

EL ENFOQUE «SIAL» (SISTEMAS AGROALIMENTARIOS LOCALIZADOS) Y LA ACTIVACIÓN DE RECURSOS TERRITORIALES

**Fournier, Stéphane¹
Muchnik, José²**

Recibido: 15-02-2012

Revisado: 25-03-2012

Aceptado: 01-04-2012

RESUMEN

El enfoque en términos de Sistema Agroalimentario Localizado (SIAL), constituyó inicialmente un marco analítico de los procesos de construcción/renovación de los recursos locales y del anclaje territorial de las producciones agrícolas y agroalimentarias. Debido a los replanteamientos en las políticas de desarrollo agrícola orientadas hacia la intensificación y la transferencia tecnológica y, tras constatar la ineficacia de los programas de apoyo al artesanado, este enfoque comenzó a utilizarse como una herramienta política de desarrollo. Este artículo pretende analizar dicha evolución. Una mirada hacia los fundamentos teóricos del concepto de SIAL, con base en el análisis de otros tipos de sistemas locales de producción (Distritos industriales, Clúster, Sistema Productivo Localizado), confirma la dificultad de definir este concepto de manera rígida: las configuraciones espaciales, los modos de coordinación entre los actores, las trayectorias de desarrollo... de los sistemas susceptibles de anclar territorialmente una producción agrícola o agroalimentaria son diversos y variados. Si bien el fortalecimiento a nivel local de las dinámicas de tipo SIAL en los sistemas de producción comprende grandes retos para el mejoramiento de la durabilidad de las producciones agroalimentarias, sigue siendo difícil imaginar una metodología de apoyo universalmente válida, y aún más, una política de desarrollo agrícola, apoyada en dicha metodología, que apunte a brindar apoyo a los SIAL a nivel nacional.

Palabras clave: SIAL, política de apoyo, desarrollo territorial, anclaje territorial.

1 Máster en Economía del Desarrollo (Universidad de Versailles/St-Quentin, Francia); Doctor en Ciencias Económicas (Universidad de Versailles/St-Quentin, Francia). Docente en Economía en Montpellier SupAgro (Centre International d'Études Supérieures en Sciences Agronomiques, Francia), UMR «Innovación, desarrollo agrícola y agroalimentario» (Cirad/INRA/Montpellier SupAgro). Miembro del ERG (European Research Group)-SYAL. **Dirección postal:** M1101, avenue Agropolis - BP 5098 - 34093. Montpellier cedex 5, France. **Teléfono:** +33-4-67617015; **e-mail:** stephane.fournier@supagro.inra.fr

2 Ingeniero químico (Universidad de Buenos Aires, Argentina); Doctor en Antropología (Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales de París, Francia). Director de Investigaciones en el Institut National de la Recherche Agronomique (INRA), Dept SAD, UMR «Innovación, desarrollo agrícola y agroalimentario» (Cirad/INRA/Montpellier SupAgro). Coordinador del ERG (European Research Group)-SYAL. **Dirección postal:** 73, rue J. F. Breton - TA 85/15 - 34398. Montpellier cedex 5, France. **Teléfono:** +33-4-67615706; **e-mail:** jose.muchnik@supagro.inra.fr; muchnik@supagro.inra.fr

ABSTRACT

The approach in terms of *Local Agri-food system* (LAS) is originally an analytical framework for processes of local resources and territorial anchorage construction and renewal. Over time, when the agricultural development policies aiming intensification and technological transfer have been questioned, as well as the inefficiency of craft agri-food sectors support programs, this LAS approach has been used as development policy tool. This article aims to analyse the pertinence of such an evolution. Looking back the theoretical foundations of the LAS notion, based on the analyses of others local production systems (Industrial Districts, cluster, local production system) highlights the difficulty and the counter-productivity of a precision of the notion: spatial configurations, co-ordination modes, development trajectories... of systems likely to territorially anchor the agricultural and agri-food productions are diverse and varied. Thus, even if reinforcement at local level of LAS dynamics within production system includes major stakes of agricultural and agri-food productions sustainability improvement, it seems difficult to define an universally valuable methodology and even more an agricultural development policy aiming LAS support at national level.

Key words: Local Agri-food System, support policy, territorial development, territorial anchorage.

RÉSUMÉ

L'approche en termes de système agroalimentaire localisé (SYAL) est originellement un cadre analytique des processus de construction / renouvellement des ressources locales et de l'ancrage territorial des productions agricoles et agroalimentaires. Au cours du temps, suite à la remise en question des politiques de développement agricole tournées vers l'intensification et le transfert technologique, et au constat de l'inefficacité des programmes d'appui à l'artisanat, elle a été mobilisée en tant qu'outil de politique de développement. Cet article vise à analyser la pertinence d'une telle évolution. Un retour sur les fondements théoriques de la notion de SYAL, basée sur les analyses d'autres types de systèmes locaux de production (Districts Industriels, cluster, Système Productif Localisé) met en évidence la difficulté et la contre-productivité d'une démarche qui consisterait à préciser cette notion : les configurations spatiales, les modes de coordination entre acteurs, les trajectoires de développement... des systèmes susceptibles d'ancrer territorialement une production agricole ou agroalimentaire sont divers et variés. Ainsi, si le renforcement au niveau local des dynamiques de type SYAL dans les systèmes de production comprend de grands enjeux d'amélioration de la durabilité des productions agroalimentaires, il reste difficile d'imaginer une méthodologie d'appui universellement valable et plus encore une politique de développement agricole visant l'appui aux SYAL au niveau national.

Mots-clés: SYAL, politique d'appui, développement territorial, ancrage territorial.

INTRODUCCIÓN

El enfoque en términos de «Sistema Agroalimentario Localizado» (SIAL) ha constituido inicialmente un instrumento de análisis para hacer énfasis en la valorización de los recursos locales (Muchnik et Sautier, 2008) y estudiar los procesos de anclaje territorial de las producciones agrícolas y agroalimentarias, considerando las especificidades de los territorio y sus productos. Las organizaciones socioeconómicas locales intervienen en los procesos de producción, en los modos de valoración de los recursos, y también en la construcción del valor simbólico de los productos y la evolución de las representaciones de los consumidores.

La difusión del enfoque SIAL fue de par con el interés de utilizarlo como herramienta de intervención. Para algunos, la idea era crear un instrumento de desarrollo territorial basado en la identificación y la «activación» de los recursos específicos de un territorio. «El enfoque

SIAL» devenía de esta manera un instrumento para diferenciar (según su origen) los productos dentro de un mismo sector con el objetivo de revelar las especificidades del producto o de su modo de producción original (que una IG o una DO podrían proteger). Para otros, el enfoque SIAL, articulando sector productivo y territorio, puede desembocar en un modo de desarrollo original que revaloriza los recursos (naturales y humanos) específicos de los territorios desde el punto de vista del desarrollo sostenible.

El objetivo de este trabajo es abordar dicho cuestionamiento. Primero analizaremos los fundamentos teóricos de la eficacia de distintas formas de sistemas locales (*clústeres*, SPL y SIAL) para luego tratar de saber en qué medida este marco analítico puede ser «traducido» en marco de intervención, reconsiderando la utilidad de este enfoque.

1. LOS FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA EFICACIA DE LOS «CLUSTERES» SPL Y SIAL

A pesar de las primeras intuiciones de A. Marshall, la cuestión de las relaciones interempresariales sólo apareció en la literatura económica de manera progresiva durante el siglo XX, mientras que los fundamentos teóricos de la eficacia de las redes localizadas de empresas fueron realmente profundizados sólo a partir de los dos últimos decenios del mismo.

1.1. DISTRITOS INDUSTRIALES, SPL Y CLÚSTERES: DE LA PUESTA EN EVIDENCIA DE LOS EFECTOS DE LA PROXIMIDAD A LA DIFICULTAD DE UNA CONCEPTUALIZACIÓN

1.1.1. PREMISAS TEÓRICAS

En el modelo neoclásico estándar, las únicas relaciones consideradas entre las empresas son las verticales: enfoque reduccionista del proceso económico de producción, según el cual no hay razón alguna para que la firma establezca relaciones con otras firmas, fuera de las relaciones clientes-proveedores.

La corriente institucionalista (Coase, 1937) seguida de la de Williamson (1975) es la primera en postular que, en función de los costos de transacción, las firmas arbitran entre *jerarquía* (coordinación interna) y *mercado*; y esto puede conducir a desarrollar relaciones *horizontales* entre empresas situadas a un mismo nivel en un sector dado (relaciones de subcontratación, cooperación, o incluso proyectos colectivos de desarrollo de tecnologías...).

Este análisis permite así justificar la «intuición» de los economistas clásicos, que habían comprobado que varios modos de organización industriales son posibles. K. Marx fue uno de los primeros en describir dos alternativas: la división técnica del trabajo dentro de grandes firmas integradas (sistema que será conocido posteriormente como el fordismo) y la división social del trabajo entre firmas independientes. La primera, coordinada por la jerarquía y la autoridad; la segunda, por el mercado y su «*anarquía*»³ (Lipietz, 1992).

A. Marshall (1890) explicó luego el potencial de eficacia de la coordinación a través del mercado, demostrando que firmas independientes, de pequeña envergadura, especializadas en un mismo segmento del proceso productivo pueden, si están agrupadas en un misma área geográfica y si están las unas en relación con las otras (relaciones de subcontratación, acuerdos de cooperación...) formar un «Distrito Industrial» (DI) y tener una ventaja comparativa por su capacidad colec-

tiva de innovación. Hasta pueden beneficiar de economías de escala para sus costos de producción⁴. Marshall formuló la idea de que el «*cara a cara*» y, por ende la proximidad geográfica, eran necesarios para facilitar la coordinación entre las firmas.

Los bajos costos de transacción al interior de un DI podrían hacer que éste último rentabilizara una coordinación por medio del mercado. Pero según Coase y Williamson, éste no es el caso, pues la hipótesis estricta de racionalidad limitada en la que ellos se basan comporta una fuerte incertidumbre, tanto a nivel de la evolución del contexto como a nivel del comportamiento de los demás actores.

1.1.2. DESARROLLO DE REDES LOCALES EMPRESARIALES

A partir de la década de 1970 y, sobre todo durante la década de 1980, las constataciones empíricas empezaron a poner en duda los análisis institucionalistas. La humanidad fue testigo de un desarrollo de las actividades empresariales en red, atribuido a una aceleración en la evolución de la demanda que exige a las empresas más flexibilidad y mayor capacidad de innovación. Las firmas recurrieron a ello de forma creciente, trabajando en red y permitiendo una mayor eficacia en estos dos planos (Coriat y Weinstein, 1995). La competitividad de las grandes empresas fordistas (y de las regiones en las que se sitúan) comenzó a disminuir, mientras que los sistemas locales, compuestos por pequeñas empresas en interacción, fueron emergiendo.

El principal interrogante no era entonces de ver si las firmas debían entrar en contacto las unas con las otras (pues lo hacen de una forma u otra en este nuevo contexto), sino la manera en que lograban hacerlo; el análisis transaccional mostraba sus límites. Para responder a este nuevo interrogante, algunos autores partieron de la constatación empírica según la cual las redes de empresas tenían un asentamiento geográfico relativamente restringido. Esta constatación hacía necesaria la introducción de factores no estrictamente económicos en el análisis: en las relaciones de proximidad existen elementos que pueden facilitar las interacciones interpersonales y, por consiguiente, interempresariales. Como lo había señalado Marshall, los efectos del «*cara a cara*» deben ser profundizados.

1.1.3. ANÁLISIS DE LOS EFECTOS DE LA PROXIMIDAD AL INTERIOR DE LOS DISTRITOS INDUSTRIALES

Los primeros análisis fueron realizados en Italia. Ciertas zonas de producción del norte de Italia, que cono-

3 El término es de Karl Marx.

4 Cada firma se especializa en una tarea; ésta tendrá así costos de producción relativamente bajos, incluso si éstos son supuestamente superiores a los de las grandes firmas integradas.

cían tasas de crecimiento superiores al promedio nacional, pueden ser asimiladas a los Distritos Industriales marshalianos: un tejido industrial mayoritariamente compuesto por PyMES, por zonas espacialmente bien delimitadas caracterizadas por intensas relaciones interempresariales, a través de relaciones de subcontratación; pero también con acuerdos, tácitos o explícitos de cooperación de intercambio de información o de «*savoir-faire*» (saber-hacer). Existe en estos distritos una identidad local marcada que facilita las relaciones de cooperación. La existencia de normas comunes y de valores compartidos hace que las estrategias de defeción sean menos probables. La proximidad geográfica y cultural juega un rol primordial en la reducción de los costos de transacción y la eficacia de los distritos. El apoyo financiero y la ayuda de los poderes políticos locales, que se convierten en los defensores de estas industrias locales a nivel nacional, también cuenta considerablemente (Becattini, 1992).

En estos análisis neo-marshallianos de los Distritos Industriales, el territorio -relativamente estable- se superpone al área de implantación de la comunidad de actores estudiada, la cual está históricamente unida, geográficamente concentrada y consagrada por completo a un sector industrial particular. Se busca entonces analizar los efectos de una proximidad pre-existente entre actores, constituida a largo plazo, sobre las relaciones entre las empresas dentro de un territorio dado.

Estos efectos pueden ser clasificados en dos categorías: i) Externalidades pecuniarias: las empresas pueden establecer contratos, relaciones de subcontratación, o acuerdos de cooperación... al menor costo, gracias a la confianza (de tipo «doméstico») (Torre, 2001) que prevalece entre los miembros del distrito; y ii) Externalidades tecnológicas: los intercambios de saberes y de *savoir-faire* son frecuentes. Al interior de estos distritos predomina, como lo había indicado Marshall, una «*atmósfera industrial*»: «*Los secretos de la industria dejan de ser secretos, están en el aire que respiramos*». La frecuencia y la calidad de los contactos favorecen igualmente los procesos colectivos de innovación.

Este modelo bien específico del DI se prolongó gracias a la noción de *cluster*, desarrollada por M. Porter (1998a, 1998b) y a la de SPL, propuesta por una escuela francesa. La movilización de las ciencias de la administración y de la economía del territorio permite aclarar el análisis teórico de la eficacia de estos sistemas locales.

1.1.4. Cluster y Sistema Productivo Localizado

1.1.4.1. Clústeres

M. Porter se apoderó del concepto de DI desde finales de la década de 1990 para enriquecer sus trabajos sobre la competitividad y la innovación, resaltando el

hecho de que el ámbito local es uno de sus determinantes esenciales (una firma no puede desarrollar una nueva tecnología si su entorno no le ofrece las infraestructuras, la materia prima y la mano de obra calificada necesarias). El autor introdujo la noción de *cluster*, que define de la siguiente forma: «*clusters are geographic concentrations of interconnected companies and institutions in a particular field*» (Porter, 1998b).

Porter insiste en el rol que pueden jugar estos *clústeres* en el fortalecimiento de la productividad de las firmas. Pertenecer a un *cluster* facilita: (i) la búsqueda de insumos y de mano de obra; (ii) el acceso a la información especializada y a la tecnología (la información se acumula en un *cluster* y los miembros cuentan con un acceso privilegiado a ésta; además, las relaciones personales y los vínculos comunitarios facilitan los intercambios); (iii) el acceso a las instituciones locales y a los bienes públicos (producidos por estas instituciones y a veces por las empresas de los *clústeres* igualmente: inversiones privadas en los centros de formación, diversas infraestructuras, laboratorios...); (iv) la coordinación con otras firmas, el desarrollo de complementariedades; y (v) suscita una forma de estímulo, pues las empresas de un mismo *cluster* pueden compararse más fácilmente las unas con respecto a las otras.

Según Porter, los *clústeres* fortalecen igualmente la capacidad de innovación de las firmas. La razón principal obedece, al igual que las demostraciones de Marshall sobre los DI, a las relaciones de cooperación/competencia que unen a las firmas. Porter insiste asimismo en la mejor visión del mercado que tienen las empresas de un *cluster*.

Por último, los *clústeres* juegan un rol positivo en la creación de empresas, dada la presencia masiva de proveedores y de prestatarios de servicios al interior de cada uno de ellos, así como también a una mejor visibilidad de las oportunidades existentes.

Las nociones de Distrito Industrial y de *cluster* fueron pues adelantadas para tratar de explicar la eficacia de las redes localizadas de empresas. En el caso de los DI, se trata de pequeñas empresas, históricamente especializadas en una actividad particular y concentradas en una localidad geográfica (por lo general en una ciudad). Los *clústeres* representan una categoría más amplia; las empresas pueden variar de tamaño; las complementariedades son consideradas en las diferentes actividades de un sector y el área geográfica puede ser más amplia. Un *cluster* puede llegar a extenderse a toda una región, un estado o un país.

1.1.4.2. SISTEMAS PRODUCTIVOS LOCALIZADOS

Paralelamente, varios autores franceses se dedicaron a analizar el desarrollo y la territorialización de las redes empresariales, interesándose por la construcción de territorios durante las actividades productivas, sin que los territorios fuesen postulados desde un principio como basados en el área de implantación de una comunidad de actores o de empresas. Estos trabajos dieron lugar a la emergencia de la noción de Sistema Productivo Localizado (SPL) (ver Courlet, 2002, para revisión de la literatura existente).

Estos autores parten de la hipótesis de territorialidad (Pecqueur, 1992), que lleva a los actores a privilegiar el espacio de proximidad, espacio que les es más inteligible. En el transcurso de las interacciones es posible construir e institucionalizar este espacio de proximidad y crear relaciones de confianza (esta vez de tipo interpersonal u organizacional) (Torre, 2001). Un consenso local sobre las trayectorias de desarrollo puede aparecer dado que el territorio funciona como «filtro interpretativo» y permite la convergencia de las representaciones y estrategias de los actores (Pecqueur, 1996).

La noción de SPL difiere así de la de DI o la de *Cluster*. Esta insiste más que todo en el desarrollo de un sistema de interacciones y en la importancia de la densidad de las mismas para explicar la eficacia de la red. Aunque la competitividad de los SPL sea igualmente explicada por las relaciones de cooperación/competencia entre empresas, así como por las relaciones con las instituciones públicas locales, es la capacidad de las empresas de los SPL para emprender acciones colectivas la que predominará en la explicación de los procesos de desarrollo local.

Acentuando las relaciones entre las dinámicas de las redes localizadas empresariales y los procesos de territorialización, estos trabajos sobre los SPL se distinguen de los realizados sobre los DI y los *clústeres*, ya que diferentes formas de proximidad pueden originar el sistema (la «concentración geográfica» no es obligatoria). Además, no se plantea la hipótesis de la existencia preliminar de confianza a nivel local en una comunidad de actores históricamente unida (la instauración de la confianza, necesaria, puede hacerse en el curso de las interacciones entre los actores).

1.1.5. UNA MODELIZACIÓN QUE PERMANECE DIFÍCIL

Luego de esta rápida revisión de la literatura, se puede ver cómo diferentes nociones han sido propuestas para tratar de aclarar un fenómeno constatado empíricamente: el desarrollo de redes locales empresariales.

Desde la intuición de Alfred Marshall, según la cual el desarrollo de las relaciones inter-firmas al interior de un ambiente localizado podía tener externalidades positivas, los economistas tardaron casi un siglo en abordar de frente y en tratar de explicitar estas externalidades (Becattini y Rullani, 1995). Esto se debe a la postura de dichos economistas de dejar los factores socioculturales, «no económicos», fuera de sus análisis. Pero, una vez que el efecto «facilitador» de las relaciones de proximidad fue reconocido y que se admitió que los vínculos socioculturales juegan un papel crucial en el desarrollo de los sistemas locales de producción, los avances teóricos se aceleraron.

Así, el tipo-ideal de SPL⁵ «ganador» fue fácilmente identificado: relaciones institucionalizadas entre actores territorializados, especializados en actividades complementarias dentro de un sector en particular, relaciones de cooperación/competencia entre firmas y fuertes vínculos entre ellas y las instituciones locales (estados, colectividades locales, universidades, centros de investigación...)⁶. Todos estos elementos están presentes en la definición de Porter (1998a): «*Geographic concentrations of interconnected companies, specialized suppliers, service providers, firms in related industries, and associated institutions (for example universities, standards agencies and trade associations) in particular fields that compete but also cooperate*». El desarrollo de tales sistemas produce externalidades positivas que atraen nuevas empresas, y el crecimiento del sistema refuerza estas externalidades; un proceso de auto reforzamiento se pone en marcha.

Finalmente, el rol de la proximidad, geográfica y/u organizada, es el que queda más claro. Sin embargo, el paso a una verdadera modelización es más delicado. Estas nociones fueron concebidas desde un principio como relativamente «englobadoras», a excepción del Distrito Industrial, por haber buscado aclarar fenómenos empíricamente constatados sobre el terreno. Si bien los DI corresponden a un modelo relativamente bien definido (con frecuencia una ciudad de tamaño medio en la cual se desarrolló históricamente un sector de actividades específico), se pueden encontrar en la literatura sobre los *clústeres* y los SPL ejemplos muy variados en términos de escala espacial, de tipo de sistema, de modos de organización, y de trayectorias de evolución (Martin y Sunley, 2003).

5 Aquí se utiliza la noción de SPL como englobadora de la de DI y de *clústeres*, que pueden ser considerados como casos particulares de SPL.

6 Porter insiste igualmente en la puesta en escena de nuevas formas de asociación público/privada, para la implicación de actores privados en la producción de bienes públicos.

La cuestión de la escala espacial es relativamente problemática. En principio, las definiciones de los *clústeres* y SPL no comprenden límites geográficos, ya que estos sistemas pueden desarrollarse en espacios de tamaño variable. ¿Si son los efectos de la proximidad los que explicitan las dinámicas de estos sistemas, podríamos considerar que dichos efectos actúan de la misma manera a nivel de una zona industrial, de una ciudad, de una región o de un país? ¿Todas estas escalas espaciales «de proximidad» pueden ser consideradas como catalizadores de los procesos de innovación y de los factores de fortalecimiento de la competitividad de las empresas?⁷ (Martín y Sunley, 2003).

Esto lleva a cuestionar el origen mismo de un *cluster* o de un SPL, así como de los límites de estos sistemas. ¿Si éstos pueden ser utilizados a distintas escalas espaciales, cómo definir el nivel mínimo de «conexión», de interacciones, necesario entre las empresas para que se pueda considerar la red como un *cluster* o un SPL?

Asimismo, ¿qué actores incluir en la definición de tal sistema? Porter incluye las «*firms in related industries, and associated institutions*» en su definición. Aparentemente consciente de los interrogantes que pueden surgir, precisa que sólo se deben considerar los «lazos fuertes» (Porter, 1998b), pero no aporta ninguna precisión con respecto a la diferencia entre lazo fuerte/lazo débil, ni sobre los límites que puede engendrar la no-consideración de «la fuerza de los lazos débiles» (Granovetter, 1973).

Con el fin de precisar esta noción, se probaron varias tipologías de *clústeres* o de SPL. La noción más recurrente es la de Rosenfeld (1997), quien distingue los «*working, or overachieving clusters*», de los «*latent, or underachieving clusters*» y de los «*potential clusters*». Esta tipología, que bien resalta el hecho de que existe una trayectoria evolutiva de los *clústeres* (se volverá luego sobre este punto), también muestra la dimensión voluntariamente inclusiva de la noción: pocas actividades locales pueden ser consideradas como *clústeres* «potenciales»... La tipología propuesta por Gordon y McCann (2000, citada por Martín y Sunley, 2003), distingue los *clústeres* basados en (i) las economías de aglomeración puras, (ii) los complejos industriales y, (iii) las redes sociales. Dicha tipología tiende a mantener la complejidad de la noción de *cluster*, ya que a partir de las constataciones empíricas resulta evidente que los *clústeres* manifiestan al mismo tiempo esas diferentes dinámicas (Martín y Sunley, 2003).

7 Para evitar este problema, algunos autores llegaron incluso a proponer la restricción del uso de la noción de *cluster* en el caso de las redes desarrolladas en una área geográfica de «menos de 50 millas» (May et al., 2001; citados por Martín y Sunley, 2003).

El desafío de Porter al fundar una teoría de *clústeres* con tal diversidad de situaciones podría parecer osado. Sin embargo, esto debe relativizarse. El éxito de su planteamiento ya es conocido, quizás justamente por el hecho de ser universal, pues se puede intentar su aplicación a dinámicas locales de distintas naturalezas. Steiner (1998) distingue en su noción de *cluster*, «*the discreet charm of obscure objects of desire*».

La noción de SPL fue utilizada de forma diferente. Al señalar que «*toda realidad local sería, en un momento dado, más o menos un SPL*», Courlet (2002) muestra -basándose en la literatura que aborda esta noción-, que aquí no se trata de desarrollar un concepto o una teoría en torno a ésta; sino que el SPL «*es una noción que pretende rendir cuenta del rol de la proximidad en la organización de las relaciones entre agentes*».

1.2. LOS SISTEMAS AGROALIMENTARIOS LOCALIZADOS Y EL ANCLAJE TERRITORIAL DE LAS ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN AGROALIMENTARIAS

La noción de SPL, desarrollada con el fin de reflejar la realidad de una organización industrial basada en redes empresariales, encuentra interés en los sectores de transformación agroalimentaria. En éstos numerosos estudios han mostrado la importancia de los fenómenos de concentración espacial, de las redes de actores y de las producciones locales (en expansión o en retracción).

El concepto de sistema agroalimentario localizado (SIAL) fue introducido para resaltar la capacidad de algunas comunidades de productores agroalimentarios en la valorización de los *recursos* locales y en el desarrollo de innovaciones resultantes de las interacciones entre productores, instituciones locales y consumidores (Muchnik y Sautier, 1998). Se ha demostrado que los fenómenos actuales de globalización no conllevan de manera unilateral a una estandarización, a una pérdida de importancia de dichos sistemas agroalimentarios localizados, sino que, por el contrario, pueden provocar un fortalecimiento de las cooperaciones entre los actores al interior de dichos sistemas con el fin de reforzar su capacidad, sus «activos específicos» para «resistir» mejor el procesos de estandarización (Requier-Desjardins et al., 2003). Varios estudios de caso, llevados a cabo tanto en países del Norte como del Sur, confirmaron esta fuerte capacidad endógena y colectiva de innovación (técnica u organizacional) en el seno de los SIAL, a menudo como respuesta a las modificaciones del contexto técnico, de mercado o jurídico-institucional.

La reflexión sobre los SIAL fue considerada en un principio como una forma particular de SPL, aunque las especificidades del sector agroalimentario requerían

una especificación de esta noción; en particular, por las características de la producción agrícola, diferente cualitativamente de la producción industrial. Entre otras, están: su heterogeneidad, el carácter perecedero de las materias primas, su relación con la evolución del paisaje, la ocupación de las tierras y la vida de las sociedades rurales. Otra especificidad importante de los SIAL está dada por las relaciones particulares que establecen los consumidores con los productos alimentarios, bienes de consumo que se incorporan (se introducen en el cuerpo) y ocupan un lugar específico entre el conjunto de bienes de consumo, por su rol como transmisores de sentido y de identidad.

Posteriormente numerosos trabajos (Moity-Maizi *et al.*, 2001; Pecqueur, 2006; Muchnik *et al.*, 2007; Muchnik *et al.*, 2008...) dejaron claramente establecido que estas especificidades producían en realidad una forma de anclaje territorial particular:

(i) Los efectos «terroir» (terruño) pueden conferir características propias a los recursos y producciones locales, enraizándolos en un lugar, dificultando los procesos de deslocalización de la producción.

(ii) El valor simbólico de los productos agroalimentarios produce consecuencias que van más allá del establecimiento de relaciones particulares con los consumidores locales. Dicho valor está acompañado de procesos de patrimonialización que influyen fuertemente sobre los actores mismos. La producción de estos bienes identitarios es objeto de interacciones fuertes, de formas de control social, de una institucionalización particular. La dimensión simbólica e identitaria refuerza en muchos casos la capacidad de acción colectiva.

A pesar de esto, al igual que los SPL, la proximidad geográfica (la «concentración») no es una condición *sine qua non* para el desarrollo de un SIAL. A partir de diferentes trabajos se consideró que puede establecerse una coordinación entre actores distantes, una proximidad organizacional e institucional basada en referencias identitarias comunes.

La diversidad de los SIAL es tan amplia como el abanico de situaciones que se han visto en el caso de los SPL y los *clústeres*. Los SIAL pueden:

(i) Desarrollarse a diferentes escalas geográficas (desde un barrio urbano a una región);

(ii) Beneficiar de formas de coordinación entre actores totalmente diferentes: basadas en reglas tácitas, estructuradas por la presencia de cooperativas o de otras formas de organización de los productores, reguladas por el protocolo de una marca colectiva, de una Indicación Geográfica de una DO;

(iii) Incluir el establecimiento de relaciones fuertes con universidades, centros de investigación, organismos de apoyo... o desarrollarse tomando como base las dinámicas puramente endógenas; y,

(iv) Basarse en un producto único o apoyarse en una complementariedad entre sectores productivos y/o servicios locales (canasta de bienes).

El conocimiento de la diversidad de situaciones, estudiadas con la ayuda del concepto de SIAL, se desarrolló en el transcurso de los últimos años. Se buscó extender la aplicación de este concepto a otros objetos de investigación: cadenas locales o «cortas», sistemas técnicos, análisis de proyectos territoriales... Las preocupaciones ambientales y la dimensión social fueron profundizadas con el fin de establecer un vínculo más claro entre SIAL y desarrollo sostenible (Touzard, 2007).

En el contexto actual, más aún que cuando emergió el concepto de SIAL, sería imposible «modelizarlo», utilizarlo en una lógica hipotético-deductiva o determinista. Por el contrario, «el enfoque SIAL» tiende a establecerse como un marco analítico de la organización de las actividades agrícola-alimentarias y de su anclaje territorial, como una «forma de pensar» la evolución de dichas actividades.

2. ¿MARCOS TEÓRICOS AL SERVICIO DEL DESARROLLO?

Esta reflexión parece necesaria en un momento en que (i) los actores locales reclaman cada vez más la formalización de un «método SIAL» para asegurar el desarrollo de su territorio o de un sector local; (ii) en el que los Estados del Sur crean *clústeres* para re-dinamizar algunos de sus sectores agrícolas nacionales (café principalmente)⁸; (iii) después de haber conocido el éxito floreciente de la metodología del análisis de los *clústeres* desarrollado por M. Porter, un número creciente de artículos adelantan interrogantes sobre el desarrollo de los *clústeres*, tanto con a nivel del concepto como a nivel de los instrumentos (Martin y Sunlay, 2003; Held, 1996; Bergman y Feser, 1999; Motoyama, 2008; Rosenfeld, 2001).

Existe en consecuencia un verdadero interés en precisar los aportes posibles del enfoque SIAL a las políticas/programas de desarrollo territorial de los sectores agrícola y agroalimentario. Se inicia esta reflexión con el análisis crítico de las políticas de apoyo basadas en los enfoques de *clústeres* o SPL; se tratará luego de analizar esta cuestión en el caso concreto de los SIAL.

2.1. EN BÚSQUEDA DE UNA EFICACIA COLECTIVA: LA «LABELIZACIÓN» EN CUANTO «CLÚSTERES» O «SPL» Y LAS POLÍTICAS ASOCIADAS

Porter (1998b) afirma que la prosperidad de un Estado está directamente ligada a su productividad. Según él, los gobiernos deben entonces crear un contexto que

⁸ Esta dinámica es llevada a cabo en República Dominicana, Nicaragua, Kenia, entre otros.

favorezca la mejora de la productividad, jugando nuevos roles: garantizar a las empresas la posibilidad de acceder a una oferta de insumos de calidad, garantizar la cualificación de la mano de obra, desarrollar las infraestructuras físicas, definir y garantizar las reglas que permitan el desarrollo de tecnologías (protección de la propiedad intelectual, leyes anti-monopolio, etc.).

Porter estima que los Estados deben promover la formación de *clústeres* y producir los bienes públicos que tengan influencia en su productividad. Para ello es necesario desarrollar las redes de cooperación y de diálogo entre el conjunto de actores de estos *clústeres* (empresas, instituciones locales, oferta local de servicios-asesoría financiera, marketing, calidad...).

Porter considera que esta política de apoyo a los *clústeres* es muy diferente de las políticas industriales actuales, las cuales identifican las industrias o los sectores de actividad «prioritarios» y les ofrecen subvenciones. La política de apoyo a los *clústeres* imaginada por Porter apunta al fortalecimiento de *todos* los *clústeres*, cada uno de ellos siendo capaz de contribuir a la productividad nacional (y de influenciar además la productividad de los otros *clústeres*). Son las fuerzas del mercado (y no las decisiones gubernamentales) las que deben conducir el proceso de selección. En el mismo orden de ideas, Porter insiste en el hecho de que los gobiernos deben reforzar los *clústeres* existentes en lugar de buscar a crear otros, pues es muy probable que este intento resulte vano.

Como se ha mencionado anteriormente, esta política de apoyo a los *clústeres* preconizada por Porter suscitó un verdadero entusiasmo. Numerosos Estados, agencias de desarrollo... recurrieron a sus servicios para tratar de desarrollar los *clústeres*. Esta situación interpela diferentes actores que subrayan las dificultades de la construcción de políticas de apoyo a los *clústeres*.

El primer problema resulta de las dificultades causadas por la falta de una definición precisa de esta noción, de la identificación misma de los *clústeres*, de su cartografía. Martín y Sunley (2003) evocan el hecho de que si Porter identifica 60 *clústeres* en los Estados Unidos, la OECD distingue 380... ¿Cómo formular una política de apoyo a los *clústeres* que no nos es posible identificar?

Ciertos organismos, como la DATAR⁹ en Francia, esquivaron este problema basando la identificación de los *clústeres* sobre un principio de autodeclaración. Pueden ser registrados en cuanto *clústeres* y recibir, por consiguiente, las ayudas públicas, las redes empresariales

que lo soliciten y que, según la carta del CDIF Francia («red de las redes empresariales»):

- «Resultan de las diligencias **llevadas a cabo por las empresas**, llamadas a ser representadas al interior de estructuras que le son acordadas.

- **Desarrollan un proyecto de cooperación y de objetivos comunes**, reforzando las ventajas competitivas de las empresas de la red.

- **Intervienen en los sectores de actividades estratégicas para los territorios sustentados por la complementariedad de las competencias.**

- **Se inscriben en un territorio determinado por el proyecto económico del grupo de empresas y de sus socios.**

- **Valorizan los recursos** de los actores del territorio: universidades, organismos de investigación, regiones/colectividades territoriales, en el marco de convenios estructurados.

- **Refuerzan los elementos de diferenciación** de la red con respecto a otros territorios.»

Sin embargo, este proceso no resuelve el problema de definición e identificación. Después de este registro, cabe preguntar ¿Qué instancia es apta para controlar dicha autodeclaración y para verificar que una dinámica de tipo *cluster* está puesta en marcha al interior de la red?

Se plantea, en consecuencia, el problema recurrente de la inclusión/exclusión de los actores locales en los *clústeres*. Como ya se ha mencionado, Porter estima que sólo los «lazos fuertes» deben ser considerados para diferenciar los actores del *cluster* de su entorno. Emerge un problema al traducir esta consideración en términos de políticas públicas. ¿Cómo traducir de forma práctica la diferencia entre un lazo fuerte y un lazo débil?

Surgen igualmente interrogantes con respecto a la literatura sobre la necesidad de apoyar todos los *clústeres*, como lo afirma Porter, o si se trata de seleccionar aquellos que tienen el mayor potencial de crecimiento.

Otro tipo de críticas cuestionan más radicalmente la noción de *cluster*:

- ¿Es necesario compartir continuamente las informaciones y los saberes? ¿No existen fases en los ciclos de innovación durante las cuales es sobre todo al garantizar las patentes, la propiedad industrial y una renta de innovación a las firmas, que favorezcan las dinámicas de innovación?

- ¿Los problemas de competitividad deben privilegiar siempre el análisis a nivel de los *clústeres* con respecto a la gestión interna de las firmas?

- Existen también efectos ambivalentes en las especializaciones regionales: riesgos de bloqueo tecnológico («*lock-in*»), surgimiento de fenómenos locales de inflación, de «recalentamiento», si la presión local sobre los recursos (materias primas, trabajo, capital) es muy intensa (Martín y Sunley, 2003).

⁹ Delegación Interdepartamental para la Planificación y el Atractivo Regional.

La puesta en marcha de políticas de desarrollo de los *clústeres* continúa siendo problemática. Sin embargo, se puede adherir a la idea de la necesidad de un apoyo «caso por caso», a nivel local. Schmitz y Musyck (1994) muestran el papel que han jugado los poderes públicos locales en el éxito conocido por todos los DI europeos estudiados. Una vez que el DI es identificado, una vez sus fortalezas y debilidades son analizadas, es importante que los poderes públicos locales se comprometan a brindarle un apoyo. Sin embargo parece difícil definir una política universal para apoyar a los *clústeres*, válida para todo tipo de *clústeres* y sea cual sea la situación de desarrollo de los mismos.

2.2. «EL ENFOQUE SIAL»: VERDADERAS ESPERANZAS Y FALSAS ILUSIONES

La formalización de un método general que sirva de base a los SIAL es una petición frecuente por parte de los organismos públicos y privados de desarrollo. Esto se justifica por dos intereses del enfoque SIAL.

2.2.1. ¿UNA «TERCERA ALTERNATIVA» DE APOYO A LOS SECTORES AGROALIMENTARIOS ARTESANALES?

El enfoque SIAL comienza a visualizarse como una tercera alternativa para el apoyo a los sectores agroalimentarios artesanales de los países del sur, con respecto al apoyo a las unidades de producción individuales o el apoyo a las asociaciones de productores. Estos sectores se beneficiaban, hasta hace poco, de un escaso apoyo por parte de los organismos de desarrollo; contribución que parecía relativamente inútil: la clara preferencia de los poderes públicos y de las agencias de financiación internacionales en las décadas de 1960 y de 1970 por la gran agroindustria presagiaba un futuro incierto para dichos sectores que la producción en masa dejaría rápidamente obsoletos. Además, su ineficiencia económica y sus consecuencias nefastas sobre el medio ambiente eran postulados generalmente aceptados.

Frente a los fracasos reiterados de grandes proyectos agroindustriales, los diferentes actores del desarrollo se ven obligados a reexaminar sus análisis las décadas de 1980 y de 1990. Las unidades artesanales cambian de estatus, se «descubre» su capacidad de adaptación, su flexibilidad, su capacidad de subsistencia, e incluso su capacidad de creación de empleo en zonas rurales... La ayuda a estos sectores se convirtió entonces en una de las prioridades para los organismos de desarrollo, pero todavía faltaba encontrar medios de acción eficaces. La habitual atonicidad de estos sectores compuestos de una multitud de pequeñas o de muy pequeñas empresas sigue siendo un problema.

Por lo general, se intentaron dos alternativas:

- Un apoyo individual a las unidades «piloto», consideradas como un ejemplo para desarrollar las nuevas tecnologías que debían difundirse.
- El reagrupamiento de artesanos en organizaciones que planificaban formas de producción colectiva. El apoyo a estos grupos, que reunían decenas de productores, se volvía entonces posible (bajo la forma de créditos para comprar material, de formaciones técnicas, alfabetización, administración...) y deberían tener un efecto multiplicador. Estos grupos atrajeron a los artesanos por su capacidad de obtener financiamientos de parte de las ONG, al tiempo que se multiplicaron. Sin embargo, las formas de producción colectiva no llegaron a desarrollarse realmente (Fournier, 2002).

Frente al fracaso de estos dos tipos de proyectos, el enfoque SIAL apareció como una tercera alternativa. Las unidades de producción pueden al mismo guardar su independencia y aceptar un apoyo para las acciones colectivas. Esta lógica presenta analogías con la concepción de Porter, sobre las ventajas del «Enfoque Cluster»: «*A cluster allows each member to benefit as if had greater scale or as if it had joined with others without sacrificing its flexibility*» (Porter, 1998b).

2.2.2. ALTERNATIVA AL MODELO DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA

Por otra parte, la formalización del enfoque SIAL aspira a utilizarlo como marco alternativo a las políticas de desarrollo rural que fueron puestas en práctica desde la década de 1960 hasta la de 1980, basadas en una concepción «top-down» del desarrollo; en la transferencia en sentido único, de conocimientos de los científicos a los agricultores y la intensificación de la producción agrícola.

El cuestionamiento de este modelo en la mayoría de países del Sur, desde finales de la década de 1990, deja un gran vacío: ¿Qué otro nuevo modelo? ¿Cuál sería su nuevo rol? ¿Cuáles serían las nuevas funciones de los agentes del desarrollo (ex-extensionistas)?

2.2.3 UN MÉTODO QUE PERMANECE DIFÍCILMENTE GENERALIZABLE...

¿Permite el enfoque SIAL la definición de nuevos modelos de desarrollo agrícola? En este sentido aparecen problemas similares a los que se presentaron con las «políticas Cluster».

La identificación previa de los SIAL que existen a nivel local, regional o nacional y de sus actores probablemente ya no es posible, al igual que no lo es para los *Clústeres*. Ninguna definición suficientemente precisa del concepto ha permitido delimitar la difícil problemática

de saber si tal región de producción es un SIAL o no; el interés de dicha calificación sigue siendo de todas maneras discutible. Incluso, si esta identificación es posible, la problemática de la selección de los SIAL a los que se apoya es igualmente complicada. ¿Hay que apoyarlos a todos? ¿Seleccionar algunos? ¿Cómo?

El enfoque SIAL debe, ante todo, apuntar a una comprensión de las dinámicas de territorialización, de los procesos de anclaje territorial de las actividades agroalimentarias. Su objetivo sigue siendo mostrar la diversidad de formas posibles de este anclaje y de su evolución en el tiempo.

Que su interés a nivel macroeconómico sea limitado no impide que a nivel local los actores de desarrollo de un territorio puedan identificar dinámicas de tipo SIAL dentro de una región de producción y tratar de fortalecerlas. En consecuencia, este enfoque se enfrenta con la necesidad de un estudio, a veces forzosamente largo, de las dinámicas territoriales. La existencia de un ciclo de vida de los SIAL, ligado al ciclo de vida de los territorios que los sostienen, ha sido demostrado (Fournier, 2002; Fournier *et al.*, 2005). Este ciclo puede ser visto como un proceso de construcción, de activación y de una renovación necesaria de los recursos, proceso que puede ser interrumpido. Según la fase de vida en la que se encuentre el SIAL, sus necesidades varían. Las políticas de apoyo deberán adaptarse. La formalización de una metodología universal, válida permanentemente y en todo lugar, que permita la transformación de una región de producción en un «SIAL» con una eficacia demostrada a nivel económico, social y del medio ambiente, sigue siendo comparable a la búsqueda de la piedra filosofal. Las únicas recomendaciones posibles estarían a un nivel de generalidad muy poco operacional («favorecer las interacciones locales»...)

2.2.4. ...PERO REPRESENTAN DESAFÍOS IMPORTANTES

Así como no es posible definir una política nacional de identificación y de apoyo a los SIAL, ni tampoco un método de apoyo universal aplicable a nivel territorial, el fortalecimiento de dinámicas de tipo SIAL implica desafíos importantes.

En un contexto de dependencia creciente de la producción agrícola/agroalimentaria con respecto a la gran distribución (ya descrito por Malassis en la década de 1970), se hace necesario apoyar la capacidad de acción colectiva de los productores y las dinámicas territoriales:

- La capacitación de las organizaciones locales puede permitir el fortalecimiento del poder de negociación de los productores.

- La afirmación de la especificidad, de la diferenciación de productos agrícolas o transformados es igualmente un factor de reequilibrio de las relaciones; el poder de las industrias agroalimentarias y de la gran distribución proviene, en parte, de su control de las producciones estandarizadas.

- Algunas acciones colectivas pueden permitir la obtención de signos de calidad, el reconocimiento de la propiedad intelectual de una comunidad de productores sobre un producto del «terroir».

- El fortalecimiento de la complementariedad entre cadenas productivas y actividades locales (dinámicas de tipo «canasta de bienes») fortalece la posición de los productores frente a la gran distribución, ofreciéndoles eventualmente nuevos canales comerciales (ventas en la granja, agroturismo) o participando a la construcción de la especificidad de su producción.

Por ende, para alcanzar estos objetivos, es conveniente fortalecer el anclaje territorial de las producciones agrícolas y agroalimentarias. Si este fortalecimiento se da a partir de condiciones naturales (efecto terruño), o de procesos cognitivos (conocimientos y habilidades específicas), se basa ante todo en una componente social: la organización socio-territorial. La misma constituye la condición preliminar, el recurso específico sobre el cual los SIAL podrán construir su desarrollo (Cerdan y Fournier, 2007). El desafío reside en dinamizar las acciones colectivas, en catalizar los efectos de las múltiples dimensiones de la proximidad. En cuanto a esto, los SIAL tienen una ventaja comparativa: la dimensión cultural y simbólica, los procesos de patrimonialización, que pueden federar a los productores en torno de la defensa de un territorio.

En consecuencia, el fortalecimiento de «dinámicas de tipo SIAL» es importante; pero la definición de una metodología «llave en mano», que permitiría apoyar estas dinámicas, no es realizable (¿ni deseable?). Los elementos que lo impiden son los mismos que componen la riqueza de la noción SIAL: la diversidad de las configuraciones espaciales, de los modos de coordinación entre actores, de las trayectorias de desarrollo... susceptibles de anclar territorialmente una producción agrícola o agroalimentaria.

3. CONCLUSIONES: UTILIDAD DE LA NOCIÓN DE SIAL PARA EL DESARROLLO TERRITORIAL

Este artículo quiso mostrar que no existe un «modelo SIAL» que se pueda concebir como una trayectoria de desarrollo ideal-típico. Sin embargo, un enfoque SIAL basado en la comprensión de los recursos territoriales es de gran interés. Esto implica:

- Una comprensión del «estado» de estos recursos territoriales, analizando el SIAL y situándolo en su evolución (ciclo de vida); y

- Una capacidad de integración (i) de los actores, de las prácticas y de los usos, (ii) de los niveles espacio temporales y (iii) de diferentes disciplinas (Chevassus-au-Louis *et al.*, 2008).

De esta manera, este enfoque puede permitir la valorización de los recursos territoriales por medio de:

- El desarrollo de dispositivos (técnicos, institucionales, administrativos...), susceptibles de prolongar o perennizar los procesos de construcción/renovación de los recursos locales;

- La identificación de vías de fortalecimiento de los procesos de acción colectiva, que a su vez van a permitir a los productores ser menos dependientes de la Gran Distribución (reafirmando la especificidad de sus productos, reforzando su capacidad de negociación; o, más aún, desarrollando canales o circuitos alternativos, incluyendo las actividades complementarias, en una lógica «canastas de bienes»).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BECATTINI, Giacomo. 1992. «Le District Marshallien: une notion socio-économique». En: Georges BENKO y Alain LIPIETZ, (Eds.), *Les régions qui gagnent*, Paris: PUF, pp. 35-55.

BECATTINI, Giacomo; RULLANI Enzo. 1995. «Système local et marché global. Le district industriel». En: Alain RALLET y André TORRE (Eds.), *Economie industrielle et Economie Spatiale*, Paris: Economica, pp. 171-192.

BERGMAN, Edward M.; FESER, Edward Joseph. 1999. *Industrial and regional clusters: Concepts and comparative applications*. Virginia: West Virginia University.

BOUCHER, François. 2004. *SYAL: Enjeux et difficulté d'une stratégie collective d'activation des concentrations d'agro-industries rurales. Le cas des fromageries rurales de Cajamarca, Pérou*. Paris: Université de Versailles/St-Quentin (Tesis de doctorado en economía, inédita).

CERDAN, Claire ; FOURNIER, Stéphane. 2007. «Le système agroalimentaire localisé comme produit de l'activation des ressources territoriales. Enjeux et contraintes du développement local des productions agroalimentaires artisanales». En: Hervé GUMUCHIAN y Bernard PECQUEUR (Eds.), *La ressource territoriale*, Paris: Economica/Anthropos, pp. 103-125.

CHEVASSUS-AU-LOUIS, Bernard; GENARD, Michel; GLASZMANN, Jean-Christophe; HABIB, Robert; HOULLIER, François; LANCELOT, Renaud; MALÉZIEUX, Eric; MUCHNIK, José. 2008. «L'intégration, art ou science?». Communication au colloque «Partnerships, Innovation, Agriculture», Paris, 3 de juin.

COASE, Ronald. 1937. «The nature of the firm». En: *Economica NS*, 4: 386-405.

CORIAT, Benjamin; WEINSTEIN, Olivier. 1995. *Les nouvelles théories de l'entreprise*. Paris: Le Livre de Poche.

COURLET, Claude. 2002. «Les systèmes productifs localisés. Un bilan de la littérature». En: *Études et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement*, 33: 27-40.

FOURNIER, Stéphane. 2002. *Dynamiques de réseaux, processus d'innovation et construction de territoires dans la production agroalimentaire artisanale. Etudes de cas autour de la transformation du gari de manioc et de l'huile de palme au Bénin*. Paris: Université de Versailles/St-Quentin (Tesis de doctorado en economía, inédita).

FOURNIER, Stéphane; MUCHNIK, José; REQUIER-DESJARDINS, Denis. 2005. «Proximités et efficacité collective. Le cas des filières gari et huile de palme au Bénin». En: André TORRE y Maryline FILIPPI (Eds.), *Proximités et changements socio-économiques dans les mondes ruraux*, Paris: Editions INRA, pp. 163-180.

GRANOVETTER, Mark S. 1973. «The strength of weak ties». En: *American Journal of Sociology*, Vol. 78 (6): 1.360-1.380.

HELD, James R. 1996. «Cluster as an economic development tool: Beyond the pitfalls». En: *Economic Development Quarterly*, 10 (3): 249-261.

LIPIETZ, Alain. 1992. «Le local ou le global: personnalité régionale ou interrégionalité?». En: *Actes du Colloque «Industrie et territoire: les systèmes productifs localisés»*, IREP-D, Grenoble, 21-22 de Octobre, pp. 45-69.

MARSHALL, Alfred. 1890. *Principles of Economics*. London: Mac Millan (8ª edición, 1997).

MARTIN, Ron; SUNLEY, Peter. 2003. «Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea? ». En: *Journal of Economic Geography*, 3: 5-35.

MOITY-MAÏZI, Pascale; SAINTE-MARIE, Christine; GESLIN, Philippe; MUCHNIK, José; SAUTIER, Denis (Eds.). 2001. «Systèmes agroalimentaires localisés. Terroirs, savoir-faire, innovations». En: *Études et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement*, 32: 179-194.

MOTOYAMA, Yasuyuki. 2008. «What was new about the cluster theory? What could it answer? What could it not answer? ». In: *Economic Development Quarterly*, 22: 353 (Originally published online on September 9).

MUCHNIK, José; SAUTIER, Denis. 1998. *Systèmes agro-alimentaires localisés et construction de territoires. Proposition d'action thématique programmée*. Paris: CIRAD.

MUCHNIK, José ; REQUIER-DESJARDINS, Denis ; SAUTIER, Denis; TOUZARD, Jean-Marc (Eds.). 2007. «Systèmes agroalimentaires localisés». En: *Economie et Sociétés*, Série «Systèmes alimentaires», Vol. 29 (9): 1.465-1.565.

- MUCHNIK, José;
PICHOT Jean-Pascal;
RAWSKI, Christine;
SANZ CAÑADA, Javier ;
TORRES SALCIDO, Gerardo
(Eds.) 2008. «Systèmes
agroalimentaires localisés». En:
Cahiers Agricultures, 17 (6):
505-636.
- PECQUEUR, Bernard. 1992.
«Territoire, territorialité et
développement». En: *Actes du
Colloque «Industrie et territoire :
les systèmes productifs localisés»*,
IREP-D, Grenoble, 21-22
Octobre 1992: 71-88.
- PECQUEUR, Bernard. 1996.
«Processus cognitifs et
construction des territoires
économiques». En: Bernard
Pecqueur (Ed.), *Dynamiques
territoriales et mutations
économiques*, Paris: L'Harmattan,
pp. 209-228.
- PECQUEUR, Bernard. 2006.
«Le tournant territorial de
l'économie globale». En:
Espaces et Sociétés, 2-3 (124-
125): 17-32.
- PORTER, Michael. 1998a. *On
competition*. Boston: Harvard
Business School Press.
- PORTER, Michael. 1998b.
«Clusters and the new
economics of competition». En:
Harvard Business Review, 76
(6): 77-90.
- REQUIER-DESJARDINS,
Denis; BOUCHÈR, François;
CERDAN, Claire. 2003.
«Globalization and the
evolution of production
systems: Rural Food-
Processing and Localised
Agri-food systems in
Latin-American Countries». En:
*Entrepreneurship and
Regional Development*, 15 (1):
49-67.
- ROSENFELD, Stuart. 1997.
«Bringing business clusters
into the mainstream of
economic development». En:
European Planning Studies, 5 (1):
3-23.
- ROSENFELD, Stuart. 2001.
«Backing into Clusters:
Retrofitting public policies». En:
*Integration Pressures: Lessons
from around the world*, John F.
Kennedy School Symposium,
Harvard University, March 29-
30, Organization for Economic
Cooperation and
Development.
- SCHMITZ, Hubert;
MUSYCK, Bernard. 1994.
«Industrial districts in Europe:
Policy lessons for developing
countries?». En: *World
Development*, 22 (6): 889-910.
- STEINER, Michael (Ed.).
1998. *Clusters and regional
specialisation: On geography,
technology and networks*.
London: Pion.
- TORRE, André. 2001.
«Confiance et Territoire: de
l'analyse des systèmes localisés
de production à l'étude des
modes d'organisation de la
production agricole au niveau
local». En: Francis AUBERT y
Jean-Pierre SYLVESTRE
(Ed.), *Confiance et Rationalité*,
Paris : INRA Editions, pp.
249-265.
- TOUZARD, Jean-Marc. 2007.
«Systèmes Agroalimentaires
Localisés: interactions locales et
encastrement social». En:
*XVIII^{ème} Colloque de l'ASRDLF
«Les dynamiques territoriales-
Débats et enjeux: entre les
différentes approches disciplinaires»*,
Grenoble-Chambéry, 11/13
juillet.
- WILLIAMSON, Oliver E.
1975. *Markets and hierarchies.
Analysis and antitrust
implications*. New York: Free
Press.