) (1993), P. Caldentey Albert et alii (1994) y J. Puxeu Rocamora (1993).

² Estas organizaciones horizontales podrán ser de dos tipos: a) generales: organizaciones horizontales de empresas que pertenecen a una misma fase del sistema agroalimentario y trabajan en distintos subsectores (p.e.: una cámara de agroindustrias) y b) sectoriales: organizaciones de empresas que trabajan en

reses, es fácilmente deducible que tales intereses serán contrapuestos cuando se trate de empresas ubicadas en distintas fases, con lo cual el papel coordinador vertical de la IP se torna más complejo, pero por eso no menos necesario.

A las dificultades internas, las IP deben agregar aquellas provenientes de otros actores del sistema agroalimentario (desde la Administración hasta determinados sectores de fases poco representadas en su interior). En efecto, ciertas cuestiones concernientes al funcionamiento de las IP generan roces y resistencias. Un ejemplo de esto es la cuestión de los fondos necesarios para su funcionamiento.

En general, el financiamiento de las IP proviene de tasas para-fiscales³ cobradas en los puntos neurálgicos de los circuitos productivos (mataderos, industrias lácteas, fábricas conserveras, etc.). Algunos gobiernos aportan fondos cuando las IP cumplen -por delegación- algunas tareas propias de la Administración (recogida de información estadística, aplicación de las medidas de la PAC, etc.). Con el conjunto de esos caudales las IP desarrollan sus distintas funciones, en especial aquellas relacionadas con la consecución de la calidad en el producto y la promoción genérica.

La existencia de estas «cotizaciones» es uno de los factores que más es cuestionado en el funcionamiento de las IP. Su obligatoriedad pone en entredicho, según sus críticos, la noción de libre mercado que -por otro lado- está en la base de la existencia de las IP: en ellas los agentes productivos acuerdan las reglas de juego y el aparato estatal se limita a convalidarlas otorgándole su extensividad.

Simultáneamente, otras cuestiones influyen para que las IP sean puestas en cuestión. Por ejemplo, el carácter fuertemente nacional de su funcionamiento contrasta con la tendencia convergente de políticas imperante en la Unión Europea, e incluso se transforma en un elemento que no condice con la propensión globalizadora de la economía mundial. Por otro lado, la reestructuración que se opera en el seno del sistema agroalimentario origina un desfase en la representación de los diferentes actores involucrados; así, la gran distribución se encuentra insuficientemente presente en las distintas IP, al tiempo que las grandes industrias de transformación no demuestran un interés particular por coordinar los intercambios interfases en el marco de estos organismos multisectoriales. Incluso, el poder de negociación y de representación de estos agentes (cadenas de hipermercados e industria alimentaria transnacional) relativiza el papel de la IP como **lobbyist** ante la Administración. Este mismo carácter contribuye a que en algunos lugares se plantee una revisión del papel de estos organismos frente a la búsqueda del bienestar general de la población.

Desde ya que estos cuestionamientos, como tampoco las posibles dificultades internas, ponen en tela de juicio el papel de las

una sola fase y en un solo subsector (p.e.: una cámara de elaboradores de chacinados porcinos).

³ Técnicamente denominadas «cotizaciones».

IP en el marco general del sistema agroalimentario. Sólo se sostiene que como todo organismo vivo, las IP deben adaptarse a las cambiantes circunstancias de la sociedad humana, en este caso organizada en el seno de la Unión Europea y encuadrada en una rápida globalización económica.

En general son las organizaciones de la fase agraria las que más y mejor se adaptan al funcionamiento de las IP y las que las promueven. Los integrantes de esta fase encuentran en las IP un ámbito adecuado para coordinar políticas y establecer un escenario de colaboración con la industria y el comercio. En tanto, los agentes que integran estas otras dos fases, si bien cuestionan algunos aspectos del funcionamiento de las IP, las consideran un medio adecuado para la promoción genérica y la defensa de ciertos intereses en común.

En la actualidad, los desafíos que enfrentan estas organizaciones pasan por adecuar su funcionamiento a los nuevos perfiles de los mercados desregulados y a los nuevos requerimientos de la fase consumidora, con su tendencia hacia las producciones de calidad (entendida de una muy amplia y diversa manera).

Ambos retos parece difíciles pero ninguno de los agentes involucrados plantea que por eso las IP deban desaparecer sino que, al contrario, requieren de un fortalecimiento institucional a efectos de hacer frente a los mismos.

A efectos de ejemplificar el funcionamiento de las IP y de analizar los resultados alcanzados en su seno, presentaremos brevemente su accionar desarrollado en dos ámbitos: el de la producción láctea y el de los productos de calidad diferenciada.

III.a LAS IP EN EL ÁMBITO DE LA PRODUCCIÓN LÁCTEA EUROPEA

La producción láctea de la Europa de la Unión se caracteriza por: a) la fase primaria es llevada a cabo bajo un sistema intensivo, de estabulación y con una base alimentaria que no se sustenta en las pasturas naturales sino en balanceados y subproductos agroindustriales, b) la producción de esta fase está cuotificada, lo que implica un techo en el crecimiento de las explotaciones, c) los productos transformados se destacan por una elevada calidad final, d) en esta fase industrial conviven importantes compañías asentadas en distintos países con pequeñas y medianas empresas lácteas locales, e) el mix de productos lácteos europeos incluye productos tradicionales (leches, yogures, quesos) con innovaciones que los diferencian, al tiempo que ocupan un lugar preponderante aquellos productos de refinada elaboración (cuasi-artesanales), verdaderas **delicatésen**, f) el canal de comercialización para el primer conjunto de productos es fundamentalmente la gran distribución, mientras que para el segundo grupo, si bien se venden en esos mismos puntos, adquieren un cierto protagonismo los puntos de expendio especializadas, g) el mercado consumidor de lácteos, en concordancia con los lineamientos que expusimos anteriormente, se encuentra altamente fragmentado, demandándose calidad tanto biológica y nutricional como sensorial y la derivada de la autenticidad.

Dentro de este escenario participa un heterogéneo conjunto de agentes, en desigual posición estratégica y con diferente capacidad negociadora. Por lo tanto, la coordinación en el accionar de cada uno de esos actores es necesaria para alcanzar una

evolución del sector lo menos conflictiva posible. De esta manera, el sistema productivo lácteo se transforma en uno en los que las IP alcanzan un elevado grado de desarrollo.

En los países de la Unión en los que predomina la organización cooperativa, como ya adelantamos, el papel de las IP es diferente al que desempeñan en los que no se alcanza ese predominio.

Entre el primer grupo de naciones veamos el caso de la IP láctea holandesa.⁴ Las IP (**Produktschappen**) constituyen en Holanda organizaciones de derecho público, y por ende la pertenencia a ellas y el cumplimiento de sus disposiciones es de carácter obligatorio para los actores partícipes del sector que representa cada IP. En el caso que nos ocupa, la **Produktschap** láctea está compuesta, en forma paritaria, por 18 miembros representantes de productores, industriales y comerciantes (tanto empresarios como asalariados). Su Comité Director es órgano de consulta para la Administración y se constituye en portavoz del sector. La financiación que necesita para su funcionamiento proviene de una tasa abonada en las fábricas y de un aporte anual gubernamental.

La extensión de norma que usufructúan estas IP les permite reglamentar una serie de cuestiones de amplio espectro como: a) la obligación del ganadero de entregar a fábrica toda la leche que no consume, transforme o venda directamente; b) el precio mínimo de la leche acordado con la Administración; c) los tipos de envases empleados en la leche y sus subproductos; d) la obligación de las industrias de declarar las cantidades recepcionadas y elaboradas; e) la modalidad de la toma de muestra de la leche a efectos de evaluar su calidad; f) las cotizaciones a pagar para financiarse.

Sin embargo, las atribuciones de esta **Produktschap** se han ido reduciendo, cediendo protagonismo a las incumbencias generales de la OCM láctea de la Unión. Pero al mismo tiempo, esta IP es cogestora de la PAC con la Administración holandesa.

De los campos de actividad de esta organización se destacan el de la publicidad colectiva (es decir, la promoción genérica) y el de la investigación para la innovación de productos y para aseguramiento de la calidad.

El caso de la IP láctea danesa es similar al de la holandesa en tanto el peso de la organización cooperativa es decisivo. De ahí que, fundamentalmente, la IP láctea centre sus actividades en torno a la promoción genérica, al fomento de las exportaciones, a la defensa de la calidad y a la gestión general del sector (en especial en lo referido a la cuotificación de la producción).

En una posición distinta encontramos las IP lácteas constituidas en aquellos países donde la organización cooperativa alcanzó un menor grado de desarrollo en el ámbito de la coordinación vertical. En el caso de Francia encontramos antecedentes de organizaciones de este tipo desde la década de 1930.⁵ Con la constitución de la Comunidad Económica Europea y la puesta

⁴ Estas líneas, al igual que las dedicadas a la IP láctea danesa, se basan en E. Moyano Estrada (1993), E. Moyano Estrada (comp.) (1993), T. García Azcárate y A. Langreo Navarro (1993) y A. Langreo Navarro y T. García Azcárate (1995).

⁵ Este desarrollo se nutre de CNIEL (1990), Comisión de la CEE (1990), D. Hairy et D. Perraud (1985), A. Langreo Navarro y T. García Azcárate (1993) y (1995) y E. Moyano Estrada (comp.) (1993).

en marcha de las OCM, nace en los años '60 la *Unión Interfederal de los Productores, Cooperativas e Industriales Lácteos*. Su objetivo era la defensa de los intereses sectoriales a través de una organización descentralizada de sus actividades, buscando captar las problemáticas lácteas regionales.

Avanzados los años '70 esta IP se transforma y nace el *Centro Nacional Interprofesional de la Economía Láctea (CNIEL)*. Este está conformado paritariamente por representantes de la producción, las cooperativas y las industrias. Los objetivos del CNIEL son: a) coordinar el desenvolvimiento de la economía láctea francesa, b) actuar como interlocutor ante la Administración, c) promover el desarrollo de una política contractual por medio de acuerdos de tipo interprofesional, convenios de campaña y contratos-tipos que aseguren un precio mínimo de garantía, d) promover estructuras IP regionales, e) desarrollar un sistema de información y previsión económica, f) arbitrar en los litigios entre las partes, g) administrar los fondos destinados al cumplimiento de sus objetivos.

No todos estos objetivos pudieron ser cumplidos por esta IP. Los niveles de calidad en la producción primaria y el sistema de pago acorde a ella, la promoción genérica y el establecimiento de un sistema estadístico sectorial se cuentan entre sus logros. Sin embargo, la fijación de un precio mínimo y la constitución de un escenario de mercado más o menos estable no pudo ser alcanzado. La limitación provino de la oposición de la OCM láctea que veía en los avances organizativos del **CNIEL** una violación de su jurisdicción.

Por otro lado, esta IP fomentó que a nivel comarcal o regional se firmen acuerdos interprofesionales estableciendo precios mínimos y una estructura de primas e incentivos. Esto es «indicativo» (para no violar la OCM), pero hay cierta «obligación moral» de respetarlo.

Las tareas de ID para el sector lácteo no se llevan a cabo en el seno del **CNIEL** sino que se desenvuelven en otro organismo diferente de este, pero con una composición paritaria semejante.

Las evaluaciones acerca de los resultados alcanzados por esta IP difieren según los agentes consultados. Por un lado, los productores primarios encuentran en ella un ámbito propicio para la coordinación del sector, para lo cual sugieren que se incorpore de manera efectiva a la IP al sector de la distribución. Por otro lado, la industria cuestiona la eficacia del **CNIEL** como marco de entendimiento, si bien rescata el importante papel de **lobbyist** que desempeña, tanto a nivel nacional como de la Unión.

Pese a esta opinión de la industria, el balance general del papel desempeñado hasta la actualidad por la IP láctea en Francia es más que positivo, restándole ahora adecuar su funcionamiento frente a los últimos cambios operados en el mercado europeo de productos lácteos.

Esta experiencia exitosa del desarrollo de la IP del sector lácteo francés no se repitió en los organismos de coordinación vertical láctea españoles.⁶ Como en todo complejo sectorial, la ne-

⁶ El estudio de la IP láctea española se nutre fundamentalmente de A. Langreo Navarro y R. Rama (1989), R. Soria Gutiérrez et alii (1988), A. Langreo Navarro (1986), T. García Azcárate y A. Langreo Navarro (1993) y (1995), A. Langreo Navarro y T. García Azcárate (1993), E. Moyano Estrada (comp.) (1993).

cesidad de armonizar operaciones y conciliar intereses está presente en la producción láctea de España, pero a diferencia de otros espacios nacionales europeos, aquí no pudo implementarse un eficaz modelo organizacional de interprofesión.

En una fecha relativamente reciente, los primeros años '80, se constituye la *Confederación Interprofesional Lechera Española (CILE)*. Su objetivo era representar y defender los intereses del sector, negociando con la Administración, buscando soluciones para los problemas interfases, arbitrando entre ellas y promoviendo genéricamente el consumo. También impulsó los «laboratorios interprofesionales», instituciones encargadas de analizar la calidad láctea, desarrolladas en concordancia con la implementación del sistema de pago que se respaldaba en ella.

Sin embargo, esta IP no logró insertarse adecuadamente en el medio productor e industrializador, originándose una serie de dificultades en su funcionamiento que llevaron primero a su disolución, y luego a que la Administración impusiese una nueva instancia interprofesional, el *Acuerdo Interprofesional para la Comercialización de Leche (AICLE)*. Este no funcionó eficazmente debido a la oposición de la fase industrial. Instaurada en 1988, ya en 1990 estaba prácticamente desarticulada.

Con la modificación del sistema de cuotificación en 1992, la Administración dejó de impulsar la coordinación vertical del sector lácteo. Sin embargo, a nivel autonómico se continuaron las negociaciones entre las distintas fases del sector. El punto de acuerdo fue la implantación de laboratorios de calidad, subvencionados en buena medida por las autonomías. Su funcionamiento fue central para elevar el nivel de calidad de la leche entregada a la industria, contando los productores a través de ellos de un parámetro de referencia claro y objetivo.

Con una variada gama de estilos organizacionales, estos laboratorios funcionan a la manera de mesas interprofesionales. Sus objetivos son la mejora en la calidad de la leche, la promoción de campañas sanitarias, el apoyo a la ID, etc. Algunos laboratorios exceden estos objetivos y pasan a desempeñar tareas propias de una IP, como el de Galicia, que apunta a modernizar la estructura sectorial, gestionar las cuotas y los retiros de producción, etc. El grado de funcionamiento de estos laboratorios no es homogéneo entre las distintas autonomías, yendo desde aquellos que cumplen acabadamente sus funciones hasta otros que languidesen en la inoperancia.

Luego de lo expuesto, resulta claro que la trayectoria IP en el sector lácteo español se aleja notablemente de los éxitos alcanzados en Francia, pero esto no niega que en ámbitos reducidos (las autonomías) y en aspectos puntuales (el control objetivo de los parámetros de calidad láctea) estas IP **sui generis** cumplieren una tarea clave para la modernización sectorial y el afianzamiento de las relaciones al interior del sistema.

III.b LAS PRODUCCIONES DE CALIDAD DIFERENCIAL Y EL PAPEL DE LAS IP

Tres décadas después de la firma del Tratado de Roma y de la puesta en marcha de la PAC, cuando el abastecimiento de los productos alimentarios de consumo masivo estaba asegurado y la sobreproducción era una realidad, la Comisión de la Comuni-

dad Económica Europea se plantea un cambio en la orientación productivista de la política sectorial. Así se propone una política de calidad; de esta manera se operaría al mismo tiempo en distintos ámbitos: se equilibraría la oferta y la demanda, la producción se adaptaría a las nuevas exigencias de los consumidores (de mayor calidad y diferenciación), se mejoraría la competitividad de la oferta, evitándose la defensa de la producción mediante subvenciones.

Este cambio hacia una producción guiada por la demanda además de ser una decisión política (basada en motivos sociales y financieros) tomada por la CEE, tiene un respaldo empírico en que la demanda dejó de ser uniforme para constituir un complejo mosaico, diferenciado en múltiples «nichos». Sus integrantes sopesan algo más que el precio del bien a consumir, ahora también consideran (y cada vez más) las características cualitativas de esos bienes. Se considera que la demanda de productos alimenticios diferenciados, de calidad, son aquellos que se distinguen de los productos de consumo masivo por una serie de características percibidas como de calidad por el consumidor. Esta, por su parte, tiene un amplio espectro de acepciones posibles, diferenciándose según las coordenadas espaciales, temporales y sociales del colectivo consumidor de que se trate. Sin embargo, siempre la referencia es hacia el producto de consumo final que, en la gran mayoría de los casos, es muy diferente al producto agrario. Es decir, si consideramos que la calidad comienza a ser definida desde el consumidor final, y este transmite sus reclamos a la etapa inmediatamente anterior a sí (el comercio), entonces, los reclamos de calidad que se le efectuarán a los productores agrarios llegarán muy mediatizados, y no necesariamente deben tener estrecha correlación directa con lo que demanda el consumidor. Pero al mismo tiempo, ese reclamos de calidad final exige que se coordine a lo largo de toda la cadena el proceso de generación y conservación de esos rasgos cualitativos que diferencian a determinados bienes.⁷ Es decir, nuevamente aparece la necesidad de encontrar algún canal de armonización y coordinación de acciones y actores para que el bien producido esté acorde a lo que demanda el consumidor final. De esta manera, las IP encuentran un campo de acción propicio, esta vez basado no solamente en cuestiones de coordinación de intercambios, sino (y fundamentalmente) en cuestiones tecno-productivas que se complementan con los acuerdos de intercambio entre las fases del complejo.

Seguidamente presentamos algunos ejemplos de IP que se ocupan esencialmente de la producción cualitativamente diferenciada, correspondientes a España, Italia y Francia. Cabe aclarar que estas IP no son las únicas que se ocupan de la problemática de la calidad, puesto que en el apartado anterior mencionamos entre las funciones centrales de las IP lácteas la de preservar la calidad a lo largo de todo el proceso productivo.

Una de las líneas de productos que mejor captan los nuevos parámetros del consumo alimentario son aquellos que están in-

cluidos en la gama de «denominación de origen» (DO). Por esta se entiende al nombre de una región o un lugar específico utilizado en la designación de un producto agroalimentario cuya calidad u otras características son esencial o solamente debidas a ese medio geográfico particular, incluyendo en él tanto los factores naturales como los humanos (Lazo Sanz C., 1991 y Posada M., 1996 b). A efectos de asegurar el cumplimiento de tales características se requiere de un sistema de control que afecte a todas las fases, el cual a su vez esté garantido por la Administración.⁸ Es decir, se exige una colaboración interfase de carácter interprofesional.

En España⁹ la puesta en marcha de una DO es precedida por la creación de un Consejo provisorio conformado por representantes de cada una de las fases de la producción, el cual se encarga de fijar las normas básicas de cumplimiento obligatorio para que un producto dado encuadre en una DO específica. Realizado esto, ese Consejo adquiere carácter estable y es el interlocutor de esa DO ante el órgano de la Administración que se encarga de garantizar el correcto funcionamiento de las DO españolas, el *Instituto Nacional de Denominación de Origen (INDO)*.

Los Consejos tienen la capacidad y obligación de controlar el funcionamiento de las DO y de promover su desarrollo. Sus decisiones son obligatorias para todos los productores inscritos, significando en la práctica una extensión de norma. Entre las funciones de estos Consejos se cuentan: a) orientar, vigilar y controlar la producción, elaboración y calidad de los productos finales; b) vigilar el prestigio de la DO; c) gestionar los registros de inscripción de empresas acogidas a este régimen de producción de calidad; d) certificar el origen de los productos bajo su control; e) realizar la promoción genérica del producto DO; f) representar y defender los intereses generales de la DO; etc.

Los fondos para el cumplimiento de estas funciones se obtienen de diferentes tipos de exacciones (sobre plantaciones y productos inscritos, por la emisión de certificados, etc.).

En España las DO comienza a organizarse formalmente en los años '70 en torno a la producción vitivinícola y de sidras, extendiéndose luego hacia otros sectores (aceite de oliva virgen, quesos, jamones, arroces, hortalizas, etc.).

En general el funcionamiento de los Consejos es muy diferente según de qué DO se trate. En la medida que esta mejore la posición de mercado del producto, los agentes económicos estarán más interesados en ella. Sin embargo, existe una contradicción entre el desarrollo de una marca privada y la D.O.: cuanto más fuerte es aquella, menor interés hay en desarrollar a la última. A efectos de solucionar las cuestiones de carácter comercial, algunos Consejos apuntan a la constitución de interprofesionales *ad hoc* abocadas a la atención del mercado. El caso de las DO Rioja, Ribeiro y Jerez (las tres vinícolas) es un ejemplo de ello, recurriendo para tal fin a la implementación de

⁸ En vista de lo expuesto, la DO constituye un derecho colectivo de propiedad de todas las empresas (más allá de la fase a la que pertenezcan) del área delimitada que cumplan las condiciones estipuladas.

⁹ El estudio de los dos ejemplos españoles se basa en C. Lazo Sanz (1991), S. Menéndez de Lurca (1989) y A. Langreo Navarro y T. García Azcárate (1995).

⁷ Un análisis más detallado acerca del cambio de la PAC desde una orientación productivista hacia otra marcada por las producciones de calidad se encuentra en R. Devoto (1993) y M. Posada (1996 b).

la regulación en las transacciones acordadas (la homologación de contratos de producción firmados entre las partes).

Veamos el caso de Ribeiro. A fines de la década de 1980 la crisis del sector se manifestaba en los bajos precios percibidos por los viñateros. Estos elaboraban el 80% del vino de la DO, aunque de una calidad no suficientemente elevada. Las bodegas intervinientes originaban el restante 20%, siendo fundamentalmente dos las más importantes. Los productores elaboraban un caldo de deficiente calidad porque no tenían instalaciones adecuadas, las cuales faltaban porque no podían invertir debido al bajo precio que recibían, producto este de la calidad menor de su caldo. Cuando la mayor bodega, una cooperativa, realiza una fuerte inversión en instalaciones empezó a requerir cantidades crecientes de caldo, por lo cual recurrió a los contratos. Así confluyen los intereses de esta (mayor cantidad de uva) y de aquellos (mayor precio y asegurar sus ventas). El contrato involucró como vendedores a las organizaciones de productores y como compradores a las bodegas. Más tarde se firma un acuerdo interprofesional (en 1990). Se invirtió la relación, y los productores pasaron a elaborar sólo el 20% del vino, quedando el resto en manos de las bodegas, lo que elevó la calidad del vino con esta DO (incrementándose así los ingresos de los agentes intervinientes). La gestión general de estos acuerdos y la fijación de los parámetros de calidad mínimos, sumadas a las tareas de promoción genérica de la DO, quedó a cargo de un organismo de carácter interprofesional constituido por representantes de todas las fases involucradas.

Otro país en el cual la producción con calidad diferenciada en base a las DO alcanzó un importante desarrollo es Italia.¹⁰ Aquí las IP se organizan bajo la figura de los «consorcios» agroalimentarios (**consorci**). Estos están constituidos por el agrupamiento de pequeñas y medianas empresas ubicadas en distintas fases del sistema, que se agrupan para emprender en común el desarrollo de determinados aspectos. Entre los objetivos que se plantean estos **consorci** encontramos: a) adquirir en común la materia prima y los bienes instrumentales; b) crear una red distributiva en común; c) realizar la promoción genérica del producto en cuestión; d) desarrollar programas de ID conjunta; e) realizar el control de calidad de la producción y certificarla; f) crear y gestionar marcas de calidad comunitaria; etc.

Los consorcios que se ocupan principalmente de los productos cualitativamente diferenciados son los que alcanzaron mayor desarrollo y poseen más rasgos en común con otras IP europeas. Su conformación les permite efectuar la gestión de la calidad a lo largo de toda la cadena. Con una larga tradición en Italia (DO de quesos desde 1954 y de vinos desde 1963), se constituyen con productores individuales, cooperativas, industriales y aún, comerciantes. En el caso de los quesos, los **consorci** confeccionan un «cuaderno de normas» que comprende la producción ganadera (desde la alimentación hasta la construcción de instalaciones), la fabricación, el curado, el empleo de aditivos y conservantes, etc. Es decir, normatizan la gestión de calidad completa

del producto. Al igual que en el caso de los vinos, se llevan adelante acciones de ID, lo que requiere (y se ve facilitado por) la colaboración de todos los integrantes de la cadena.

Por último, veamos la evolución de la producción de calidad en Francia.¹¹ Aquí el fomento de una política de calidad en torno a la asignación de lábeles genera la constitución de organizaciones profesionales de vertebración vertical paralelas a las IP. Esas nuevas organizaciones se basan en el funcionamiento de las relaciones contractuales entre las partes, las cuales implican el compromiso de respetar un conjunto de normas mínimas que aseguran la preservación del patrón de calidad previamente delimitado.

Luego de algunos esbozos en los primeros años '60, en 1973 se creó el **Label Rouge**, marca colectiva de ámbito nacional propiedad del Ministerio de Agricultura francés. Poco después se ponen en marcha marcas regionales asimiladas a lábeles. Estas marcas atestiguan que un producto alimenticio posee cualidades y características específicas que lo distinguen claramente de otros similares, de los que se diferencian por su modos de producción, fabricación o lugar de origen. Para alcanzar la marca del label rouge agrícola existen cuatro requisitos: a) la creación de un organismo certificador independiente e imparcial; b) la elaboración de un reglamento técnico («nota técnica»); c) la confección de un plan de controles global, desde la producción hasta la comercialización; d) el diseño de una etiqueta informativa.

El organismo certificador es la base del sistema, puesto que su presencia se da en todas las fases de la cadena por medio de los representantes de estas en su constitución (a la manera de una IP formal). Los distintos organismos certificadores se respaldan, a su vez, en otro organismo de contralor de rango superior.

De manera paralela a los lábeles funcionan en Francia las D.O. En quesos, las DO tienen sus propias IP, distintas de las del sector lácteo en general. El *Sindicato Interprofesional del Gruyère Francés* está constituida por representantes de la industria láctea y de las cooperativas de productores y sus funciones originales fueron: tipificación, transparencia de precios, impulso a la calidad, armonización de prácticas comerciales y gestión técnica de la rama. Sin embargo, las dificultades de los mercados de inicios de los años '70 lo llevaron a intervenir activamente en estos, apuntando a manejar los stock (por medio de acuerdos) a efectos de evitar las depresiones de precios. Su financiación proviene del pago de una cotización (denominada «placa de caseína») por industriales, cooperativas y productores intervinientes.

Por su parte, la IP del roquefort, la *Confédération General de los Productores de Leche de Oveja y de Industriales de Roquefort*, agrupa a productores de leche ovina y a industriales que fabrican tal tipo de queso. Sus objetivos generales son la de armonizar las relaciones entre las partes, proteger la Denominación Roquefort, fijar las reglas de la compra-venta de la leche ovina, favorecer el

¹⁰ Las líneas generales del caso italiano elaboradas en base a P. Bertolini (1988), G. Gios (1989), E. Giovanetti (1988) y E. Moyano Estrada (comp.) (1993).

¹¹ El panorama francés fue delineado en base a Comisión de la CEE (1990), B. Delagneau (1992), M. Lebail et E. Valceschini (1990), A. Langreo Navarro y T. García Azcárate (1993) y (1995) y E. Moyano Estrada (comp.) (1993).

desarrollo de la producción primaria e industrial, capacitar a la mano de obra empleada y, como en el caso anterior, regular el mercado de roquefort mediante un reparto de la entrega de leche entre las distintas industrias, según un porcentual previamente pactado. La *Confederación* se financia por tres vías: una tasa que pagan productores e industriales, otra pagada sólo por los primeros y otra abonada solamente por la industria.

En cuanto a los vinos con DO, las IP tiene más de cincuenta años de existencia. Sus objetivos son la salvaguarda de la calidad y la gestión de la plusvalía colectiva asociada a la DO. Las primeras cuatro fueron: Cognac, Armagnac, Champagne y Vinos Dulces Naturales. Sus funciones y atribuciones eran inicialmente muy amplias, y se fueron reduciendo con los años, especialmente con el afianzamiento de la CCE. En general, las interprofesionales del sector apuntan a: a) promover los vinos de su competencia, b) realizar encuestas económicas, c) estrechar los contactos entre las diferentes profesiones intervinientes y d) opinar sobre los problemas de producción y comercialización que surjan. Actualmente hay 22 comités interprofesionales de vinos con DO, englobando 400 DO (por ejemplo: el Comité Interprofesional de Borgoña maneja 107 DO de vinos Borgoña). Con algunas variaciones, la composición es paritaria entre productores/elaboradores y comerciantes, y aún participan en algunos Comités los corredores (intermediarios entre unos y otros). En la actualidad se verifica una participación creciente en estas IP de la gran distribución.

En general los objetivos de estas organizaciones son: a) conocer el estado de la oferta y la demanda, b) implantar, con control de la administración, las reglas de funcionamiento del mercado, de los precios y las condiciones de pago, c) realizar ID buscando obtener una mejor calidad y d) promover los vinos con DO.

La promoción es una tarea esencial de estos comités, al igual que las actuaciones técnicas y de defensa de la calidad, si bien esta última es fijada normativamente por el *Instituto Nacional de Denominación de Origen de Francia*. Los mencionados 22 comités son coordinados por el *Comité Nacional de las Interprofesionales de Vinos y Aguardientes con Denominación de Origen Controlada*. Este *Comité* actúa como un verdadero grupo de presión, pese a que formalmente tiene funciones técnicas (gestiona programas técnicos sectoriales), económicas (estudios de mercado) y de defensa y promoción de los vinos DO.

IV. CONCLUSIONES GENERALES Y PERSPECTIVAS PARA EL CASO ARGENTINO

En lo referente a la producción láctea, el panorama que hemos presentado permite observar claramente dos situaciones bien diferenciadas. Por un lado, aquellas en las que las IP logran cumplir con sus objetivos de coordinación, si bien deben adaptarse al funcionamiento global de la economía de la Unión y a los nuevos ritmos que se imponen en el seno del sistema agroalimentario. Por el otro, los escenarios que se presentan cuando estos organismos no logran armonizar la evolución del complejo lácteo, sea por inoperancia propia, por la nula vocación negociadora de algunos de los actores o por lo complejo del funcionamiento

sectorial que no logra ser captado en la dinámica institucional de estas IP.

Sin duda, y la visión general actual del sector lácteo de la Unión lo permite aseverar, aquellos países más competitivos en la producción láctea son, justamente, en los que las IP mejor se desarrollaron. A la inversa, en las situaciones de descoordinación vertical, la evolución del complejo no es armoniosa y esto le resta competitividad en los mercados, tanto internos como exteriores (intra y extra Unión). Una circunstancia que contribuye a explicar en alguna medida estas trayectorias diferentes, y que no debe ser dejado de lado en el análisis desde la observación extra-europea, es que en el primer escenario los actores cooperativos tienen un muy elevado nivel de desarrollo, constituyéndose este tipo de organización en un interesante **background** para el desenvolvimiento interprofesional.

Los cambios que se vienen operando en el sector lácteo nacional desde los años '70, primero apuntaron a elevar la cantidad producida (Posada M., 1995; 1996 a) y luego, especialmente en la década presente, se centran en mejorar la calidad del producto (tanto del agrario -la leche en la salida del tambo- como del alimentario -los distintos productos lácteos, desde la leche fluida hasta la innumerable variedad de yogures y postres). Para uno y otro momento la coordinación entre las distintas fases del subsistema lácteo fue necesaria. Para la etapa del cambio cuantitativo las relaciones entre la producción primaria y la industria pasaron por diferentes periodos, desde aquellas basadas en el simple intercambio mercantil (organizado y regido por el sector de la transformación) hasta las mediatizadas por la Administración en un organismo **ad hoc** (Nun J., 1991). En el segundo momento, las restantes dos fases hacen sentir su peso: el consumo exige a la distribución y comercialización minorista mayor calidad y diversidad en los subproductos lácteos, la cual lo retransmite a la industria. Esta se ve obligada así a reforzar las tendencias que se insinuaban junto al cambio cuantitativo. El nuevo sistema de pago a los tambos en base a una serie de parámetros de calidad es la manifestación de estas reclamaciones de calidad desde el consumo hacia atrás en la cadena alimentaria.

Como se desprende de este panorama, la respuesta global hacia estos estímulos no puede encararse sin algún tipo de coordinación entre las fases intervinientes. A efectos de alcanzar una mejor articulación entre las partes involucradas, la composición entre privados de un organismo regulador de la producción y los intercambios al estilo de las IP puede constituirse en un elemento altamente positivo. Obviamente esto requiere, como vimos para el caso europeo, de ciertos niveles organizativos horizontales en cada fase, pero -como también señalamos para la situación de la Unión- en aquellos países donde la organización cooperativa tiene un desarrollo considerable mejor funcionaron las IP y el sector lácteo en general. El cooperativismo lechero argentino es de larga data y acentuada inserción en el medio agrario, y podría constituirse en un pilar para la conformación de organismos como los reseñados que adaptándose a las peculiaridades productivas, económicas, políticas, sociales y culturales argentinas, tienen amplias posibilidades de acrecentar la competitividad de nuestro sector lácteo.

En cuanto al panorama general relevado para el caso de España, Italia y Francia observamos que la producción de calidad requiere de un adecuado mecanismo de coordinación entre las fases intervinientes a efectos de alcanzar éxito en tal proceso productivo. La orientación en este sentido de la PAC junto al nuevo perfil del consumo alimenticio, permiten sostener que este tipo de producción que gira en torno a los rasgos cualitativos de los bienes alimentarios, constituye un interesante camino de desenvolvimiento para parte de las explotaciones agrarias y empresas de transformación agroalimentaria que actúan en el medio europeo. La gestión de la calidad en esos procesos productivos encuentra en las IP (tanto en las más formales como en las instituciones *ad hoc*) un instrumento para realizar adecuadamente esa gestión de coordinación y armonización de aspectos tecnoproductivos y de intercambio interfases.

A diferencia del ejemplo de las IP lácteas, en este tipo de producción no encontramos diversidad de trayectorias según se trate de IP basadas en cooperativas o no, sino que el acicate para el adecuado funcionamiento de estas instituciones estaría dado, en primera instancia, por la voluntad política de los distintos actores involucrados en dotar de competitividad cualitativa a los productos que ofertan. A partir de esa decisión hallan distintas formas de organizarse, con mayor o menor formalidad respecto a las tradicionales IP de Europa Occidental, constituyendo cuerpos paralelos y superpuestos a estas, o fundiéndose con las mismas. Lo central, repetimos, radica en la toma de la decisión de adecuarse a los nuevos parámetros macropolíticos (la PAC en Europa) y al nuevo patrón de consumo (diferenciado cualitativamente).

Sin necesidad de copias o extrapolar recetas, el análisis de estas estrategias sectoriales arroja alguna luz acerca de los posibles caminos a recorrer por un amplio espectro de unidades productivas primarias y de transformación que se asientan en otros espacios no europeos, como podría ser el caso argentino.

En nuestro país, aún a distancia del patrón de consumo de los países más desarrollados, la diferenciación de la demanda final es importante. Desde las exigencias de presentación visual de las hortalizas de consumo cotidiano hasta la demanda de **delicatessen** en chacinados o panificados, pasando por el consumo de frutas no tradicionales o de productos orgánicos, vemos que la variedad de reclamaciones cualitativas es muy amplia. Quien las recibe son las empresas de la fase de distribución y comercialización, las cuales las transfieren a la industria y esta a la producción primaria. Por ende, la satisfacción de dichos reclamos exige una aceitada articulación entre las empresas intervinientes. La constitución de organismos al estilo de los mencionados para Europa Occidental pueden conformar el basamento para una eficiente respuesta por parte del sistema agroalimentario a las nuevas exigencias de la demanda.

La cooperación entre las partes involucradas necesita de más que la decisión empresarial individual para asegurar la calidad diferencial de un producto dado. Esta es el resultado potenciado de la sumatoria de distintas operaciones interrelacionados que agregan valores cualitativos al producto agropecuario según los parámetros a los que se responda (es decir, al tipo de demanda

de calidad que se pretenda satisfacer). La conformación de instituciones que acicateen, regulen y armonicen la cooperación -y aún la co-producción- aparece como una alternativa necesaria y posible.

En otras palabras, aún en la versión más aliviada de un plan general de calidad agroalimentaria es necesaria la participación de símiles a las IP. A diferencia del caso lácteo, con el cual ejemplificamos anteriormente, si Argentina se dispone a avanzar en los mercados de calidad diferenciada estos cuerpos profesionales requerirán de un apoyo gubernativo especial: no asistencialista, sino precompetitivo, que brinde información, inteligencia y representación en los mercados, al tiempo que les asegure a estos la eficacia en los controles certificativos de la calidad de los productos ofertados (Gargiulo G., 1993 y Posada M., 1996 b). Obviamente, si la conjunción de los representantes de las diferentes fases en un organismo conjunto es un paso posible, no es así en el caso del apoyo estatal, puesto que la implementación de la política de desregulación y retiro del Estado de la esfera de la producción no deja margen de maniobra para acciones como las reclamadas más arriba.

De qué manera articular ambas necesidades (la de un organismo de privados y la del apoyo precompetitivo de la Administración) implica ahondar en cuestiones que se relacionan con la construcción de un nuevo modelo de contrato social, y eso es motivo de otro trabajo de mayor alcance que el presente.

V. BIBLIOGRAFÍA CITADA

- BERTOLINI, P. (1988). «Produzioni Doc e difesa delle economic locali: il caso dell parmigiano reggiano», in *La Questione Agraria*, N° 30, Roma (Italia).
- CALDENTEY ALBERT, Pedro *et alii* (1994). *Marketing agrario*, Madrid (España), Mundi Prensa.
- CNIEL (1990). *Status du Centre National Interprofessionnel de l'economie laitière*, Paris, CNIEL.
- Comisión de la CEE (1990). *Las organizaciones interprofesionales y los acuerdos interprofesionales en agricultura*, Bruselas (Bélgica), Comisión del Consejo, Sec. (90) 562.
- DELAGNEAU, B. (1992). «Les labels regionaux comme instrumens de marketing: leur utilisation pour la promotion de produits alimentaires français», in *Economie et Gestion Agro-Alimentaire*, N° 25, Paris (France), avril.
- DEVOTO, Rubén (1993). *La Comunidad Europea y las exportaciones de la pampa argentina*, Buenos Aires, CEAL.
- GARCÍA AZCÁRATE, Teresa y A. Langreo Navarro (1993). «La coordinación vertical del sector agroalimentario en Europa», en *El Boletín*, N° 3, Madrid (España), MAPA.
- GARGIULO, Gerardo (1993). *Lineamientos para la formulación de políticas para la competitividad*, Buenos Aires, SEAG-IICA, Doc. de Trabajo n° CAA/12.
- GIOS, G. (1989). «La qualità nei prodotti agricoli: considerazioni di alcune teorie di marketing», in *Rivista di Economia Agraria*, N° 4, Roma (Italia), dicembre.
- GIOVANETTI, E. (1988). «Difesa dei sistemi regionali ed evoluzione delle forme concorrenziali o rendita de monopolio? I prodotti a denominazione di origine controllada (doc)», in *La Questione Agraria*, N° 30, Roma (Italia).
- GRILLON, Jean (1992). «La contractualisation et l'organisation interprofessionnelle dans les industries agro-alimentaires», in *Economie et Gestion Agro-Alimentaire*, N° 25, Paris (France), octobre.

HAIRY, D. et D. Perraud (1985). «Crise et changement de la régulation du marché: quelques remarques sur l'évolution de la politique laitière», in *Nouvelle campagnes*, N° 33, mai.

LANGREO NAVARRO, Alicia (1986). «La articulación del sistema agroalimentario: agricultura», en M. Rodríguez Zúñiga y R. Soria Gutiérrez (comp.). *Lecturas sobre el sistema agroalimentario en España*, Madrid (España), MAPA, p. 37-66.

_____; R. Rama (1989). «El papel de la industria en la coordinación del sistema de lácteos asturiano», en *Revista de Estudios Agrosociales*, N° 149, Madrid (España), julio-septiembre, p. 155-192.

_____; T. García Azcárate (1993). «La modernización de las estructuras organizativo-comerciales: interprofesionales y otras fórmulas colectivas de coordinación vertical», en *Información Comercial Española*, N° 720-721, Madrid (España).

_____; (1995). *Las interprofesionales agroalimentarias en Europa*, Madrid (España), MAPA.

LASO SANZ, Cristina (1991). «Política de calidad alimentaria: protección de los consumidores y expectativa de los productores», en *Revista de Estudios Agro-Sociales*, N° 157, Madrid (España), julio-septiembre, p. 263-284.

LEBAIL, M. et E. Valceschini (1990). «Qualité des produits agricoles et coordination dans les filières agro-alimentaires», in *Economie Rurale*, N° 198, Montpellier (France).

MENÉNDEZ DE LUARCA, Santiago (1989). «La calidad alimentaria como fundamento de la nueva política agraria», en *Revistas de Estudios Agro-Sociales*, N° 148, Madrid (España), abril-junio, 181-194.

MOYANO ESTRADA, Eduardo (comp.) (1993). *Las organizaciones profesionales agrarias en la CEE*, Madrid (España), MAPA.

_____; (1993). *Acción colectiva y cooperativismo en la agricultura europea*, Madrid (España), MAPA.

NUN, José (1991). «La política lechera: un caso de privatización del espacio público», en J. Nun y M. Lattuada. *El gobierno de Alfonsín y las corporaciones agrarias*, Buenos Aires, Manantial, p. 73-106.

POSADA, Marcelo (1995). «La agroindustria láctea pampeana y los cambios tecnológicos», en *Debate agrario*, N° 21, Lima (Perú), CEPES, mayo, p. 85-113.

_____; (1996 a). «Innovación tecnológica y articulación agroindustrial. El caso del complejo lácteo pampeano», en *Estudios Pampeanos*, N° 4, Santa Rosa, Universidad Nacional de La Pampa, febrero, p. 17-67.

_____; (1996 b). «Producción agropecuaria y calidad. Algunas lecciones del caso europeo y apuntes para el análisis de la situación argentina», en *Realidad Económica*, N° 140, Buenos Aires, 16/5 a 30/6, p. 109-132.

_____; (1996 c). *Una aproximación a la constitución actual del sistema agroalimentario internacional*, Buenos Aires, FLACSO, mimeo.

PUXEU ROCAMORA, J. (1993). «Las organizaciones interprofesionales y la mejora del sector agroalimentario español», en *El Boletín*, N° 10, Madrid (España), MAPA.

SORIA GUTIÉRREZ, Rosa et alii (1988). «La agricultura contractual: el sector lácteo asturiano», en *Revista de Estudios Agro-Sociales*, N° 144, Madrid (España), abril-junio, p. 221-254.