



CIRIEC
españa

**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social
y Cooperativa, nº 72, Octubre 2011, pp. 9-41**

¿Por qué las cooperativas no dominan en los sistemas hortofrutícolas tradicionales? Una comparación entre España y Francia

Juan Ramón Gallego Bono

Universitat de València

Annie Lamanthe

Université de la Méditerranée / Université de Provence

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN edición impresa: 0213-8093. ISSN edición electrónica: 1989-6816.

© 2011 CIRIEC-España

www.ciriec.es

www.ciriec-revistaeconomia.es

¿Por qué las cooperativas no dominan en los sistemas hortofrutícolas tradicionales? Una comparación entre España y Francia

Juan Ramón Gallego Bono

Departament d'Economia Aplicada. Universitat de València

Annie Lamanthe

Laboratoire d'Economie et de Sociologie du Travail – LEST. Université de la Méditerranée / Université de Provence

RESUMEN

Este artículo intenta explicar las dificultades que enfrentan las cooperativas y otras formas colectivas para devenir las organizaciones dominantes en la comercialización de los productos en algunos sistemas agroalimentarios tradicionales. Se aduce como razón esencial la existencia en estos sistemas de una convención especulativa que condiciona el desarrollo de las formas colectivas. Esta hipótesis se construye a través del esbozo de un marco conceptual institucionalista y se ilustra mediante el análisis histórico de los sistemas cítricos de la Comunitat Valenciana (España) y de frutas y hortalizas de Provenza (Francia). Pese a las diferentes trayectorias que derivan del diferente marco institucional, en ambos casos las inercias del modelo especulativo limitan o desvirtúan el desarrollo de las formas colectivas, pero también estimulan la creatividad (diversidad de actores y mecanismos de comercialización, etc), a través de la interacción entre las convenciones especulativa y cooperativa.

PALABRAS CLAVE: Sistemas agroalimentarios, sistemas hortofrutícolas, cooperativas, comercialización, instituciones, convenciones, confianza, poder, Francia, España.

CLAVES ECONLIT: O130, O180, Q130, Q170, Q180.

Cómo citar este artículo: GALLEGO, J.R. y LAMANTHE, A. (2011): "¿Por qué las cooperativas no dominan en los sistemas hortofrutícolas tradicionales? Una comparación entre España y Francia", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 72, octubre, pp. 9-41.

Pourquoi les coopératives ne sont-elles pas majoritaires dans les systèmes traditionnels d'horticulture ? Une comparaison entre l'Espagne et la France

RESUME : Cet article a pour objectif d'expliquer les difficultés auxquelles sont confrontées les coopératives et autres formes d'organisation collective pour se placer à la tête de la commercialisation des produits au sein de certains systèmes agroalimentaires traditionnels. On justifie ce phénomène par l'existence, au sein de ces systèmes, d'une « convention spéculative » qui limiterait les possibilités de développement de ces entités. L'hypothèse repose sur l'ébauche d'un cadre conceptuel institutionnaliste. Elle est illustrée par l'analyse historique du système citricole de la Communauté valencienne (Espagne) et de la production fruitière et maraîchère en Provence (France). Malgré des trajectoires différentes qui tiennent au cadre institutionnel, on observe dans les deux cas que, si les inerties du modèle spéculatif limitent ou dénaturent le développement des formes d'organisation collective, elles stimulent par ailleurs la créativité (diversité des acteurs et mécanismes de commercialisation, etc.), à travers les interactions qui s'opèrent entre convention spéculative et convention coopérative.

MOTS CLÉ : Systèmes agroalimentaires, systèmes de production horticole, coopératives, commercialisation, institutions, conventions, confiance, pouvoir, France, Espagne.

Why are cooperatives not predominant in traditional fruit and vegetable sector systems? A comparison between Spain and France

ABSTRACT: This article tries to explain why agricultural cooperatives and other forms of collective organization do not achieve greater weight in some traditional agri-food systems. For the authors, the key factor is the importance of a “speculative convention” which shapes the relationships between the members of such systems. This analysis is based on an institutionalist conceptual framework and is illustrated by two case studies: citrus fruit production in the Valencia region of Spain and fruit and vegetable production in the south-east of France (Provence). Although the two systems have followed different paths in recent years, due to their institutional context, in both cases the inertia of the speculative convention limits and distorts the development of collective forms. Nevertheless, it also stimulates institutional creation (diversity of actors and marketing mechanisms, etc.) through interactions between the speculative and cooperative conventions.

KEY WORDS: Agri-food systems, fruit and vegetable systems, agricultural cooperatives, marketing, institutions, conventions, trust, power, France, Spain.

1.- Introducción¹

El sector cítrico de la Comunitat Valenciana (España) y el sector de frutas y hortalizas de la Provenza (Francia), constituyen dos sistemas hortofrutícolas tradicionales que han conocido importantes cambios en el entorno en el que se desarrolla su actividad desde hace al menos medio siglo. Dichos cambios han provocado la transformación de las instituciones que definen los procesos de fijación de precios de compra-venta de los productos agrarios y de las propias formas de organizar la comercialización de estos productos. Y, dada su gran importancia en la organización de los sistemas agroalimentarios hortofrutícolas, las cooperativas se han encontrado en el centro de estas tensiones y de estos cambios.

Ahora bien, la forma que han tenido los sistemas hortofrutícolas de enfrentarse a retos semejantes no ha sido homogénea sino diferenciada. En este sentido, se observa que en los *sistemas hortofrutícolas tradicionales* (sistemas asentados desde hace mucho tiempo en un territorio y caracterizados por la permanencia en el mismo tanto de sus actividades como de la formas de organización iniciales), las cooperativas y otras formas de organización colectiva encuentran dificultades para convertirse en el actor dominante en la comercialización de los productos agrarios. Esta dificultad se produce pese a que las formas colectivas son las entidades privilegiadas por los modelos económicos y por la acción pública (nacional y europea) para mantener la competitividad de los territorios y de los sistemas hortofrutícolas, en la medida que permiten agrupar la oferta y racionalizar los circuitos de comercialización.

El objetivo fundamental de este artículo es precisamente tratar de explicar, tanto desde una perspectiva teórica como empírica, los principales obstáculos que limitan la expansión de las cooperativas y otras formas colectivas en los *sistemas hortofrutícolas tradicionales*. La hipótesis a contrastar es que el principal “problema” con el que tropiezan las cooperativas en algunos de estos sistemas es la persistencia de una cultura y una racionalidad especulativas entre los actores de los mismos cuyo efecto es frenar y mediatizar dicha expansión.

El artículo se estructura como sigue. Primero se esboza una conceptualización de los *mecanismos de coordinación* entre actores en los sistemas hortofrutícolas como *mecanismos de reparto del riesgo*. Después se tratará de esclarecer: a) cómo la conformación de los sistemas agroalimentarios cítrico de la Comunitat Valenciana y de las frutas y hortalizas de Provenza ha generado una *convención especulativa* y una organización que lleva su impronta; b) cómo esta convención limita el

1.- Los autores agradecen las sugerencias de dos evaluadores anónimos que han posibilitado mejorar el artículo. Juan R. Gallego también agradece a la Fundació Bancaixa la concesión de una beca para estudiar el sector cítrico.

avance de las cooperativas y otras formas de organización colectivas, con respecto a lo que ocurre en otras regiones españolas y francesas y c) cómo este freno a la convención colectiva no opera tanto impidiendo el desarrollo de las fórmulas cooperativas y colectivas como privándolas de su sentido genuino, de modo que no permite que se imponga claramente una *convención cooperativa*. En las conclusiones se insistirá en las diferencias institucionales entre ambos sistemas agroalimentarios, en la creatividad que son capaces de desplegar estos sistemas y en los procesos de cambio que se vislumbran.

2.- Los sistemas hortofrutícolas: la dificultad de introducir la *confianza cooperativa* en una organización con tendencia *especulativa*

2.1. La confianza no determina el tipo de organización de los sistemas territoriales

La literatura sobre sistemas territoriales de producción en general y sobre sistemas agroalimentarios en particular ha insistido en la importancia de la confianza como base de la coordinación y la capacidad de respuesta territorial a los retos del entorno (Crevoisier, 2004; Torre, 2006 y 2008). Esta confianza se traduce en la conformación de un capital social en el sentido de una trama de relaciones formales e informales entre actores del territorio que favorece la cooperación entre los mismos para trabajar conjuntamente. En este sentido, en la medida que los valores y principios de organización de las cooperativas y la Economía Social en general estimulan el desarrollo de la confianza y el capital social, estas entidades cuentan con las mejores credenciales para contribuir al desarrollo de esta confianza (Bidet, 2000; Chloupkova et al, 2003; Gallego, 2008; Morales, 2002; Spear, 2001). De lo que cabría esperar una importancia creciente de las cooperativas y otras formas colectivas en los sistemas hortofrutícolas siempre que sean socialmente reconocidas (Peraldi y Rombaldi, 2009: 169). En suma, esto comporta que las cooperativas u otras formas de organización colectivas sean preferidas a las otras formas (individuales, atomizadas y que compiten entre sí) de organización y de coordinación de la compra-venta y comercialización de los productos, si es que han de ser la forma predominante en los sistemas agroalimentarios.

Como la confianza puede ser también la base de formas de organización típicamente especulativas, para que las cooperativas sean preponderantes puede ser necesario que el tipo de confianza específica que comportan también sea preponderante en el sistema agroalimentario. Para precisar esta especificidad hay que profundizar en el análisis de los mecanismos de coordinación y de interacción entre actores.

2.2. La compleja base institucional de la coordinación e interacción entre actores

Partimos de que la confianza sólo constituye un posible elemento de coordinación de las relaciones económicas. Un papel similar puede ser desempeñado por otras formas sociales, tales como el poder. Tanto la confianza como el poder operan reduciendo el abanico de comportamientos previsibles que cada actor puede esperar del resto de actores y de las propias implicaciones de sus acciones. Esto permite a los actores reducir la incertidumbre en las relaciones y así tomar decisiones. En ambos casos, confianza y poder, en tanto que mecanismos de coordinación de las expectativas de los actores y de la interacción entre los mismos, pueden basarse en *relaciones interpersonales* o en *instituciones* (Luhmann, 1995; Giddens, 2001; Bachmann, 2003 y 2006). Las relaciones interpersonales se basan en una proximidad asociada al parentesco, a la amistad, etc., que, como tales, sólo pueden tener un alcance y densidad limitados en términos de personas implicadas, mientras que la confianza institucional remite a un conjunto de normas sociales que abarcan a un colectivo más amplio y que operan más allá de las relaciones inter-personales (Luhmann, 1995).

Aunque la confianza y el poder reducen la incertidumbre, en esta operación generan riesgo porque al reducir el abanico probable de actuaciones aumentan la vulnerabilidad de los actores hacia ciertos comportamientos que se supone que quedan fuera de dicho abanico (Luhmann, 1995; Bachmann, 2003 y 2005). Desde esta perspectiva, la confianza y el poder pueden conceptuarse como mecanismos de reparto del riesgo (Gallego y Lamanthe, 2009). Pero mientras que la confianza supone una cierta simetría (igualdad) en el reparto de dicho riesgo, el poder va a comportar por lo general una forma asimétrica de reparto del riesgo.

En el ámbito de las instituciones, Bachmann (2003 y 2006) destaca la existencia de amplios sistemas institucionales de organización de los negocios tales como los sistemas anglosajón y germánico, que no sólo incluyen sistemas nacionales sino que en realidad los desbordan. El sistema germánico, más formal e institucionalizado, favorecería la coordinación a través de la confianza, mientras que el sistema anglosajón, menos formalizado y más abierto, sería más proclive a la coordinación por el poder. Para nosotros, junto a este nivel institucional, es necesario dar entrada a otras instituciones que operan en ámbitos espaciales más restringidos y que interactúan con las anteriores. En este sentido, es necesario reconocer la importancia que presentan en el plano local las instituciones informales, susceptibles de generar una *confianza institucional comunitaria* (Dupuy y Torre, 2000 y 2004). Se trata de una confianza que se basa en parte en relaciones inter-personales pero que las supera porque se apoya en un sentido de pertenencia al territorio vehiculado a través de un saber, unos valores y unas expectativas compartidas. Pero ciertas instituciones locales formales, como las asociaciones de representación de intereses, marcan a menudo la diferencia en la mayor o menor capacidad de adaptación de los sistemas locales de PYMES (Dei Ottati, 2003; Zeitlin, 2008).

Resumiendo, las instituciones que constituyen la base de la confianza y el poder pueden ser: a) locales y extra-locales (regionales, nacionales, europeas, etc.) y b) formales e informales. Entre las instituciones formales destacan las leyes y entre las instituciones informales sobresalen las convenciones territoriales. Por *convención* entenderemos un *sistema de representaciones y de expectativas compartidas por los miembros de un colectivo y que operan a modo de reglas implícitas* que permiten anticipar y coordinar los comportamientos de los actores (Bessis, 2008:16). Esta convención puede constituir, pues, la base de una *confianza comunitaria*, aunque dicha confianza también podría apoyarse en instituciones formales locales o encontrar respaldo en instituciones extra-locales.

2.3. Los sistemas hortofrutícolas tradicionales o la resistencia de una *convención especulativa*

Partimos de que en algunos *sistemas hortofrutícolas tradicionales* mediterráneos existe una cultura y un tipo de racionalidad que propende al comportamiento especulativo. Este comportamiento especulativo hunde sus raíces en un tipo de sistemas territoriales de larga tradición, históricamente orientados hacia el mercado, muy dependientes de la cotización de los productos en el mercado y con importantes beneficios a repartir entre los actores de la cadena comercial gracias a la buena acogida de los productos en estos mercados (Bono, 2010; Ferrer y Salom, 2002; Gallego y Lamanthe, 2009). Esta estructura ha generado una atmósfera proclive a los comportamientos individualistas y oportunistas, a la búsqueda del “beneficio máximo”, tanto por parte de los agricultores como de los agentes encargados de la comercialización. Los actores intentan combinar las diferentes formas de compra-venta disponibles en cada momento en el territorio, aprovechando las asimetrías informativas (en los ámbitos comercial y productivo). Se prioriza así una lógica económica de corto plazo y se da preferencia a las relaciones informales y cambiantes. La máxima es no comprometerse *a priori* para mantener todas las opciones abiertas. Esta cultura y visión del mundo nos llevan a sostener que algunos *sistemas hortofrutícolas tradicionales mediterráneos* se han desarrollado como *sistemas especulativos*, lo que ha generado una *convención especulativa*.

Esta *convención especulativa* puede basarse en una *confianza institucional*, lo que supone la existencia de algún tipo de deberes y obligaciones de las partes que impliquen un reparto simétrico o al menos relativamente equilibrado del riesgo. Sin embargo, la propia lógica especulativa genera una tendencia a que el *poder* basado en *relaciones interpersonales* adquiera relevancia como forma de aprovechar cualquier ventaja.

2.4. Para conformar la *convención cooperativa* las instituciones formales no bastan

La confianza basada en instituciones puede ser un mecanismo de coordinación entre actores en los sistemas agroalimentarios. Así, el desarrollo de las cooperativas en los sistemas hortofrutícolas constituye teóricamente una forma de confianza institucional comunitaria en un doble sentido. Primero

y principal, nos encontramos con *instituciones informales locales*. Es lo que llamaremos la *convención cooperativa* cuya existencia efectiva supone que la participación en la creación, desarrollo y gestión de las cooperativas por parte de los agricultores y otros actores va a estar motivada esencialmente por la asunción de los principios cooperativos de democracia, ayuda mutua dentro y entre cooperativas, etc. Evidentemente, además de estos principios ideológico-culturales, también pueden ser importantes otros argumentos económicos sobre los que luego entraremos².

En segundo lugar, aunque la asunción de los valores y principios cooperativos tiene una componente implícita e informal, su despliegue efectivo supone un ejercicio de transparencia informativa, actitud participativa, etc., que exige el respeto de una serie de mecanismos formales. No en vano, la economía social viene definida por “las relaciones voluntarias, contractuales, cuasi-contractuales o legales que los hombres forman entre ellos a fin de asegurarse una vida más fácil” (Gueslin, citado por Bidet, 2000:590).

Las instituciones extra-locales, ya sean regionales, nacionales o supranacionales, contribuyen al desarrollo de las cooperativas por dos vías. En primer lugar, a través de la concesión de ayudas económicas incentivan la constitución de este tipo de organizaciones. En segundo lugar, reforzando (a través de las ayudas, marco legislativo y apoyo público) el reconocimiento social de las cooperativas (Peraldi y Rombaldi, 2009) y el propio *poder institucional* de las mismas (es decir, el respaldo al desarrollo de las cooperativas y otras formas colectivas que procede del marco institucional formal). A través de esta doble vía los niveles de gobierno regional, nacional y europeo, pueden reforzar la propia “convención cooperativa” local o regional. Pero una cosa es reforzarla o incluso estimular su desarrollo y otra muy distinta crearla desde fuera. Desde esta perspectiva, los incentivos económicos públicos a la constitución de cooperativas y otras fórmulas asociativas pueden constituir un vector institucional importante de estímulo a las mismas, sobre todo si los reglamentos de dichas ayudas se simplifican y no reducen la libertad individual de los actores (García Álvarez-Coque et al 2009). Pero estos incentivos, no agotan el marco institucional relevante, de modo que son insuficientes para explicar los comportamientos de los actores.

En suma, las cooperativas se inscriben en una lógica de medio y largo plazo privilegiando las relaciones formales y duraderas entre actores sobre la base de unos principios equitativos de reparto del riesgo y de reducción del poder individual en pro del poder colectivo. Ahora bien, cuando la filosofía y el tipo de reglas de comportamiento que supone este marco institucional regional, nacional o europeo, tropiezan con la falta de una convención territorial cooperativa consolidada, entonces la utilización de las formas cooperativas o colectivas sirve para apropiarse de los beneficios públicos desvirtuando así el sentido de estas formas de organización colectivas (Gallego y Lamanthe, 2009; García Álvarez-Coque et al 2009). La figura 1 ofrece un esquema *a priori* de los mecanismos básicos de coordinación de origen territorial de las relaciones de compra-venta previsibles en los sistemas hortofrutícolas tradicionales. El análisis empírico deberá, evidentemente, concretarlos.

2.- Para Defourny y Develture, la creación de una empresa de economía social responde a una combinación entre la necesidad (por ejemplo, de los agricultores) y una condición de identidad colectiva, es decir, la existencia de una serie de tradiciones y de valores que hacen posible la acción colectiva (citado por Bidet, 2000: 591).

Figura 1. Marco institucional territorial en sistemas hortofrutícolas tradicionales

Criterios de clasificación	Tipo de instituciones	
	Convención especulativa	Convención cooperativa
Actores implicados en la compra-venta de la producción	Agricultores, comercio privado	Agricultores, OP, SATs, SICAs, etc.
Lógica económica	Corto plazo	Medio y largo plazo
Carácter de las relaciones	Informal	Formal
Tipo de compromiso	La palabra dada	Base jurídica
Tipo de confianza y de control del riesgo	Confianza institucional informal (reparto equitativo del riesgo)	Confianza institucional formal (reparto equitativo del riesgo)
Tipo de poder y de control del riesgo	Poder interpersonal (reparto asimétrico del riesgo)	Poder institucional (reparto equitativo del riesgo)

FUENTE: Elaboración propia.

Por tanto, en los sistemas hortofrutícolas tradicionales van a convivir en principio una convención especulativa y una convención cooperativa. De hecho, una característica importante de los sistemas sociales en general y de los sistemas agroalimentarios en particular es que exhiben una importante inercia o *path dependency* de las viejas formas y lógicas de organización. Es decir, una cierta tendencia de estas formas a persistir en el tiempo aun cuando las condiciones que las hicieron funcionales han desaparecido. Aunque a menudo se supone que esta característica dificulta su capacidad de adaptación, también puede ser fuente de dinamismo a través de la creatividad asociada a su diversidad. Y ello en el sentido de que generan actividades, relaciones y capacidades que pueden ser reactivadas creativamente en momentos de crisis y cambio (Grabher, 1993; Martin y Sunley, 2006; Gallego et al, 2008).

Por último, aunque las instituciones extra-locales no sean suficientes para decantar a los sistemas territoriales por la opción cooperativa, su influencia no debería desdeñarse. En este sentido, en la naturaleza y la evolución de la posible convivencia de las formas de organización especulativas y colectivas de compra-venta van a influir las instituciones y convenciones territoriales, pero también la orientación y la persistencia relativas de las políticas públicas y de las instituciones regionales, nacionales y europeas.

3.- Metodología, fuentes de información y presentación de los casos

El análisis de casos que vamos a estudiar se ha basado en dos investigaciones realizadas de forma independiente por los autores. Ahora bien, tanto la similitud del enfoque, como la cooperación de los autores desde hace cinco años³, permiten su puesta en relación. No obstante, la diferente temporalidad de los procesos en un estudio que privilegia el análisis de largo plazo y la propia dificultad de construir series temporales comparables, ha aconsejado presentar secuencialmente ambos casos con un esquema común, para finalizar con un apartado que resalte las diferencias entre ellos.

En los dos casos las entrevistas y la investigación tienen un doble carácter longitudinal y retrospectivo. Longitudinal porque la información se ha recogido a través de un proceso continuo con el fin de captar la evolución de los procesos. En el caso de la citricultura de la Comunitat Valenciana (y de Cataluña), las entrevistas se han realizado en 2002-2004 y 2007-2008, en el marco de una investigación centrada en la innovación. En el caso de la Provenza, la investigación y las entrevistas concretas se han realizado con diez años de intervalo en 1993 y al principio de 2000 y se insertan en una investigación más amplia relativa al conjunto de las actividades del sistema agroalimentario del valle bajo del Ródano. Es retrospectiva, porque se trata de recoger una información a largo plazo relativa a la historia del sistema. Los datos provienen pues de múltiples fuentes, que incluyen la consulta de monografías, informes actuales o antiguos realizados por investigadores, por organismos públicos o por estudiantes, producto tanto de trabajos de investigación como de consultoría. Junto a esta información documental y cualitativa, han sido utilizados datos estadísticos de largo plazo⁴. Las entrevistas han sido realizadas a los principales actores de la cadena de valor tratando de captar la diversidad de actores y de puntos de vista, a las organizaciones profesionales y sindicatos agrarios, organizaciones administrativas y consulares, actores del sistema de formación, investigación y regulación (centros de formación, investigación, consultores, técnicos, dirección de los Mercados de Interés Nacional -MIN-...). En el sistema provenzal se ha realizado una cincuentena de entrevistas, mientras que en los sistemas valenciano y catalán se han realizado en torno a doscientas. Las entrevistas han recogido información sobre la naturaleza interna y externa del sistema, la naturaleza y dinámica de las empresas de la cadena de valor, los circuitos de comercialización y sus actores, así como el papel y el peso de las diferentes instancias de regulación de los sectores contemplados⁵.

3.- *Iniciada en el contexto del Seminario Euro-Mediterráneo Francia/Italia/España (2005-2008) sobre transición de sistemas productivos en zonas de antigua industrialización, dirigido por Jacques Garnier. Esta cooperación se beneficia de la realización en el Laboratoire d'Economie et de Sociologie du Travail (LEST), de Aix-en-Provence, de tres estancias de investigación entre 2006 y 2010 por Juan R. Gallego.*

4.- *Con la dificultad de que el sistema provenzal no se corresponde con ninguna área estadística, mientras que la Comunitat Valenciana es una entidad política y administrativa regional.*

5.- *Para un análisis más detallado de los casos español y francés, pueden consultarse, respectivamente, Gallego (2008, 2009 y 2010) y Lamanthe (1998 y 2004).*

Estas investigaciones adoptan una perspectiva de socio-economía en la que se funden las perspectivas sociológica y económica generando una concepción compleja, conflictiva e histórica de los procesos sociales, dando entrada además a una pluralidad de puntos de vista y de racionalidades por parte de los actores. El trabajo comparativo se basa en la utilización de la misma clave de lectura en términos de las relaciones entre actores a través de las convenciones especulativas y cooperativas y su evolución en el tiempo. Pero la imposibilidad de realizar una comparación estricta, dado que el trabajo empírico se basa en estudios de casos realizados independientemente en momentos del tiempo diferentes, exige prudencia en la interpretación de los resultados.

4.- El sistema agroalimentario cítricola valenciano

4.1. Lógica productiva, organizacional y relacional en un sistema especulativo

4.1.1. Conformación como sistema localizado de PYMES

El sector cítricola conoció un importante auge desde mediados del siglo XIX con la mejora de los medios de transporte a grandes distancias. Dicha mejora permitió aprovechar la localización estratégica de la Comunitat Valenciana (en adelante CV) para vender sus cítricos en los mercados europeos. Desde su origen, este desarrollo estuvo orientado hacia la exportación lo que generó una fuerte dependencia de las cotizaciones de los productos en los mercados de venta y situó a los actores encargados de la comercialización en el centro del negocio (Bono, 2010; Honrubia et al 1986). Después de la Segunda Guerra Mundial serían empresas de la región de carácter familiar las que dirigirían este comercio. El sistema se ha apoyado tradicionalmente en el predominio de las explotaciones de muy pequeño tamaño en régimen de propiedad. Esta doble naturaleza comercial y productiva situó desde sus inicios a la relación agricultores-comerciantes en el centro de la dinámica y la organización del sector.

El sistema cítricola se ha extendido progresivamente por la zona costera y por una amplia franja intermedia (entre la costa y el interior) de la CV y también ha abrazado al conjunto de actividades de la cadena de valor, adquiriendo la condición de un sistema regional localizado de PYMES (Gallego, 2009). Esto ha generado una densa red de relaciones interempresariales sobre una base tanto sectorial como territorial. La coincidencia en el área cítricola de un importante desarrollo industrial-terciario y del predominio de la pequeña propiedad, ha estimulado el desarrollo de la agricultura a tiempo parcial y una particular articulación agrícola-urbana (Arnalte, 1989; Arnalte y Herrera, 2006; Tomás Carpi y Gallego, 1992; Gallego, 2010).

La CV ocupa un lugar protagonista en el sector cítrico español. Así, en el ámbito de la producción de naranjas y mandarinas, España produce 5,7 millones de toneladas en 280.000 hectáreas y 120.000 explotaciones cítricas. Esta producción se confecciona en 480 almacenes de selección y acondicionamiento de la fruta, el 70% de la cual se dedica a la exportación. En la producción, recolección y confección de la fruta trabajan 280.000 personas. La CV aporta el 61% de la producción cítrica, siguiéndole en importancia Andalucía (25%), Murcia (10%) y Cataluña (3%). Mayor es todavía la concentración de la confección y comercialización de los cítricos en la CV que supone el 76% del total (Intercitrus, 2009). Esta centralización de la comercialización en la CV hace que pierda sentido comparar en términos cuantitativos el peso relativo de los diferentes canales de comercialización cítrica en la CV respecto a otras regiones.

4.1.2. La lógica y la convención especulativas en un sistema tradicional

La competitividad de este sistema agroalimentario se ha apoyado en un conjunto de *recursos específicos*, es decir, un conjunto de recursos que son el resultado de una historia de aprendizaje en la relación entre actores enfrentados a determinados problemas productivos. Unos recursos que al ser difícilmente imitables permiten competir con ventaja a los territorios que los poseen (Colletis y Pecqueur, 1993). Dichos recursos han sido de carácter *geográfico* (las condiciones climatológicas y edafológicas permiten producir bienes de gran calidad y la proximidad a mercados de elevado nivel de renta permiten su colocación) y *organizativo-relacional*. En este último caso, la orientación hacia la exportación y la interacción comerciantes-agricultores ha estimulado el desarrollo de un *saber-hacer productivo-comercial* base de la mejora continua en los mercados. La orientación hacia el mercado y el minifundismo de las explotaciones estimulan las innovaciones de producto, tales como nuevas variedades y nuevas formas de confección y de presentación de los productos.

En este sistema, la lógica comercial domina sobre la lógica productiva. Y en esto se basa su carácter especulativo, porque los actores principales de la cadena comercial, esto es, los agricultores y comerciantes, viven pendientes de las condiciones de venta del producto. La orientación hacia el mercado hace que las relaciones de poder sean favorables a los agentes comerciales dado que existe una asimetría informativa comercial que les favorece (Bono, 2010; García Álvarez-Coque et al 2009). Pero la forma precisa de los mecanismos de coordinación depende de las modalidades concretas de compra-venta de los productos.

Hasta los años 60 en la CV predominará el sistema de compra a ojo, es decir, a través del pago anticipado de la cosecha, con frecuencia con los árboles en flor, por una cantidad global pactada. Aunque el comercio tiene la ventaja de disponer de especialistas en el cálculo de la cosecha (Ramos, 2003), es él quien asume buena parte del riesgo implicado en la operación porque paga por anticipado una producción asumiendo todas las posibles eventualidades climatológicas y mercadológicas (Honrubia et al, 1986). Desde los años 70, se irá imponiendo la venta a peso, es decir, a un precio por unidad de peso pactado previamente. El vendedor comienza así a financiar el circulante del comprador porque éste recoge la naranja y tarda en pagarle unos meses (Honrubia et al 1986). Es un pri-

mer paso en la progresiva asunción de más riesgos por los agricultores. Pero lo esencial es que el agricultor puede confiar plenamente en que el comerciante le pagará el precio pactado porque la palabra dada obliga en el territorio y destruye la reputación de quien la incumple (Gallego y Lamanthe, 2009). Las relaciones son informales y no suele existir un contrato de compraventa entre las partes.

Tanto en el sistema de venta a ojo como a peso, comerciantes y agricultores pueden especular y tratar de sacar ventaja de su posición. El comerciante intenta lograr un precio de venta muy superior al precio de compra. Y el agricultor puede acelerar o retardar la venta jugando con un eventual aumento posterior de las cotizaciones. Unos y otros aprovechan la existencia de un cierto margen temporal para la recogida del producto así como la posibilidad de conservación en frío del mismo durante un cierto tiempo. Estos tratos se apoyan tanto en relaciones de confianza inter-personales como en una confianza de tipo comunitario que deriva de una ética del pago del precio establecido, independientemente del devenir de las cotizaciones. Esta ética actúa como un principio coercitivo y restrictivo para el comerciante que quiere permanecer efectivamente en el negocio. Puede hablarse, pues, de una *convención especulativa* basada en una confianza tanto inter-personal como institucional.

La simetría relativa entre comercio y agricultor reposa de forma crítica en que la demanda del mercado sea superior a la oferta, de manera que el agricultor pueda recibir varias ofertas de los comerciantes y pueda así retener su producto, es decir, pueda también especular a su manera.

4.2. Expansión limitada de las formas colectivas en un marco especulativo

4.2.1. Un desarrollo de origen reactivo más que proactivo

En España, las cooperativas apenas representaban un 1% de las exportaciones de cítricos en la campaña de 1961/62. Este peso iría aumentando desde entonces alcanzando un 10,1% en 1970/71, en torno al 16% en 1980/1981 y alrededor de un 28% desde finales de los 80 y principios de los 90. Además, las cooperativas valencianas ocuparán una cuota muy elevada en el total exportado (véase tabla 1).

Por tanto, aunque las cooperativas ya tenían cierta importancia desde principios de siglo, no conocerán un fuerte desarrollo hasta los años 60. La razón es la existencia de un escaso espíritu cooperativista en la CV de la época (Abad, 1991:83). Habrá que esperar, pues, a que se produzcan problemas en la marcha del sector (Font de Mora, 1998) y un empeoramiento en la posición relativa de los agricultores como consecuencia del referido cambio en el sistema de venta, para que las cooperativas se desarrollen con fuerza (Abad, 1991: 104).

Tabla 1. Evolución de peso de las cooperativas en la estructura de las centrales cítrícolas exportadoras españolas (Miles de toneladas)

Año (Campaña)	Empresas, volumen exportado y cuota sobre tonelaje total, por intervalos de tonelaje exportado												Cuota cooperativas valencianas
	Menos de 3000			De 3000 a 11000			Más de 11000			Total			
	Núm. Empresas	Total exportado	Cuota s/ total	Núm. Empresas	Total exportado	Cuota s/ total	Núm. Empresas	Total exportado	Cuota s/ total	Núm. Empresas	Total exportado	Cuota s/ total	
1961/1962	569	538,7	46,4	62	316,32	27,27	13	304,92	26,29	644	1.159,91	100,00	
Cooperativas	10	11.934	100,00	0	0	0	0	0	0	10	11.934	1,03	0,70
1970/1971	496	513000	44,29	63	334.300	28,86	14	311.000	26,85	573	1.158,30	100,00	
Cooperativas(*)	60	73584	62,85	7	30000	25,62	1	13.500	11,53	71	117.084	10,10	9,42
1980/1981	345	406.300	35,08	122	633.500	42,39	16	454.600	30,42	483	1.494.400	100,00	
Cooperativas	61	72.710	29,42	22	107.636	43,55	2	66.836	27,04	87	247.182	16,54	15,75
1989/1990	372	393.900	17,91	158	895000	40,70	31	910.200	41,39	561	2.199.000	100,00	
Cooperativas	77	105.000	17,06	41	192900	31,34	6	262.200	42,59	136	615.597	27,99	25,02
1992/1993	583	451.100	17,91	150	839.200	34,15	40	1.250.600	50,90	773	2.457.100	100,00	
Cooperativas	90	104.000	15,79	34	229.700	34,88	7	358.800	54,49	131	658.500	26,80	24,91
2004/2005(**)	222	278405	7,41	178	1.069.675	28,47	99	2.409.583	64,12	499	3.757.663	100,00	
2008-2009(***)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	480	2.846.691	100,00	

(*) Los datos de esta campaña de toneladas exportadas en cada intervalo son una estimación informada.

(**) Los datos de la campaña 2004/2005 se refieren a la primera compra y producción propia de las centrales cítrícolas de mandarinas y naranjas, aunque siguiendo la misma metodología que la anterior. El último dato disponible por Intercitrus con esta metodología es de 2004/05, lo que impide su actualización.

(***) Incluyen las exportaciones de los grupos naranjas y mandarinas

FUENTE: Honrubia et al (1986), Abad (1991), (Memorias Capañas de Cítricos 1961-1962, Ministerio de Economía y Hacienda) e Intercitrus (2006 y 2009; y <http://www.intercitrus.org/> consultado 15/11/2010).

4.2.2. Un impulso insuficiente de los poderes públicos y los sindicatos agrarios a las formas colectivas

A este proceso de expansión de las cooperativas han contribuido, además de este factor territorial, las ayudas públicas a las organizaciones colectivas, primero del gobierno español y después de la propia Unión Europea y del gobierno regional.

Si nos centramos en el periodo reciente, las ayudas públicas de la administración central española a las cooperativas se orientaron a través de las Agrupaciones de Productores Agrarios (APA) creadas en virtud de la Ley 29/1972. Las cooperativas y las SAT⁶ constituyen las dos entidades susceptibles de obtener la calificación como APA. La normativa de las APA estaba perfectamente en línea con la

6.- Las Sociedades Agrarias de Transformación (SAT) son sociedades civiles compuestas por productores agrícolas o por personas jurídicas que se agrupan para realizar en común la producción, la transformación o la comercialización de los productos agrícolas.

europea (CEE 1035/72) y, en especial, en materia de organizaciones de productores (Álvarez, 1984). Sin embargo, según este último autor, la escasez de recursos dedicados a desarrollar sus objetivos, las limitaciones que imponía tener que trabajar en un área geográfica muy restringida y la práctica imposibilidad de trabajar con terceros, junto a la falta de mecanismos de regulación en el mercado hortofrutícola, limitaron el desarrollo de estas formas colectivas al menos hasta mediados de los años 80 (Véase la tabla 2). Pero hubo avances en la transparencia y profesionalización de estas entidades, así como en la cooperación entre cooperativas (creación de ANECOOP, etc.) (Álvarez, 1984). Por tanto, la política del gobierno central⁷ no será suficiente para compensar la impronta en los comportamientos de la convención especulativa y que se deja notar, por ejemplo, en la existencia de un número significativo de socios cooperativistas que venden una parte de su producción al comercio privado o en la falta de una clara discriminación de precios por la gerencia de las cooperativas que premie la calidad del producto. Abundan pues los comportamientos oportunistas que dificultan la consolidación de una *convención cooperativa*, aunque ésta ya comienza a surgir. En efecto, aunque se hace difícil para las cooperativas establecer normas de obligado cumplimiento, dada la gran tradición de las relaciones con el comercio, va tomando cuerpo un agricultor profesional o a tiempo parcial convencido de los valores y principios cooperativos y/o que rechaza la lógica y las prácticas especulativas.

Desde mediados de los años 80 entran en escena dos nuevos actores públicos. De un lado, con el ingreso de España en la Comunidad Económica Europea en 1986, serán accesibles las ayudas de la PAC a la concentración de la oferta y al sostén de los precios, canalizadas esencialmente a través de las Organizaciones de Productores Agrarios. De este modo, las cooperativas y SATs que cumplan determinadas condiciones, ya en gran medida contempladas en las APAs, podrán acceder a la condición de OP.

Tabla 2. Evolución de los canales de comercialización de los cítricos españoles (En % sobre el total)

Canales	1985 (1)	2006
Autoconsumo/no comercialización	-	4,8
Venta directa	Entre 1,0 y 2,0	2,2
Comercio privado	Entre 65,0 y 85,0 (2)	57,9
Cooperativas y SATs	En torno al 20,0 (3)	33
Industria transformadora	-	0,4
Otros	Entre el 1,0 y el 2,0 (4)	1,7

(1) Los datos de esta columna están expresados en intervalos.

(2) De este porcentaje, entre el 10% y el 20% corresponde a la venta a ojo al comercio privado y entre el 55% y el 65% a la venta a peso al comercio privado

(3) Se trata de venta a peso. De modo que el total de venta a peso (al comercio privado y a las entidades colectivas) suponía en este año el 80%.

(4) Venta a asentadores de los mercados centrales.

FUENTE: Honrubia et al (1986: 357) y Arnalte y Herrera (2006: 156).

7- Según Planells (1991), para el cooperativismo citrícola fue muy importante la creación por el gobierno central en 1972 del Comité de Gestión de Cítricos, al unificar la representación de las cooperativas.

De otro lado, asistimos a la recuperación del gobierno regional valenciano. El hecho de que los gobiernos regionales tengan en España amplias competencias en general, y en política agraria en particular, les permite legislar y crear instrumentos específicamente diseñados para incentivar los comportamientos que se consideran más apropiados a tenor de la problemática y de los objetivos regionales específicos. En este sentido, la creación de una Ley de cooperativas de la Comunitat Valenciana en 1985 servirá de base a una política muy comprometida con las cooperativas agrarias desde una doble perspectiva social (impulso al desarrollo cooperativo en todos los sectores agrarios) y económica (política de concentración de la oferta). Se creará el Instituto de Cooperativismo Agrario Valenciano, con amplia representación cooperativa e influencia en la política agraria del gobierno valenciano (Entrevistas con altos cargos técnicos de la CAPA, 2010). Por tanto, en este periodo la política autonómica reforzará el impacto de la política europea, siendo esencial para explicar el importante avance en el peso de las cooperativas en los volúmenes comercializados (Ver tabla 1). Además, apoyará la cooperación intercooperativa a las que después nos referiremos.

A partir de mediados de los 90, la política del gobierno regional no será tan “cooperativista” y primará más el ámbito de la producción (Gallego, 2008) que el de la comercialización. Además, el gobierno regional aprovechará la reforma de la OCM (Organización Común de Mercado) de frutas y hortalizas de la Comunidad Económica Europea de 1996 para flexibilizar el reconocimiento de las SATs como Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas con un mínimo de 25 socios y 2,5 millones de toneladas. Esto favorecerá la entrada de comercios privados y de pequeñas entidades, pero frenará la concentración de la oferta.

Por otra parte, los sindicatos agrarios de la CV mantendrán posiciones distintas respecto al papel atribuido a las cooperativas en el sector. La Asociación Valenciana de Agricultores (AVA), de ideología conservadora, no considera que las cooperativas constituyan la solución contra el minifundismo (Aguado, 2005: 27) y rechaza la canalización de las ayudas de la PAC a través de las OP. En cambio, la Unió de L'auradors i Ramaders y la Unión de Productores Agrarios, de centro-izquierda, sí son más proclives a las cooperativas como vehículo del cambio estructural (Brusca, 2005:28). Esta falta de consenso sobre el papel de las cooperativas y otras formas colectivas, no favorecerá su implantación. Además, la incapacidad de los sindicatos para urdir una estrategia de lucha contra la caída de la rentabilidad de las explotaciones agrarias, les ha llevado a ceder el liderazgo agrario a otros actores, públicos y privados. En un contexto minifundista, de agricultura a tiempo parcial y de creciente pérdida de activos del sector, ni los sindicatos han tenido la presión para ejercer este papel ni han encontrado los apoyos o no han tenido la voluntad suficiente para generarlos.

4.2.3. Ambivalencia de la gran distribución y consolidación de la convención cooperativa

Desde los años 80 y 90 del siglo XX los viejos canales de comercialización exterior controlados por el comercio devienen marginales y las grandes cadenas de distribución se hacen con el control de la comercialización de los productos imponiendo sus condiciones al comercio. Esto llevará a un proceso de cierre de pequeños comercios privados y a una reestructuración y concentración del sector

comercial, primero privado y después cooperativo (ver tabla 1). Además, este proceso de reestructuración va a contribuir a la propia degradación de las condiciones de compra-venta privadas. Pero ésta es sólo una dimensión del proceso.

Al exigir calidad, seguridad alimentaria y respecto medio ambiental presionan hacia la estandarización, la formalización y la transparencia informativa en las relaciones agricultores/comercio. Las mismas cadenas estimulan la creación de OPs por el comercio para planificar mejor las campañas. La gran cadena favorece así el desarrollo de la *convención cooperativa* y debilita la *convención especulativa*.

Ahora bien, las grandes cadenas someten a sus clientes a reducciones súbitas de precios, a plazos y condiciones de entrega leoninas, lo que presiona a la baja los precios de liquidación de cooperativas y otras organizaciones colectivas. Esto está en la base de las respuestas profundamente críticas de los agricultores entrevistados, según las cuales sus esfuerzos por atender las exigencias crecientes (de calidad, seguridad alimentaria, etc.) del comercio y cooperativas no se ven correspondidos con mayores precios. Esto también evidencia el problema de incentivos para el crecimiento de las OP (García Álvarez-Coque et al 2007). El problema de los bajos precios, unido a la desconfianza en la gestión de las formas colectivas y a la propia falta de implicación de los propietarios en las mismas en un contexto de minifundismo y agricultura a tiempo parcial, y todo ello sin olvidar la tradicional falta de profesionalismo en muchas cooperativas, dificultan el desarrollo de las cooperativas.

Es en el contexto de estos problemas donde hay que entender el impulso al cambio organizativo y cultural (convención cooperativa) que ha jugado la empresa ANECOOP en España y en la CV. Se trata de una cooperativa de segundo grado que surge en 1975 en la CV para la comercialización de la fruta de sus cooperativas asociadas y que va a devenir una de las principales firmas españolas de exportación hortofrutícola. A través de la unificación de confecciones y de un énfasis en la calidad, dentro de una política inicial de implantación local de las cooperativas (Font de Mora, 1998), ha estimulado la concentración de la oferta y la modernización de las cooperativas y del sector en general. ANECOOP ha urdido una trama de relaciones entre cooperativas de base, centros de formación y de investigación y administración autonómica que colocan a las cooperativas citrícolas en el centro del sistema regional de innovación de la citricultura valenciana (Gallego, 2008). Las cooperativas citrícolas, estimuladas por ANECOOP, han realizado un esfuerzo sistemático de incorporación de personal técnico y de asesoramiento a agricultores y cooperativas de base. Este proceso ha estimulado la conformación de una convención cooperativa basada en una *confianza institucional*, es decir, la creencia en los principios cooperativos o, al menos, la aceptación de la cultura de la profesionalización y de la reglamentación técnica agraria en todos los ámbitos.

4.2.4. Dependencia de la senda (“*Path dependency*”)

En las dos últimas décadas se va a producir en el sector una intensificación de la degradación de la *convención especulativa*. Además del aumento de los costes empresariales, a este proceso sub-

yace la pérdida de control del comercio de los canales de comercialización y el progresivo exceso de oferta en el mercado respecto a la demanda. Esto último como consecuencia de a) la intensificación de la competencia de otros países y, sobre todo, de b) la excesiva concentración temporal y varietal de la producción española y c) el aumento de la producción propia del comercio (ya sea de su propiedad o a través de la creación de SATs) que reduce sus necesidades de compra en el mercado abierto. Así, van a adquirir gran importancia otras dos formas de relación entre comercio y agricultores, que suponen una concentración de los riesgos en los agricultores y la destrucción de la obligación ética de comprar a un precio y a respetarlo. Estas dos nuevas formas de la *convención especulativa* van a apoyarse en el poder y en la confianza interpersonal.

Según una primera modalidad, el agricultor tiene un acuerdo de palabra, renovado año tras año, para entregar el producto a un comercio, que le liquidará al precio que considere adecuado unos meses después de la recolección. La confianza personal pesa aquí casi tanto como el poder, porque la producción objeto de la transacción suele tener una calidad excepcional y el comerciante confía en que el agricultor cultivará el campo con arreglo a sus directrices. Esta modalidad apunta hacia la progresiva introducción de relaciones estables y progresivamente normalizadas en las prácticas de cultivo incluso en las relaciones de compra-venta informales con una parte del comercio privado. Esta modalidad es utilizada por un comercio minoritario que comercializa a través de los canales tradicionales.

Existe una segunda venta “a comercializar” en la que, como en el caso anterior el agricultor vende sin precio pero con una relación menos continuada y donde es más claramente el poder personal el que constituye el mecanismo de coordinación. En efecto, en este caso el agricultor se ve obligado a vender sin precio sistemáticamente en ausencia de ofertas de compra en firme (a un precio pactado) por parte del comercio. Existe una total asimetría entre las partes y el agricultor no tiene otra opción que entregar la producción al comercio que se encargará de recolectarla. No vender la producción comporta el sobrecoste de deshacerse de ella.

Esta degradación de la convención especulativa no ha provocado un vuelco en el compromiso formal de los agricultores hacia las cooperativas (ver tabla 2). Por eso, las cooperativas y otras formas colectivas siguen situándose en el máximo del 35% de la facturación total que lograron a principios mediados de los años 1990 (Juliá y Meliá, 2008, MARM, 2009). Ahora bien, del análisis anterior se infiere que si este 35% parece infranqueable en la CV es en parte porque existe un desarrollo de formas “semi-colectivas” informales tras las nuevas modalidades de relación con el comercio.

Esto contrasta con lo que ocurre en otras regiones, tales como Cataluña. Aquí los cítricos se localizan en el extremo sur de la región, en una zona limítrofe a la CV. Este sector sólo conocerá un fuerte desarrollo desde la década de los años 60 del siglo XX (Margalef et al 2000: 27; MAPA, 2002: 9-10). Esta expansión no supondrá inicialmente un desarrollo generalizado de la comercialización vía cooperativas (que representaban en torno a un 40% en el año 2000) porque los comerciantes valencianos operaban en la zona (Margalef, 2000:52). Sin embargo, hoy las cooperativas integran a la mayor parte de productores (Ferré, 2010) (Véase la tabla 3). En efecto, con el avance del sistema “a comer-

cializar”, los agricultores catalanes han reorientado sus ventas hacia las cooperativas y otras formas colectivas locales. Un comportamiento incomprensible sin tener en cuenta: a) el sesgo productivo (no comercial) del citricultor catalán, es decir, el hecho de que está preocupado sobre todo por producir y rechaza la cultura especulativa; b) la capacidad de las cooperativas de dictar y hacer cumplir normas colectivas y c) la mayor implicación de los agricultores en la gestión de las mismas.

Tabla 3. Indicadores de la importancia relativa de las formas colectivas en el sector citrícola de Cataluña

	Números absolutos	En %
Superficie total de cítricos (En Hectáreas)	10.385	100,00
Superficie total de cítricos que se comercializan a través de una OPFH con sede en Catalunya (En Hectáreas)	5.768	55,54
• Cooperativas	2.114	20,36
• SATs	3.654	35,18
Superficie citrícola total declarada por las OPFH con sede en Catalunya	8.419	
• Procedente de Catalunya	5.768	
• Procedente de fuera de Catalunya (CV, Murcia, etc.)	2.651	
• Superficie citrícola total declarada por las OPFH con sede en Catalunya / Superficie total de cítricos en Cataluña		81,07

FUENTE: Departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural, Generalitat de Catalunya, 3 de Agosto de 2010.

En la CV, y llevando al extremo la desvirtuación de lo que supone la SAT como organización colectiva, muchas de estas organizaciones esperan las liquidaciones de las cooperativas locales para liquidar a sus asociados a precios algo más elevados. Esto daña el prestigio y valoración social de las cooperativas.

En la actualidad, existen un total de 134 Organizaciones de Productores que comercializan cítricos en la CV, de las cuales 50 son SATs y la práctica totalidad del resto son cooperativas (Registro de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas de la Comunitat Valenciana, CAPA, 2010). En la última década se asiste, de un lado, a la reducción en el número de cooperativas debido a un proceso de fusión entre las mismas que se inscribe en un esfuerzo de integración, de racionalización y de profesionalización empresarial estimulado por ANECOOP. La creación de grupos empresariales se inserta en la misma lógica, aunque haya tropezado con la falta de voluntad de participación de algunas grandes cooperativas (García Álvarez-Coque et al, 2009). Por otro lado, la tendencia en la última década al crecimiento de las SATs como consecuencia del importante recurso a las mismas por parte del comercio privado, está cambiado de signo con la reforma de la OCM de frutas y hortalizas de la Unión Europea de 2007. Esta última comporta la supresión de las ayudas a la producción de cítricos con destino a la transformación industrial, con la consiguiente reducción de los incentivos

a la creación de SATs por parte del comercio privado. Pero simultáneamente un pequeño número de SATs asociadas a los comercios más modernos están aprovechando los fondos operativos asociados a las OPs, definiendo un claro exponente de reorientación de la actividad del comercio privado hacia estas formas colectivas sobre la base de unas relaciones comercio-agricultores más formales (Salom, 2010, comunicación personal).

Esto sugiere la creciente pluralidad de las figuras jurídicas y contractuales que están operando en el sector, en coherencia con la propia pluralidad de formas de comercialización y de estrategias de competitividad del conjunto de las empresas que participan en la cadena comercial. Las formas de la convención especulativa y de la convención cooperativa hasta cierto punto se intersectan crecientemente entre sí.

5.- El sistema provenzal de producción y de comercialización de frutas y hortalizas

5.1. Lógica productiva, organizacional y relacional en un sistema especulativo

5.1.1. Conformación como sistema localizado de PYMES

El sistema provenzal de producción y de comercialización se desarrolló a partir de la segunda mitad del siglo XIX. En esta época se caracterizaba por ser una producción de primicias, tanto en frutas como en hortalizas, y vinculada a la expedición de los productos provenzales hacia las ciudades, en especial a París. Este sistema se orientó desde el principio hacia el mercado.

El desarrollo de este sistema se basa en dos tipos de *recursos específicos*. Por una parte, de recursos físicos. En efecto, la baza climática confiere a esta zona una ventaja de precocidad, de modo que se producen primicias antes de que otras regiones entren en producción. Estos productos son transportados por ferrocarril hacia los centros urbanos donde pueden venderse a precios elevados. Los recursos específicos son, por otra parte, organizacionales y relacionales. La orientación hacia el mercado se apoya en una organización comercial potente basada en una estrecha relación entre los productores y las empresas locales de comercio. El binomio producción/comercio está en el centro del sistema. Existen estrechos vínculos de proximidad entre las pequeñas empresas familiares que mantienen entre sí relaciones duraderas, fundadas en una confianza a la vez interpersonal y comunitaria. Estas relaciones facilitan la rápida comercialización en mercados distantes de unos productos que son perecederos. Se trata de un sistema que pone en relación a pequeños agricultores, generalmente propietarios de las tierras que trabajan, y a PYMES del comercio de carácter familiar. La actividad se extiende sobre toda una malla de ciudades y pueblos de la parte baja del valle del Ródano (abarcando

el sur del departamento del *Vaucluse* y el norte del departamento de las *Bouches du Rhône* en la región de Provenza-Alpes-Costa Azul -PACA). Se organiza en torno a los cuatro polos principales de *Avignon*, *Cavaillon*, *Carpentras-Montoux* y *Châteaurenard*. Dichos polos han sido tradicionalmente lugares de mercado (primero, de mercado de productores, y después a partir de los años cincuenta de MIN, esto es, Mercado de Interés Nacional).

Estos municipios están especializados económicamente en actividades agroindustriales. En efecto, dichas actividades representan, respecto a la población asalariada total (del sector privado y con exclusión de la población agraria), un 42.0% en Châteaurenard, un 26.1% en Cavaillon y un 21.7% en Carpentras (Fuente Assedic). En 2001, se contabilizaban 2180 asalariados y 173 establecimientos de comercio al por mayor de frutas y hortalizas, 3712 asalariados y 178 establecimientos en las industrias de transformación y 4296 asalariados y 225 establecimientos en la actividad de transporte-logística-almacenaje (Fuente: Unistatis⁸). Además, esta zona contaba con 3245 explotaciones agrarias (Fuente: RGA 2000⁹).

5.1.2. La lógica y la convención especulativas en un sistema tradicional

La orientación de la actividad está estructurada por los comportamientos especulativos e individualistas del conjunto de empresas del sistema provenzal. La lógica comercial prevalece sobre la lógica productiva y viene definida por la esperanza de obtención de las ganancias previstas en el mercado en función de los precios y oportunidades comerciales. El contexto, caracterizado por la incertidumbre vinculada tanto a la cotización de los productos como a los riesgos climáticos y meteorológicos, permite los comportamientos especulativos. Las propias relaciones entre productores y empresas del comercio están organizadas según estas lógicas en la medida en que cada uno intenta aprovechar al máximo su situación y la información que tiene en exclusiva. Aunque este carácter especulativo lleva asociados muchos riesgos, éstos son en general controlados por la proximidad y la confianza entre operadores. En todos los casos, el equilibrio que se construye entre dichos operadores permite una distribución de la renta generada que beneficia, aunque no de forma igualitaria, a las dos partes involucradas.

Las lógicas especulativas están asociadas a la diversidad y al carácter muy perecedero del producto, en un juego y una asunción de riesgos basados en la existencia de una doble fuente de incertidumbre, de riesgos y de fluctuaciones. De una parte, la vinculada a la meteorología (incertidumbre sobre la cantidad y la calidad del producto) y, de otra, la asociada al mercado, tanto en el ámbito de la demanda (nivel de consumo) como en el de la oferta (cantidad y calidad de los productos a comercializar y momento de la misma). El precio esperado y efectivamente obtenido depende de estos elementos y de la forma en que el productor, eventualmente con el comerciante, los ha anticipado y se ha adaptado a los mismos a corto plazo. Las ventajas de la producción consisten inicialmente en

8.- Unistatis/Pôle emploi (<http://info.assedic.fr/unistatis/>), datos a 31 de diciembre.

9.- Recensement Général de l'Agriculture, Ministère de l'agriculture et de la pêche (<http://agriculture.gouv.fr/>)

la precocidad y en la diversidad de los productos, inscritos en ciclos cortos y/o complementarios (tales como la especialización en verduras con una rotación que permite una actividad durante todo el año, la complementariedad entre frutas y hortalizas, la asociación con la vid o los cereales, etc.) (Durbiano, 1997). Hasta los años setenta prevalece una gran diversidad de productos. Sin embargo, a partir de entonces esta diversidad se redujo considerablemente en favor de algunos productos “estrella”, a saber, ensaladas, tomates de invernadero, verduras mediterráneas, manzanas, melocotones, nectarinas y albaricoques.

En el sistema provenzal tradicional, como lo destacan Durbiano (1997) y otros muchos autores (Sabatini, 1981; Galas, 1984 y 1988), las relaciones de fuerza son favorables a los comerciantes o expedidores de la producción. Éstos ostentan el poder económico gracias a su posición de interfaz entre oferta y demanda. Por otra parte, los productores deben vender necesariamente una mercancía perecedera mientras que los comerciantes no siempre están obligados a comprarla. Sin embargo, los riesgos asociados a esta asimetría relacional se reducen por el juego de la proximidad y la confianza y la fuerza de los compromisos recíprocos duraderos. Productores y comerciantes comparten un origen común, un lugar de vida y de trabajo y unas lógicas productivas y organizacionales similares. Las relaciones entre familias son duraderas manteniéndose de generación en generación. Estas relaciones se basan en una confianza interpersonal (las transacciones se repiten en una relación cara a cara) y comunitaria (sentimiento de pertenencia y de saber compartidos que se basa en una identidad común a la vez vinculada al territorio y a la actividad). Pero de forma más amplia, la orientación de estas relaciones debe entenderse en términos de la *convención especulativa* que conecta entre sí a los protagonistas del sistema. El carácter especulativo de la actividad, por una parte, otorga a los productores un cierto margen de maniobra que pueden utilizar en su beneficio guardando para ellos el máximo tiempo posible la información relativa (variedades y cantidades) a los productos plantados. Por otra parte, el carácter especulativo de la actividad contiene en sí mismo algunos riesgos debido a que la relación nunca está completamente garantizada dado que cada una de las partes puede romper el compromiso para aprovechar una oportunidad comercial mejor. La palabra dada en general se cumple y ninguna de las partes quiere arriesgarse a las posibles consecuencias de incumplirla.

Las modalidades concretas de relación se traducen en la existencia de dos canales de suministro complementarios. El primero consiste en el aprovisionamiento del comerciante en los mercados físicos existentes en numerosas localidades. En los años 60 pasaba por estos mercados entre el 30% y el 40% del tonelaje total. La negociación se hace de común acuerdo, cara a cara y diariamente, en función de las cotizaciones de la víspera, del tiempo que hace, de las cantidades disponibles, etc. En este canal, la especulación juega a fondo y las cotizaciones experimentan fuertes fluctuaciones de un día a otro. El segundo canal de suministro consiste en la aportación directa del productor al comerciante, sin pasar por el mercado físico. Se inscribe en relaciones duraderas y vínculos de dependencia (anticipo financiero sobre la cosecha contra compromiso de entrega, etc.). Los dos canales se combinan: el mercado deja más espacio al juego especulativo sobre el precio en el marco de una relación más específica y más comercial donde el precio es el del mercado; por su parte, la aportación directa se basa en una relación duradera en la que el precio es el resultado de un acuerdo.

A partir de los años 1970, el sistema provenzal se enfrenta a la competencia procedente tanto de otras regiones francesas (Bretaña, Suroeste, etc.), cuya producción es más reciente y ha sido concebida y organizada para servir a los mercados de masa, como de países del sur de Europa (Italia primero y luego España) que le hacen perder la baza de la precocidad y desestabilizan las lógicas productiva, organizacional y relacional. A partir de los años 70, el comercio privado comienza a ceder su posición dominante en el sistema en favor de nuevos operadores.

5.2. Problemática de la organización colectiva

5.2.1. Desarrollo de los operadores colectivos en detrimento de los privados

Desde el final de la Segunda Guerra Mundial se asiste a la aparición progresiva de nuevos operadores más colectivos (cooperativas, Sociedades de Interés Común Agrícola -SICA¹⁰-, agrupaciones y organizaciones de productores - OP) cuyo desarrollo se aceleró especialmente desde principios de los años 90.

Así, en el *Vaucluse*, las cooperativas y SICA (de acondicionamiento y comercialización del producto) trataban el 19% de la producción de frutas en 1969, el 20% en 1984 y el 47% durante la campaña 2001-2002 (Galas, 1984; Agreste, 2004). A nivel regional, la parte de las cooperativas y SICA en la comercialización de las frutas pasó de ser el 17% en 1992 a representar el 49% en 2001-2002 y la parte de los comerciantes pasó de ser el 29% a suponer el 27% (Agreste, 2004). Aunque este mismo fenómeno también se observa en las hortalizas, tiene mucha menor amplitud. Según la *Encuesta sobre la estructura de la producción de hortalizas* de 2005, en el *Vaucluse* el 16% de las hortalizas se comercializan a través de cooperativas y SICA y el 32% por los comerciantes (Agreste, 2006). Hay también diferencias entre departamentos. En efecto, las cooperativas tienen mucha mayor presencia en el departamento de *Vaucluse* que en el de las *Bouches du Rhône*. En 2009, la Federación regional de la cooperación agrícola contabiliza 44 cooperativas que comercializan frutas y hortalizas en la región Provence-Alpes-Costa de Azul (PACA), 18 en el *Vaucluse* y 8 en las *Bouches du Rhône*, aunque este último departamento sea un productor mucho mayor que el primero. En efecto, en 2001, las *Bouches du Rhône* eran el primer departamento francés productor de hortalizas (con el 14.2% del total en valor) y el *Vaucluse* ocupaba el quinto lugar (con el 4.1%). Las *Bouches du Rhône* son también el primer departamento productor de frutas frescas (14.2% del valor nacional), ocupando el *Vaucluse* el segundo lugar (8% del valor total). Véase las tablas 4 y 5.

10.- Las SICA son cooperativas que permiten realizar operaciones con personas distintas de sus asociados agrícolas (hasta el 50% de su actividad) y que están obligadas a tener socios no agrícolas (al menos el 20% de los votos).

Tabla 4. Evolución de los canales de comercialización de las frutas en la región PACA, 1992-2006
(En % del volumen total comercializado)

Canales	1992	1997	2002	2006 (*)	
Cooperativas y SICA	17	23	49	Cooperativas et SICA	37.3
Expedidores (comerciantes privados)	29	37	27	Comisionistas y Expedidores	29.8
Centrales de compra, GMS	-	3	5	Otros	29.9
Mercados mayoristas	3	6	3		
Mercado de producción	28	10	6		
Venta directa	1	1	1		
Expedición directa	7	-	-		
Exportación directa	7	8	3		
• Producto en fresco	92	88	94	Producto en fresco	97,0
• Destino industrial	8	8	5	Otros (destino industrial más retiradas de producción)	3,0
• Retiradas de producción	0	4	1		
Total	100	100	100	Total	100

(*) Los datos de 2006 no son totalmente comparables con los anteriores porque las categorías y agrupaciones consideradas no son exactamente las mismas para preservar el secreto estadístico. Puede destacarse una pérdida de peso de cooperativas y SICA y un aumento del comercio privado. En entrevistas recientes, se confirma la reducción de la comercialización vía OP.

FUENTE: Agreste, 2004, Enquête structure des vergers 2002 y Enquête structure des vergers 2007 (según nuestros propios cálculos a partir de los datos en línea <http://agreste.maapar.lbn.fr/ReportFolders/ReportFolders.aspx>).

Tabla 5. Cuota de mercado de los dos principales canales de comercialización de las frutas 2006
(En % del volumen total comercializado)

	Bouches du Rhône	Vaucluse	Paca
Cooperativas y SICA			
Albaricoques	30.7	nd	28.3
Cerezas	8.7	56.1	49.0
Melocotones	37.3	nd	35.6
Manzanas	27.6	50.3	56.6
Peras	32.8	26.8	32.6
Ciruelos	6.1	32.9	17.4
Comisionistas, expedidores (comerciantes privados)			
Albaricoques	47.0	67.7	46.7
Cerezas	29.2	28.5	28.0
Melocotones	11.1	nd	11.7
Manzanas	44.0	36.1	43.2
Peras	46.7	45.2	39.1
Ciruelos	55.9	56.6	51.4

FUENTE: Enquête structure des vergers 2007 (según nuestros propios cálculos a partir de los datos en línea <http://agreste.maapar.lbn.fr/ReportFolders/ReportFolders.aspx>).

5.2.2. Fuerte voluntad política en defensa de las formas colectivas

Esta potenciación de las formas colectivas debe mucho a la voluntad política, primero del Estado francés y después del nivel europeo. Las políticas públicas nacionales, al incentivar el desarrollo de las formas colectivas, sirvieron distintos objetivos. Por un lado, otorgaron a los productores el control de la comercialización de su producción y restablecieron los equilibrios de renta. Por otro lado, contribuyeron a concentrar y racionalizar la oferta con el fin de controlar el mercado y responder a la estructuración del mismo por los grandes distribuidores. Las organizaciones profesionales apoyaron estos objetivos y se aliaron a los poderes públicos en su consecución por iniciativa de éstos últimos. Francia se caracteriza al mismo tiempo por la antigüedad, la abundancia y la estabilidad de las organizaciones profesionales directamente administradas por los agricultores y sus representantes, así como por el hábito de trabajar y de cooperar con los poderes públicos, lo que no impide que a veces compitan o que estallen fuertes conflictos entre ellos. Las leyes de orientación agrícola de principios de los años sesenta instauraron un verdadero sistema de cogestión de los asuntos agrícolas que asociaba al Estado y a las organizaciones profesionales agrarias.

Aunque ya se encuentra algún rastro de ellas desde el final del siglo XIX, es inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial cuando las cooperativas van a adquirir un verdadero reconocimiento público (resolución del 12 de octubre de 1945 y ley del 10 de septiembre de 1947). Esta reagrupación de los productores contempla el control, la organización y la mejora de la producción, en particular mediante el aprovisionamiento a los miembros o la ayuda a la comercialización de los productos. A partir de las leyes de orientación agrícola de principios de los años 60, el Estado fomenta, en relación con la Política Agrícola Común, la creación de agrupaciones de productores, pudiendo las cooperativas obtener este estatuto. Estas agrupaciones se comprometen a cumplir algunas condiciones y normas destinadas a organizar y a disciplinar la producción y la comercialización, a regularizar las cotizaciones y a orientar la acción de sus miembros hacia las exigencias del mercado. Como contrapartida, se benefician de ventajas en la asignación de ayudas del Estado francés. El Reglamento europeo CE 1035/72, la instauración de la Organización Común de Mercado (OCM), coloca a estas agrupaciones en el centro del sistema de intervención cuyo objetivo es controlar el mercado a nivel europeo. Más recientemente, la reforma de la OCM de mediados de los años 90 fomenta la instauración de Organizaciones de Productores (OP), manteniendo siempre los mismos objetivos de regulación de los mercados, de racionalización de la producción y de concentración de la oferta (Montigaud et al., 2002).

5.2.3. Dependencia de la senda («Path-dependency»)

A pesar de la parte creciente que representan las estructuras colectivas en la comercialización (ya se trate de las cooperativas y SICA o de las OP), Provenza es una de las regiones francesas donde dichas estructuras colectivas poseen un peso más reducido, como lo muestran las dos principales variedades de frutas producidas en la región PACA (Provenza-Alpes-Costa Azul). En la región PACA, las cooperativas de frutas y hortalizas son de pequeño tamaño, superando raramente los 30 miembros.

Tabla 6. Cantidad de manzanas entregadas a las cooperativas y SICA (por las cinco primeras regiones productoras francesas), campaña 2006

Regiones	Cantidades totales entregadas o comercializadas y retiradas, en toneladas	% entregado a las cooperativas y SICA	% entregado o declarado a OP
1. Provence/Alpes/Côte d'Azur	321 260	39.0%	51.7%
2. Pays de La Loire	263 381	58.6%	81.9%
3. Midi Pyrénées	231 267	48.8%	85.5%
4. Aquitaine	146 216	67.4%	79.0%
5. Rhône Alpes	90 514	21.3%	45.5%
6. Languedoc-Roussillon	59 354	69.1%	76.8%
Total Francia	1 448 879	52.7%	69.4%

FUENTE: Ministère de l'Agriculture, Enquête structure des vergers 2007.

Tabla 7. Cantidad de melocotones entregados a las cooperativas y SICA (por las tres primeras regiones productoras francesas), campaña 2006

Regiones	Cantidades totales entregadas o comercializadas y retiradas, en toneladas	% entregado a las cooperativas y SICA	% entregado o declarado a OP
1. Languedoc-Roussillon	135 717	67.8%	59.6%
2. Rhône Alpes	66 107	32.7%	53.3%
3. Provence/Alpes/Côte d'Azur	60 634	26.0%	32.4%
Total Francia	273 358	47.5%	56.0%

FUENTE: Ministère de l'Agriculture, Enquête structure des vergers 2007.

Puede interpretarse esta situación como el resultado de: a) la permanencia de las lógicas tradicionales (que provocan fuertes dependencias de la senda); b) la propia existencia en el sistema de tensiones entre convención especulativa y convención cooperativa que conducen a situaciones de conflicto, de competencia entre diversos actores y a c) formas de reapropiación de la convención cooperativa en la lógica especulativa que desvirtúan sus objetivos iniciales.

El peso creciente de las cooperativas y otras organizaciones colectivas suscitó tensiones entre operadores del comercio (cooperativas y empresas privadas) y entre las organizaciones respectivas de productores y comerciantes. El comercio privado vio el crecimiento de las cooperativas y SICA como una forma de competencia desleal. Las SICA y cooperativas pagan a los productores después de la

venta de los productos mientras que el negocio privado tradicionalmente fija el precio de antemano con el productor y paga al contado. Las organizaciones colectivas se benefician de ayudas (medidas de apoyo y subvenciones) a las cuales no tiene acceso ni el comercio privado ni los productores aislados. El aumento de la competencia internacional en los años ochenta exacerbó las tensiones entre productores y comerciantes, en particular en torno a los precios. Pero desde entonces se han establecido algunas alianzas entre ellos, en especial con la integración de firmas del comercio privado en OP administradas por SICA, ciertos convenios entre productores y comerciantes privados, etc.

El sistema provenzal sigue estando muy marcado por las lógicas tradicionales. A pesar de haber perdido el monopolio, todavía persiste la comercialización de la producción mediante el recurso a los comerciantes. La comercialización a través del comercio privado, cuya contrapartida es la debilidad de la organización de los productores, sigue representando uno de los rasgos característicos del sistema provenzal, en relación a otras regiones francesas, como lo evidencian, en particular, Montigaud et al (2002). La relación entre productores y comerciantes, cuando se mantiene, sigue inscribiéndose en los tipos tradicionales de proximidad y confianza (pero dominados por la confianza interpersonal más bien que comunitaria), basados en compromisos informales.

Por otra parte, los dispositivos colectivos son a menudo reabsorbidos en las lógicas tradicionales y, por lo tanto, desvirtuados de sus objetivos iniciales. Tal es el caso de las cooperativas y organizaciones de productores, algunas de las cuales se crearon con el único fin de captar los recursos a los que daban acceso. Esto obedece a la dificultad o al rechazo de muchos productores de inscribirse en la convención cooperativa. En este sentido, nos encontramos con la dificultad de (o la negativa a) respetar las normas (como la de la aportación total de la producción), con una escasa confianza hacia la cooperativa y una escasa implicación colectiva. Y ello sin olvidar el temor a desprenderse del control y de la gestión, la negativa a delegar la toma de decisiones, la propia debilidad de las cooperativas incapaces de imponer una disciplina a sus miembros o la ausencia de transparencia en las transacciones (Cabinet Gressard, 1989; Durbiano, 1997; Montigaud et al., 2002).

Generalmente, este individualismo de los actores del sistema provenzal, así como su dificultad para organizarse colectivamente o sus problemas, en los casos en que consiguen organizarse efectivamente, de jugar el juego de la convención cooperativa, aparecen en muchos análisis como una desventaja del sistema heredada de su pasado. La atomización de la oferta que sostiene este sistema parece como si fuese una desventaja en un contexto donde el recurso como cliente al gran distribuidor resulta inevitable. Sin embargo, se podría invertir el argumento aduciendo que, por su historia, por su capacidad para combinar la convención especulativa y la convención cooperativa de distintas formas, este sistema ha tenido la capacidad de diversificar sus circuitos de comercialización, lo que en definitiva abre a los actores un campo más amplio de posibilidades.

En fin, desde los años noventa han aparecido nuevas formas de organización colectiva de la comercialización. Estas formas están adheridas al sistema de OP y se organizan bajo una forma privada, adquiriendo el estatuto de sociedades anónimas. Estas iniciativas están protagonizadas por

actores con un nuevo perfil (en particular, una nueva generación de productores formados en escuelas de ingeniería), que operan en cultivos con un alto nivel técnico y muy industrializados (tomates fuera del suelo, por ejemplo) y que mantienen una postura crítica tanto con respecto al comercio privado tradicional como en relación al mundo cooperativo. Estas iniciativas importan para la producción agrícola lógicas de comportamiento, estrategias de gestión, de comercialización y de organización inspiradas en el marketing (tales como la creación de marcas).

6.- Discusión y conclusiones

El artículo trata de explicar la dificultad que enfrentan las cooperativas y otras formas colectivas en algunos sistemas hortofrutícolas tradicionales para convertirse en las formas dominantes en la comercialización de la producción, en contraste con lo que ocurre en sistemas hortofrutícolas de más reciente desarrollo. Se ha esbozado un marco teórico institucionalista que sitúa los procesos de coordinación y de interacción entre actores en un contexto histórico y en una perspectiva de medio y largo plazo. Se ha sostenido la hipótesis de que a la dificultad de expansión de las formas colectivas en estos sistemas subyace el freno que en ellos ejerce la existencia de una convención especulativa vinculada genéticamente al proceso histórico de conformación y desarrollo de dichos sistemas. Esta hipótesis se trata de ilustrar con el análisis de los sistemas agroalimentarios cítricola de la Comunitat Valenciana (España) y de frutas y hortalizas de Provenza (Francia).

El artículo proporciona pruebas de que ambas realidades territoriales se han conformado históricamente como sistemas agroalimentarios que comparten una serie de recursos específicos de carácter geográfico, organizacional y comercial bastante excepcionales, que han permitido la obtención de elevados beneficios y el predominio de la lógica comercial sobre la productiva, en el marco de una actividad muy orientada y dependiente del mercado. De este modo, el origen de estos sistemas agroalimentarios y el desarrollo de sus recursos específicos están estrechamente ligados desde su génesis a una concepción y organización especulativa de la comercialización de la producción, basada en relaciones informales y en la combinación de diferentes mecanismos de comercialización. Este tipo de comportamientos dificulta la consolidación de una convención cooperativa, que requiere del respeto de normas formales y de la anteposición de objetivos y compromisos colectivos a medio y largo plazo a los comportamientos individualistas guiados por la búsqueda del beneficio máximo a corto plazo. Esta organización de los sistemas hortofrutícolas tradicionales contrasta con la organización de otros sistemas hortofrutícolas de más reciente desarrollo mejor adaptados para responder desde un principio a las necesidades de los mercados de masa y/o con un mayor énfasis en la esfera productiva, todo lo cual ha hecho que fuesen más proclives y abiertos a la conformación y predominio de una convención cooperativa.

Ahora bien, ni los sistemas hortofrutícolas tradicionales siguen la misma pauta, ni las convenciones especulativa y cooperativa son estáticas, ni las resistencias de la convención especulativa en ambos sistemas agroalimentarios han impedido el despliegue de la creatividad que se traduce en la diversidad de formas de comercialización que generan estos sistemas y en la progresiva conformación de nuevas formas híbridas por la interacción entre convenciones. La cuestión esencial es la desigual influencia del marco institucional en ambos sistemas agroalimentarios. Ahora bien, antes de adentrarnos en sintetizar los contrastes entre los sistemas estudiados, conviene advertir que las diferencias encontradas deben ser interpretadas con prudencia. La razón radica en que dichas diferencias podrían ser en parte imputables al distinto momento en el que se realizó el trabajo de campo en ambas regiones. Esta última circunstancia impide además realizar una comparación en toda regla.

El marco institucional del sector cítrico de la Comunitat Valenciana (CV) viene definido por dos vectores básicos. De un lado, un apoyo público tardío y limitado a las cooperativas y otras formas colectivas, al tiempo que por la incapacidad de los sindicatos agrarios para defender efectivamente la renta de los agricultores en el marco de una débil capacidad de organización y de acción colectiva de los agricultores. Este último proceso se explica por un segundo vector definitorio del marco institucional, cual es el entramado estructural conformado por el minifundismo de las explotaciones y la agricultura a tiempo parcial que definen un proceso de progresiva reducción de la dedicación agraria de los agricultores respecto a otras actividades. Por el contrario, en Provenza la apuesta decidida del Estado y de los sindicatos agrarios por las cooperativas y otras formas colectivas, de un lado, y el profesionalismo (dedicación agraria) de los agricultores en el marco de un sector que descansa en una amplia red de pequeñas y medianas poblaciones de base agraria, de otro, se refuerzan positivamente.

Estas diferencias institucionales van a explicar una diferente trayectoria y temporalidad en la evolución de ambos sistemas, y en especial una diferente evolución de las convenciones. Así, mientras que en la CV se asiste a una progresiva degradación de la convención especulativa, al menos desde los años 70, en Provenza se mantienen aproximadamente las mismas formas de relación entre agricultores y comercio en este ámbito. Además, mientras que en Provenza las cooperativas y otras formas colectivas experimentarán un fuerte crecimiento desde los 70 y primeros 80, en la CV habrá que esperar al impulso de la entrada en la Unión Europea y al estímulo del gobierno regional desde mediados de los 80, para que se consoliden las formas colectivas. Mientras que en Provenza la convención especulativa es hasta cierto punto compensada por las instituciones “externas” al territorio (gracias a una política pública decidida de apoyo a las formas colectivas y de respaldo a la posición negociadora de los agricultores), en la CV la situación de los agricultores no deja de degradarse en ausencia de una actuación pública más rápida y decidida. Desde una perspectiva teórica, el artículo permite evidenciar la importancia de una perspectiva *societal* (que subraya cómo las diferentes configuraciones de actores, instituciones y estructuras que presentan distintas formaciones sociales nacionales generan diferentes modelos de comportamiento) para entender las diferentes trayectorias evolutivas a partir de situaciones de partida muy similares. También se evidencia el carácter evolutivo de las convenciones. Este carácter evolutivo de las instituciones, constituye un aspecto esencial de la transformación de los territorios.

En este sentido, la inercia que imprime la convención especulativa se deja sentir en la capacidad de los actores locales, y en particular del comercio privado, para apropiarse de las nuevas formas colectivas privándolas a menudo de su sentido colectivo y de los objetivos proyectados para las mismas por las instituciones europeas. Pero este proceso no deja de ser también la expresión de la creatividad territorial asociada al individualismo, la adaptabilidad y la espontaneidad que también imprime la convención especulativa. De modo que parece legítimo preguntarse si en la diversidad de los actores, de mecanismos de relación y de canales de comercialización que propiciarían estos procesos no se encontraría precisamente la fuente de dinamismo y la capacidad de adaptación de estos sistemas tradicionales. Hasta el punto que parece atisbarse en ambos territorios la progresiva aparición de una nueva convención por hibridación de las convenciones especulativa y cooperativa. Estos resultados cuestionan las perspectivas teóricas (SYAL, enfoque de la proximidad, etc.) que consideran la existencia de una estrategia de competitividad óptima (*one best way*) basada en la diferenciación del producto para los sistemas agroalimentarios (Gallego y Lamanthe, 2009).

Pero en este último proceso, las fuentes de cambios más radicales parecen residir en ámbitos distintos en ambos sistemas con arreglo a la diferente inserción de estos sectores en el sistema económico de conjunto. En efecto, mientras en Provenza es de una nueva generación de agricultores de donde están surgiendo las iniciativas más innovadoras, en la citricultura su inserción urbana hace que el potencial de transformación asociado a las iniciativas de grandes propietarios agrarios con empresas en otros sectores (eventualmente en cooperación con las organizaciones colectivas) pueda ser muy relevante, aunque la importante iniciativa que constituyó recientemente CEVEN (Central de Ventas) no haya fructificado hasta el momento.

7.- Bibliografía

- ABAD, V. (1991): *Cooperativas cítrícolas de exportación (1892-1990)*, Anecoop, Valencia.
- AGRESTE PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR (2004) : *Enquête structure des vergers 2002*, Etude n°12.
- AGRESTE VAUCLUSE (2006): *Enquête structure de la production légumière 2005*.
- AGUADO, C. (2005): "El sector cítrícola ante su futuro". En: Jornada *Reflexiones sobre la citricultura de la Comunidad Valenciana*, IGP "Cítricos Valencianos", Puçol.
- ÁLVAREZ GÓMEZ, J. (1984): "Las Agrupaciones de Productores Agrarios Hortofrutícolas", *Revista de Estudios Agrosociales*, n° 127, pp. 63-97.

- ARNALTE, E. (1989): "Estructura de las explotaciones agrarias y externalización del proceso productivo", *Información Comercial Española*, nº 666, pp. 101-117.
- ARNALTE, E. y HERRERA, P. (2006): "Caracterización de las explotaciones de los regantes". En: Arnalte, E., Camarero, L. y Sancho, R. (Eds.), *Los regantes: Perfiles productivos y socioprofesionales*, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid, pp. 113-162.
- BACHMANN, R. (2003): "The role of trust and power in the institutional regulation of territorial business systems". En: Fornahl, D. y Brenner, T. (Eds.), *Cooperation, Networks and Institutions in Regional Innovation Systems*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham (UK) y Northampton (USA), pp. 58-81.
- BACHMANN, R. (2006): "Trust and/or power: towards a sociological theory of organizational relationships". En: Bachmann, R. y Zaheer, A. (Eds.), *Handbook of Trust Research*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham (UK) y Northampton (USA), pp. 393-408.
- BESSIS, F. (2008): "Quelques convergences remarquables entre L'Économie des Conventions et la Théorie de la Régulation", *Revue Française de Socio-économie*, Vol. 1(1), pp. 9-25.
- BIDET, É. (2000): "Économie sociale, nouvelle économie sociale et sociologie économique", *Sociologie du travail*, 42, pp. 587-599.
- BONO MARTÍNEZ, E. (2010): *Naranjas y desarrollo. La base exportadora de la economía del País Valenciano y el modelo de crecimiento hacia fuera*, Publicacions de l'Universitat de València, Valencia.
- BRUSCA, J. (2005): "El futuro del citricultor: la rentabilidad". En: Jornada *Reflexiones sobre la citricultura de la Comunidad Valenciana*, IGP "Cítricos Valencianos", Puçol.
- CABINET GRESSARD (1989): *Etude stratégique sur la mise en marché des produits agricoles frais en Vaucluse*, Informe para el Conseil général de Vaucluse.
- CHLOUPKOVA, J., SVENDSEN, G.L.H. y SVENDSEN, G.T. A-HRK (2003): "Building and destroying social capital: The case of cooperative movements in Denmark and Poland", *Agriculture and Human Values*, 20, pp. 241-252.
- COLLETIS, G. y PECQUEUR, B. (1993): "Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives?", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, nº 3, pp. 489-508.
- CREVOISIER, O. (2004): "The Innovative Milieu approach: Towards a territorialized understanding of the economy?", *Economic Geography*, 80(4), pp. 367-379.
- DEI OTTATI, G. (2003): "Exit, voice and the evolution of industrial districts: the case of the post-World War II economic development of Prato", *Cambridge Journal of Economics*, 27, pp. 501-522.

- DUPUY, C. y TORRE, A. (2000): "Confiance et coopération au sein de réseaux spatialisés d'entreprises". En: Gilly, J-P. y Torre, A. (Dirs.): *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, París, pp. 59-95.
- DUPUY, C. y TORRE, A. (2004): "Confiance et proximité". En: Pecqueur, B. y Zimmermann, B. (Dirs.): *Economie de proximités*, Lavoisier, París, pp. 65-87.
- DURBIANO, C. (1997): *Le Comtat et ses marges*, Publications de l'Université de Provence, Aix-en-Provence.
- FERRÉ, O. (2010): *Diagnóstico territorial del municipio de Alcanar*, Trabajo de curso del MGPLD, Universitat Jaume I, Castelló de la Plana, Mimeo.
- FERRER, J.M. y SALOM, F. (2002): *Las organizaciones de productores de frutas y hortalizas de la Comunidad Valenciana*, Conselleria d'Agricultura, Peixca i Alimentació (Generalitat Valenciana), Valencia.
- FONT DE MORA, L. (1998): "Anecoop y Sunkist: dos cooperativas líderes en aproximación", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 30, pp. 35-52.
- GALAS, J. (1984): *La commercialisation des fruits et légumes frais dans le Vaucluse*, Service statistique de la DDA de Vaucluse, Avignon.
- GALAS, J. (1988): *Le négoce provençal des fruits et légumes*, Draf, Marsella.
- GALLEGO BONO, J.R. (2008): "Economía social y dinámica innovadora en los sistemas territoriales de producción y de innovación. Especial referencia a los sistemas agroalimentarios", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 60, pp. 7-40.
- GALLEGO BONO, J.R. (2009): "La articulación local-global de sistemas territoriales de producción y de innovación", *Revista de Estudios Regionales*, 40, pp. 53-82.
- GALLEGO BONO, J.R. (2010): "Agricultura a tiempo parcial y externalización de servicios como vehículo del cambio estructural", *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 225, pp. 13-45.
- GALLEGO BONO, J.R., GARNIER, J. y MERCIER, D. (2008): "L'articulation entre dynamiques économique, sociale et politique dans la transition des aires d'ancienne industrialisation. Comparaison des cas de Sagunto (Espagne) et La Ciotat (France)", *Économies et Sociétés, Série Développement, croissance et progrès*, nº 44, pp. 773-806.
- GALLEGO BONO, J.R. y LAMANTHE, A. (2009): "Relations de pouvoir et regulations extra-locales dans l'adaptation des systèmes agroalimentaires au contexte de mondialisation. Une étude de cas France/Espagne", *Revue d'Études en Agriculture et Environnement*, 90(2), pp. 185-213.
- GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J.M., COMPÉS, R. y BAVIERA, A. (2007): "La reforma de la OCM de frutas y hortalizas. Evaluación de la propuesta de la Comisión", *Boletín Económico de ICE*, Nº 2910, pp. 19-30.

- GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J.M., SEXTON, R. y LÓPEZ-GARCÍA, T. (2009): "Estrategias de cooperación de los productores de frutas y hortalizas. Una comparación trasatlántica", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 65, pp. 193-216.
- GIDDENS, A. (2001): *Consecuencias de la modernidad*, Alianza Editorial, Madrid. (V.O.1990).
- GRABHER, G. (1993): "The weakness of strong ties. The lock-in of regional development in the Ruhr area". En: Grabher, G. (Ed.), *The Embedded Firm. On the Socio-economics of Industrial Networks*, Routledge, Londres/Nueva York, pp. 255-277.
- HONRUBIA, J. (Dir.), AHUIR, V., CARRETERO, R., MARTÍNEZ, J., ORDUÑA, J.L. y PARDO, M.R. (1986): *Bases para un Plan Citrícola Español*. PREVASA, Caja de Ahorros de Valencia, Valencia.
- INTERCITRUS (2009): *El sector de las naranjas y grupo mandarinas en España* (www.intercitrus.org).
- JULIÁ IGUAL, J.F. y MELIÁ MARTÍ, E. (2008): "Social Economy and the Cooperative Movement in Europe: Contributions to a New Vision of Agriculture and Rural Development in the Europe of The 27", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 65, pp. 147-173.
- LAMANTHE, A. (1998): *Éléments pour une approche des processus de configuration de l'activité productive. Le cas de PME transformant des fruits et légumes en Provence, des 'Trente Glorieuses' à la crise*, Thèse en Economie et Sociologie du Travail, Lest-Université de la Méditerranée, Aix-en-Provence.
- LAMANTHE, A. (2004) : "Le tissu agro-industriel de la basse vallée du Rhône : un système productif en transition". En: Garnier, J., Lamanthe, A., Lanciano-Morandat, C., Mercier, D. et Rychen, F., *Les modes de transition du tissu productif régional en Provence-Alpes-Côte d'Azur. Une étude comparative de quatre sites*, Lest, Informe para Conseil Régional, DRTEFP et Conseil Général des Bouches du Rhône, Aix-en-Provence, pp. 87-183.
- LUHMANN, N. (1996): *Confianza*, Anthropos y Universidad Iberoamericana, México DF.
- MAPA (2002): *Pliego de condiciones de la Indicación General Protegida "Clementinas de las Tierras del Ebro" o "Clementines de les Terres de l'Ebre"*, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid, Mimeo (Consultado en Internet el 10/05/2010).
- MARGALEF, J., ARAUZO, J.M., MICOLA, D., PASTOR, J. y PONS, J. (2000): *L'economia d'Alcanar. Paper i funcionalitat del sector cítricol*, Ajuntament d'Alcanar, Alcanar.
- MARM (2009): "Orientaciones sobre la política sectorial". En: Seminario ENESA, 20 de Mayo, Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (<http://aplicaciones.mapya.es/>).
- MARTIN, R. y SUNLEY, P. (2006): "Path Dependence and Regional Economic Evolution", *Journal of Economic Geography*, 6, pp. 395-437.
- MONTIGAUD, J.C., RIO, P. y MARTÍNEZ, R. (2002): *L'OCM fruits et légumes dans le sud-est de la France : une tentative de bilan*, Inra, UMR MOISA, Série Etudes 02, Montpellier.

- MORALES GUTIÉRREZ, A.C. (2002): "La construcción de capital social a través de la economía social: El caso andaluz", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 78, pp. 85-119.
- PERALDI, X. y ROMBALDI, M. (2009): "La contribution de l'économie sociale et solidaire au développement rural : quelques constats dans le contexte Corse", *Géographie Économie Société*, Vol. 11 (2), pp. 161-179.
- PLANELLS, J.M. (1991): "Introducción". En: ABAD, V., *Cooperativas citrícolas de exportación (1892-1990)*, Anecoop, Valencia.
- RAMOS, V.L. (2003): *Un río, un valle, naranjas...Caminando hacia la excelencia en naranjas*, Tecnidex, Valencia.
- SABATINI, A. (1981): *L'expédition des fruits et légumes dans les Bouches-du-Rhône et le Vaucluse. Caractéristiques et contraintes*, Ministère du Travail - Echelon régional de l'emploi et du travail, Marsella.
- SPEAR, R. (2001): "The Cooperative Advantage", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 71:4, pp. 507-523.
- TOMÁS CARPI, J.A. y GALLEGRO BONO, J.R. (1992): *El sector agrario de la economía valenciana*, Universitat de València, Valencia, mimeo.
- TORRE, A. (2006): "Collective action, governance structure and organizational trust in localized systems of production. The case of the AOC organization of small producers", *Entrepreneurship & Regional Development*, 18, pp. 55-72.
- TORRE, A. (2008): "On the role played by temporary geographical proximity in knowledge transmission", *Regional Studies*, Vol. 42(6), pp. 869-889.
- ZEITLIN, J. (2008): "Industrial Districts and Regional Clusters". En: JONES, G. y ZEITLIN, J. (Eds.), *The Oxford Handbook of Business History*, Oxford University Press, Oxford, pp. 219-243.

