

EL COMPLEJO AGROINDUSTRIAL LIMONERO DE LA PROVINCIA DE TUCUMÁN (ARGENTINA). EJEMPLO DE PRODUCCIONES NO TRADICIONALES Y DE DESAPARICIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES¹

Juan José Natera Rivas
Ana Ester Batista Zamora
Universidad de Málaga

RESUMEN

La provincia de Tucumán es una de las principales áreas productoras, industrializadoras y exportadoras de limón a nivel mundial, pero en el proceso de crecimiento del complejo agroindustrial limonero los pequeños productores han sido progresivamente expulsados de la actividad. Incremento de costes y acceso diferencial a la tecnología pueden identificarse como las principales causas de esta expulsión, magnificada en el actual contexto de dificultades por las que atraviesa la actividad.

Palabras clave: agroindustria, limón, pequeños productores, Tucumán, Argentina.

ABSTRACT

Lemon agro industrial complex in Tucuman (Argentine). An example of non-traditional productions and small farmers expulsion.

Tucumán is one of the main worldwide areas producing, industrialising and exporting lemon, but in the process of growth of the lemon agroindustrial complex the small producers

Fecha de recepción: junio 2008.

Fecha de aceptación: junio 2010.

¹ Esta investigación forma parte del Proyecto de Excelencia «Caracterización y diagnóstico del complejo agrocomercial limonero malagueño en un contexto de crisis» (P07-HUM-02727), financiado por la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía. Juan J. Natera Rivas es el Investigador Principal del mismo.

have been progressively expelled from the activity. Higher production costs and differential access to the technology can be identified as the principal reasons for this expulsion, increased in the current context of difficulties that the activity is crossing.

Key words: agro industry, lemon, small farmers, Tucumán, Argentina.

I. INTRODUCCIÓN

La provincia argentina de Tucumán es uno de los principales focos mundiales de producción e industrialización de limón. En ella se localizaba en 2002 el 96% del total del monte limonero argentino, situándose Argentina, según las estimaciones del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, en la campaña 2003/04 en el 3er lugar mundial por producción de fruta (con más de 900.000 tns., el 20% del total mundial) y en el primero en industrialización (con 615.000 tns., el 35% del total mundial). A modo de comparación, en el caso de España, y según datos del entonces MAPA, en esa misma campaña se produjeron 1.129.000 toneladas de limón, industrializándose tan sólo 141.000, desde el momento en que el grueso de la producción española se destina a la exportación en fresco (por continuar con la comparación, 644.000 toneladas en la campaña 2003/2004). Esta importancia del limón tucumano es reflejo no sólo de las buenas condiciones naturales que áreas concretas del espacio provincial presentan para el desarrollo del cultivo, sino también del grado de competitividad que el complejo agroindustrial limonero ha alcanzado, gracias al cual puede no sólo producir grandes cantidades de fruta y de derivados industriales, sino colocarlas en el exigente mercado internacional.

Si bien es cierto que la actividad cítrica tiene cierta tradición en la provincia, también lo es el que puede identificarse el final de la década los ochenta/comienzos de la de los noventa del siglo pasado como el momento a partir del cual el cultivo y la industrialización del limón en la provincia de Tucumán ha venido experimentando un acusado dinamismo. Este dinamismo ha estado relacionado con la introducción de todo un conjunto de cambios no sólo técnicos, sino también organizativos, al interior de la actividad, adopción que al ser selectiva ha modificado de modo desigual la capacidad de los diferentes tipos de productores para prosperar o aún mantenerse en la misma. Como resultado, la mayor parte de la producción, que estuvo en manos de pequeños y medianos productores, hoy lo está mayoritariamente en manos de los grandes (detectándose además signos de concentración y transnacionalización); situación esta que no es privativa del limón tucumano, sino que es extrapolable a la mayor parte de la producción de fruta fresca argentina (Bendini, M., y Steimbregger, N., 2005, 187).

Esta tendencia a la desaparición o, al menos, franca disminución, de las pequeñas explotaciones al interior de las producciones no tradicionales (entre las que se encuentra el limón tucumano²) es una tendencia mundial, aunque se ha indicado que hay circunstancias en las

2 No hay una definición universalmente aceptada de producción —exportación— no tradicional, englobándose las existentes en dos grupos: las que se basan en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, y las que parten de algunos principios lógicos, como su novedad e importancia en el grupo las exportaciones nacionales, entre otros. En cualquiera de ellas, el limón se considera como no tradicional. Para una discusión sobre el concepto y su aplicación, cfr. Kouzmine, 2000.

que estos pequeños productores son capaces de sobrevivir: concretamente, cuando la producción es muy intensiva en mano de obra y debe cumplir niveles de calidad muy elevados, desde el momento en que estos pequeños productores hacen amplio uso de la mano de obra familiar y son capaces de realizar las labores de manera diestra y cuidadosa (Collins, J., 1995, 1104). Ese, sin embargo, no pareciera ser el caso de la citricultura tucumana, puesto que, como veremos, las pequeñas explotaciones están sistemáticamente desapareciendo, mientras que las medianas y especialmente las grandes están incrementando su número y su peso en todos los aspectos de la actividad. Por ello, pareciera que la situación tucumana encaja mejor con la corriente que indica que en el desarrollo de los cultivos no tradicionales tan sólo los productores medianos y grandes acaban siendo capaces de mantenerse en el circuito productivo, mientras que los más pequeños muy a menudo desaparecen. Este fenómeno no es exclusivo del caso tucumano, desde el momento en que el éxito de algunos países en la exportación de productos no tradicionales ha venido de la mano de un proceso de segmentación de los productores. En la base de este proceso estaría el hecho de que los beneficios de la liberalización de los mercados y del contexto productivo registrados desde fines de los ochenta tan sólo han alcanzado a aquellos que estaban en condiciones de hacer frente al incremento de los riesgos, apareciendo varios tipos de agricultura: un sector empresarial, que surgió de empresas familiares que contaban con ventajas iniciales o que se beneficiaron de inversiones directas de otros sectores; y un grupo marginado, cada vez más grande, compuesto por productores que no tienen los medios para seguir reproduciéndose. Entre ambos grupos se situarían productores familiares que pueden caer en el segundo de ellos, como consecuencia de inestabilidad en el mercado o de desastres naturales, de los que tienen dificultades para recuperarse (Losch, B., 2001, 349-350).

Centrándonos en el caso argentino, y en relación con otro cultivo no tradicional, la soja, en el área pampeana y cordobesa se ha constatado la disminución del número de explotaciones y el aumento del tamaño medio de las restantes, un proceso en el que han sido las explotaciones más pequeñas —englobando a agricultores de tipo familiar, tanto capitalizados como no capitalizados— las más afectadas. Una de las causas más importantes que explicaría este fenómeno son las necesidades de capital para hacer frente a las compras de insumos necesarios para llevar a cabo una agricultura cada vez más tecnificada (Román, M., y González, M., 2006). Este mismo proceso de constante desaparición de explotaciones familiares, en el contexto de la expansión del cultivo sojero, ha sido puesto de manifiesto por Albanesi (2007) en la provincia de Santa Fe. Según la autora, los nuevos requerimientos de la producción —con incremento de las necesidades de capital para acceder a tecnología e insumos— llevó a la desaparición de las explotaciones familiares que no pudieron asimilar dichos condicionamientos externos. Y para el caso de la vitivinicultura mendocina, es cierto que entre 1988 y 1997 el número de explotaciones pequeñas se ha incrementado, pero ha sido vía subdivisión de las preexistentes, por lo que no resultan rentables (Gudiño, M., y Villegas, B., 2001, 157). En este sentido, las autoras indican que el proceso de reconversión de esta agroindustria tan sólo puede ser generado por unas pocas grandes empresas, de capital extranjero, desde el momento en que gran parte de los que se dedican a estas actividades se encuentran marginados del sistema e incapacitados para integrarse al mercado mundial (ibid.: 169).

El objetivo de las páginas que siguen debe ponerse en relación con este proceso, y no es otro que mostrar cómo también en el interior del complejo agroindustrial limonero tucumano se ha registrado un proceso de expulsión de los productores más pequeños, paralelo al crecimiento del conjunto de la actividad citrícola provincial, aportando, además, las causas principales de dicha desaparición. El estudio se articula en dos partes; en la primera de ellas presentamos la evolución de la actividad citrícola tucumana, incluyendo el periodo de inestabilidad por el que parece estar transitando en los últimos años. En la segunda, damos cuenta de las modificaciones en la estructura agraria del complejo, centrándonos seguidamente en el análisis de las causas básicas que han dado lugar a la expulsión de la actividad de las explotaciones más reducidas, entre las que la adopción diferencial de tecnología por parte de los productores se resuelve como una de las más importantes.

II. EL DESARROLLO DEL COMPLEJO AGROINDUSTRIAL LIMONERO TUCUMANO Y SUS PERSPECTIVAS ACTUALES

El cultivo del limón en Tucumán estuvo históricamente en manos de pequeños productores, de origen español e italiano, que debieron adoptar esta especie cítrica toda vez que los naranjales preexistentes fueron arrasados en la década de los sesenta por una plaga de podredumbre de raicillas. A finales de dicha década el número de hectáreas dedicadas en la provincia a limón era relativamente escaso, no alcanzándose las 7.000, y habiendo sido censadas un millar de explotaciones limoneras. No obstante, durante la década de los noventa se registró una gran extensión de la superficie limonera tucumana, doblándose entre 1988 y 2005, hasta alcanzar prácticamente 34.000 hectáreas en el último año (cuadro 1).

Cuadro 1
PROVINCIA DE TUCUMÁN. EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE CULTIVADA CON LIMÓN Y DEL NÚMERO DE EXPLORACIONES AGROPECUARIAS (EAPS) LIMONERAS

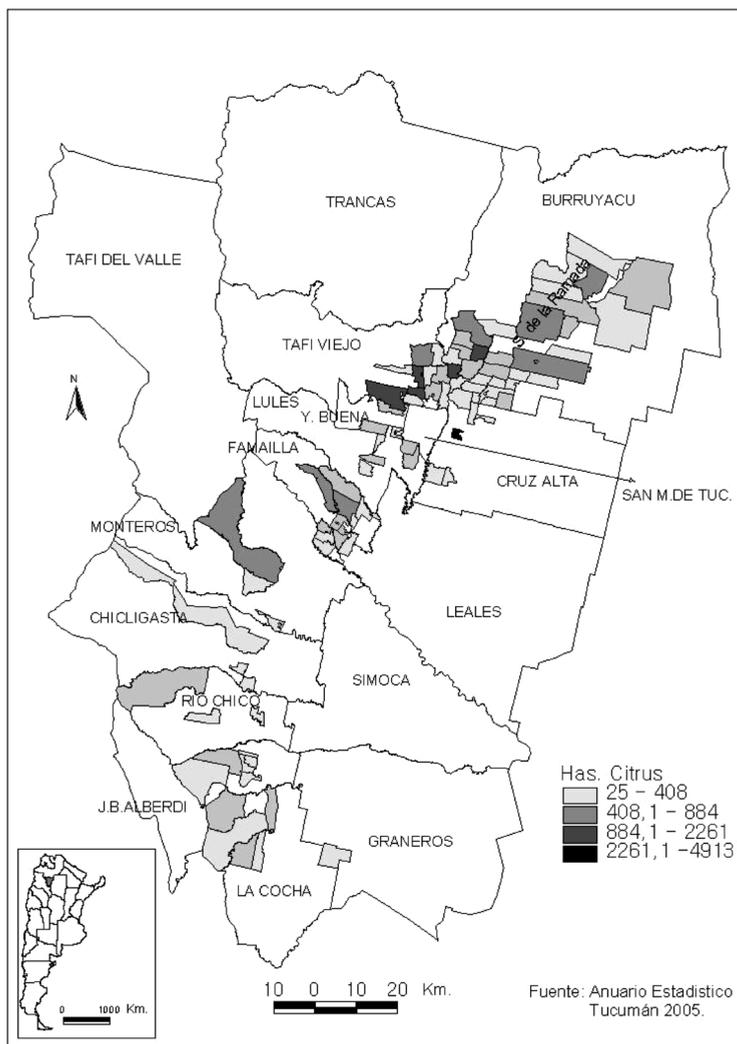
	1960	1969	1988	1995	2002	2005
Superficie (has.)	1.730	6.837,52	16.618,5	23.363,7	30.668,2	33.928,85
Nº EAPs	818	1.002	593	515	362	S/D

Fte.: Censos Nacionales Agropecuarios y Provinciales Citrícolas.
Elaboración propia.

Esta expansión de las hectáreas dedicadas al limón tuvo lugar al norte de la capital, en el departamento Tafí Viejo, en Burreyacu, al pie de la Sierra de la Ramada y sobre terrenos pertenecientes al piedemonte localizados al sudoeste de la provincia (figura 1). En el marco de este proceso no sólo se roturaron nuevas tierras para ser implantadas con este frutal, sino que también se registró una sustitución de plantaciones de caña de azúcar (cultivo tradicional de la provincia, y una de sus principales agroindustrias) en una proporción importante: afectó a una superficie de unas 8.500 hectáreas, lo cual implica que el 23% del incremento de la masa de limón registrado entre 1990 y 1999 fue sobre superficie anteriormente dedi-

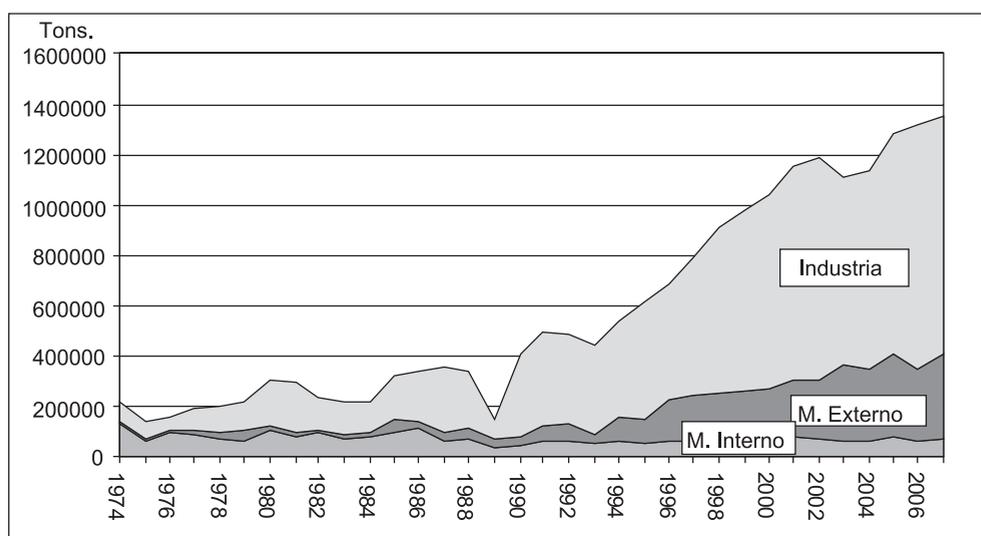
cada a la caña de azúcar (Madariaga, H., Fandos, C. y Soria, F., s.f., 21). Este vertiginoso aumento de la superficie limonera fue resultado no sólo de la decisión por parte de productores ya dedicados al limón de incrementar sus áreas de producción, sino también de la llegada de capitales y empresas provenientes de otras actividades, agrarias y no agrarias, que buscaban invertir en limón por ser rentable; esto fue especialmente válido en relación con la caña de azúcar, explicándose así el notable proceso de sustitución de un aprovechamiento por el otro.

Figura 1
DISTRIBUCIÓN DE LAS HECTÁREAS DEDICADAS A LIMÓN EN LA PROVINCIA DE TUCUMÁN, SEGÚN RADIO CENSAL (2005)



El incremento en hectáreas vino también acompañado de mayor productividad. Gracias a los paquetes tecnológicos utilizados, los rendimientos promedio por hectárea pasaron de 24 tn/ha en 1988 a casi 50 tn/ha en 1999 (FEDERCITRUS, 2007, 8); el resultado de la combinación del incremento en el número de hectáreas y de la productividad de las mismas fue que del medio millón de toneladas que se cosecharon a comienzos de los noventa, en la campaña 2005/2006 se pasó a casi 1.300.000 toneladas, consolidando a Tucumán como una de las principales áreas productoras de limón del mundo (gráfico 1)³.

Gráfico 1
 PROVINCIA DE TUCUMÁN. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE LIMÓN, EN TONELADAS (1974/2006), DISCRIMINADA POR DESTINO DE LA FRUTA



Fuente: Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería y Asociación Tucumana del Citrus.

Por otro lado, y como respuesta a las necesidades de lograr una mayor competitividad, una serie de productores buscaron integrar su producción con la instalación de plantas empaquetadoras, y/o instalar industrias, obteniéndose en ellas tres derivados principales: jugo concentrado, cáscara deshidratada y aceite esencial. La actividad industrializadora ha conocido un desarrollo espectacular, especialmente durante la década de los noventa: tal y como indica Batista (2002, 205-207) en 1974 había, en toda la provincia, una capacidad instalada de industrialización de limón de 661 toneladas diarias, que se habían convertido en el año 2000 en nada menos que 4.100; gracias a esta gran capacidad de industrialización, en 2007 se molió alrededor de 1.000.000 de toneladas de limón.

³ Las variaciones registradas en 1989 y en 2003 fueron debidas a causas naturales, en ambos casos sequía, especialmente fuerte en 1989, y que supuso la pérdida de 150.000 tns. de limón (Batista, 2002:79).

El destino de toda esta producción es variable. El más importante para los derivados industriales ha sido desde el comienzo el mercado externo, mientras que el de la fruta fresca se reparte entre el mercado interno y el externo, con importantes diferencias del precio obtenido por los productores a favor del segundo⁴. Como puede observarse en el gráfico 1, la exportación pasó a convertirse en el destino principal del limón fresco tucumano a partir de la década de los noventa del siglo pasado, punto de inflexión que llevó a la provincia a convertirse en uno de los principales exportadores mundiales de este cítrico. El porqué debe ponerse en relación con un estrechamiento del mercado nacional⁵, por lo que la apertura de nuevos mercados, ya internacionales, era necesaria si se quería seguir creciendo (Ortiz, S., y Aparicio, S., 2007, 387). Sin embargo, no cualquier tipo de fruta fresca puede ser vendida en este nicho de mercado tan rentable, sino que ésta debe necesariamente ser de excelente calidad, y en contraestación con respecto a los productores europeos —básicamente, España—.

Pero no sólo eso; para introducir la fruta en el mercado de los países desarrollados la producción debe cumplir una serie de requerimientos sanitarios y fitosanitarios, cuyo logro puede entrar en conflicto con los métodos de producción prevalecientes en las zonas productoras de los países terceros, como fue el caso de Argentina en general, y Tucumán en particular. Para solventar esta situación y cumplir con las normas de entrada son necesarias grandes inversiones, lo que trae como consecuencia probable que los productores que se esfuerzan por cumplir con esos requerimientos se conviertan en altamente dependientes de los nichos del mercado externo más rentables (Henson, S., y Loader, R., 2001, 93), puesto que son los únicos que ofrecen al productor unos precios suficientes como para amortizar la inversión. En este sentido, es preciso señalar que el coste del cumplimiento de estos estándares es elevado; a modo de ejemplo, Finger y Schuler (en Henson, S., y Loader, R., 2001, 90) indican que el coste de cumplir la calificación de «libre de enfermedades y plagas», necesaria para que Argentina pudiera exportar carne, fruta y vegetales, fue, tan sólo en el periodo 1991-96, de 82,7 millones de dólares, una inversión muy importante. Los problemas vienen cuando se produce un cierre o unos menores requerimientos de fruta por parte de esos mercados, lo que puede dejar fuera del negocio a un porcentaje de los productores.

Todos estos incrementos en superficie, productividad y calidad de la fruta, así como también las innovaciones tecnológicas a ellos ligadas, fueron posibles desde el punto de vista económico por varios factores. Así, durante los noventa, se puso en práctica en la República el denominado «Plan de Convertibilidad», a través del cual se logró no sólo la salida del periodo de hiperinflación preexistente y la estabilización de los precios, sino también un crecimiento sostenido del conjunto de la economía durante la mayor parte de esa década, y su apertura externa. El Plan también implicaba la paridad con el dólar estadounidense y la disminución de los aranceles a las exportaciones, lo que permitió la realización de importantes inversiones en bienes de capital en el conjunto de las actividades productivas (Baer, W.,

4 El precio obtenido por los productores por su fruta fresca fue, en promedio, durante la segunda mitad década de los ochenta de 208U\$, durante los noventa 367U\$, y 214U\$ en la primera mitad de la década actual. Estos valores contrastan con los logrados cuando el destino fue el mercado externo, 264U\$, 435U\$ y 407U\$, en esos mismos periodos.

5 Según información del SENASA (Servicio Nacional de Salud Agropecuaria), el consumo medio per cápita de limón en Argentina bajó desde 7,8 kgrs. por habitante y año en 1986 a un promedio de 4,2 en el periodo 1993/1999, y a 1,9 en 2000/06.

et al., 2002, 66), de las que el sector limonero no estuvo ausente. Además, es preciso hacer referencia al hecho de que desde la Administración se promovió una política de reembolsos sobre los impuestos a las actividades agrícolas, los denominados «diferimientos», sobre los cuales volveremos más adelante. Estas inversiones se resolvieron como de crítica importancia no sólo para el crecimiento de la actividad, sino también para las mejoras en la calidad imprescindibles para la introducción de sus productos en mercados progresivamente más exigentes. Reflejo de ello es el importante aumento de la capacidad instalada en las agroindustrias limoneras tucumanas al que anteriormente hicimos referencia, y el importantísimo papel que el complejo tucumano juega en el contexto mundial.

Sin embargo, la actividad cítrica tucumana parece estar atravesando por algunas dificultades en los últimos años, derivadas de tres elementos principales: una sobreproducción de fruta para exportación (por tanto de excelente calidad); el crecimiento de cadenas de distribuidores minoristas, que, como reflejo de los gustos de sus clientes exigen no sólo calidad de la fruta, sino trazabilidad y buenas prácticas culturales, de gestión medioambiental, etc.; y, por último, cierta saturación de los mercados de los derivados industriales del limón.

En relación con el primero de los elementos, debe tenerse en cuenta que ya en la segunda mitad de la década de los noventa el mercado europeo occidental, principal destino de la fruta fresca tucumana hasta entonces, comenzaba a mostrar signos de saturación, por lo que el precio de la fruta pagado a los productores argentinos comenzó a decaer. El problema se ha venido resolviendo vía apertura de nuevos mercados (Europa del Este, al tiempo que se continua trabajando para abrir los mercados de Estados Unidos, Japón y China), coordinando puntualmente las exportaciones para evitar sobreoferta de fruta, etc.

Por otro lado, desde finales de los noventa las cadenas de supermercados comenzaron a tomar gran fuerza, por lo que los distribuidores progresivamente han ido tratando con ellas en lugar de confiar en los grandes mercados de distribución. Consecuencia de ello es que el exportador se las tiene que ver con un número grande de comparativamente pequeños pero poderosos clientes, cada uno con sus propias necesidades de entrega del producto, que reflejan los gustos concretos de sus clientes finales. En relación con ello, desde finales de los ochenta estas grandes cadenas de supermercados han optado, entre otras estrategias referidas a la compra de fruta fresca, por externalizar toda una serie de funciones (relativas a la calidad, características de la fruta y de su presentación, etc.) hacia lo que podríamos denominar «proveedores preferidos». Para alcanzar ese estatus los proveedores tienen que ser capaces de abastecer con productos fitosanitariamente comprobados, envasados y conservados sin romper la cadena de frío dentro de las 24 horas desde que se recibe el pedido. Los requerimientos necesarios para que el importador pueda cumplir con estos requerimientos imponen, a su vez, requerimientos a los propios productores, que, de no cumplirlos, no serán tenidos en cuenta por estos importadores (Gibbon, P., 2001, 348). Las declaraciones realizadas en 2004 por Luís Otero, presidente de S.A. San Miguel, a la revista Citrus son definitorias en este aspecto: el presidente de la mayor empresa cítrica de Tucumán indicaba que «...el precio obtenido [por la fruta] tiene mucho que ver con la calidad de la producción, pero sobre todo con el servicio. *Nosotros tenemos que asegurarles a nuestros clientes de todo el mundo que llegamos con un limón de alta calidad y en tiempo propio para que esté en las góndolas en el momento que lo requieran*».

Un ejemplo de estas exigencias que se trasladan directamente a los productores son las derivadas de las progresivas demandas por parte de los consumidores europeos en relación con las prácticas medioambientales y la propia salud individual, reflejo de lo cual ha sido el desarrollo del protocolo denominado GlobalGap, una normativa que trata de incorporar las mejores prácticas agrícolas que no ponen en riesgo la seguridad alimentaria del producto y la protección con respecto a patógenos. Denominado hasta septiembre de 2007 EurepGap, ciertamente su cumplimiento no es condición imprescindible para la entrada del producto, pero sí es necesario para poder colocar la fruta en los nichos más rentables del mercado. La certificación para el productor implica, entre otros muchos aspectos, la inspección de las explotaciones, que deben cumplir formas de producción que protejan tanto al medio ambiente como a los trabajadores. Por tanto, no sólo basta con producir limón de excelente calidad, sino que además el propio proceso de producción debe atenerse a unos protocolos estrictos, y dada la inversión necesaria, su cumplimiento se resuelve como un elemento más que incide en la segmentación de los productores.

Por su parte, la venta de los derivados industriales del limón está atravesando ciertos problemas en los últimos años, tal y como se aprecia en el cuadro 2.

Cuadro 2
EXPORTACIONES DE DERIVADOS DE LIMÓN Y FRUTA FRESCA, PRECIO EN USS/TN, Y PRODUCCIÓN TOTAL DE FRUTA, EN TONELADAS

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Jugo	Tns	33.518	35.626	35.301	29.724	34.000	32.947	39.610
	USS/Ton	1.070	1.121	935	903	873	648	680
Aceite	Tns	2.806	3.269	4.063	3.652	3.569	2.865	4.230
	USS/Ton	15.960	15.374	13.861	10.895	12.338	16.773	18.682
Cáscara	Tns	50.973	43.271	40.239	37.129	29.286	17.976	39.240
	USS/Ton	636	661	664	620	592	460	438
Fruta Fresca	Tns	184.458	222.550	238.855	307.313	285.434	329.678	279.684
	USS/Ton	461	444	325	388	406	411	380
Producción Tucumán	Tns	1.047.213	1.150.000	1.180.000	1.103.000	1.202.331	1.292.080	1.316.300

Fte.: INDEC y A.T.C.

La información contenida en él es muestra de las dificultades que la industria tucumana está experimentando en el comienzo de siglo para incrementar la colocación de cantidades crecientes de derivados de limón, logrando en el mejor de los casos, un mantenimiento relativo de las ventas. La excepción es la cáscara deshidratada⁶, que ha visto cómo las ven-

⁶ De la cáscara deshidratada se obtiene pectina, muy empleada en el sector alimentario y en perfumería. Una única empresa, la Copenhagen Pectin, maneja virtualmente la totalidad del mercado mundial de este producto, y desde luego es a ella a la que los industriales tucumanos la venden.

tas han disminuido drásticamente en el periodo por nosotros considerado, y para la cual ya se estaban buscando alternativas de colocación a finales de los noventa, como el servir de pienso para los animales (Batista, A., 2002, 266). Lógicamente esta falta de incremento en los volúmenes vendidos repercute en el incremento de stocks y en unas necesidades cada vez menores de fruta para industrializar. Por otro lado, y con la única excepción del aceite en las dos últimas campañas, el precio por tonelada de producto ha tendido a la baja, lo que no hace sino agravar más la situación.

Como reflejo de todo ello, en marzo de 2006 se publicaba en la Revista Contexto —órgano de difusión de la Asociación Tucumana de Citrus— un artículo con el siguiente titular: «Tucumán está ante la peor crisis de los últimos diez años» (Omodeo, P., et al. 2006). Los autores de dicha nota⁷ indicaban que el complejo está atravesando una crisis desencadenada con fuerza en la campaña 2004/2005, derivada de varios factores. Uno de los principales, la caída de los precios libres de los derivados, particularmente del jugo concentrado y la cáscara deshidratada. Según los autores «...la demanda de la industria, por tanto, disminuirá, y consecuentemente el precio, en un contexto en el que el precio pagado por la industria no cubre siquiera el coste de producción». Esta es la razón fundamental de que una parte importante de la fruta quedase en los árboles en 2005. Importante es señalar que este hecho acabó, según la nota anterior, en el quebranto de algunas empresas y «la profundización de un proceso de concentración de la actividad en los grupos más fuertes e integrados», del que las cifras que aportamos en el cuadro 3 son fiel reflejo. En ellas queda en evidencia el hecho de que tan sólo cuatro empresas dan cuenta de más de las dos quintas partes del total de la actividad agroindustrial limonera tucumana, esto es, Argentina.

Cuadro 3
DETALLE DE LA INTEGRACIÓN DE LAS CUATRO EMPRESAS CITRÍCOLAS MÁS IMPORTANTES DE TUCUMÁN. EN PORCENTAJES, LA PARTICIPACIÓN SOBRE EL TOTAL PROVINCIAL (2005)

Empresa	Superficie plantada	Fruta industrializada	Fruta fresca Exportada.
S.A. San Miguel	5.389 has (15,9%)	280.000 tn (26,8%)	55.000 tn (16,9%)
Citrusvil S.A.	5.000 has (14,8%)	100.000 tn (9,6%)	62.500 tn (19,2%)
Citromax S.A.C.I.	4.000 has (11,8%)	90.000 tn (8,6%)	10.000 tnb(3,1%)
V. Trapani S.A	1.200 has (3,5%)	90.000 tn (8,6%)	20.000 tn (6,2%)
Sumatoria	15.589 has (46%)	560.000 tn (53,6%)	147.500 tn (45,4%)

Fte: Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería (2005).

7 Presidente, Vicepresidente y Secretario de la Asociación Tucumana de Citrus.

La crisis a la que venimos haciendo referencia ha tenido su reflejo en un descenso en el número de hectáreas dedicadas al limón, estimándose, según informantes calificados, que entre 2005 y 2006 esta fruta habría sido sustituida por otros cultivos (básicamente caña de azúcar, con muy buenas expectativas vía producción de biocombustibles, pero también aguacates, fresa o arándano) en alrededor de 4.000 hectáreas (Diario La Gaceta, 2006); es más, su precio habría disminuido desde los 12.000 dólares por hectárea —con plantas en producción— que se pedían en 2003 a 7.000 dólares en 2005 (USITC, 2006, 129). Y además, y revirtiendo el proceso al que anteriormente hicimos referencia, también ha resultado en el abandono de la actividad citrícola por parte de determinados actores que, provenientes de otros rubros, o bien en condición de profesionales liberales, entraron en la misma ante los beneficios que años atrás estaban registrándose.

III. LA EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA AGRARIA LIMONERA

La paulatina expansión del número de hectáreas y de la producción de limón ha venido acompañada de una paralela disminución del número de explotaciones limoneras, de las que en 2002 fueron censadas tan sólo 362, en un proceso que ha derivado en la desaparición de las más pequeñas; reflejo de ello, en 1988 había 470 EAPs con hasta 25 hectáreas (952 en 1969), de las cuales en 1995 quedaban tan sólo 322⁸. Paralelamente se ha venido registrando desde finales de los ochenta una concentración del monte limonero en las explotaciones mayores, que puede observarse con claridad en el cuadro 4. Del análisis de la información contenida en el mismo pueden entresacarse varios hechos, de los cuales creemos que pueden destacarse dos, de diferente signo. Por un lado, la práctica expulsión de la actividad que han sufrido los productores más pequeños, con menos de 10 hectáreas, lo cual no es sino el colofón de un proceso que ya se había iniciado al menos a finales de los ochenta. No obstante, lo novedoso es que esta expulsión está comenzando a afectar también, con seguridad, a los productores cuyas explotaciones se mueven entre las 25 y las 50 hectáreas de limón, grupo que, si bien había experimentado una dinámica positiva hasta mediados de los noventa (reflejada en el aumento de la proporción de tierras que abarcaban), en el último intercenso han visto muy severamente reducida su presencia en el complejo limonero tucumano.

Por otro lado, en el otro extremo de la escala puede también apreciarse cómo son los intervalos que agrupan a las explotaciones mayores, con 500 hectáreas o más, los únicos que registran una dinámica positiva, muy positiva, desde fines de los ochenta, destacando la aparición, por primera vez en 2002, de EAPs con más de 2.500 hectáreas de extensión. Éstas últimas controlan el 32% del monte limonero tucumano, porcentaje que se eleva al 58% añadiendo los correspondientes a las restantes EAPs con más de 500 hectáreas de limón implantado. Todo ello no es sino la muestra de que el proceso de concentración de la tierra, y de poder de decisión, en el complejo agroindustrial limonero tucumano se ha incrementado de manera muy notable. Es más, como ya indicamos, las cuatro citrícolas más importantes de la provincia dan cuenta por sí solas prácticamente de la mitad de la actividad correspondiente al total de la provincia.

⁸ La información sobre esta variable correspondiente al CNA 2002 no está disponible, pese a reiterados intentos de obtención en INDEC.

Cuadro 4
LIMÓN. SUPERFICIE IMPLANTADA SEGÚN ESCALA DE EXTENSIÓN DE LA EAP (1988/2002)

Censo	1988		1995		2002	
	Hectáreas	%	Hectáreas	%	Hectáreas	%
Hasta 5	497,9	3,00%	290,1	1,24%	31,6	0,10%
5,1 - 10	899,9	5,42%	647,9	2,77%	138,0	0,45%
10,1 - 25	2.255,7	13,57%	2.138,1	9,15%	786,8	2,57%
25,1 - 50	2.344,3	14,11%	3.288,2	14,07%	1.560,0	5,09%
50,1 - 100	2.674,1	16,09%	3.926,6	16,81%	3.034,8	9,90%
100,1 - 200	1.602,5	9,64%	4.042,4	17,30%	3.242,4	10,57%
200,1 - 500	1403	8,44%	4.650,3	19,90%	3.854,1	12,57%
500,1 - 1.000	1243	7,48%	2.103,8	9,00%	3.599,0	11,74%
1.000,1 - 2.500	3.698,1	22,25%	2.276,3	9,74%	4.613,5	15,04%
Más de 2.500	0	0%	0,0	0,0%	9.808,0	31,98%
Total	16.618,5	100%	23.363,7	100,0%	30.668,2	100%

Fte: CNA 1988 y 2002 y Censo citrícola provincial 1995.
Elaboración propia.

La dinámica de la evolución de las explotaciones con limón en el caso español tiene en común con la realidad tucumana el hecho de que también en el último intercenso se ha registrado un descenso en su número (las 43.640 explotaciones con limón censadas en 1989 se redujeron a tan sólo 33.350 diez años después), un descenso que, como en Tucumán, ha afectado principalmente a las más pequeñas. Sin embargo, y al contrario del caso tucumano, en la distribución por tamaño de las explotaciones con limón españolas las pequeñas, entendiéndose por tales las que tienen hasta 5 hectáreas, son franca mayoría. En las tres áreas limoneras españolas por excelencia (Málaga, Murcia y Valencia) éstas suponían en 1999 el 83% del total de explotaciones con limón, un porcentaje ingente de explotaciones que, sin embargo, tan sólo acaparaban algo más de la tercera parte del monte limonero de las tres provincias (12.300 de las 34.700 hectáreas existentes en ese año). En contraste, la presencia de explotaciones mayores a 100 hectáreas, que podrían considerarse como grandes, es muy reducida, no alcanzando el 1% del total (en concreto, 210 explotaciones) que, sin embargo, controlaban el 18% del total de hectáreas de limón. Hechos ambos que reafirman el minifundismo que caracteriza a la actividad limonera en España. En este sentido, puede ser interesante señalar que cuando se considera únicamente aquellas explotaciones con limón cuya Orientación Técnico Económica es cítricos (322), el minifundismo se incrementa aún más, al menos en el caso de Málaga. Así, se ha indicado que las explotaciones con OTE cítricos y limón en su SAU pueden dividirse básicamente en dos grupos, cuya característica común es lo reducido de su SAU (una media de tan sólo 2,5 hectáreas); en 1999 el 95% de estas explotaciones malagueñas tenían menos de 5 hectáreas, mientras que en esa fecha

únicamente fueron censadas 2 con una SAU de 50 hectáreas o más (cfr. Natera, J., y Batista, A., 2009).

IV. LA DESAPARICIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES: COSTES DE PRODUCCIÓN Y ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍA

En la reseña histórica que anteriormente esbozamos, se indicó que la actividad limonera había sido iniciada por un grupo de productores que se vieron obligados a cambiar de la naranja al limón, productores en gran parte familiares y con unas explotaciones de extensiones relativamente modestas en la mayor parte de los casos. Esta sustitución de especies estuvo presente hasta aproximadamente la década de los setenta del siglo pasado, y conforme han ido pasando los años este estrato de productores ha ido envejeciendo, lo que ha dado lugar a dos procesos. Por un lado, la jubilación y abandono de la actividad por parte de estos actores, que ha devenido en una desaparición de la EAP en todos los casos en los que sus descendientes no han optado por continuar con la explotación de la tierra; de todas formas, hemos de indicar que esta desaparición no implica necesariamente el que la tierra deje de ser trabajada con limones, o aún cultivada, puesto que el arriendo o venta a un productor activo es frecuente, por lo que la desaparición de la EAP no implica disminución de la superficie limonera. Por otro lado, también se registran divisiones por herencia, a la muerte del productor anterior, lo que deriva en la aparición de explotaciones de dimensiones muy reducidas y, por consiguiente, condenadas a la desaparición.

Sin olvidar que estos todavía son procesos presentes, aunque cada vez con menor capacidad explicativa de la evolución de la estructura agraria limonera, la causa fundamental que subyace en la tendencia a la desaparición de las pequeñas explotaciones es su progresiva falta de viabilidad económica. Esta falta de viabilidad se deriva al menos de dos elementos principales, estrechamente relacionados: el aumento de los costes de producción y la adopción diferencial de tecnología.

En diciembre de 2005 el costo de producción de una hectárea de limón en la que se obtenga fruta para exportación se cifraba en unos 6.000 dólares por hectárea, 40 dólares por tonelada de fruta, a los que había que añadirle otros 44 dólares por tonelada en gastos de cosecha, cifras que deben ser comparadas con el precio obtenido cuando el destino final es la fábrica, un promedio de 35 dólares por tonelada. Ya a finales de la década de los noventa se indicaba que la capacidad de supervivencia de las explotaciones cuyo limón acababa finalmente en la industria era muy limitada, precisamente por la diferencia entre valor obtenido por la producción y el coste de la misma (Batista, A., y Natera, J., 1998, 17). Y desde entonces, el valor del coste de producción se ha ido incrementando, y el del precio pagado por la fruta en fábrica disminuyendo⁹. El aumento de los costes fue notable cuando se aban-

⁹ El promedio del precio obtenido en fábrica correspondiente a la segunda mitad de los ochenta fue de 60 dólares, y de 66U\$\$ durante los noventa, mientras que los valores correspondientes a los siete primeros años de este siglo son los más bajos de la serie, con un promedio de tan sólo 35U\$\$ pagados por tonelada de limón. Estos valores son notablemente inferiores a los pagados cuando la fruta se comercializa en fresco, pero resultan aún más bajos si tenemos en cuenta que en Tucumán cada vez en mayor medida la industria se nutre del «descarte» de las empaquetadas. Esto significa que incluso parte del limón que acaba industrializándose ha sido producido con los estándares de calidad más elevados de los que la explotación es capaz, con el coste que ello conlleva.

donó la paridad peso/dólar a fines de 2001, desde el momento en que la devaluación que esta medida trajo aparejada resultó en un incremento automático del precio de los insumos, en su mayor parte importados. Desde entonces, su valor ha continuado incrementándose de forma continua: entre 2003 y 2005 el coste de la irrigación se dobló, el de la mano de obra se triplicó, mientras que los agroquímicos también experimentaron un incremento de su precio. Interesa centrarse en ellos desde el momento en que suponen las tres cuartas partes del total de los costes de producción de una hectárea de limón; así, los abonos nitrogenados subieron un 45%, al igual que el aceite emulsivo, mientras que el cobre micronizado habría subido un 80% desde 2004¹⁰. Resulta por tanto evidente que el alza de los costes de producción se resuelve como un primer aspecto que explica las dificultades de supervivencia que tienen las explotaciones más pequeñas.

El aumento de los costos de producción también se resuelve en el caso español como un elemento que dificulta el mantenimiento en la actividad de las explotaciones más pequeñas. En el informe preparado por el Observatorio de Precios se indica que, para el conjunto de España, el coste de producción por kilogramo de limón en la campaña 2007/2008 oscilaba entre los de 0,156 y 0,246 euros, situándose las explotaciones más pequeñas en la parte alta de la horquilla (Observatorio, 2009, 31), cifras que no incluyen la recolección, por lo general asumida por el comercializador. La comparación con los precios obtenidos por la fruta en las últimas campañas (con la marcada excepción de la 2007/2008) indica la situación rayana en la insostenibilidad de una fracción importante de las explotaciones limoneras, puesto que si bien tradicionalmente el agricultor, a la hora de sacar algún beneficio, trataba de reducir al máximo los costos (Larrubia, R., 1994, 105), permitiendo el margen de rentabilidad absorber el aumento de los costes, en la actualidad el margen entre precio de venta y coste de producción es tan estrecho que se puede tender hacia un escenario de consolidación de explotaciones empresariales de tamaño medio y grande (Larrubia, R., 2008, 604), con una presencia de los pequeños productores cada vez más residual.

Volviendo al caso tucumano, junto al incremento de los costes creemos que son los aspectos relacionados con la adopción diferencial de tecnología los que explican también en gran medida la tendencia reciente. En este sentido, tal y como indica Aparicio (2004, 17), las pequeñas explotaciones manejadas familiarmente tienen dificultades a la hora de adoptar las exigencias derivadas de los mercados; por ello sus producciones tendrán pocas posibilidades de ser colocadas en el mercado internacional, con las disminuciones de rentabilidad derivadas de los diferenciales de precio existentes entre aquel y el mercado interno o la venta a la industria. Nosotros proponemos que, efectivamente, la imposibilidad de adoptar los avances tecnológicos que se han extendido a través de la actividad limonera tucumana está en la base de la desaparición de un gran número de explotaciones, con el consiguiente cambio drástico en la estructura agraria, y la consecuente concentración de la actividad en unas pocas firmas.

Podemos señalar que el nivel tecnológico de las explotaciones tiene consecuencias evidentes sobre la productividad de las mismas. Según un informe preparado por el Instituto de Economía y Sociología (IES, 2005), dependiente del Instituto Nacional de Tecnología

10 Si bien todos los agroquímicos son importantes para obtener producciones medias, la importancia de estos dos últimos estriba en que son componentes fundamentales de las pulverizaciones necesarias para obtener fruta de primera calidad.

Agropecuaria (INTA), el rendimiento medio por hectárea de las explotaciones con nivel tecnológico bajo era de 30 toneladas, cifra que contrasta con las 50 de aquellas con nivel tecnológico medio, y, especialmente, con las clasificadas con nivel alto, en las que la media es de 70 toneladas por hectárea. Son rendimientos medios, que pueden subir a las 80/90 tn/ha en fincas bien llevadas¹¹. La información correspondiente a 2001 no detalla los niveles tecnológicos según el tamaño de la explotación, pero la referida a 1992 sí lo hace, en el cuadro que aquí reproducimos:

Cuadro 5
LIMÓN EN TUCUMÁN. IDENTIFICACIÓN DE LOS NIVELES TECNOLÓGICOS PREDOMINANTES SEGÚN ESTRATO DE SUPERFICIE DE LAS EXPLOTACIONES EN 1992

Nivel tecnológico	Tamaño de los predios (tamaño promedio en has.)		
	Chico (15)	Medio (50)	Grande (70)
Bajo	50	25	5
Medio	25	50	10
Alto	25	25	85

Fte: IES, 2005.

A la vista de la información anterior puede observarse la relación que existía entre tamaño de la explotación y nivel tecnológico de la misma, de forma que las pequeñas empleaban en gran medida tecnología tradicional, mientras que en el grueso de las grandes el nivel tecnológico era alto; y no sólo eso, sino que los limitantes a la adopción de tecnología eran mayores entre los productores de nivel tecnológico bajo, redundando en lo anterior (Miranda, O., y González, P., 2000, 5). En 2001, la situación no había mejorado demasiado, indicándose explícitamente que el tamaño de las explotaciones «se está convirtiendo en una limitante para la adopción de la tecnología agropecuaria que hoy ofrece el mercado» (IES, 2005, 8).

Por tanto, las diferencias en la productividad, derivadas de la adopción diferencial de tecnología, se resuelven como un limitante para la supervivencia de las explotaciones más pequeñas, puesto que el volumen de fruta que podrían destinar a la venta es comparativamente pequeño, reduciéndose así los ingresos potenciales. De esta forma la productividad por hectárea puede considerarse como una variable fundamental a la hora de estimar la viabilidad económica de la explotación, máxime en un contexto en el que los costos de producción han experimentado un incremento notable, como ya hemos comprobado. Es más, como reflejo evidente de la degradación de las posibilidades de continuidad de las explotaciones más pequeñas, el propio INTA ha modificado entre 1991 y 2001 el límite a partir del cual

¹¹ Estos valores puede incrementarse aún más si se emplea la variedad Trifoliata Flying Dragon, hasta las 140 tns/ha. Se trata de una planta que por sus características morfológicas permite que se implanten alrededor de 720 plantas por hectárea, lo que incrementa los rendimientos.

una explotación limonera es considerada como chica, elevándolo desde las 15 hectáreas en la primera fecha, a las 30 en la segunda.

Sin embargo, la tecnología, en el actual contexto del complejo agroindustrial limonero, no es sólo una variable importante para determinar la cantidad de fruta que la explotación será capaz de generar, sino que, y esto es incluso más importante, es una variable crítica a la hora de determinar la calidad de la fruta que producirá, y, consecuentemente, a qué nicho de mercado podrá dirigirse. La cuestión de la recolección de la fruta sirve para ilustrar perfectamente no sólo la importancia de la introducción de técnicas de gestión, sino también cómo los productores que no pueden adoptarlas van quedando progresivamente relegados.

En la introducción de este estudio indicábamos que los pequeños productores eran capaces de mantenerse en la actividad cuando la producción es muy intensiva en mano de obra, y cuando debe cumplir niveles de calidad muy elevados, desde el momento en que estos pequeños productores hacen amplio uso de la mano de obra familiar, y son capaces de realizar las labores de manera diestra y cuidadosa. Los nichos de mercado más rentables para la fruta tucumana son aquellos en los que mayor calidad de la fruta se exige, pero el empleo de la mano de obra familiar en las pequeñas explotaciones limoneras tucumanas no es posible, por varias razones. Junto al hecho de que la carga de trabajo no puede ser asumida por la familia, las necesidades específicas que tiene la recolección del limón implica la contratación de empresas especializadas, máxime en un contexto en el que la práctica totalidad de la fruta se cosecha como si fuera a venderse en fresco (Ortiz, S., y Aparicio, S., 2006, 175). Además, no basta con realizar el corte de manera cuidadosa, sino que la fruta debe evitar ser dañada en el camino desde el árbol al transporte, y desde la finca al empaque; en este sentido, los niveles de sofisticación y eficiencia que se han alcanzado en la cosecha del limón en Tucumán son tan elevados que resulta impensable el empleo exclusivo de mano de obra familiar, al tiempo que no todas las explotaciones están en condiciones de soportar el gasto que implica la contratación de empresas especializadas¹².

Podemos preguntarnos entonces porqué los productores no adoptan las tecnologías que podrían hacer más viables sus explotaciones. En el informe del Instituto de Economía y Sociología correspondiente a 2001 (IES, 2005) se aportan los limitantes principales para la adopción de tecnología, en cuya interpretación hay que recordar que los productores pequeños cuentan con un nivel tecnológico bajo de forma mayoritaria, y los medianos, medio. Las restricciones para pasar al nivel tecnológico superior (esto es, de nivel bajo a medio, y de medio a alto) son básicamente las mismas en las explotaciones con niveles tecnológicos bajos y medios: carencia de crédito, falta de articulación cadena arriba para adaptar la producción a los requerimientos de la demanda, dificultades para comercializar mayores volúmenes y escala de producción. Privativos de las explotaciones de bajo nivel tecnológico es la dificultad en obtener insumos y la falta de actitud empresarial, y privativa de las que emplean un nivel tecnológico medio es la insuficiente rentabilidad. De cualquier forma, es preciso

12 Sobre las características y la evolución del proceso de cosecha de limón, pueden consultarse a Ortiz y Aparicio (2006). Estas mismas autoras (ibid.:172) indican que los requerimientos de calidad para que la fruta sea exportada son tan elevados que, aún habiéndose recolectado como si efectivamente fuera a exportarse, entre el 40% y el 50% de la fruta que llega al empaque se descarta, derivándose a la industria. En cuanto al coste de la recolección, es superior al propio coste de producción de la fruta de la explotación; en otras palabras, el coste de producción es el 10% del valor final de la limón exportado, mientras que el de recolección alcanza el 17% (USICT, 2006:5-20).

indicar que el margen de maniobra del que los productores disponen para superarlos es en la mayor parte de las ocasiones muy escaso.

Entre aquellos limitantes en los que, a priori, las acciones de los productores permitirían su superación se encuentra la falta de articulación cadena arriba para adaptarse a los requerimientos de la demanda. Esto tiene que ver en gran medida con la capacidad para adaptar la calidad de la fruta a las exigencias de los mercados externos, para lo cual la inversión en insumos (limitante para las explotaciones de bajo nivel tecnológico) es una condición básica. Sin embargo, su puesta en práctica está fuertemente condicionada por la disponibilidad de capital —vía crédito— de la que disfruten, disponibilidad que en ambos tipos de niveles tecnológicos se resuelve a su vez como un limitante. En este sentido, es importante señalar que en el acceso al crédito los pequeños y medianos productores han estado en peores condiciones que los grandes, como inmediatamente vamos a comprobar.

Los productores más pequeños quedaron fuera de las políticas crediticias en unas circunstancias en las que debían necesariamente modernizarse, una necesidad básica en el contexto de la citricultura tucumana, extremadamente mecanizada y con unas necesidades tecnológicas en la fase agraria del complejo elevadas, y que parten de su anclaje a mercados externos muy rigurosos en la calidad de la fruta y sus derivados. Esto fue así por que las políticas de ajuste puestas en práctica en el país en la década de los noventa del siglo pasado no contaban con una política de créditos destinada a los medianos y pequeños productores, y sólo pudieron acceder a él aquellos que contaban con garantías reales. Un ejemplo de ello lo aporta Manzanal (2000, 446) en relación con los diferimientos, a los que en páginas anteriores hicimos referencia. Estos diferimientos implican diferir el pago del impuesto al valor agregado y a las ganancias correspondientes a la actividad productiva de las empresas, para aportarlos a un proyecto que ellas mismos promuevan. El 75% del coste del proyecto debe financiarse con el impuesto diferido, y es aquí donde los medianos y chicos quedan fuera, puesto que el monto del impuesto diferido no equivale al 75% del coste de un proyecto de inversión viable. Es un crédito a largo plazo (a los 11 años de diferir el impuesto se comienza a pagar) con interés cero, del que básicamente sólo se pueden beneficiar los productores grandes. Este acceso diferencial al crédito, por tanto a la posibilidad de introducción de innovaciones tecnológicas y de gestión, se produjo en un momento clave en el desarrollo de la agroindustria limonera tucumana; un momento en el que, como otra consecuencia de las políticas de ajuste, se sometió a una desgravación impositiva a los bienes de capital, eliminando los aranceles que pesaban sobre la importación de los mismos. De ella tan sólo pudieron beneficiarse aquellos productores capaces de realizar inversiones de importancia —empleando su propio capital o el procedente de créditos—, lo que se tradujo en la obtención de manera diferencial de aumentos de calidad, productividad, y la sustitución allí donde era posible de mano de obra por capital.

Por tanto, si bien es cierto que en principio los productores pueden tomar medidas para adecuar su producción a los requerimientos del mercado, en la práctica la escasez de crédito para adecuar sus explotaciones les impide actuar de manera efectiva sobre este limitante.

Esta situación es similar a la correspondiente a los citricultores españoles. Así, se ha indicado que la adopción del riego por goteo en la Comunidad Valenciana ha sido parcialmente posible por las subvenciones de la Generalitat, debido a su elevado coste (Fontfria, 2002, 6), al tiempo que en el caso de Málaga, se ha indicado que es difícil ser dueño de máquinas

por el alto coste que implica su adquisición, de forma que, en el caso de los tractores, aquellos vinculados a explotaciones menores a 10 hectáreas se justifican por que su propietario trabaja otras explotaciones, además de la suya, a cambio de un jornal (Larrubia, R., 1994, 25); al mismo tiempo, también la producción hortofrutícola española, en general, citrícola, en particular, está viéndose sometida progresivamente al cumplimiento de diferentes directivas —como BRC o GlobalGap, a la que arriba hicimos referencia—, extendiéndose significativamente la denominada «producción integrada» (Gómez, J., 2004, 111), requisitos —innovaciones— a los que, indudablemente, las explotaciones más pequeñas encuentran comparativamente mayores dificultades para ajustarse debido al mayor coste comparativo que les supone¹³.

Otro de los limitantes comunes a ambos niveles de tecnificación de los citricultores tucumanos, y sobre el que el margen de maniobra de los productores es muy escaso, son las dificultades para comercializar mayores cantidades de fruta, una fruta que al no cumplir los requerimientos de calidad exigidos para la exportación o para la venta en fresco en el mercado interno es finalmente enviada a las fábricas para su industrialización, con el consecuente diferencial de precio obtenido. No obstante, es necesario indicar que los inconvenientes de que la producción acabe en la industria no estriban únicamente en la diferencia de precio con respecto a otros destinos más rentables, sino que, cada vez más, existe el riesgo de que los establecimientos industriales no reciban fruta de terceros, recortando también por esta vía el volumen de ingresos que los productores pueden obtener. Este fue el caso de 2005, cuando la saturación del mercado internacional de productos industrializados de limón hizo que las fábricas no pudiesen vender gran parte no sólo de su producción, sino también de sus stocks, por lo que dejaron de comprar fruta para industrializar. Esto derivó en una caída de los precios de tal envergadura que una gran parte de la cosecha quedó en los árboles o no pudo ser vendida¹⁴, afectando principalmente a aquellos productores cuyo destino final principal es la fábrica. Esta situación se agudizó además en un contexto en el que estaban entrando en producción nuevas quintas propiedad de las grandes explotaciones agroindustriales, cuyas producciones sin duda tienen prioridad a la hora de ingresar a las fábricas. De cualquier forma, esta saturación del mercado y de acumulación de stocks industrializados no es nueva, ya había puesta de manifiesto por algunos informantes calificados. Así, en entrevistas a responsables de empresas citricolas tucumanas llevadas a cabo en 1999 (Citromax, Citrus Trade Famaillá, hoy en manos de San Miguel S.A.), ya se indicaba que en la campaña

13 La inscripción de una parcela para cultivo ecológico en la región de Murcia puede servir como ejemplo de estos mayores costes relativos. Así, la cuota base de inscripción, independientemente del tamaño de las parcelas, es de 75€, al tiempo que dicha cuota se incrementa en un 15% en caso de que el productor mantenga cultivos sin inscribir en el Registro, aunque no sean de la misma especie. Dado que tan sólo a partir de las 3 hectáreas inscritas se pagan incrementos sobre la cuota base, todos aquellos productores con menos de 3 hectáreas que quisieran inscribir sus parcelas en el Registro (10.669 explotaciones con limón tenían hasta 2 hectáreas de este cítrico) estarían pagando un sobre coste relativo (cfr. www.caemurcia.com). La misma situación se registra en Málaga, según se desprende de entrevistas en profundidad realizadas a responsables de CCAE, una de las principales certificadoras de la Comunidad.

14 El Censo citrícola de 2005 da cuenta perfectamente de este fenómeno, tal y como atestiguan estas cifras: limón comercializado, 1.140.057 tns; limón no cosechado, 70.195; limón cosechado pero no vendido, 67.416 tns. El limón no comercializado supuso el 11% del total de la producción.

de ese año habría un importante excedente de jugo concentrado, y que las perspectivas de crecimiento eran pocas.

En consecuencia, de todo lo indicado anteriormente puede deducirse que la combinación de incrementos de los costes de producción, y las pocas posibilidades que los productores pequeños y medianos tienen para superar los limitantes a la adopción de nuevas tecnologías están en la base del porqué de su desaparición conforme el complejo agroindustrial se ha ido desarrollando.

V. CONCLUSIONES

La provincia de Tucumán es en la actualidad una de las principales áreas productoras, industrializadoras y exportadoras de limón. Esta importancia es el resultado de un proceso de aparición y consolidación de un potente complejo agroindustrial, cuyo origen debe buscarse en la década de los 70 del siglo pasado cuando, espoleados por la posibilidad de colocar fruta y derivados en el mercado externo, aparecieron los primeros establecimientos industriales para procesar la fruta. El aumento de las hectáreas dedicadas a limón, de la capacidad de procesamiento instalada, y la obtención y mantenimiento de elevados estándares de calidad que permiten la venta de la producción en los exigentes mercados externos jalonan el desarrollo del complejo. Pero también lo jalonan, por un lado, el desembarco de capital externo en el mismo, la tendencia a la concentración de la tierra y la capacidad industrial en unas pocas empresas perfectamente integradas verticalmente (S.A. San Miguel y Citrusvil las más grandes); por otro, la expulsión de la actividad de los pequeños y medianos productores (que hasta la década de los ochenta tuvieron una participación de primera magnitud), como queda reflejado en el drástico descenso de EAPs limoneras y en la simbólica participación que suponen en las hectáreas destinadas a esta especie cítrica; un proceso, por cierto, que no es exclusivo del caso tucumano, sino general a la producción argentina de frutas.

La principal razón para este abandono es la falta de rentabilidad, que está relacionada principalmente con dos elementos. Una fuerte subida de los costos de producción, combinada con unos bajos precios obtenidos en la industria, el destino mayoritario de los pequeños productores. Pero también la adopción asimétrica de tecnología ha tenido mucho que ver en esta falta de rentabilidad, una adopción para la cual es necesaria un capital del que los titulares de las explotaciones pequeñas no disponen, al tiempo que su acceso al crédito es muy reducido. Además, la adopción de la tecnología es un factor clave que determina en gran medida la calidad de la fruta obtenida, influyendo así en el destino de la misma. Ciertamente la obtención de fruta de calidad no es garantía de su venta en el rentable mercado externo, pero sí es cierto que si el limón no cumple los estándares exigidos por dicho mercado no tiene ninguna posibilidad de ser exportado.

En la actualidad la actividad limonera tucumana está atravesando un momento de incertidumbre, debido a una caída de los precios de los productos industriales, una aparente incapacidad de colocar más fruta fresca en el mercado externo, y la aparición de importantes stocks de derivados, que puede resolverse como una prueba de continuidad que no todos los actores presentes hoy en el complejo superarán. Esto muy probablemente redundará en

la expulsión de más productores de la actividad, y en una concentración de la misma aún mayor en un número muy reducido de megacitrícolas que, de cualquier forma, son a su vez dependientes de un mercado externo en el que deben necesariamente colocar sus producciones.

VI. BIBLIOGRAFÍA

- ALBANESI, R. P. (2007): «La modernización en el devenir de la producción familiar capitalizada». *Mundo Agrario*, pp. 7-14.
- AGUSTÍ, M. (2002): «La citricultura en la Comunidad Valenciana. Evolución técnica y problemática estructural». *Libro Blanco de la Agricultura y el Desarrollo Rural*. Jornada Autonómica de la Comunidad Valenciana. Valencia, 26 de noviembre de 2002. 14 pp.
- APARICIO, S. (2004): «Mercados, cadenas productivas y trabajadores rurales». Ponencia presentada al Coloquio Internacional Les intégrations régionales: quelles dynamiques transfrontalières et transnationales? Les enseignements du Bassin de la Plata dans le Mercosur. Toulouse, julio 2004. Mimeo, 19 pp.
- BAER, W., ELÓSEGUI, P., y GALLO, A. (2002): «The achievements and failures of Argentina's Neo-liberal economic policies». *Oxford Development Studies*, vol. 30 n° 1 págs. 63-85.
- BATISTA, A. E. (2002): *El complejo agroindustrial limonero y su articulación territorial en el piedemonte tucumano (Argentina)*. Universidad de Málaga. Málaga 324 pp.
- BATISTA, A. E., y NATERA RIVAS, J. J. (1998): «Expansión de la superficie limonera y repercusiones sobre los pequeños productores de la provincia de Tucumán». *Baetica*, n° 20, pp. 7-20.
- BENDINI, M., y STEIMBREGER, N. (2005): «Integración agroalimentaria. Trayectorias empresariales comparadas en la fruticultura argentina de exportación». SALETE, C., CAVALCANTI, B., y NEIMAN, G. —comps.—: *Acerca de la globalización en la agricultura. Empresas y desarrollo rural en América Latina*. CICUUS. Buenos Aires. Pp. 187-204.
- COLLINS, J. (1995): «Farm size and non traditional exports: determinants of participation in world markets». *World Development*, vol. 23, n° 7, pp. 1103-1114.
- DIARIO LA GACETA ON LINE (08/03/2006). «Las tierras para caña son las más buscadas en la provincia», Diario La Gaceta, Tucumán, Argentina. www.gacenet.com.ar
- FEDERCITRUS (2007): *La actividad citrícola argentina*. Documento electrónico, disponible en <http://www.federcitrus.org.ar/actividad-citricola-2007.pdf> 16 pp.
- FINGER, J.M., y SCHULER, P. (1999). *Implementation of Uruguay Round commitments: The development challenge*. Ponencia presentada en la Conferencia «Developing Countries in a Millennium Round». Génova, Septiembre de 1999.
- GIBBON, P. (2001): «Upgrading primary production: a global commodity chain approach». *World Development*, vol. 20, n° 2, pp. 345-363.
- GÓMEZ ESPÍN, J. M. (2004): «Estrategias de innovación en el sector hortofrutícola español y en las empresas encargadas de la logística y transporte de estos productos perecederos», *Papeles de Geografía*, n° 39, pp. 81-117.

- GÓMEZ ESPÍN, J. M. (2007): *Tradición e innovación en el sector hortofrutícola de la región de Murcia*. Consejería de Agricultura y Agua. Murcia. 238 págs.
- GUDIÑO DE MUÑOZ, M. E., y VILLEGAS DE LILLO, B. (2001): «Reconversión agroindustrial en busca de la integración al mercado mundial. Oasis del Oeste Argentino». *Cuadernos Geográficos*, nº 31 págs. 149-171.
- HENSON, S., y LOADER, R. (2001): «Barriers to agricultural exports from developing countries: the role of sanitary and phytosanitary requirements». *World Development*, vol. 29, nº 1, pp. 85-102.
- INSTITUTO DE ECONOMÍA Y SOCIOLOGÍA (2005): *Perfil tecnológico de la producción agropecuaria argentina*. Documento electrónico, disponible en http://www.inta.gov.ar/ies/info/perfil_tecnologico.htm Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). Buenos Aires.
- KOUZMINE, V. (2001): *Exportaciones no tradicionales latinoamericanas. Un enfoque no tradicional*. Serie Comercio Internacional, nº 7. CEPAL. Santiago de Chile. 42 pp.
- LARRUBIA VARGAS, R. (1994): *Producción y comercialización de los cítricos en la provincia de Málaga*. Diputación Provincial de Málaga. Málaga. 165 págs.
- LARRUBIA VARGAS, R. (2008): «El sudeste andaluz: incertidumbres comerciales de una agricultura productivista». *Estudios Geográficos*, vol. LXIX, nº 265, pp. 577-607.
- LOSCH, B. (2001): «Debating the multifunctionality of agriculture: from trade negotiations to development policies by the South». *Journal of Agrarian Change*, vol. 4, nº 3, pp. 336-360.
- MADARIAGA, H., FANDOS, C., y SORIA, F. (s.f.): *Modificaciones de las superficies cultivadas con citrus y caña de azúcar producidos en la última década en la Provincia de Tucumán, República Argentina*. Mimeo, 14 págs.
- MANZANAL, M. (2000): «Neoliberalismo y territorio de la Argentina de fin de siglo», *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. 2, nº 7, pp. 433-458.
- MIRANDA, O., y GONZÁLEZ, P. (2000): Actualización del estudio «Perfil tecnológico de la producción agropecuaria argentina». Documento N° 1. Objetivos y método de trabajo.
- NATERA RIVAS, J. J., y BATISTA ZAMORA, A. E. (2009): «Una propuesta de clasificación de las explotaciones limoneras malagueñas a partir de métodos de análisis multivariante». *Cuadernos Geográficos de la Universidad de Granada*, nº 44.
- OBSERVATORIO DE PRECIOS DE LOS ALIMENTOS (2009): *Estudio de la cadena de valor y formación de precios del sector cítrico*. Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino. Madrid.
- OMODEO, P, PARRAVICINI, C y SÁNCHEZ LORIA, R. (2006): «Limón: Tucumán está ante la peor crisis de los últimos diez años». *Revista Producción agroindustrial del NOA* [En línea]. Tucumán, 1 de Marzo de 2006, vol. XVIII, nº 159. <http://www.produccion.com.ar/2006/06abr_09.htm>. [6 de febrero de 2008].
- ORTIZ, S., y APARICIO, S. (2006): «Contracts, control and contestation: the harvest of lemons for export». *The Journal of peasant studies*, vol. 33, nº 2, pp. 161-188.
- ORTIZ, S., y APARICIO, S. (2007): «How labourers fare in fresh fruit export industries: lemon production y Northern Argentina». *Journal of Agrarian Change*, vol. 7 nº 3, pp. 382-404.

- ROMÁN, M., y GONZÁLEZ, M. C. (2006): «Concentración de la producción. Estudios de caso en las provincias de Buenos Aires y Córdoba, Argentina». *Cuadernos de Desarrollo Rural*. n° 57, pp. 33-58.
- SECRETARÍA DE ESTADO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA —SEAG— (2005): *Tucumán. Economía de la producción primaria y agroindustrial*. Disponible en www.sagpya.mecon.gov.ar/new/0-0/programas/economia_agraria/regionales/tucuman.php. Consultado en 6 de febrero de 2008.
- UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION —USITC— (2006): *Conditions of competition for certain oranges and lemons in the U.S. fresh market*. Investigation No. 332-469. USITC publication 3863. Washington. 293 págs.