

LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS CITRICULTORES DE CONCORDIA, ARGENTINA. DIFICULTADES Y POSIBILIDADES DE PERMANENCIA (1)

PALACIOS, Paula ()*

RESUMEN

En Argentina la producción frutícola se ha posicionado como uno de los sectores más dinámicos de la agricultura y ha adquirido relevancia regional, con particularidades locales.

El trabajo aborda la problemática de la producción de cítricos dulces ubicado en el denominado corredor cítrico del río Uruguay, Argentina. Focaliza el análisis en los pequeños y medianos productores, especialmente del departamento de Concordia y en el posicionamiento diferencial de los mismos según su integración en los eslabones de la cadena agroindustrial. Asimismo indaga acerca de las dificultades que afrontan y las estrategias que implementan y reflexiona sobre las posibilidades de permanencia en el tiempo de este segmento de productores.

Se utilizan técnicas de análisis cualitativas, aplicadas a entrevistas en profundidad efectuadas a informantes calificados, y la revisión de bibliografía pertinente.

Palabras clave: Citricultura - Pequeños y Medianos Productores - Agroindustria.

(*) Magister en Integración Latinoamericana.
Facultad de Humanidades-Universidad Nacional de La Plata
Calle 17 - N° 743 ½ - (1900) - La Plata - Buenos Aires.
E-mail: palacios.ep24@gmail.com

SMALL AND MEDIUM SIZED CITRUS GROWERS IN CONCORDIA, ARGENTINA. PROBLEMS AND POSSIBILITIES OF PERMANENCE

ABSTRACT

Fruit production in Argentina has established itself as one of the most dynamic sectors of agriculture and has acquired regional importance with local particularities.

This paper focuses on the production of sweet citric fruits located in the corridor called Citrus Uruguay River, Argentina. The analysis is focused on small and medium sized producer in the departments of Concordia, particularly on their differential positioning according to their vertical integration. We also inquire about the difficulties faced and the strategies implemented and reflect on their possibilities of permanence in time for this segment producer.

Review of relevant bibliography, in-depth interviews conducted to qualified informants and qualitative analysis techniques were applied in this research.

Key words: Citrus production – Citric Growers - Agribusiness

Introducción

En las últimas décadas la producción frutícola de Argentina se ha posicionado como uno de los sectores más dinámicos de la agricultura conformando regiones que producen en contra-estación para los principales mercados consumidores del hemisferio Norte. Es un proceso que forma parte de las transformaciones globales que están ocurriendo en el agro y en los sistemas agroalimentarios a nivel mundial; el modelo productivista, caracterizado fundamentalmente por la producción masiva destinada a mercados de consumo poco diferenciados, es reemplazado paulatinamente por una nueva dinámica de mercado que se estructura en torno a la demanda de productos agroalimentarios segmentados y diferenciados, en el que ocupa un lugar destacado la comercialización de productos en fresco, sanos y de calidad (Bocco, 2007). Se trata entonces de procesos globales que se expresan localmente adquiriendo identidad territorial propia. Y es aquí, en la dimensión local, donde se tornan relevantes las estrategias que despliegan los agentes productivos agrarios para integrarse en las cadenas agroproductivas; en nuestro trabajo nos referiremos a los pequeños y medianos productores cítricos.

Desde este contexto abordamos la problemática de la producción de cítricos dulces -naranjas y mandarinas- ubicado en el denominado corredor cítrico del río Uruguay, Argentina, que comprende los departamentos de Concordia y Federación en la provincia de Entre Ríos y el departamento de Monte Caseros en la provincia de Corrientes (Mapa N° 1). Es un cultivo que si bien desde sus inicios ha estado orientado hacia el mercado interno y al consumo en fresco, en los últimos años ha experimentado una dinamización en su perfil exportador, favorecido por los cambios macroeconómicos producidos en el país desde el año 2002, situación que a su vez ha estimulado al sector y con él a toda la cadena productiva. En particular analizamos el posicionamiento diferencial de los pequeños y medianos productores según su integración en los eslabones de la cadena agroindustrial, prestando especial atención a los citricultores de Concordia y a la detección de particularidades locales. Asimismo indagamos acerca de las dificultades que afrontan y las estrategias que implementan y reflexionamos sobre las posibilidades que tienen de continuar en la actividad.

Mapa N°1 - Departamentos Citrícolas del corredor del río Uruguay.



Fuente: Elaboración Propia

Para realizar el trabajo utilizamos técnicas de análisis cualitativas, aplicadas a entrevistas en profundidad efectuadas a una diversidad de informantes calificados y, entrevistas semi-estructuradas a pequeños y medianos productores de los departamentos de Concordia, Federación y Monte Caseros, entre los meses de diciembre de 2008 y abril de 2009. Se consideraron como criterios de selección que el productor estuviera a cargo de la gestión y la superficie con cítricos no

superara las 50 ha por hogar vinculado a la explotación; criterio construido en base a la consulta con informantes calificados. Se procuró incluir casos que exportaran parte de su producción y otros que la canalizaran únicamente en el mercado interno. La información se complementó con el análisis de datos secundarios y la revisión de bibliografía pertinente para el área de estudio (2).

En el primer apartado exponemos algunas características de la citricultura del área de estudio. En segundo término caracterizamos el tipo de explotaciones. Luego centramos el análisis en los pequeños y medianos productores del departamento de Concordia y finalmente presentamos algunas reflexiones acerca de las particularidades detectadas.

La producción de cítricos dulces en el corredor citrícola del río Uruguay

La región del Noreste (NEA) concentra el 35% de la producción citrícola de Argentina y reúne el 87% de la producción nacional de mandarinas y el 64% de naranjas (FEDERCITRUS, 2009). En este espacio se encuentra el corredor citrícola del río Uruguay que constituye el área neurálgica de la actividad cítrica regional, no solo desde el punto de vista de la producción sino también porque en él se sitúan las principales firmas exportadoras con influencia sobre toda el área (3). La actividad comprende a 1766 productores entrerrianos, ubicados principalmente en los departamentos de Federación (65,6%) y Concordia (33%) y a 583 productores correntinos del departamento de Monte Caseros (Cuadro Nº 1).

La fruta cítrica se comercializa principalmente en fresco y en el mercado interno. El resto se destina a industria y exportación en proporciones que fluctúan según los años, en función de la oferta/demanda del mercado doméstico y externo y de la calidad de la fruta. El ciclo productivo se extiende desde marzo a diciembre, con picos de máxima actividad entre mayo y noviembre.

En los últimos cinco años la producción creció en forma moderada, exceptuando el año 2008 en que disminuyó debido a la combinación de una serie de fenómenos climáticos adversos; por su parte las exportaciones evolucionaron en forma similar. Una característica de la citricultura argentina es que se inserta en el mercado internacional de cítricos como proveedor de fruta de contraestación para el hemisferio norte. Aunque esto resulta beneficioso porque permite comercializar sus productos como “primicia”, también debe competir con otros países oferentes de estructura de maduración similar como es el caso de

Sudáfrica, Nueva Zelandia, Uruguay, Brasil. Un aspecto considerado clave en el desarrollo de las exportaciones de fruta fresca es poder responder a las exigencias de sanidad y calidad que demandan los mercados internacionales. Los principales destinos de las exportaciones son la Federación Rusa (que en las últimas campañas ha pasado a ocupar el primer puesto) y países miembros de la Unión Europea -Holanda, España, Bélgica, Gran Bretaña, Portugal-. Otros mercados que están adquiriendo importancia son Hong Kong, Malasia, Indonesia, y países árabes.

En la estructura productiva de la subregión predominan las explotaciones que pertenecen al estrato de hasta 25 ha implantadas, que representa el 82% en Federación, el 67% en Concordia y el 70% en Monte Caseros. Los pequeños y medianos productores reúnen aproximadamente el 45% de la superficie implantada con las dos principales especies cítricas de la región (SAGPyA-IICA, 2007) (4). Como expresamos en otro trabajo (Craviotti, et al, 2009) el rango de superficie es una variable poco significativa para definir el tipo de citricultor, debido a que los estratos inferiores pueden incluir productores familiares descapitalizados y productores con características empresariales, inclusive que preparen toda la quinta para exportación, lo que implica una inversión de capital significativa.

En Entre Ríos el número de productores -período 1995/2004- se incrementó en un 21% (Cuadro N° 1), registrando una tendencia hacia el aumento de la participación de las quintas de hasta 25ha. (5). No obstante el peso de la producción familiar, cabe señalar la presencia de otros agentes que participan y que desempeñan un rol clave en la integración vertical del complejo, como las firmas exportadoras. Algunas son de origen extranjero y otras nacionales, entre las que se destacan las regionales/locales por su inserción territorial; conforman un sector dinámico que tracciona a toda la cadena agroindustrial cítrica.

Cuadro N° 1 - Productores y superficie cítrica en la región del río Uruguay

Departamento	Censo Cítrica 1995	Censo Cítrica 2004
Concordia		
Productores	445	444
Superficie (Has)	22.147	13.797
Quintas	574	555

Federación		
Productores	1.009	1.322
Superficie (Has)	23.876	27.594
Quintas	1.397	1.792
Monte Caseros		Censo Citrícola 2002
Productores		583
Superficie (Has)		14.489
Quintas		741

Fuente: CRAVIOTTI Clara, PALACIOS Paula y SOLENO Ronald (2009)

Paralelamente al aumento de la participación de las quintas pequeñas, se ha producido la relocalización espacial de la producción citrícola, desplazándose la actividad hacia el norte de la provincia, de Concordia a Federación, favorecida por mejores condiciones agroecológicas para el cultivo en el área próxima al lago de la represa de Salto Grande información captada en el trabajo de campo estaría argumentando en este mismo sentido, ya que el 47% de los productores que entrevistamos en Federación aumentó la superficie plantada con cítricos en los últimos 5 años, mientras que en Concordia sólo lo hizo un 27 %, además en el mismo lapso de tiempo la tercera parte de los productores de esta última jurisdicción redujo la superficie con cítricos e incorporó otras producciones.

En Corrientes, también se observa un proceso de desplazamiento provincial de la citricultura: si se compara el quinquenio 1998-2002 con el precedente (Molina, 2007), la superficie en producción aumentó un 60% en Monte Caseros, mientras que en el departamento de Bella Vista sobre el río Paraná, considerado hasta hace pocos años como el más importante de la provincia, el crecimiento ha sido de un 24%. Estos cambios permiten conjeturar acerca del afianzamiento de la región del río Uruguay como zona productora de citrus (Craviotti et al, 2009).

Una producción basada en la pequeña y mediana explotación familiar

El arraigo de la producción familiar en la región del río Uruguay se corresponde con el proceso inmigratorio transoceánico argentino de fines del siglo XIX, que como en otras áreas rurales de la región pampeana quedó cristalizado espacialmente en el parcelamiento de la tierra a raíz del surgimiento de numerosas colonias agrícolas. Los

primeros colonos que se instalaron en el departamento de Federación provenientes del norte de Italia, recibieron lotes de 43 ha en forma gratuita. En Monte Caseros llegaron de Italia, España y Francia a principios del siglo pasado, y adquirieron parcelas de 18 a 36 ha en condiciones muy favorables; posteriormente se radicaron en la zona familias nativas del país pero de origen italiano, procedentes del norte de la provincia de Entre Ríos (Batalla, s/f). Los descendientes de esos primeros colonos se instalaron a su vez en predios de nuevas colonias que se fundaron con posterioridad (Varini, 1998). En Concordia sucedió un proceso similar. La producción era diversificada, aunque con el correr de los años la citricultura se convirtió en la principal actividad, en algunos casos combinada con otras producciones - horticultura, ganadería y forestación- (Craviotti, op. cit.:2009).

En función de los casos analizados y de las dimensiones ‘mano de obra utilizada’ y ‘modalidad de contratación’, hemos identificado tres tipos de productores: *familiar* -con trabajo familiar en tareas físicas, y eventualmente, contratación de transitorios para poda y raleo y contratación indirecta de trabajadores de cosecha (venta en planta)-; *familiar-empresarial* -con trabajo familiar en tareas físicas, combinado con la contratación de trabajadores permanentes y/o transitorios para cosecha y empaque- y *empresarial* -con ausencia de trabajo familiar en tareas físicas y contratación de trabajadores permanentes y transitorios- (Craviotti, op. cit.:2009). La distribución espacial de los mismos da cuenta de que en Federación predominan los productores asimilables al tipo *familiar-empresarial*, en Concordia aquellos que denominamos *empresarial* y en Monte Caseros los *familiares* (Cuadro N° 2).

Cuadro N° 2 - Corredor citrícola del Río Uruguay. Tipo de productores pequeños y medianos en %

Tipo de Productor	Características	Concordia (%)	Federación (%)	Monte Caseros (%)	Total (%)
<i>Familiar</i>	Con trabajo familiar en tareas físicas, y eventualmente, contratación de transitorios para poda y raleo y contratación indirecta de trabajadores de cosecha (venta en planta).	13.3	37.5	53.3	35.5
<i>Familiar-empresarial</i>	Con trabajo familiar en tareas físicas,	26.7	40.6	33.3	35.5

	combinado con la contratación de trabajadores permanentes y/o transitorios para cosecha y empaque.				
Empresarial	Con ausencia de trabajo familiar en tareas físicas y contratación de trabajadores permanentes y transitorios	60.0	21.9	13.3	29.0
Total		100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a información relevada en la encuesta directa 2008-09

En la mayoría de los casos la actividad posibilita la reproducción ampliada de la unidad productiva. Este último es un aspecto que también está vinculado con una mayor integración de actividades, destacándose en este sentido los productores del departamento de Federación; efectivamente, un segmento de los mismos con el fin de avanzar hacia adelante en los eslabones de la cadena productiva, embala su producción con destino al mercado interno en empaques de reducidas dimensiones “montados” en la propia explotación. Otros han llegado más lejos y sumaron a ese pequeño empaque la instalación de un puesto de venta de frutas ubicado en algunos de los principales mercados concentradores del país -Mercado Central de Buenos Aires, de Rosario, Córdoba, Mendoza, Bahía Blanca-, que generalmente es atendido por un familiar directo. Además, para mantener abastecido el puesto durante todo el año algunos suelen comprar fruta a otros citricultores del área. Sin embargo no todos han podido avanzar hacia el escalón siguiente de la cadena, una fracción importante vende en planta debido a la falta de recursos económicos que le impiden hacerse cargo de las etapas sucesivas.

Veamos a continuación que ocurre con los pequeños y medianos citricultores del departamento de Concordia, jurisdicción que ocupó desde los orígenes de la actividad un lugar central siendo uno de los puntales del desarrollo de la citricultura en la región.

Concordia, productores pequeños y medianos con un perfil de tipo empresarial

En el apartado anterior expresamos que hemos detectado en Concordia un predominio de productores de tipo *empresarial*, siempre

dentro de lo que puede ser considerada una pequeña y mediana explotación. Rasgo que en parte lo vinculamos con el desarrollo de actividades extraprediales no agropecuarias. En correspondencia con esto, registramos casos de nuevos productores, externos al sector con una ocupación no agropecuaria previa -comerciantes, profesionales, rentistas-; quienes generalmente tienen residencia urbana e incursionaron en la citricultura a partir de invertir ahorros para obtener ingresos complementarios o como una forma de asegurar una renta futura en el momento de alejarse de su profesión actual. Accedieron a la tierra mediante la compra, siendo la rentabilidad de la inversión el aspecto que determina las decisiones productivas. Contratan asesores técnicos en forma permanente y generalmente delegan en ellos el manejo productivo de la quinta. En su mayoría preparan total o parcialmente la quinta para exportación o por lo menos es un objetivo a alcanzar.

Por otra parte, un número significativo de los productores medianos y pequeños (80% de los casos relevados) presenta una baja integración de actividades. Entre las estrategias que hemos detectado mencionamos: prestan servicio como contratista de maquinaria, tienen un vivero, compran fruta a terceros para obtener escala o son dueños de una verdulería en la que comercializa parte de la producción propia. Esto les permite incrementar los ingresos y en muchos de los casos poder introducir mejoras en la quinta, tales como cambiar y reponer variedades, aumentar el número de curas anuales, abonar toda la superficie de la quinta.

El productor vende la fruta en planta -por bin o cajón- y en menor medida ya cosechada a rendimiento, esto tanto para mercado interno como para exportación. En cuanto a la primera modalidad los testimonios indican que prefieren este tipo de venta por una '*cuestión de escala*', y por la dificultad que tienen para afrontar los costos derivados de la contratación de mano de obra para la cosecha y todo lo que atañe al manejo y supervisión del personal. "*Es complicado obtener mano de obra para cosecha, fletes, falta de gente capacitada, complejidad en la regularización de la gente. Esto es imposible. Yo no lo puedo hacer. Tomo personal para el tiempo que necesito, 10, 15 días y listo*" (entrevista a productor, Concordia, 2009) (6). Además, las firmas exportadoras optan por hacerse cargo de la cosecha porque de este modo se aseguran la calidad del producto a exportar. El valor de la fruta suele fijarse al momento de la cosecha o días antes, y el plazo habitual de cobro es de 30 a 60 días.

Los que venden la fruta para exportación ya cosechada y a rendimiento consideran que el sistema es ventajoso porque si bien no

negocian el precio, el comprador fija un valor base y este se mantiene aunque la liquidación final se realice recién cuando la fruta llega al mercado de destino. Cuando se vende cosechada para mercado interno la relación comercial suele ser menos asimétrica debido a que el sistema le permite '*guardar*' por un tiempo fruta en la planta hasta que los precios le resulten favorables, esto se da principalmente con las variedades tardías de naranja. No obstante y como en el caso anterior, una de las principales dificultades que debe afrontar el productor es que no negocia el precio de la fruta.

En ambos casos el compromiso con el comprador es de palabra. La temporada de venta varía de acuerdo al mercado, siendo más prolongada en aquellos productores que han incorporado tecnología y variedades acordes a la demanda del mercado.

La fruta que se destina a mercado interno se vende a otros productores, a consignatarios, acopiadores, firmas empacadoras, industrias de la zona y puestos en los mercados concentradores, siendo el principal destino el Mercado Central de Buenos Aires. Cuando el destino es el mercado externo, se vende a empresas locales, a firmas de otras provincias y por último a firmas extralocales de capitales nacionales o internacionales que compran en la zona y contratan el servicio de empaque en Concordia. La diversidad de alternativas se plasma en un entramado local denso por cuanto da lugar a la existencia de una multiplicidad de actores e intereses vinculados a la producción citrícola, situación que se replica con matices en el resto de los departamentos que conforman el área de estudio.

Asimismo los datos relevados dan cuenta de diferencias espaciales en cuanto a la existencia de distintos circuitos de venta del producto. Los citricultores venden la fruta preferentemente a las firmas empacadoras/exportadoras que operan en Concordia y a las firmas citrícolas de la provincia de Buenos Aires que han incrementado en los últimos años su participación local, mientras que la venta a consorcios y cooperativas de Federación y Monte Caseros parecería ser menor. Una de las razones que explica este comportamiento es el mayor desarrollo en infraestructura de empaque que detentó Concordia desde los inicios de la actividad, que le permitió captar una porción considerable de la fruta que se producía en toda la región del río Uruguay.

Un aspecto recurrentemente mencionado por los citricultores que preparan fruta para exportación se refiere a la vulnerabilidad de su relación con las firmas exportadoras locales, en tanto que estas "salen a comprar" cuando los volúmenes, las variedades de que disponen o la calidad de la fruta propia no les permiten satisfacer la demanda y dejan de

hacerlo según su conveniencia. Este accionar a su vez repercute en los productores que no producen para exportación, dado que la fruta que no se coloca en el exterior, ingresa al mercado interno compitiendo en calidad y precio “...*porque la fruta que no se vende afuera, se queda adentro y compite. Por darte un dato, hasta setiembre, octubre del 2008 nosotros veníamos bastante bien en cuanto a los precios, pero que paso? la naranja Valencia Late, prácticamente no se exportó. O sea que de un cajón de 32 kg de valer \$10, \$12 el cajón pasó a valer \$5, entonces el 50%, 60% para abajo es muchísimo. En mi caso personal yo vendí 25 vacas con cría para cubrir ese bache que me quedaba. Entonces perdí 25 vientres que es parte del capital. Yo lo pude hacer porque tengo diversificada la quinta*” (entrevista a productor, Concordia, año 2009). Por otra parte, si el mercado interno se satura, la fruta se canaliza hacia la industria y los precios que se pagan son muy bajos. Vemos entonces que el comportamiento de las firmas exportadoras principalmente de las integradas verticalmente (7) tiene influencia directa sobre el eslabón de producción y por consiguiente afecta especialmente a los agentes más débiles de la cadena, es decir a los citricultores que producen fruta de poca calidad y para el mercado interno. Ambos rasgos pueden comprometer la persistencia en el tiempo de estos productores debido a que son más sensibles a las oscilaciones del mercado, además muchos de ellos no cuentan con el recurso de la mano de obra familiar, situación que le permitiría ahorrar costos.

Los procesos de modernización agraria de las últimas décadas modificaron los umbrales tecnológicos mínimos para poder permanecer en la actividad. Esto hizo que un segmento de los productores comenzara a implementar los cambios necesarios para ajustar la producción a los nuevos parámetros del mercado mundial. La reconversión de las quintas implica disponer de capital para afrontar los gastos derivados de instalar riego por goteo, plantar cortinas forestales rompevientos, aumentar la cantidad de fumigaciones y fertilizaciones, incorporar maquinarias con mayor tecnología, como las pulverizadoras a turbina, y fundamentalmente cambiar variedades para adecuarse a la demanda de los compradores internacionales y prolongar los meses de venta al tener variedades tempranas o tardías y en última instancia para mitigar determinadas contingencias climáticas como las heladas que afectarían más a las quintas del departamento de Concordia que a las de Federación y Monte Caseros “...*Nosotros acá en la zona de Concordia en que estamos, por el problema de los fríos, tenemos que ir teniendo fruta antes de la época de helada. Nuestra quinta tendría que tener el 70% de la fruta antes de las heladas y un 30% para después de las heladas, cosa de aprovechar más*

la fruta...”, si no el riesgo de heladas siempre está latente para no poder cosechar y trayendo las variedades tempranas tiene una ventaja que se puede cosechar antes“ (entrevista a productor, Concordia, 2009). La incorporación de estas variables tecnológicas y productivas, implica a nuestro entender, la posibilidad de obtener mejores rendimientos y una inserción en la exportación, aunque sea parcial. En tal sentido muchos productores pudieron acreditar las normas internacionales de calidad y seguridad agroalimentaria como las Global Gap (8), o están en proceso de hacerlo. No obstante hay que tener en cuenta que preparar la fruta para exportación trae aparejado un incremento de los costos variables que oscila, según los testimonios de los entrevistados, ente el 30% y el 50% (Craviotti, et al, 2010).

En tanto, otros productores no siguieron el mismo camino, no pudieron afrontar la “modernización” de sus quintas y hoy producen para el mercado interno con escasez de recursos, tienen una baja rentabilidad y la inversión que realizan es mínima. Algunos se están reconvirtiendo, abandonan las plantaciones de citrus y se inician en la forestación, actividad que demanda menos mano de obra y cuenta con una interesante política de apoyo estatal. *“Estoy tratando de arrancar todo para forestar. Yo calculo que en un par de años yo desaparezco como productor cítrico. Esa es la realidad (...), dejar la cítricultura y seguir forestando. Vendería el pedazo con citrus y compraría un departamentito para una renta. Es una idea”* (entrevista a productor, Concordia 2009). Otros combinan con ganadería y diferentes cultivos. La falta de capitalización, de créditos accesibles y la posibilidad de convertirse en un rentista mediante una inversión inmobiliaria o arrendando la tierra, serían algunos de los factores explicativos que también pondrían en tela de juicio la permanencia de este tipo de productor.

Lo cierto es que buena parte de los pequeños y medianos cítricultores de Concordia ven a la exportación -aunque se realice en forma parcial, trabajando ambos mercados- como la única salida que tiene el sector. *“El pequeño productor que está hoy, desaparece, no tengo ninguna duda, primero que el mercado interno está deprimido porque todo lo que es excedente de exportación va a mercado interno, las posibilidades, como le puedo decir..., de aquel que venía con el camión buscaba y llevaba, hoy no existe porque a pequeña escala no es posible trabajar, los márgenes son muy estrechos. Yo creo que esa es la tendencia, lamentablemente es la realidad”* (entrevista a productor, Concordia, 2009). Visión que es compartida por las asociaciones de productores y por el personal técnico especializado en citrus que hemos entrevistado. Sin embargo, como ya expresamos, preparar la fruta para

este destino no significa tener asegurada una colocación ventajosa porque si el mercado internacional de cítricos está sobre ofertado y los precios declinan resulta más conveniente vender en el mercado doméstico. “*Uno siempre apunta a exportar pero si aparece una oferta mejor se vende a mercado interno*” (entrevista a productor, Concordia, 2009). Esto hace que los productores entren y salgan de la exportación con bastante frecuencia. Los fenómenos climáticos adversos también inciden en esa conducta, en tanto que pueden afectar la calidad de la producción destinada al mercado externo.

Otra cuestión a considerar es que tampoco resulta fácil que los productores se asocien entre sí con el objeto de integrar un eslabón más de la cadena agroindustrial. Si bien podemos mencionar algunas experiencias exportadoras como el Consorcio Citrícola de Concordia (COCICO), conformado en 1988 y el grupo FRUTAR en 1994 -integrado por 100 productores de citrus de Entre Ríos y Corrientes-, ninguna de las dos se mantuvo en el tiempo. En la primera los productores fueron vendiendo sus acciones hasta que finalmente la empresa pasa a manos de una firma de capital extranjero. La segunda se disuelve porque los integrantes del grupo lo abandonan paulatinamente. Los propios involucrados aluden que esto se debe fundamentalmente a la falta de compromiso y al carácter individualista del productor citrícola, no obstante consideramos que los ciclos económicos negativos de la citricultura pudieron incidir en la vida de las dos experiencias mencionadas y por ende en la conducta asociativa de sus integrantes.

Reflexiones finales

En términos generales los pequeños y medianos productores continúan conformando uno de los sectores más significativos del agro argentino, no sólo por su número sino también por el aporte que realizan a la producción agroindustrial en cada uno de los espacios regionales del país. En el corredor del río Uruguay, la citricultura contó desde sus inicios con el predominio de este tipo de productores, que provenían de familias de inmigrantes europeos y organizaron la unidad productiva en torno a la disponibilidad de mano de obra familiar. Creemos que ese rasgo fue un elemento clave que les permitió mantener la competitividad de las explotaciones en un contexto de continuas transformaciones. Sin embargo se trata de un estrato que no es homogéneo y que presenta particularidades desde el punto de vista espacial y de su integración a la cadena de valor. De este modo los datos relevados nos permitieron identificar tres tipos de productores, *familiar*, *familiar-empresarial* y

empresarial, y nos mostraron en Concordia el predominio de los últimos, con un menor grado de integración de actividades poscosecha.

Ahora bien y ya focalizando las consideraciones en esa jurisdicción, en nuestro análisis encontramos comportamientos diferenciales en los productores según la forma de organizar la producción y el nivel productivo y tecnológico alcanzado. Aquellos que se adaptaron a los cambios, renovaron lotes, incorporaron nuevas variedades, instalaron riego por goteo, contrataron asesoramiento técnico, son los que están mejor posicionados dado que obtienen fruta de mejor calidad, situación que les permite a su vez alcanzar el umbral de la exportación, aunque sea en forma parcial. Acá también ubicamos a los productores que se han incorporado más recientemente -profesionales, comerciantes- cuya principal fuente de ingresos, según los testimonios, proviene de su ocupación extrapredial.

Sin embargo la relación entre los citricultores y las firmas exportadoras no es lineal en el sentido de que no pueden colocar tan fácilmente su fruta en el espacio local porque las empresas cubren primero sus necesidades con fruta propia y solo salen a comprar a terceros, cuando necesitan volumen o variedades que no producen; esto ocasiona tensiones entre ambas partes. Si bien la falta de poder de negociación coloca al productor en una posición endeble, siempre tiene la opción de vender en el mercado doméstico, es decir que tiene más posibilidades respecto a los que sólo producen para mercado interno.

Un argumento que refuerza la idea de la persistencia en el tiempo de productores con inserción exportadora es que no hemos detectado casos que exporten y a la vez se encuentren en situaciones de retroceso, esto en función de la superficie implantada, y del nivel productivo y tecnológico que emplean. En contraposición y siempre teniendo en cuenta las dos variables mencionadas, no encontramos en Concordia productores que trabajen solamente para mercado interno y estén en expansión. Es decir que la inserción en la exportación puede visualizarse como un componente que permitiría augurar la continuidad, concepto que está presente en el colectivo de productores, asociaciones y especialistas técnicos del sector, aunque tampoco debemos olvidar que la participación en este mercado no siempre aporta mayores ingresos.

Respecto a los que no pudieron adoptar los cambios mencionados, no quiere decir que no persistan como citricultores, en tanto que una parte de ellos diversificaron la actividad de la unidad productiva e incorporaron otras producciones. No obstante parecería que en Concordia es un estrato que se encaminaría hacia la descomposición. Recordemos en este sentido que en la muestra relevada en el marco de nuestra

investigación la tercera parte de los productores de esta jurisdicción redujo la superficie con cítricos en los últimos 5 años y que solo el 20% de los productores integra alguna actividad poscosecha.

Por último, destacamos que la dinámica del espacio productivo manifiesta un proceso de desplazamiento de la producción cítrica hacia el norte del corredor, sin embargo no significa que la importancia de la actividad esté en retroceso en Concordia, por el contrario los datos relevados estarían demostrando que la producción de cítricos de esta jurisdicción es acondicionada preeminentemente en los empaques locales o en la provincia de Buenos Aires; además, es hacia donde se canaliza casi la totalidad de la fruta que es procesada en las fábricas de jugos. Es decir que sigue detentando un lugar relevante en la citricultura regional en las etapas poscosecha. Asimismo se observa un proceso de reorientación del sector hacia la exportación, aspecto a tener en cuenta cuando se trata de las perspectivas futuras de los productores pequeños y medianos de Concordia y especialmente de la persistencia en el tiempo de aquellos que no pueden modernizar las explotaciones. Sin embargo no debemos olvidar que esta realidad no puede hacerse extensiva al resto del corredor cítrico dada la heterogeneidad mencionada: en Monte Caseros predominan los productores familiares y en Federación los familiares-empresariales con diferentes lógicas de manejo de las unidades productivas.

Notas

(1) Este trabajo se realizó en el marco del PICT 1320 “La inserción de los pequeños y medianos productores en cultivos orientados a la exportación en fresco: Vínculos intersectoriales, modalidades de articulación horizontal y desarrollo local”, financiado por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (Argentina).

(2) En total relevamos 62 productores. El cuestionario que respondieron consta de 100 variables que se relacionan entre otras con: características del productor, características de la unidad productiva, usos del suelo, evolución de la unidad productiva, indicadores tecnológicos en cítricos, variedades con destino comercial, por superficie, indicadores de calidad, organización del trabajo, incidencia de la actividad agraria en la economía familiar, integración hacia adelante, prestación de servicios, destino de la venta, mercado interno y externo, modalidad de venta, asesoramiento y capacitación, asociativismo y participación, perspectivas para el futuro.

Se entrevistaron funcionarios municipales, provinciales, nacionales, técnicos de la EEA INTA Concordia, de las Agencias de Extensión de Concordia, Chajarí y Monte Caseros, de la Universidad Nacional de Entre

Ríos (UNER); a miembros de la Comisión Directiva de la Cámara Exportadora de Cítricos del NEA (CCNEA), de la Federación de Citricultores de Entre Ríos (FECIER), la Asociación de Citricultores de Concordia, la Asociación de Citricultores y Empacadores de Chajarí, la Asociación de Citricultores y Empacadores de Federación, la Asociación de Citricultores de Monte Caseros y la Asociación de Citricultores de Mocoretá; del Sindicato Obrero de la Fruta de Entre Ríos y Corrientes (SOF) y de la Unión Argentina de Trabajadores y Estibadores (UATRE), delegación Concordia.

(3) A su vez, Concordia y Federación producen el 99% de los cítricos de Entre Ríos, y Monte Caseros el 63% del total de cítricos de Corrientes (INTA EEA Bella Vista, Serie Técnica N° 19, 2007).

(4) Dato obtenido en base a un estudio realizado sobre los pequeños productores en la República Argentina (SAGPyA-IICA, 2007). El mismo define a las explotaciones de pequeños productores como aquellas donde el productor o socio trabaja directamente en la explotación y no posee trabajadores no familiares remunerados permanentes.

(5) Si bien la superficie con citrus disminuyó en un 10% en el lapso considerado, ello respondería principalmente al cambio en el criterio de relevamiento censal. El Censo Citrícola de 1995 toma la superficie total sembrada y el de 2004 sólo la superficie neta. Asimismo, en el período 1995- 2004 aumentó la densidad de plantación (de 272 a 388 plantas promedio por hectárea).

(6) Los productores reclaman desde hace tiempo una nueva legislación, más adecuada a la actividad citrícola que les permita contratar personal transitorio, asumiendo el costo laboral sólo por el período en que se mantiene la relación de dependencia. Proponen que se declare como una actividad *mano de obra intensiva*; esto apunta a simplificar la inscripción de los trabajadores y a sustituir el actual régimen de aportes y contribuciones al sistema de seguridad social por un aporte unificado, así como a reemplazar el régimen de preaviso y despido contemplado por la ley de contrato de trabajo N° 22250, en el cual se encuadran los trabajadores de cosecha y empaque de frutas, por un suplemento integrado al salario, que funcione como fondo de desempleo (Proyecto de Ley de Fortalecimiento y Promoción para las micro y pequeñas empresas, FECIER, 2008). Se menciona como antecedente al régimen de los trabajadores de la construcción. El proyecto es cuestionado por el sindicato local (Sindicato Obrero de la Fruta), que lo considera una iniciativa para precarizar el trabajo (El Heraldo de Concordia, 01/04/09).

(7) Cabe acotar que en Concordia las principales firmas exportadoras locales están integradas verticalmente.

(8) Conjunto de normas internacionalmente reconocidas desde el año 2007 sobre buenas prácticas agrícolas. Para los consumidores y distribuidores, el certificado GlobalGAP es una garantía de que los alimentos cumplen con los niveles establecidos de calidad y seguridad alimentaria

Bibliografía

BATALLA, N.: **Las colonias de Monte Caseros** (mimeo), Sin Fecha.

BERMANI, N., BUCETA M. y VARELA M.: **La historia de la citricultura regional a través de las familias productoras, Concordia,** Año 2005.

BOCCO, Adriana: *Transformaciones sociales y espaciales en la vitivinicultura mendocina*, en: **Reestructuraciones Sociales en Cadenas Agroalimentarias**, (RADONICH , M y STEIMBREGER, comp.), Bs. As, Editorial La Colmena, Año 2007, pág. 111-143.

CRAVIOTTI, Clara, PALACIOS Paula y CATTANEO Carlos: *Inserción territorial de empaques frutícolas de exportación: Arándano y citrus en la subregión Oriental del río Uruguay, Argentina*, en: **II Jornadas Nacionales de Investigadores de las Economías Regionales. Conflictos y transformaciones del territorio. Procesos sociales del último medio siglo**, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional del Centro, Año 2008, pág. 1-26

CRAVIOTTI Clara, PALACIOS Paula y SOLENO Ronald: *La "fortaleza" de la producción familiar en un contexto globalizado: Los productores familiares citrícolas del río Uruguay, Argentina*, en: **II Workshop de la Red de Desarrollo rural y políticas públicas del Cono Sur. La agricultura familiar en los países del Cono Sur: Situación y perspectivas**. CONICET – FLACSO -CEIL PIETE. Bs. As., Año 2009, pág. 1-16.

CRAVIOTTI Clara, PALACIOS Paula y SOLENO Ronald: *Reestructuración Productiva e Inserción en Mercados Globales: la pequeña y mediana citricultura de la Subregión de Río Uruguay Argentina*, en **VII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural**, Porto Galinhas, Brasil, Año 2010, pág 1-20.

SECRETARIA DE AGRICULTURA PESCA Y ALIMENTACION-IICA: *Los pequeños productores en la República Argentina*, en: **Serie Estudios e Investigaciones**, N°. 10, Año 2007.

VARINI, Cesar: *La fundación de Chajarí*, en: **Publicaciones del Museo Regional “Camila Quiroga”**, Entre Ríos, Año 1998.

Otras Fuentes

FEDERACION ENTRERRIANA DEL CITRUS: *Censo Citrícola de Entre Ríos*, Año 1995.

FEDERACION ENTRERRIANA DEL CITRUS: *Censo Citrícola de Entre Ríos*, Año 2004.

FEDERACION ENTRERRIANA DEL CITRUS: *Informe Citrícola*, Año 2009.

INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGIA AGROPECUARIA: **Serie Técnica**, N° 19, INTA EEA Bella Vista, Año 2007.

INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGIA AGROPECUARIA: *Relevamiento Citrícola del departamento de Monte Caseros*, INTA, Año 2002.

DIARIO EL HERALDO: Concordia, 1/04/del año 2009

Fecha de recepción: 02 de junio de 2010

Fecha de aprobación: 17 de agosto de 2010