

# La configuración de los circuitos «de proximidad» en el sistema alimentario: tendencias evolutivas

Clecio Azevedo da Silva

Universidade Federal de Santa Catarina, Brasil

Dipartimento de Geociencias

clecio@cfh.ufsc.br

Data de recepció: febrer del 2008

Data d'acceptació definitiva: octubre del 2008

## Resumen

La organización espacial del sistema alimentario supone una división del trabajo y del capital entre lugares a lo largo de las cadenas productivas, cuyas conexiones se dan mediante los flujos (de capital, de mercancías, de información, de tecnología, etc.) necesarios para la producción y la circulación del excedente. Los «circuitos de proximidad» comprenderían aquellos flujos orientados hacia los mercados locales y regionales, cuyas características estarían vinculadas a una mayor cercanía con el origen natural de los alimentos y a una gran participación de pequeños agentes (economía familiar, artesanal, etc.). A pesar de estar presionados por una tendencia de alargamiento —impuesta al sistema alimentario por el desarrollo de las fuerzas productivas—, estos circuitos podrían incrementar la apropiación territorial de la renta gracias a la concentración espacial de funciones o a la explotación de la calidad superior de los productos de la tierra. Los beneficios dependerían de la renta diferencial lograda por los agentes locales o regionales.

**Palabras clave:** sistema alimentario, artificialización, circuitos de proximidad, cooperación espacial, apropiación territorial de la renta.

**Resum.** *La configuració dels circuits «de proximitat» en el sistema alimentari: tendències evolutives*

L'organització espacial del sistema alimentari comporta una divisió del treball i del capital entre llocs al llarg de les cadenes productives, que estan connectades mitjançant els fluxos (de capital, de mercaderies, d'informació, de tecnologia, etc.) necessaris per a la producció i la circulació de l'excedent. Els «circuitos de proximitat» comprendrien aquells fluxos orientats cap als mercats locals i regionals, amb característiques vinculades a una localització més propera a l'origen natural dels aliments i a una gran participació de petits agents (economia familiar, artesanal, etc.). Malgrat la pressió cap a una tendència a l'allargament —imposada al sistema alimentari per desenvolupar les forces productives—, aquests circuits podrien incrementar l'apropiació territorial de la renda gràcies a la concentració espacial de funcions o a l'explotació de la qualitat superior dels productes de la terra. Els beneficis dependrien de la renda diferencial aconseguida pels agents locals o regionals.

**Paraules clau:** sistema alimentari, artificialització, circuits de proximitat, cooperació espacial, apropiació territorial de la renda.

**Résumé.** *La configuration des circuits «de proximité» dans le système alimentaire: tendances évolutives*

L'organisation spatiale du système alimentaire suppose une division du travail et du capital entre lieux le long des chaînes productives, connectées à travers des flux (de capitale, marchandises, information, technologie, etc.) nécessaires à la production et circulation de l'excédent. Les «circuits de proximité» comprendraient ces flux orientés aux marchés locaux et régionaux, avec des caractéristiques en relation à une localisation plus proche de l'origine naturelle des aliments et à une grande participation de petits acteurs (économie familiale, artisanale, etc.). Malgré la pression vers une tendance à l'allongement —imposée au système alimentaire par le développement des forces productives— ces circuits pourraient augmenter l'appropriation territoriale de la rente à conséquence de la concentration spatiale de fonctions ou à l'exploitation de la qualité supérieure des produits du terroir. Les bénéfices dépendraient de la rente différentielle obtenue par les acteurs locaux ou régionaux.

**Mots clé:** système alimentaire, artificialisation, circuits de proximité, coopération spatiale, appropriation territoriale de la rente.

**Abstract.** *The configuration of «proximity» circuits in food systems: evolutionary trends*

The spatial organization of food systems would imply labour and capital divisions between places connected by flows (of capital, commodities, information, technology) vital to the production and circulation of surpluses throughout the productive chain. «Proximity circuits» encompass flows directed to local and regional markets closely linked with the origin of food in Nature and a strong presence of small agents (family, small economy etc.). Although under pressure to grow larger —imposed on food systems through the development of productive forces— these circuits could increment the territorial appropriation of income by: (1) a concentration of spatial functions or (2) the exploitation of the superior quality of the land produce. These benefits would be conditioned according to the differential income obtained by the local or regional agents.

**Key words:** food system, artificialization, proximity circuits, spatial cooperation, territorial appropriation of income.

### Sumario

Introducción	Las estrategias de los agentes
¿Por qué estudiar los circuitos de proximidad?	Conclusiones
La tipología de los circuitos alimentarios	Agradecimientos
Los factores que favorecen la permanencia de los circuitos de proximidad	Bibliografía

## Introducción

Este artículo tiene por objetivo hacer reflexionar sobre los circuitos espaciales en el abastecimiento alimentario, haciendo énfasis en aquéllos configurados a cortas distancias, que aquí están definidos como «circuitos de proximidad». En concreto, trataremos de examinar sus peculiaridades, sus límites y su importancia social.

Los norteamericanos Davis y Goldberg (1957) calificaron las relaciones que se generan en el sistema alimentario a partir de la noción de «cadena productiva», que, desde entonces, es ampliamente utilizada en la literatura económica. Así, el abastecimiento alimentario —y sus puntos débiles y fuertes— sería la consecuencia de unos encadenamientos logrados por medio de compromisos jerárquicos y de complementariedad entre agentes y/o instituciones. Tales encadenamientos caracterizarían una división del trabajo y del capital a través del reparto de las funciones y de las operaciones de producción, transformación, distribución y consumo de los productos alimentarios.

Si las diferentes funciones y operaciones están espacialmente comprendidas, se puede deducir que los lugares, al igual que los agentes, también adquieren una importancia relativa dada por su «encaje» estratégico en el sistema. En las sociedades donde prevalece el autoconsumo, la producción y el consumo de alimentos suelen ser realizados a distancias muy cortas o sobrepuestos en los mismos espacios (de control familiar o comunitario). Ya en las economías de mercado, las funciones son más numerosas y están repartidas de forma dispersa. Se trataría de afirmar, por lo tanto, que el sistema alimentario está dotado de una organización espacial o socioespacial.

Jean-Pierre Polain, en su libro dedicado a actualizar el debate en la sociología de la alimentación, atrae el interés de la geografía al explorar la noción de «espacio social alimentario» (Polain, 2004). Conforme a su interpretación, este espacio estaría fraccionado en diferentes partes según su función en el sistema alimentario. Destacan como principales el «espacio del comestible» y el «espacio del comensal» —como forma de referirse a los ámbitos de la producción y del consumo, respectivamente. Así, podríamos imaginar que la subdivisión funcional del espacio social alimentario será tanto más sofisticado cuantos más sean los lugares articulados por relaciones jerárquicas y de reciprocidad. Podríamos hablar de espacios de producción de insumos, de transformación, de distribución, de comercialización, etc.

En cualquier caso, la localización y la circulación aparecen como los dos aspectos esenciales para los estudios geográficos sobre el sistema alimentario, ya que se trata de abordar movimientos continuos y regulares de materia (flujos materiales) entre unos puntos concretos en el espacio. Más allá de lo que sería el estudio de una «geografía de la producción» o «del consumo alimentario», tomadas de manera aislada, lo importante es aclarar cómo los flujos de productos y de valor activan el fraccionamiento y, en última instancia, la producción del espacio.

Aplicado a un modelo abierto al comercio internacional, aquellos flujos se explicarían por la existencia de una «plusvalía de transferencia» entre sectores, países o regiones, además de la «plusvalía extorsionada» a que tradicionalmente se refieren los estudios marxistas<sup>1</sup>. Tal perspectiva coincide con lo que Joan-Eugeni Sánchez llamó «geografía de producción del excedente», en la cual lo importante sería «el circuito de valor y la distribución, tanto social como territorial» (Sánchez, 1991: 114). Así, según este autor, el espacio adquiere una doble importancia: como lugar de producción y como ámbito y posibilidad de desplazamiento del excedente, de forma tal que «[...] pueda consumarse la distribución social gracias a la posibilidad de distribución territorial, y superpuesta a aquélla» (Sánchez, 1991: 115).

En este sentido, la investigación de los *circuitos espaciales* de producción, circulación y consumo de mercancías, noción introducida en la literatura geográfica a través de diversos trabajos de Milton Santos (1966, 1971, 1979, 1975), se aplicaría al sistema alimentario como método para relacionar transferencias entre agentes (capitalistas) o sectores (agricultura, industria) con transferencias entre países o regiones. Tal perspectiva es reforzada por el geógrafo brasileño Ricardo Castillo cuando afirma que la noción de «circuito» se distingue de las nociones de «cadena», «complejo agroindustrial», entre otras, por ser complementaria e indisoluble de la división territorial del trabajo (Castillo, 2005: 4).

El análisis de los «circuitos espaciales» se afirma, de esta manera, como un método para desvelar la *forma* y el *contenido* de la organización espacial del sistema alimentario. La *forma*, porque el circuito presenta una cierta configuración, o sea, un dibujo puesto en una escala geográfica —local, regional, nacional, internacional— que, además, incluye los puntos de conexión (lugares) y sus relaciones a través de los flujos de capital, tecnología, información, mercancía, etc. necesarios para hacer cumplir todas las etapas del sistema. El *contenido*, porque los lugares se contrastan y se articulan según la capacidad de los agentes de llevar a cabo la producción y la circulación del excedente en el espacio. Tal capacidad, a su vez, es una expresión del poder político que resulta de la repartición social y territorial del valor añadido a los productos.

El objetivo de este artículo es reunir elementos metodológicos que apoyen a la actualización de los estudios sobre los circuitos formados bajo la condición geográfica de proximidad. La reflexión aquí producida está desarrollada en cuatro partes. La primera se dedica a enfatizar la importancia social de estudiarse, hoy en día, estos circuitos. La segunda remite a las tipologías que, desde las ciencias sociales, sirven de base a la investigación de los circuitos, su potencial explicativo y sus límites como herramientas para el análisis. La tercera enfoca el debate sobre las expectativas de cambio para los circuitos de proximidad, si están en camino de marginación o modernización, y las peculiaridades que

1. Kostas Vergapoulos (1986: 73-84) realiza un análisis profundizado sobre la plusvalía de transferencia entre el sector agrario y la industria.

hacen de ellos unos circuitos con una dinámica propia en la economía capitalista. La cuarta y última parte se dedica a reflexionar sobre la manera de actuar de los agentes, aclarar las razones que subsisten en la constitución de estrategias de carácter territorial, las formas de cooperación entre ellos y los dilemas a los que se enfrentan para lograr que la mayor parte de la renta generada a lo largo de la cadena productiva se quede dentro de la misma región.

### ¿Por qué estudiar los circuitos de proximidad?

Los circuitos de proximidad son aquéllos donde la producción y la circulación del excedente se destinan al consumo local o regional. El interés en su estudio estaría ligado, por un lado, al particular dinamismo que podrían provocar en las economías territoriales y, por otro, a una expectativa de protagonismo de los actores locales en la construcción social del proceso del desarrollo. A su vez, estos intereses están apoyados sobre tres supuestos presentados abajo y que, de alguna manera, sirvieron de estímulo para la producción de este artículo.

El primero es la idea de que estos circuitos frecuentemente preservan una ligación más estrecha entre la sociedad y la naturaleza<sup>2</sup>. Como regla, debemos aceptar que el desarrollo capitalista genera el aumento de las fuerzas productivas, lo cual obliga a que las materias primas sean resultado de un número siempre creciente de procesos de trabajo anteriores. En otras palabras, conforme se extienden los flujos y se aumentan las conexiones necesarias para alcanzar el consumidor final, el alimento se va convirtiendo, cada vez más, en un producto manufacturado. Los circuitos de proximidad compondrían límites o, incluso, excepciones, a este fenómeno particular de alienación del consumidor en relación con la materia que consume —la mayor cercanía física y la casi siempre menor sofisticación técnica les garantizarían un vínculo más fuerte con su origen en la naturaleza.

El segundo es la expectativa de que los circuitos de proximidad asimilen a los sectores sociales caracterizados por la economía familiar y por pequeñas empresas, una vez que la escala de operación es necesariamente más modesta que aquélla orientada a grandes mercados nacionales e internacionales<sup>3</sup>. Esta expectativa acoge la idea de que las cadenas productivas, tratadas a una escala regional o local, suelen incorporar un número importante de pequeñas unidades agroindustriales, las cuales se dedican a realizar una primera, o poco sofisticada, transformación. De manera general, eso también abriría la oportunidad para la inclusión de productores artesanales y de pequeños servicios

2. A pesar de la presencia creciente de la industria en la alimentación contemporánea, esta idea sigue siendo una importante referencia para incursiones de las ciencias sociales en la cuestión alimentaria, tal como presentan Cabedo (2007) y Mauleón (2007).
3. El economista brasileño Renato Maluf, uno de los principales estudiosos sobre seguridad alimentaria en América Latina, es un gran defensor de la promoción de los circuitos de proximidad como forma de estímulo al desarrollo local (Maluf, 2004).

y tiendas comerciales, lo cual favorecerá la constitución de redes entre pequeños agentes<sup>4</sup>.

La tercera cuestión es el argumento, producido en los debates sobre seguridad alimenticia, de que el incentivo a los circuitos de proximidad es muy importante para mejorar la dieta de poblaciones en regiones periféricas y con bajo nivel de ingresos (Maluf y Costa, 2001). Un adecuado funcionamiento de estos circuitos favorecería, por un lado, el aumento de las cantidades ingeridas, considerando los aumentos en la producción para el autoconsumo y en la capacidad de adquisición por parte de las familias, es decir, precios más accesibles debido a la combinación entre el aumento de la oferta regional y la retirada del valor añadido extrarregionalmente. Por otro lado, estos circuitos también serían útiles para la diversificación y el equilibrio nutricional de la dieta, ya que estas regiones no interesan a la gran distribución, debido a su limitada capacidad de asimilación de economías de escala; un escenario que mezcla un mercado restringido con la conocida baja elasticidad y renta de la demanda de alimentos.

### La tipología de los circuitos alimentarios

Si bien nos interesamos por los circuitos de proximidad, es importante destacar que éstos cargan con una parte discreta de los volúmenes de materias primas y productos circulantes en el sistema alimentario. Su integración a la economía capitalista constituye y es resultado de dinámicas locales y regionales, las cuales, por definición, son incapaces de ejercer el comando de los grandes flujos (nacionales e internacionales) de mercancías que atraviesan el espacio global. Éste es un límite claro para su realización y sus perspectivas evolutivas.

Pero, igualmente, es verdad que los circuitos alimentarios son dotados de extensiones variadas, y la posibilidad de que se dibujen a escalas cada vez mayores no son un hecho, sino que va a depender de las condiciones encontradas por el sistema alimentario, en su proceso de desarrollo, de establecer conexiones entre puntos alejados en el espacio, como efecto de la modernización de los medios de transporte y el incremento tecnológico a lo largo de la cadena productiva.

En la década de 1960, Milton Santos expuso las primeras pistas para el estudio de los circuitos de mercaderías, en general, al plantear la economía urbana como dividida entre unos circuitos tradicionales y otros modernos (Santos, 1966: 305-306). Más tarde, el autor revisó esta propuesta explicando que la información esencial no es oponer tradición y modernidad, sino revelar el proceso de adaptación y transformación al cual están sujetas, permanentemente, las ciudades (Santos, 1975: 34-35). La solución encontrada por el autor fue adoptar las nociones de circuitos «superiores» e «inferiores» como estrategia para calificar el proceso de modernización y revelar su «caja

4. Una excelente investigación sobre el tema fue desarrollada por Luis Carlos Mior (2005).

negra», considerando que el desarrollo de las ciudades combina relaciones modernas y no modernas.

Los circuitos «superiores» serían intensivos en capital y tecnología, con predominio de las grandes corporaciones y con tendencia a configurarse a escala nacional e internacional, y los «inferiores» serían casi siempre intensivos en mano de obra, con predominio de la economía informal, y se configurarían regional o localmente (Santos, 1979: 33-37).

La clave para la conformación de estos dos circuitos estaría en las condiciones de la demanda, o sea, en la capacidad de acceso de los consumidores a los alimentos, repartidos en clases sociales. Desde un punto de vista espacial, su existencia sería más claramente manifiesta en los países del Tercer Mundo, donde las grandes aglomeraciones urbanas concentran la riqueza, mientras se acercan de periferias extensas y pobres. Los circuitos superiores estarían asociados a la reproducción social de las clases de renta elevada y los inferiores, adaptados a los ingresos insuficientes e irregulares de la mayoría de las familias. El autor subraya que, para estos países

[...] le circuit inférieur trouve son intégration, localement (Santos, 1971) tandis que, dans le circuit supérieur, les activités réalisées localement vont s'intégrer dans une autre ville de niveau supérieur, dans le pays ou à l'étranger. L'exception se trouverait dans le cas de la métropole économique complète, mais celle-ci est aussi dépendante de l'étranger en ce qui concerne la technologie, et souvent pour d'autres in-puts comme le «know-how», le capital, les matières premières. (Santos, 1975: 43)

La división social del consumo como elemento definidor de los circuitos es una premisa ampliamente utilizada en estudios de sociología de la alimentación. Por ejemplo, al comparar el fenómeno contemporáneo de la obesidad entre países desarrollados y no desarrollados, Polain (2004: 118-123) observó que las desigualdades en el acceso a los alimentos imponen evoluciones diferenciadas de la enfermedad. Para este autor, en los países desarrollados, la abundancia alimenticia incidiría a favor de un avance indiscriminado de la obesidad, mientras que, en los países no desarrollados, ésta se mantendría principalmente en los escalones más altos de la sociedad.

Adoptando otra perspectiva, el economista francés Louis Malassis, en su importante obra *Economie agroalimentaire* (1973), aplicó la noción de circuitos al sistema alimentario para relacionar grados progresivos de complejidad en la estructuración del abastecimiento con el número de agentes y la distancia que debe ser recorrida a través de la cadena. Su tipología se construye desde el ámbito de la oferta y comporta cuatro clases posibles de circuitos: los directos, los cortos, los tradicionales y los integrados (Malassis, 1973: 161). El cuadro 1 compara características básicas de estos circuitos.

Los circuitos directos y cortos serían, para Malassis, la manifestación de relaciones restrictas a los mercados locales y regionales. Bajo este concepto, ambos pueden ser genéricamente entendidos como unos «circuitos de proxi-

<b>Circuitos</b>	<b>Producción</b>	<b>Transformación</b>	<b>Venta al consumidor</b>
Directos	Productos frescos (frutas, verduras, leche, carnes, etc.).	Sin transformación o con transformación artesanal por parte del agricultor.	Sin intermediarios (en la misma casa rural o en ferias).
Cortos	Productos frescos (frutas, verduras, leche, carnes, etc.).	Sin transformación o con transformación artesanal.	En supermercados, ferias o tiendas especializadas, con la intermediación de mayoristas, minoristas y/o cooperativas.
Tradicionales	Productos agrícolas, ganaderos y de pesca a gran escala, sobre todo las <i>commodities</i> .	Sin transformación o con transformación industrial primaria (limpieza, estandarización, filtraje, torrefacción, congelación, etc.).	En grandes y pequeñas superficies, con dos o más intermediarios (almacenamiento, conservación, transporte a larga distancia, etc.).
Integrados	Materias primas obtenidas con la agricultura, la ganadería y la pesca.	Industrial avanzada (con uso de insumos químicos, farmacéuticos y/o biotecnológicos).	En grandes y pequeñas superficies, con dos o más intermediarios (almacenamiento, conservación, transporte a larga distancia, etc.).

**Cuadro 1.** Tipología de los circuitos alimentarios desde el ámbito de la oferta (adaptado de Malassis, 1973).

midad». Se caracterizan por la circulación de productos frescos o artesanalmente elaborados y cuyas cantidades suelen ser poco expresivas para el conjunto del abastecimiento alimentario. La transformación y la distribución suelen estar en manos del productor y su existencia es sustentada, en la mayoría de los casos, por normas implícitas y relaciones de confianza.

Aquellos circuitos que este autor define como tradicionales contemplan los productos no alterados o poco alterados a lo largo de la cadena, pero con capacidad para circular por encima de la escala regional. Pueden incorporar una gran cantidad de intermediarios y viajar a grandes distancias, sin embargo, requieren procesos sencillos de manipulación, como limpieza, secado, clasificación, embalaje, etc. Componen este grupo los alimentos poco perecederos, como los cereales, los alimentos secos o deshidratados, parte de las frutas, los tubérculos y otros productos no sometidos a procesos industriales complejos.

Los circuitos integrados, según Malassis, son aquéllos dotados de una mayor sofisticación técnica y serían compuestos por capitales agroindustriales con



gran capacidad de internacionalización. Se distinguirían de los tradicionales justamente por el grado de participación de la industria en la producción del alimento. En este caso, el producto agrario no es más que una materia prima que será altamente transformada y cuyo resultado final puede ser muy distinto de su condición original. Procesos físicos y aditivos químicos extraños a su «existencia en la naturaleza» se acoplan a la producción de la tierra, creando, por lo tanto, un alimento artificial o profundamente artificializado.

### Los factores que favorecen la permanencia de los circuitos de proximidad

Milton Santos y Louis Malassis elaboran perspectivas diferentes —desde el consumo y la producción, respectivamente—, pero hay una clara convergencia entre ellos, desde el punto de vista que los circuitos de proximidad estarían más vinculados al abastecimiento de productos frescos, menos elaborados y con menor valor añadido.

La asociación causal que defiende Santos (1975) entre la división social del consumo y la extensión de los circuitos nos obliga a pensar que la internacionalización es el camino, por excelencia, de la modernización del sistema alimentario. Es cierto que este autor reconoce la posibilidad de la composición de circuitos híbridos o mixtos, con lo cual esquiva una perspectiva dual; por ejemplo: un mismo mayorista podría operar en el mercado de frutas y verduras, por ello compondría circuitos cortos y largos<sup>5</sup>. Pero la hipótesis de una polarización entre largos/superiores y cortos/inferiores supone, en última instancia, una presión evolutiva del capitalismo hacia la desaparición de los circuitos de proximidad, y su permanencia en la estructura socioeconómica sólo podría ser aceptada de forma periférica o «bajo protección» de instituciones externas al mercado.

Desde su perspectiva, Malassis (1973) interpreta que los distintos circuitos poseen funciones específicas que no pueden sobreponerse si no se hace de manera parcial. De esta forma, un circuito de proximidad no estaría necesariamente situado en una condición periférica en la estructura socioeconómica. Este autor evalúa que el principal factor que confiere la hegemonía a los circuitos largos es el progreso técnico y no la división social del consumo, añadiendo que esta misma hegemonía puede variar según la forma y el grado de industrialización —o artificialización— que el sistema alimentario presenta en el territorio.

Aunque admita la generalización de un modelo de referencia para el consumo alimentario basado en los países occidentales desarrollados, este autor nos pone ante el imperativo de que la conformación de los circuitos alimentarios está estrechamente vinculada a las estructuras productivas nacionales y a sus particularidades y excepciones frente al resto del mundo. Destaca Malassis que:

5. El trabajo del geógrafo brasileño Gilmar Marcarenhas de Jesus reprodujo una referencia al aplicar este conjunto de nociones para analizar el fenómeno de las ferias urbanas en Rio de Janeiro (Jesus, 1991).

Le processus de diffusion par imitation, qui joue à l'intérieur d'un pays, joue au niveau mondial, dès que la croissance du pouvoir d'achat dans les PMD le permet. Le modèle nutritionnel occidental tend à devenir, à l'échelle de l'entière humanité, un modèle de référence. Or, il n'est pas prouvé que cette référence soit bonne, ni que la généralisation du modèle occidental soit possible: la généralisation de ce modèle de consommation impliquerait en effet la la généralisation du modèle de production qui le sous tend [...] La solution n'est d'ailleurs pas dans l'opposition entre PD et PMD, mais dans l'avènement de nouveaux modèles de consommation, tant dans les PD que dans les PMD. (Malassis, 1973: 73-74)

Evidentemente, tal percepción se muestra permeable a los valores socio-culturales que diferencian a los países y a las regiones, y cuyos orígenes suelen ser anteriores a la aparición del capitalismo. Más adelante, este autor argumenta que el sistema alimentario se estructura de acuerdo con cada formación social y económica, lo que haría inviable la perspectiva hipotética de una configuración homogénea y «universal» (Malassis, 1973: 98). En su reflexión, insiste, además, que varios modelos de consumo pueden coexistir dentro de una misma formación social y económica:

Plusieurs modèles de consommation peuvent coexister au sein d'une FES, notamment selon les catégories de revenu et les localisations géographiques (urbains et ruraux) [...] Il convient donc de distinguer soigneusement le modèle de consommation «moyen», les modèles différenciés par catégories socio-économiques et le modèle tendanciel, vers lequel s'oriente une population lorsque son revenu s'élève et que se développe l'appareil de production et de distribution agro-alimentaire.

La cuestión que nos interesa al comparar el enfoque de Milton Santos y el de Louis Malassis es aclarar cómo el desarrollo capitalista —bajo el cual se produce la división social del consumo y el progreso técnico del sistema alimentario— afecta a la existencia de los circuitos a escalas local y regional: con una presión excluyente, hacia la marginalización, o incluyente, hacia la valoración.

Debemos recordar, primeramente, que el alimento no es una mercancía cualquiera, sino que se incorpora al sistema económico como una materia esencial para la reproducción biológica de la vida humana. Si el cuerpo humano es parte de la naturaleza, el alimento también lo debe ser —se involucran, ahí, cuestiones simbólicas y materiales de dominio específico y no transferibles a otros sectores de la economía.

Hace mucho que los antropólogos incorporaron esta especificidad en sus modelos de análisis y no vacilan en afirmar que la alimentación humana es un fenómeno biocultural, además se esfuerzan por descifrar los mecanismos complejos que la condicionan. Como advierten Jesús Contreras y Mabel Gracia Arnáiz, «tomar conciencia de la extrema complejidad del hecho alimentario nos obliga a tener en cuenta cuestiones muy diversas, de carácter biológico,

ecológico, tecnológico, económico, social, político e ideológico» (Contreras y Arnáiz, 2005: 33)<sup>6</sup>.

Desde la sociología, Polain (2004: 244-245) hace hincapié en el hecho de que la alimentación humana no puede librarse de unas presiones biológicas —impuestas al comensal por los mecanismos químicos de la nutrición y las capacidades del sistema digestivo— y otras ecológicas —derivadas de las influencias del medio en que vive y se constituye el comensal. Estas presiones son objetivas y afectan a la constitución de las cadenas alimenticias en todas sus etapas. Así, las perspectivas de *superación* de la naturaleza —aplicadas al ámbito de la producción, transformación, distribución y consumo de alimentos— no siempre están claras o bien aceptadas como referencias positivas para el desarrollo del sistema alimentario.

En medio de esta complejidad, no es posible antever la desaparición de los circuitos de proximidad, aunque sometidos a la presión «alargadora» del desarrollo capitalista. El anglo-brasileño John Wilkinson (1999), apoyado en la sociología económica, nos ayuda a consubstanciar esta perspectiva, al describir las características peculiares de las cadenas alimenticias —frente a las posibilidades de cambio estructural— y que están relacionadas a continuación.

La primera característica es el origen vivo de la materia prima y el apelo social a la preservación de su integridad nutricional, lo que está relacionado con las limitaciones de orden físico-químico de gran parte de los alimentos, en cuanto mercancías sujetas a la pérdida progresiva de calidad biológica, sanitaria e, incluso, estética.

En parte, ese panorama se mantiene porque el alargamiento de los circuitos de los productos frescos —aquéllos más frágiles por lo que respecta al almacenamiento, al transporte y a la manipulación— depende del desarrollo de estudios genéticos y técnicas de conservación muy complejos y, en muchos casos, inviables económicamente o de éxito discutible junto al consumidor. Sin embargo, aún manteniéndose a escala local y regional, los circuitos de productos frescos siguen estando sujetos a una cierta modernización: asimilan y demandan innovaciones, como la producción fuera de la estación o en condiciones climáticas adversas (en invernaderos o cultivos protegidos), la aceleración del crecimiento vegetal y animal, la reducción del tamaño de las plantas y otras alteraciones diversas en la fisiología, además de cambios exógenos referentes a la presentación y al embalaje de los alimentos.

La segunda característica es la heterogeneidad de la matriz tecnoeconómica del sistema, dictada por la enorme variedad de normas y procedimientos técnicos que deben ser cumplidos en las tareas de producción, transformación, distribución y preparación, considerando el abanico de productos animales y vegetales utilizados en la alimentación humana. Tal heterogeneidad hace suponer que el número de lugares conectados y las distancias recorridas varíe según

6. Este libro es una referencia fundamental para los estudios de antropología de la alimentación en el Estado español.

cada alimento o grupo de alimentos, aún cuando las cadenas de producción estén igualmente modernizadas.

En estos casos, no se trata precisamente de plantear la heterogeneidad como una manifestación de unas «temporalidades» desiguales de las cadenas productivas hacia una vocación universal de internacionalización, sino más bien lo contrario, de que cada territorio es capaz de asimilar esta heterogeneidad por medio de la formación de unos circuitos regionales propios, sea por razones económicas o culturales.

La tercera característica se aplica al papel decisivo de la demanda en la (re)estructuración de las cadenas de producción y las redes de abastecimiento. El esfuerzo de la industria agroalimentaria por conquistar al consumidor a través de la manutención, la recuperación o la imitación de los atributos originales de la materia prima, como sabor, color, aroma, textura y valor nutricional, es, a la vez, un factor limitador y un parámetro para el procesamiento.

Tal característica se relaciona con la escala de circulación de los alimentos, en el sentido de que los consumidores podrían no ser meramente espectadores en la constitución de los mercados, sino que desempeñarían un papel relevante en la adaptación o incluso en la creación de circuitos con una conformación local o regional.

Estas tres características garantizarían, desde el punto de vista estructural, que los circuitos a poca distancia no estén condenados a la marginalidad o a la destrucción, sino que estén sujetos a unos cambios evolutivos específicos, donde la agregación de valor y la capitalización se encuentran condicionadas a un menor grado de transformación (artificialización) de la materia prima. Las estrategias de los agentes económicos se pautarían, por tanto, sobre tal perspectiva.

### Las estrategias de los agentes

En las últimas décadas, los estudios sobre el sistema alimentario vienen enfatizando el papel desempeñado por las instituciones en el proceso de acomodación de las estrategias individuales. Se trata de incursiones teóricas desde la sociología económica que vinculan el comportamiento colectivo a las reglas, las normas de conducta y las formas de actuar socialmente instituidas<sup>7</sup>.

El neoinstitucionalismo —una rama de la teoría económica que cobra fuerzas a partir de la década de 1980— pone énfasis en la idea de que las instituciones establecen las reglas del juego y que actúan mediante unos condicionamientos formales, tales como reglas, leyes, constituciones, y unos condicionamientos informales, tales como normas de comportamiento, convenciones, códigos de conducta y poderes de coacción<sup>8</sup>.

7. Véase una breve revisión histórica en el libro de Caldeney (1998).

8. Las bases de este pensamiento están presentadas en el libro de Douglas North (North, 1990).

La teoría de las convenciones —una derivación de esta misma matriz neoinstitucionalista— añade la perspectiva de que los individuos no separan la dimensión económica de las demás<sup>9</sup>. Dias (2005: 16) resume esta perspectiva con la sentencia de que la racionalidad de los agentes pertenece «a varios mundos», como la familia, la empresa, el grupo político, etc. Así, no cabría estudiarlos simplemente como actores con «libre decisión», de cara a un hipotético mercado de libre competencia, sino a través de su inserción social, revelada por las organizaciones políticas (partidos, administración, entidades reguladoras), económicas (sindicatos, asociaciones, cooperativas), sociales (entidades civiles, clubes, iglesias) y científicas (I + D, centros de enseñanza) que les representan.

Desde este punto de vista, la racionalidad de los agentes que se distribuyen a lo largo de una cadena productiva estaría afectada por unos valores de reputación, confianza y obligaciones mutuas. Tales valores serían endógenos a la formación y al funcionamiento del mercado, lo que supondría la existencia de unos costes asociados a la capacidad de acceder a éste —los llamados «costes de transacción»<sup>10</sup>. Williamson (1985) resalta que estos costes no pueden ser confundidos con los costes de producción y pueden aparecer en la relación entre empresas, con el consumidor y con la burocracia estatal. En un escenario hipotético e improbable, los costes de transacción serían nulos si unos y otros agentes no aceptasen obligaciones mutuas.

Teniéndose en cuenta que los agentes negocian y encajan sus compromisos en una determinada escala trazada por el circuito, podemos imaginar que los comportamientos están, no sólo socialmente, sino también espacialmente condicionados. Eso significa decir que los circuitos están sometidos a las instituciones y a los valores propios de las escalas donde se inscriben.

Santos y Silveira (2001) aplicaron la noción de «círculo de cooperación espacial» como herramienta para el examen de este condicionamiento espacial. Se trata de una categoría fronteriza a la sociología que puede ser definida como el conjunto de relaciones que articulan lugares dispersos geográficamente a través del control de los flujos de transferencias de capitales, mercancías e información. Este círculo sería plenamente constituido a partir del momento en que el circuito «se cierra» en una rutina de circulación del excedente.

Por definición, los círculos de cooperación espacial son los responsables de la construcción socioespacial de los circuitos. Cuando los círculos de cooperación espacial expresan el predominio de los agentes locales o regionales, sus circuitos respectivos suelen presentar particularidades en relación con las características físicas de los alimentos, con su procesamiento, con su calidad, definida por aspectos nutricionales, ambientales, terapéuticos, etc. y con las formas de control social sobre procesos y productos, como registro, información al consumidor, control sanitario etc.

9. En su tesis de maestría, la investigadora Joanna Dias resume, de forma muy didáctica, los principales planteamientos y aplicaciones de la teoría de las convenciones a la economía agroalimentaria (Dias, 2005).

10. Véase detalles en Caldeney (1998: 26).

Evidentemente, tal construcción es asimétrica en términos de las relaciones de poder. Maluf (2004: 308) observó, por ejemplo, que los circuitos locales y regionales pueden estar controlados por uno o más agentes que se dediquen a organizarlos. Eso ocurre porque varía la capacidad de comando de los agentes dentro de cada cadena productiva y, a menudo, las jerarquías y los estatus diferenciados no constituyen amenazas, sino que contribuyen a establecer la estabilidad de los circuitos. Las transferencias de valor inherentes a las transacciones entre productores, procesadores, mayoristas, etc. definen y garantizan las asimetrías, y el reparto de los beneficios puede o no estar explicitado y normalizado por reglas contractuales preestablecidas.

Considerando que el sistema económico, en su lógica general, premia el aumento de escala y la internacionalización de los mercados, es cierto que la disposición política de los agentes está influenciada por expectativas del alargamiento de los circuitos. No obstante, la circunscripción local o regional de los agentes no puede ser superada sin costes e, incluso, penalizaciones. El paso hacia escalas superiores supone la incorporación de costes asociados, por ejemplo, a la ruptura de contratos o al rehacimiento de compromisos formales e informales, indispensables en la adecuación a las nuevas normas técnicas y formas de control social. Estos costes de transacción serían específicos para el momento del traspaso de escala («costes de traspaso de escala»).

De este modo, las leyes, las normas técnicas, los reglamentos de conducta y de relación con el mercado ejercerían de instancias mediáticas entre factores de desagregación y de cohesión interna. Milton Santos (2000: 241) concibió estos factores como fuerzas centrífugas y centrípetas que se destinan, las primeras, a privar la región de ejercer su propio control y, las segundas, a promocionar la solidaridad regional. Presionadas por estas fuerzas, las instituciones responderían, doblemente, a ordenamientos establecidos desde escalas superiores y a demandas generadas internamente. En ciertos casos, eso podría ponerse de manifiesto en convenciones extensas y con elementos ambiguos.

En este particular, habrá que considerarse el papel desempeñado por la Administración pública como principal articuladora de los compromisos técnicos, sanitarios y de gestión que sirven de guión para cambios en los mercados alimentarios. La opción por nuevos productos o pautas de consumo está innegablemente asociada al protagonismo de los estados como inductores de nuevos parámetros productivos, ya sea a través de contingencias legales o de subvenciones económicas. Tal escenario se pone muy claro en situaciones de crisis o pánico alimentario, como en las crisis de la vaca loca o de la aftosa.

En este escenario tenso, es aclaradora la observación hecha por el mencionado autor de que el fenómeno regional, en la actualidad, es producido por solidaridades organizacionales y que en nada tienen que ver con aquella solidaridad orgánica que fue, históricamente, objeto de la ciencia regional. En sus palabras:

Hoy se constatan solidaridades organizacionales. Las regiones existen porque sobre ellas se imponen ordenamientos organizacionales, creadores de una cohe-

sión organizacional basada en racionalidades de orígenes distantes, pero que se convierten en uno de los fundamentos de su existencia y definición. (Santos, 2000: 240)

En su sentido económico, la solidaridad organizacional de los círculos de cooperación espacial se dedica a dificultar o a restringir las transferencias de valores hacia otros territorios. Esta actuación *hacia dentro* se concreta en la producción de estrategias *territoriales* de apropiación de la renta generada a lo largo de la cadena productiva. Estas estrategias se dividen en dos grandes líneas:

- a) Retener la mayor parcela posible del valor añadido dentro del territorio.
- b) Incrementar el valor atribuido al territorio.

Las dos líneas estratégicas no son mutuamente excluyentes y pueden ser explotadas de forma complementaria.

La primera reivindica la concentración máxima de operaciones dentro del mismo territorio. Tal concentración comprende un gran esfuerzo para la composición de un círculo de cooperación espacial a favor de la (re)funcionalización del lugar o de la región.

El círculo de cooperación espacial tendrá como primer desafío vencer la carga de conflictos con agentes interesados en promover otras funciones. En muchos casos, también ocurre que la concentración de operaciones deseadas (de procesamiento, por ejemplo) fuerza el desplazamiento hacia el territorio de operaciones complementarias no deseadas (acumulación de residuos, por ejemplo). Además, puede que sea necesario enfrentarse a la incompatibilidad con las funciones atribuidas al entorno o a lugares cercanos.

Bajo cualquier circunstancia, la (re)funcionalización del territorio no puede ser llevada a cabo sin que los agentes tengan implícito el reconocimiento de las formas legales que otorgan un derecho exclusivo de uso al propietario. Como resalta Joan-Eugeni Sánchez:

Sólo la propiedad (bajo cualquier fórmula), con las limitaciones que imponga la propia legislación, da derecho al uso, y desde ella es desde donde se podrá promover la funcionalización. Recordemos que la apropiación deben asumirla, tanto los individuos privados como las instancias públicas. En este último caso, pueden verse obligadas a recurrir a medios que se consideran extremos, como la expropiación, para conseguir la propiedad sobre el territorio, previa y necesaria para la actuación posterior. (Sánchez, 1991: 149)

Hay dos caminos para incidir sobre este proceso y cuya elección dependerá de la realidad de cada formación social: uno, sería el fomento a la localización de grandes unidades destinadas a ejercer funciones de comando de la cadena productiva, éstas serían ligadas a la transformación o a la distribución;

otro, sería el estímulo a formas de asociación (cooperativas, organizaciones, consejos locales) entre pequeños productores o empresarios como modo de generar un *cluster* o una red atomizada de agentes.

Cabe, en este particular, aludir a la contribución de Von Thunen a la economía clásica, al establecer los principios de la renta diferencial en función de la localización privilegiada de las actividades productivas. Sobre esta renta, explica Antoni Tulla que «normalment, el model de Von Thunen situa els productes més peribles a prop del mercat, com és el cas de la llet i les verdures, però quan és un producte làctic transformat, llavors el model es trasllada a la fàbrica considerada com a centre» (Tulla, 1993: 84).

Aplicado a nuestro análisis, una «localización privilegiada» equivaldría a una concentración espacial de funciones. En otras palabras, el territorio se beneficiaría de una renta diferencial debido a la realización de un conjunto más amplio de actividades que aquéllas entendidas como tradicionalmente agrarias —lo que podría incluir, por ejemplo, la transformación primaria y el control de formas de distribución.

La concentración espacial de funciones no supone una «regresión» en la división del trabajo —aunque a veces pueda ocurrir—, sino su consecución total o parcial sobre una misma base territorial. Su efecto directo es la reducción del número de lugares conectados desde el productor inicial hasta el consumidor final. Sin embargo, esta reducción no significa, obligatoriamente, un recorte de la distancia absoluta entre los dos extremos del circuito; tampoco la podríamos tratar como un acortamiento de la «distancia-tiempo», la cual está relacionada con una aceleración de los flujos que más bien se aplica a un proyecto de alargamiento del circuito. De hecho, el recorte no es más que relativo y puede ser mejor explicado como un «estrechamiento» de la cooperación entre los agentes.

Esta cooperación estrecha aparece en los puestos de venta directa en los mercados y en las ferias urbanas, en la entrega, por parte de los mismos agricultores, de productos frescos a domicilio y en otras formas de relación estimuladas por cooperativas de consumo y asociaciones diversas. Aquí se incluyen, además, estrategias no capitalistas de cooperación, las cuales están más preocupadas en incidir sobre el valor de uso de los alimentos, como el comercio justo y el intercambio directo de productos<sup>11</sup>.

En cualquier caso, hacer viable esta línea estratégica dependerá de la existencia de un nivel mínimo de oferta y de una escala mínima de demanda capaz de dar soporte a la acumulación de funciones sobre un mismo territorio. En ámbitos territoriales muy pequeños o de gran vacío demográfico, ése sería, desde luego, un límite concreto para el estrechamiento de la cooperación con

11. Las estrategias «no capitalistas» de cooperación pueden utilizar formas mercantiles de circulación de los productos, pero no objetivan lograr la acumulación de capital. El interés que prevalece aquí es incidir sobre el acceso y la distribución de los alimentos, en base a principios éticos y filosóficos a favor de la equidad social y territorial (Montagut y Vivas, 2006).



los consumidores urbanos. La opción que quedaría a los agentes sería la búsqueda de nuevos mercados e instituciones a través de su incorporación a circuitos más largos.

La segunda línea estratégica se refiere al incremento del valor del territorio. Se trata, aquí, de asignar valores a los productos de conformidad con la capacidad superior o singular del territorio en producir, transformar y ofrecer estos mismos productos. El valor añadido, por tanto, sería proporcional al reconocimiento social de la calidad superior del territorio. A partir del debate de la economía clásica —considerando las premisas apuntadas por Ricardo y Marx—, es posible interpretar esta línea estratégica como una forma de explotación de la renta diferencial de la tierra<sup>12</sup>.

La renta diferencial de Ricardo hace referencia a la ventaja obtenida por la explotación agrícola bajo condiciones superiores de fertilidad de la tierra. Aplicada a nuestro análisis, esta ventaja comprendería un aumento del valor añadido a partir de la vinculación entre una calidad superior del alimento y unos atributos propios del territorio. La naturaleza es inseparable de esta valoración, en la medida que los productos son vinculados a su origen territorial —los «productos de la tierra».

No obstante, esta valoración no está, jamás, disociada de los conocimientos (tradicionales o científicos) aplicados a los procesos de producción, transformación y elaboración de los alimentos, puesto que, en alguna medida, estos procesos son controlados por el hombre. El valor del producto de la tierra siempre contiene el valor dado al trabajo humano para producirlo, aunque este trabajo —cuando es abordado como expresión de la cultura tradicional o de prácticas ancestrales— pueda ser erróneamente confundido con la naturaleza.

Aquí nos resulta indispensable recurrir a la renta diferencial II, presentada por Marx como la expresión superior de la renta diferencial de Ricardo. Esta renta surge de una «producción de la calidad» asociada a sistemas técnicos de cultivo y procesamiento, a prácticas de manipulación y preparación específicas, a inversiones en publicidad y a la institución de convenciones, como la denominación de origen, la indicación geográfica protegida, la certificación social, ecológica y orgánica, la indicación para usos nutricionales y terapéuticos, etc.

De esta forma, la calidad puede ser replanteada desde otras operaciones en la cadena productiva, que no en la producción en la naturaleza. Sólo con esta «desnaturalización» es posible alcanzar la alienación necesaria para que el producto de la tierra sea plenamente fetichizado como una mercancía de especial atractivo.

Seguramente, el fetiche del «producto de la tierra» es un estímulo para la constitución de circuitos largos —incluyendo la posibilidad de internaciona-

12. Véase una excelente revisión sobre la renta diferencial por calidad (fertilidad) de la tierra en Tulla i Pujol (1993: 78-82).

lización del mercado—, pero también pueden beneficiarse los circuitos de proximidad, sea a través del aumento del consumo por parte de la población residente o del incremento del flujo de visitantes para la adquisición del alimento junto con el productor primario, la industria o el sector de restauración. Respecto a eso, los geógrafos ingleses Ian Cook y Philip Crang (1996: 135) señalan que el vínculo construido entre el producto y el territorio arrastraría consigo una probable «fetichización del lugar», que no raramente involucra la producción agroalimentaria en el desarrollo de una economía regional o rural del turismo<sup>13</sup>.

Podemos, por tanto, subrayar que el valor añadido al territorio depende del éxito en su fetichización como medio de producción de la calidad. Desde un punto de vista espacial, eso significa que el mayor valor atribuido al alimento no es de apropiación exclusiva por los productores primarios y será objeto de promoción y disputa por parte de los más diversos agentes incluidos en el círculo de cooperación espacial.

La fetichización del lugar, por otro lado, genera un ambiente de conspiración entre los agentes y sus instituciones a favor de la defensa y del incremento de la calidad diferencial del territorio (calidad diferencial II). En un nivel de análisis más abstracto, tal ambiente parece confirmar la explotación de las diferencias como la nueva forma de mercantilización de la cultura (incluyendo la cultura de producir y consumir alimentos), tal como propone Lawrence Grossberg:

[...] it is no longer a matter of capitalism having to work with and across differences. If, in the past, capitalism refused any coding (difference) which tied its productivity to an external code, today it works instead by a kind of recoding, i. e., precisely by the production of difference itself [...] it is difference which is now in the service of capital. (Grossberg, 1995: 184-185)

El valor añadido por el territorio de producir la diferencia le hace a él mismo la diferencia. Aquí tendríamos una referencia valiosa para aquella indispensable «solidaridad organizacional» mencionada por Santos (2000). Esta línea estratégica no demanda, *per se*, el aumento de la escala de producción local y regional, sino que necesita la promoción de una «economía de la diferencia». Los agentes principales de esta economía estarían ligados a la agricultura, a la ganadería o a la pesca de base familiar y a la transformación y a la elaboración artesanales. Debido a la necesidad de atender a unos requisitos mínimos de escala de producción y homogeneidad física y sanitaria, la industria alimenticia y la gran distribución no siempre estarían implicadas en esta economía, aunque podrían ser beneficiarias indirectamente del uso de la «marca» territorial.

13. En el artículo citado, los autores analizan cómo el lugar de origen de la comida puede ser simbólicamente apropiado en la constitución de circuitos internacionales de alimentos.

## Conclusiones

A pesar de que no reúnen un volumen de excedente y de valor muy significativos para el conjunto del sistema alimentario, los circuitos configurados a escalas local y regional —a los que nominamos «circuitos de proximidad»— siguen siendo indispensables en la organización espacial del sistema alimentario.

Los estudios desarrollados por Milton Santos y Louis Malassis fueron importantes para que se generara una reflexión sobre la inclusión particular de estos circuitos en la economía capitalista. La división social del consumo y la estructura del sector productivo son factores que, sin lugar a dudas, influyen en la conformación de los flujos de mercaderías y en los valores producidos en la circulación local y regional de alimentos.

No obstante, nos pareció necesario incluir algunas observaciones para actualizar y subrayar nuevas cuestiones para el debate, considerando que si, en algún momento de la historia, los circuitos internacionalizados pasaron a comandar el funcionamiento general del sistema alimentario, el proceso de modernización ya no *empuja* a los circuitos de proximidad hacia una amenaza de desaparición o marginalización.

Es probable que, con el establecimiento del consumo masivo de alimentos industrializados, la mayoría de las sociedades ya no proceda más a la distinción social a través de la oposición entre circuitos superiores/largos e inferiores/cortos. Asimismo, el desarrollo histórico de las fuerzas productivas aplicado al sistema alimentario no debe ser tratado simplemente en términos del «tiempo» necesario para que se alcance un estadio superior, sino en relación con la condición especial del alimento, en cuanto mercadería destinada al mantenimiento biológico, social y cultural de la vida humana. En este contexto, las cadenas alimenticias son forzadas a adecuarse a criterios específicos para su desarrollo, que incluyen una revisión permanente de los postulados del progreso técnico frente al origen natural del ser humano y de su alimento.

En el mundo contemporáneo, no siempre el mayor valor atribuido a un alimento es el resultado de una mayor artificialización. Como vimos, tal panorama es beneficioso para los circuitos de proximidad, y la apropiación territorial de la renta generada en las cadenas alimenticias y su repartición interna estarían influidas por la solidaridad organizacional ejercida dentro del círculo de cooperación espacial.

Las estrategias desarrolladas por los círculos de cooperación espacial, cuando están comandados a escala local o regional, objetivan la apropiación territorial de la renta, lo que hace indispensable recuperar la contribución de los estudios clásicos sobre la renta de la tierra (Von Thunen, Ricardo y Marx). La renta por concentración de funciones en el espacio está condicionada al reconocimiento del derecho de uso exclusivo por el propietario (renta absoluta) y se realiza con la reducción del número de lugares conectados (renta diferencial por proximidad). Por otro lado, la renta diferencial atribuida al territorio está relacionada con el reconocimiento social del lugar como un medio de pro-

ducción de uno o más alimentos con un atractivo especial (renta diferencial por calidad).

Para la consecución de estas estrategias, es fundamental aceptar unas convenciones pautadas por leyes, reglamentos, normas técnicas y de conducta que ejercen de mediadoras entre factores de agregación y de desagregación territorial. El ambiente institucional generado en este proceso concurre para el estrechamiento de la cooperación entre los agentes y la promoción de la calidad de los productos.

Bajo este aspecto, la acción solidaria dentro de los círculos de cooperación espacial es una forma de hacer frente a la ignorancia y la amoralidad social en relación con la biografía de los alimentos y, a la vez, constituye una alternativa para guiar a las acciones de los agentes económicos y a los consumidores en base a —como advierte Polain (2004: 69)— una multiplicidad de discursos disciplinantes de la alimentación, sean éstos médicos, dietéticos, morales o identitarios.

Cabe, por último, reafirmar que la búsqueda de la calidad a que se lanzan los territorios —como forma de apropiarse de los nuevos (y difusos) valores que se legitiman y se instituyen en el espacio social alimentario— es la misma búsqueda de la diferencia que conlleva a la fetichización de los productos de la tierra y de los lugares. Un hipotético escenario de intensificación de la competencia interterritorial por su diferencial de calidad podría, en alguna medida, incidir como fuerza equalizadora de los beneficios y, por tanto, de anulación del valor de las mismas diferencias.

El conjunto de cuestiones que surgieron a lo largo de este texto evidencian que la investigación de los circuitos es indispensable para los estudios geográficos sobre el sistema alimentario. Las premisas, las categorías y los conceptos adoptados aquí constituyen un primer esbozo para la producción de una metodología de análisis capaz de abarcar no sólo la dimensión formal, esquemática, sino también los aspectos económicos y políticos que dan sentido y contenido social a los circuitos —y, en particular, a los que privilegiamos en este estudio: los circuitos de proximidad.

## Agradecimientos

Este texto fue producido durante la investigación postdoctoral financiada por la Fundación CAPES y el Ministerio de la Educación (Brasil), entre los meses de junio de 2007 y mayo de 2008, y apoyada por el proyecto SEJ 2006–04009 del Departament de Geografia de la Universitat Autònoma de Barcelona. Hay que destacar un especial reconocimiento a los profesores Antoni Tulla i Pujol (Universitat Autònoma de Barcelona) y Joan-Eugeni Sánchez (Universitat de Barcelona), cuyos comentarios y sugerencias fueron muy oportunos y valiosos para las reflexiones aquí presentadas.

## Bibliografía

- CABEDO, C. L. (2007). «El sabor de la naturaleza. Estrategias de desarrollo en espacios naturales protegidos». *IX Congreso Español de Sociología. Poder, Cultura y Civilización*. Barcelona.
- CALDENY, P. (1998). *La nueva economía agroalimentaria*. Madrid: Agrícola Española.
- CASTILLO, R. A. (2005). «Dinâmica regional e circuitos espaciais de produtos agrícolas no Brasil». *Anais do VI Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Geografia*. Fortaleza (Brasil).
- CONTRERAS, J.; ARNAIZ, M. G. (2005). *Alimentación y cultura: Perspectivas antropológicas*. Barcelona: Ariel.
- COOK, I.; CRANG, P. (1996). «The world on a plate. Culinary culture, displacement and geographical knowledges». *Journal of Material Culture*, Londres: vol. 1 (2), p. 131-153.
- DAVIS, J. H.; GOLDBERG, R. A. (1957). *A concept of agribusiness*. Boston: Harvard University.
- DIAS, J. (2005). *A construção institucional da qualidade em produtos tradicionais*. Rio de Janeiro: UFRJ.
- GROSSBERG, L. (1995). «The Space of Culture, The Power of Space». En: CHAMBERS, I.; CURTI, L. *The Post-Colonial Question: Common Skies Divided Horizons*. Londres: Routledge, p. 169-188.
- JESÚS, G. M. de (1991). *O lugar da feira livre na grande cidade capitalista: Conflito, mudança e persistência*. Rio de Janeiro: UFRJ.
- MALASSIS, L. (1973). *Économie Agroalimentaire*. Tomo I, *Économie de la consommation et de la production agroalimentaire*. París: Cujas.
- MALUF, R. S. (2004). «Mercados agroalimentares e a agricultura familiar no Brasil: agregação de valor, cadeias integradas e circuitos regionais». *Ensaíos FEE*. Porto Alegre (Brasil), vol. 25 (1), p. 299-322.
- MALUF, R. S.; COSTA, C. (1999). «Diretrizes para uma política municipal de segurança alimentar e nutricional». *Revista Pólis*, São Paulo, 38, p. 17-53.
- MAULEON, J. R. (2007). «Sistemas alimentarios en España. Elementos clave de su estructura y dinamismo». *IX Congreso Español de Sociología. Poder, Cultura y Civilización*. Barcelona.
- MIOR, L. C. (2005). *Agricultores familiares, agroindustrias e redes de desenvolvimento rural*. Chapecó (Brasil): ARGOS.
- MONTAGUT, X.; VIVAS, E. (coords.) (2006) *¿Adónde va el comercio justo? Modelos y experiencias*. Barcelona: Icaria.
- NORTH, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: University Press.
- POLAIN, J. P. (2004). *Sociologías da alimentação. Os comedores e o espaço social alimentar*. Florianópolis: EDUFSC. Traducción de Rossana Pacheco, Carmen Rial y Jaimir Conte.
- ROIG, J. M. (2007). *La industria agroalimentaria en Cataluña: Localización, estructura financiera y estrategias empresariales de innovación y exportación*. Barcelona: CREDA-UPC-IRTA, Parc Mediterrani de la Tecnologia, Campus del Baix Llobregat.
- SÁNCHEZ, J.-E. (1991). *Espacio, economía y sociedad*. Madrid: Siglo XXI.
- SANTOS, M. (1966). *Croissance démographique et consommation alimentaire dans les pays sous-développés*. París: Centre de documentation universitaire, vol. 2.

- SANTOS, M. (1971). *Les villes du Tiers-Monde*. Paris: Éditions M.-Th. Génin, Librairies Techniques.
- SANTOS, M. (1975). *L'espace partagé les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous-développés*. Paris: Éditions M.-Th. Génin, Librairies Techniques.
- SANTOS, M. (1979). *O espaço dividido. Os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos*. Rio de Janeiro: Francisco Alves ed.
- SANTOS, M. (2000). *La naturaleza del espacio: Técnica y tiempo, razón y emoción*. Barcelona: Ariel. Traducción de Maria Laura Silveira.
- SANTOS, M.; SILVEIRA, M. L. (orgs.) (2001). *O Brasil. Território e Sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro: Record.
- TULLA I PUJOL, A. (1993). *Procés de transformació agrària en àrees de muntanya*. Barcelona: Institut Cartogràfic de Catalunya.
- VERGAPOULOS, K. (1986). «Preço de produção e sistema mecanizado». En: AMIN, S.; VERGAPOULOS, K: *A questão agrária e o capitalismo*. Rio de Janeiro: Paz e Terra. Traducción de Beatriz Resende.
- WILLIAMSON, O. (1985). *The economic institutions of capitalism*. Nueva York: The Free Press.
- WILKINSON, J. (1999). «Perfis emergentes no setor agroalimentar». En: MALUF, R.; WILKINSON, J. (orgs.). *Reestruturação do sistema agroalimentar*. Rio de Janeiro: Mauad ed., p. 27-43.