



**Universidad Nacional de Córdoba
Centro de Estudios Avanzados
Facultad de Ciencias Agropecuarias
Doctorado en Estudios Sociales Agrarios**



Andrés Ramírez

**LIMITANTES PARA EL DESARROLLO DE LA CITRICULTURA EN
CORRIENTES**

Volumen I

Tesis para optar por el Título de Doctor En Estudios Sociales Agrarios

Centro De Estudios Avanzados

Facultad De Ciencias Agropecuarias

Universidad Nacional de Córdoba

Director: Mario Lattuada

Co-directora: Gabriela Schiavoni

Córdoba

2012

RESUMEN

La Provincia de Corrientes es parte de la región mesopotámica de Argentina, situada en el noreste (NEA). En el período 1970-1980 la citricultura correntina era una de las más importantes del país y superaba en superficie implantada a las provincias de Tucumán y de Entre Ríos. Sin embargo, esta tendencia se ha revertido en las décadas siguientes debido a numerosos factores. En Corrientes se distinguen dos zonas de producción de citrus: en el sureste la zona del Río Uruguay y en el centro-este la zona del Río Paraná. La zona sureste creció en forma sostenida, desde 7.500 ha a principios de 1980 a 14.345 ha en 2010. La zona centro-este decreció, en el mismo período, desde 15.000 ha a 6.438 ha. Los organismos estatales y las asociaciones de productores iniciaron actividades tendientes a robustecer y potenciar la actividad citrícola provincial. Sin embargo, las acciones se dirigieron a tecnología de producción sin realizar un diagnóstico previo que explicaran la situación. La situación descrita se agudizó debido a la falta de conocimientos sobre los componentes sociales de la cadena citrícola provincial, la escasa participación de los sectores sociales en la definición de políticas de estado, el desconocimiento de las características o identidad citrícola de Corrientes y la influencia de otros factores ajenos a la cadena como la evolución del tipo de cambio y de los mercados. En el presente trabajo se realiza una descripción de los distintos actores sociales que integran la cadena citrícola correntina, las zonas citrícolas de la provincia y los asuntos ligados a la identificación de las limitantes para el desarrollo de la citricultura, como la adopción de tecnología, la capitalización de los productores y la influencia de la actividad citrícola en el desarrollo del territorio. Se realizó una completa revisión bibliográfica sobre la citricultura en Corrientes y se analizaron a distintos autores que trabajaron en el tema, tanto en cítricos como en otros cultivos perennes. A esto se sumó la información recogida de referentes consultados y de trabajos de investigación en el propio territorio. De las dos zonas, la centro-este o del Río Paraná (Bella Vista y otros departamentos) está caracterizada como de producción extensiva, realizada por grandes empresas y la producción se destina a la industria de jugos; la zona sureste o del Río Uruguay está compuesta por dos sub-zonas, de Monte Caseros (con producción de empresas antiguas y tradicionales) y de Mocoretá, la más nueva de la provincia, influenciada al desarrollo de la zona citrícola de Entre Ríos, con la producción basada en la estructura familiar. Se pudo observar durante el trabajo realizado, de la información recolectada, entrevistas con informantes calificados y reuniones con integrantes de la cadena, la existencia por un lado de un sector oficial que priorizó cuestiones productivas,

sin realizar un análisis exhaustivo de los verdaderos problemas del sector y por otro lado un sector productivo que no contempló la inestabilidad de este tipo de producción a largo plazo como es la citrícola y tomó créditos y realizó inversiones mediante entidades financieras, sin considerar variables bruscas en el tipo de cambio y otros factores en la producción internacional de cítricos, que finalmente no permitieron la supervivencia de esas empresas. Por otro lado, la citricultura que prosperó y se mantiene como eficiente en la provincia está basada en la estructura familiar, con escasa contratación de personal y con un manejo muy cuidadoso y eficiente de sus propios recursos, que les permite sobrellevar períodos críticos para la actividad. En este trabajo se pueden notar las distintas visiones de los organismos del estado y del sector productivo y permiten asegurar que para sostener y ampliar la producción citrícola provincial, deben reunirse todos los actores y establecer pautas en común tendientes al sostenimiento y desarrollo de la actividad. El conocimiento y análisis de los distintos actores que componen la cadena citrícola y la comprensión de que en la provincia existen diferentes zonas, cada una de ellas con sus características propias y definidas, debe ser tenido en cuenta al momento de definir políticas de estado para el sector.

SUMMARY

The Province of Corrientes is part of the Mesopotamia region of Argentina, located in the northeast (NEA). From 1970 to 1980 the citriculture in Corrientes (Ctes.) was considered one of the most important of this country and the planted area was larger than other provinces, such as Tucumán en Entre Ríos. However, this tendency was inverted during the last decades due to numerous factors. There are two main citrus areas in Corrientes: the southeast area of the Uruguay River, and the central-east area of the Paraná River. The southeast zone increased at a steady rate from 7,500 ha in 1980 to 14,345 ha in 2010. The central-east zone decreased, at the same time from 15,000 ha to 6,438 ha. The state government and citrus growers association initiated some activities with the objectives of making more robust and giving power to the citrus industry in Ctes. However, these actions were directed to production technology without a previous diagnosis of the causal factors. The described situation was worsened due to the lack of knowledge on the social components of the state citrus industry (so-called citrus-chain), together with the lack of involvement of the social components in policy definition, lack of information on the characteristics or citrus identity of Corrientes, and the influence of another factors outside the citrus industry such as the exchange rate and markets. In this work a description is made of the different social factors that are included in the citrus industry; together with the description of the different growing zones, and those factors related to the identification of the limiting factors for the citrus industry development area, such as technology adoption, growers capitalization, and the influence of the citrus industry in territory development. A complete bibliography search and analysis was done in relation to the citrus industry in Corrientes together with an analysis of different authors that worked in that area related to citrus and other perennial crops. Data was collected from expert people and research works on the subject in the same territory were analyzed works. Of both areas studied, the central-east or Paraná River (Bella Vista and other departments) is characterized as an extensive type of citrus production carried out by large enterprises, and with the final destination to the juice industry. The south-east or Uruguay River area include two different sub-zones, the Monte Caseros area (with old and traditional enterprises), and the Mocoretá area, the newest in Corrientes, which is influenced by Entre Ríos, with the production type related to a family structure. It was possible to note, from this work, and based on collected information, interviews with expert referent people, and meetings with all people involved, the existence: On one side, the official sector has given priority to the productive topics without any analysis of the real problems, and on the other

side, the growers sector that ignored the long time that take for the citrus to develop and the influence of market and exchange rate instability. Both sectors are culprit of the situation that ended with the failure of such enterprises. In the other hand, the citrus industry that actually prospered and still is kept at efficient it is that family-based, with low personnel and close monitoring of their own resources. From this work it is possible to distinguish the different visions of the government bureau and the growers sectors which will allow to ensure that to maintain and increase the citrus industry in Corrientes it is necessary that all components are reunited and work together to establish the basis for development. The knowledge and the analysis of the different parties involved in the citrus chain, as well as the awareness of the existence of different areas within the province with their own and well defined features, must be taken into account when outlining state policies.

ÍNDICE – VOLUMEN I

DEDICATORIA	
AGRADECIMIENTOS	
LISTA DE FOTOS, CUADROS, MAPAS Y GRÁFICOS	
	Pág.
INTRODUCCIÓN	18
El problema	20
Antecedentes	22
Objetivo general	32
Objetivos específicos	32
Hipótesis	33
Metodología de la investigación	33
CAPÍTULO 1	
ENFOQUES Y PERSPECTIVAS SOBRE COMPLEJOS Y CADENAS	
AGROINDUSTRIALES	41
1.1. Transnacionalización y globalización	41
1.2. Sistemas regulatorios y competitividad	44
1.3. La importancia de la confluencia de las perspectivas macro y	
micro en el análisis de la citricultura de Corrientes	51
CAPÍTULO 2	
LA ACTIVIDAD CITRÍCOLA	54
2.1.- Los cítricos en el mundo: historia y situación actual	54
2.2.- La citricultura en Argentina	59
2.2.1.- Problemas financieros	62
2.2.2.-Problemas sanitarios	63
2.2.3.- Problemas de estructura	64
2.2.4.- Problemas de mercado	65
2.2.5.-Problemas en capacidad institucional	65
2.2.6.- Problemas tecnológicos	66
2.2.7.- Problemas de viveros cítricos	66
2.3.- La citricultura en Corrientes	70

CAPÍTULO 3	
LAS ZONAS CITRÍCOLAS DE CORRIENTES	84
3.1.- La zona citrícola del Río Uruguay	89
3.1.1.- Vivir en las propias quintas	92
3.1.2.- Estructura familiar y funciones de los miembros	93
3.1.3.- Mano de obra	96
3.1.4.- Ingresos familiares	98
3.2.- La zona citrícola Litoral Paraná y zona Centro	99
3.2.1.- Vivir en la ciudad	101
3.2.2.- Estructura familiar y funciones de los miembros	102
3.2.3.- Mano de obra	102
3.2.4.- Ingresos familiares	103
CAPÍTULO 4	
LOS COMPONENTES DE LA CADENA CITRÍCOLA	105
4.1.- Relaciones agroindustriales y cambio tecnológico en producciones alimentarias en la Argentina	105
4.2.- Estructura socioeconómica de la cadena	107
4.3.- Los actores sociales del ámbito citrícola correntino	113
4.3.1.- Obreros	114
4.3.1.1.- <u>Permanentes</u>	114
4.3.1.2.- <u>Temporarios</u>	114
4.3.2.- Productores	117
4.3.2.1.- <u>Empresas citrícolas</u>	117
4.3.2.2.- <u>Grandes productores</u>	117
4.3.2.3.- <u>Productores familiares</u>	118
4.3.2.4.- <u>Pequeños productores</u>	125
4.3.3.- Empacadores	127
4.3.3.1.- <u>Empacadores puros</u>	127
4.3.3.2.- <u>Empacadores/productores</u>	128
4.3.3.3.- <u>Cooperativas</u>	128
4.3.4.- Industriales	129
4.3.5.- Organizaciones	131

4.3.5.1.- <u>Organizaciones privadas</u>	131
4.3.5.1.1.- Cooperativas	131
4.3.5.1.2.- Asociaciones de Citricultores	133
4.3.5.2.- <u>Organizaciones estatales</u>	137
4.3.5.2.1.- Provinciales	137
4.3.5.2.2.- Nacionales	137
CAPÍTULO 5	
LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS CÍTRICOS	144
5.1.- Aspectos generales	144
5.2.- Un mercado complejo	147
5.3.- La venta de los cítricos: modalidades	150
5.3.1.- Venta a monte	153
5.3.2.- Venta en la propia planta	153
5.3.3.- Venta arriba del camión	153
5.3.4.- Venta a empaque	154
5.3.5.- Venta a industria	154
5.4.- Los empaque cítricos	155
5.4.1.- El acondicionamiento de la fruta	155
5.4.2.- Los empaques según el destino de la fruta	157
5.5.- Las agroindustrias cítricas en Corrientes	
5.5.1.- Industrias cítricas	159
5.5.2.- Historia de las agroindustria cítrica	160
5.5.3.- Instalación de las agroindustrias en la zona	161
5.5.4.- El mercado de los jugos cítricos y derivados	162
5.5.5.- Producción para fruta fresca o industria	165
5.5.6.- ¿Agroindustrias o productores ineficientes?	166
5.6.- La comercialización: algunas diferencias entre las dos grandes zonas cítricas	
5.6.1.- Fruta para exportación, mercado interno o industria	168
5.6.2.- Tecnología aplicada	173

CAPÍTULO 6

PRODUCCIÓN Y CIRCULACIÓN DE CONOCIMIENTOS TÉCNICOS EN LA CITRICULTURA

6.1.- La demandas tecnológicas de la actividad	178
6.2.- Los planes y proyectos para el sector cítrícola correntino	181
6.2.1.- Proyectos nacionales del INTA	182
6.2.2.- Proyectos regionales del INTA	184
6.2.3.- Programa de reposicionamiento de la citricultura Correntina	188
6.2.4.- Programa de fortalecimiento de la citricultura Correntina	191
6.2.5.- Fideicomiso cítrícola correntino “Fondo Fiduciario para el sector Cítrícola de la Provincia de Corrientes”	193
6.2.6.- Proyecto nacional de prevención y lucha contra el HLB	195
6.2.7.- Proyecto nacional de desarrollo cítrícola de la Secretaría de Agricultura y Pesca de la Nación	198
6.2.8.- Plan estratégico para la citricultura correntina	199
6.3.- El grado de utilización de la información	201

CAPÍTULO 7

LOS PROCESOS DE CAPITALIZACIÓN ENTRE LOS PRODUCTORES CITRÍCOLAS

7.1.- Los costos para la implantación y el mantenimiento de un monte cítrico	226
7.2.- El origen de los fondos para la compra de la tierra, plantines, maquinarias e infraestructuras necesarias	229

CONCLUSIONES	235
---------------------	------------

BIBLIOGRAFIA	240
---------------------	------------

ÍNDICE – VOLUMEN II

ANEXO 1

LOS PLANES Y PROYECTOS PARA EL SECTOR CITRÍCOLA CORRENTINO

Proyectos nacionales del INTA

Proyectos regionales del INTA

Programa de reposicionamiento de la citricultura correntina

Programa de fortalecimiento de la citricultura correntina

Fideicomiso citrícola correntino "Fondo fiduciario para el sector citrícola de la Provincia de Corrientes"

Proyecto nacional de prevención y lucha contra el HLB

Proyecto nacional de desarrollo citrícola de la Secretaria de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación

Plan estratégico para la citricultura correntina

ANEXO 2

Entrevistas: pregunta principal, preguntas complementarias, personas y representantes de instituciones entrevistadas, construcción de datos: encuestas realizadas y otros medios utilizados para recabar información.

ANEXO 3

Fuente de información y consulta por parte de los productores citrícolas (Encuesta realizada en el año 2010 a productores integrantes de las asociaciones de citricultores de Bella Vista, Monte Caseros y Mocoretá).

ANEXO 4

Lugar de residencia del productor y su familia, mano de obra familiar y asalariada en el establecimiento, actividad principal)

(Encuesta realizada en el año 2008 a productores integrantes de las asociaciones de citricultores de Bella Vista y Mocoretá).

DEDICATORIA

Para quienes inspiran mi vida y comparten mis sueños, mis “tres soles”, Camila, Flopy y Belén y en especial a mi señora Lorena,
Ángel de ojos de cielo que ilumina mis días.

AGRADECIMIENTOS

A mi querida Institución INTA, en la persona del director de la EEA Bella Vista, Dr. Mario Pedro Lenscak y al ex director regional Ing. Hugo García, quienes a pesar de mis actividades confiaron en que podría finalizar este post-grado.

A mis compañeros de trabajo de la Agencia del INTA de Bella Vista, colaboradores y amigos en los momentos difíciles.

A los empresarios, industriales, productores, técnicos y operarios del sector citrícola correntino, por sus valiosos aportes y colaboración, sin la cual hubiese sido imposible realizar este trabajo de investigación.

Mi especial agradecimiento a mi co-directora Gabriela Schiavoni, a mi director Mario Lattuada, con los cuales no solo trabajé en la confección y corrección de esta tesis, sino también por las múltiples enseñanzas, el seguimiento, la responsabilidad y el profesionalismo demostrado.

LISTA DE FOTOS, CUADROS, MAPAS Y GRÁFICOS

FOTOS

	Pág.
Foto n° 1: Transporte de frutas cítricas, desde las quintas hasta los barcos en carro Puerto de Bella Vista. Año 1904	21
Foto n° 2: Transporte de frutas cítricas, desde las quintas hasta los barcos en camiones Puerto de Bella Vista. Año 1956	22
Foto n° 3: Carga de naranjas a granel en barco, en el puerto de Bella Vista, año 1904 Esta tarea al igual que la cosecha, la realizaban las “naranjeras”	116
Foto n° 4: “Las naranjeras”, en pleno trabajo. Puerto de Bella Vista, año 1904	116
Foto n° 5: - Reunión del comité asesor de proyectos del proyecto regional citrus – EEA INTA Bella Vista. Agosto de 2009	187

CUADROS

Cuadro n° 1

Producción cítrica del año 2008 – Principales países productores (en miles de toneladas)	57
---	-----------

Cuadro n° 2

Estimación de la producción nacional de los principales grupos de frutas en la República Argentina (año 2008)	59
--	-----------

Cuadro n° 3

Localización de la producción citrícola Argentina (por provincia y por especie en toneladas): año 2008	60
---	-----------

<u>Cuadro n° 4</u>	
Distribución de quintas en la provincia según el número de hectáreas	76
<u>Cuadro n° 5</u>	
Mano de obra familiar y asalariada en los establecimientos	108
<u>Cuadro n° 6</u>	
Resumen de producción, superficie y empleo citrícola	111
<u>Cuadro n° 7</u>	
Fuentes de ingresos del núcleo familiar	122
<u>Cuadro n° 8</u>	
Lugar de residencia del productor y su familia	123
<u>Cuadro n° 9</u>	
Esposas que trabajan en el establecimiento	124
<u>Cuadro n° 10</u>	
Hijos que trabajan en el establecimiento	124
<u>Cuadro n° 11</u>	
Zafra citrícola en Corrientes	152
<u>Cuadro n° 12</u>	
Distribución de la fruta procesada. En toneladas y porcentaje	169
<u>Cuadro n° 13</u>	
Destino de la fruta procesada en toneladas y porcentaje	169
<u>Cuadro n° 14</u>	
Región del Río Uruguay. Destino de la fruta procesada en toneladas y porcentaje	170

<u>Cuadro n° 15</u>	
Bella Vista. Destino de la fruta procesada en toneladas y porcentaje	171
<u>Cuadro n° 16</u>	
Destino y calidad de la producción. Porcentaje de la producción según destino. Zona Litoral Paraná	174
<u>Cuadro n° 17</u>	
Destino y calidad de la producción. Porcentaje de la producción según destino. Región del Río Uruguay	174
<u>Cuadro n° 18</u>	
Riego por goteo instalado por el Fideicomiso Citrícola Correntino	176
<u>Cuadro n° 19</u>	
Fuente de información que utilizan los productores cítricos correntinos	203
<u>Cuadro n° 20</u>	
Asistencia técnica privada	204
<u>Cuadro n° 21</u>	
Consulta en entidades oficiales	206
<u>Cuadro n° 22</u>	
Consulta en empresas de agroquímicos	211
<u>Cuadro n° 23</u>	
Consulta a otros productores	212
<u>Cuadro n° 24</u>	
Medios masivos (Radio, Tv)	213

<u>Cuadro n° 25</u>	
Medios escritos	214
<u>Cuadro n° 26</u>	
Reuniones en las asociaciones y cooperativas	215
<u>Cuadro n° 27</u>	
Información transmitida en el propio núcleo familiar	216
<u>Cuadro n° 28</u>	
Empresas exportadoras o industrias compradoras de frutas	217
<u>Cuadro n° 29</u>	
Otros miembros de la cadena (camioneros, podadores, injertadores)	218
<u>Cuadro n° 30</u>	
Costo de implantación, equipamiento, infraestructura y mantenimiento de 25 has con cítricos en corrientes	227
<u>Cuadro n° 31</u>	
Origen de los fondos para la adquisición de la tierra	230
<u>Cuadro n° 32</u>	
Origen de los fondos para la adquisición de maquinarias y herramientas	231
<u>Cuadro n° 33</u>	
Origen de los plantines cítricos	231
<u>Cuadro n° 34</u>	
Origen de los fondos para las infraestructuras	232

MAPAS

Mapa n° 1

Zonas cítricas argentinas **61**

Mapa n° 2

Zonas productoras de Cítricos en el NEA **70**

Mapa n° 3

Las dos principales zonas cítricas de Corrientes **85**

GRÁFICOS

Gráfico n° 1

Distribución del empleo en el sector cítrico de Corrientes **112**

Gráfico n° 2

Tipo de empleo según periodo **113**

Gráfico n° 3

Costos para la implantación y mantenimiento por cinco años de 25 ha con cítricos en Corrientes **228**

INTRODUCCIÓN

La Provincia de Corrientes tiene una larga tradición en el cultivo de cítricos. Las primeras plantaciones comerciales fueron establecidas a principios del siglo XX, aunque existen antecedentes de plantas de naranjo dulce entre los años 1600 y 1650 a partir de semillas traídas de España (López, 1980).

Actualmente existen 988 productores de cítricos distribuidos en dieciséis departamentos de la provincia. La mayoría se encuentra localizada en Monte Caseros, con 574 productores (58,1 %) y en Bella Vista, con 296 productores (30,0 %). El resto, 118 productores (11,9 %), se encuentra distribuido en los otros catorce departamentos.

El total de hectáreas implantadas con cítricos es de 22.980, de las cuales se encuentran en el departamento de Monte Caseros o zona del Río Uruguay 14.345 ha (62,4 %) y 6.438 ha (28,0 %) en la denominada cuenca Bellavistense o zona Litoral Paraná, que agrupa los departamentos de Bella Vista, Saladas, San Roque, Mburucuyá y Concepción.

El resto de la superficie cultivada, 2.197 ha (9,6 %) corresponde a los demás departamentos de la provincia (Ligier y otros, 2004).

En la provincia existen tierras aptas (Escobar y otros, 1996), infraestructura adecuada, una red de organizaciones activas, un fuerte apoyo estatal, tradición en el cultivo de cítricos y mercados, tanto internos como externos, que son altamente demandantes de frutas cítricas provenientes de la zona (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, 1997).

La provincia además reúne ciertas condiciones climáticas, tales como régimen pluviométrico, temperatura, luminosidad y baja incidencia de heladas que la hacen propicia para el desarrollo óptimo de este cultivo, lo que permitió que durante décadas la citricultura, se mantuviera como una actividad rentable para los productores que la practicaban.

Esta situación comenzó a cambiar, en particular en la denominada zona Litoral Paraná, durante los primeros años de la década de 1980, con una profunda crisis en el sector y la disminución de unidades productivas hacia fines de la década de 1990, y primeros años de la década que se inició en el año 2000.

Las grandes empresas, con altos costos de mantenimiento e importante infraestructura, prácticamente desaparecieron, cerrando sus galpones de empaque, dejando sin trabajo a muchas personas. Esta mano de obra emigró o fue absorbida por otras actividades como la horticultura, algunas industrias locales no agrícolas y por productores o empresas citrícolas que subsistieron como tal.

Los pequeños productores y/o asalariados rurales, con superficies menores de 5 hectáreas de quinta, que utilizaban la citricultura como una forma de generar ingresos adicionales, vieron drásticamente reducidos los aportes generados por esta actividad, produciéndose en un principio una situación de escasez de recursos, que si bien no comprometía la supervivencia del grupo familiar ni su reproducción, afectaban notablemente las posibilidades de capitalización.

Esto provocó el éxodo de los jóvenes a centros poblados de las cercanías, como la propia ciudad de Bella Vista, Corrientes capital o Buenos Aires, en búsqueda de mejores condiciones laborales y de vida.

La actividad, por lo común era totalmente diferente al trabajo agrícola habitualmente conocido, pero permitía lograr un precario desarrollo personal (salvo contadas excepciones) y enviar dinero con cierta periodicidad a los familiares que quedaron en la chacra. (¹)

Estos cambios no fueron exclusivos del sector citrícola, otras economías regionales como el arroz y la ganadería de cría tuvieron también sus períodos de crisis, y muchas de las razones que llevaron a esta situación de estancamiento y retroceso, no se generaban sólo en lo local, sino también a nivel nacional (tipo de cambio por ejemplo) o aun internacionales (sobre-oferta de producción de los principales países productores de cítricos o arroz).

Sin embargo, en esta situación de extrema gravedad para la actividad, se observó claramente en la zona, que fueron dos niveles de productores/empresas las que pudieron salir rápidamente de esta coyuntura.

En el primer caso, las empresas o productores que en los momentos de esplendor de la citricultura diversificaron su producción con otras actividades como ser la ganadería, la forestación y sobre todo la horticultura bajo plástico, que se perfilaba como una alternativa muy tentadora en la zona, (dada la posibilidad de producir frutas de primicia).

En el segundo caso, aquellas empresas o productores medianos, en general capitalizados, con buen equipamiento de maquinarias, excelente manejo comercial de la producción obtenida y un alto grado de utilización de trabajo familiar.

Este último caso, que involucra a los productores de la zona del Río Uruguay, les permitió superar este período de crisis, consolidando así una actividad eficiente y muy competitiva, mientras que la zona Litoral Paraná, veía desaparecer gran cantidad de hectáreas

¹ Se suponía que solamente la ciudad era capaz de entregar bienestar a sus habitantes. El bienestar en el campo, resultaba prácticamente imposible para la mayoría de los habitantes rurales. En consecuencia, las migraciones hacia las ciudades, era una respuesta lógica, desdoblado de paso al campo de sus mejores elementos (Gómez, 2001: 1).

cubiertas con este cultivo y el desplazamiento hacia otras actividades de un importante número de productores.

En el presente trabajo se describen y analizan las dos zonas citrícolas de la provincia, las diferencias entre ambas, estudiando los distintos componentes sociales que integran la cadena, con la intención de determinar los factores que explican comportamientos opuestos en el desarrollo citrícola de la provincia en un mismo período histórico.

El problema

A pesar de sus ventajas comparativas para el desarrollo del cultivo (régimen pluviométrico, tipo de suelos, baja incidencia de heladas, luminosidad) e históricas (tradicción en el cultivo de cítricos), la provincia fue perdiendo posición y competitividad como productora de cítricos a nivel nacional e internacional.

Esto se expresa en la disminución de las hectáreas implantadas, las que pasaron de 30.000 en la década de 1980 (INTA, 1983), a las 23.000 registradas en el censo citrícola de los años 2003-2004 (Ligier y otros, 2004).

También son evidencias del cuadro desfavorable, el cierre de empaques habilitados (tanto para el mercado interno como para la exportación) y la desaparición de empresas emblemáticas y tradicionales de la producción citrícola provincial, tales como Pindapoy S.A., Citrícola Rodeles S.A., Juan Ángel Bruzzo S.A., Octavio Santoro S.A., El Piquete S.A., Citrus Progreso S.R.L. Este conjunto de factores pone de manifiesto la pérdida de la “identidad citrícola” de Corrientes.²

Sin embargo, la disminución de la superficie cultivada no fue homogénea. La actividad citrícola en la zona del Río Uruguay, aumentó notablemente, pasando de 7.000 ha cultivadas con cítricos en la década del 80 a las actuales 14.345, registradas en el último censo citrícola provincial del año 2004 con tendencia creciente, mientras que en la zona del Litoral Paraná, esta superficie disminuyó de 15.000 ha registradas durante la década del 80, a las actuales 6.348 ha (Ligier y otros, 2004).

Claramente se observa una tendencia creciente en las hectáreas implantadas en la zona del Río Uruguay, y una evidente disminución en la superficie cultivada en la denominada cuenca Bellavistense o Litoral Paraná (Molina, 2003).

² La actividad citrícola es fuerte demandante de mano de obra, tanto directa (tareas de mantenimiento de las quintas, poda, raleo, cosecha, fletes, etc.) e indirecta (talleres, supermercados, hoteles, etc.), generando un gran impacto positivo en las poblaciones cercanas al lugar en donde se desarrolla el cultivo.

Sin embargo las diferencias no sólo se dan en la superficie implantada, sino también en el grado de capitalización de los productores, inversiones realizadas en el sector, niveles de asociativismo, estado general de las plantaciones, aplicación de tecnología, incursión en los mercados nacionales e internacionales, y en general, en el impacto que genera la actividad citrícola en el territorio.

El departamento de Bella Vista, con una antigua tradición como productora de cítricos dentro de la denominada cuenca Litoral Paraná o Bellavistense, vio así notoriamente modificada su estructura rural, debido a la disminución de la fuente de trabajo generada por la citricultura y el paso a actividades alternativas de muchos productores medianos a pequeños, tales como la horticultura bajo plástico, en la cual se cultivan pimiento y tomate principalmente.



Foto n° 1: Transporte de frutas cítricas, desde las quintas hasta los barcos en carro. Puerto de Bella Vista. Año 1904.



Foto nº 2: Transporte de frutas cítricas, desde las quintas hasta los barcos en camiones. Puerto de Bella Vista. Año 1956.

Surgen inmediatamente entonces las preguntas: ¿por qué una misma actividad, con similares especies y variedades cultivadas, en una misma provincia, permite que en una zona se incrementen las hectáreas cultivadas y al parecer sea altamente rentable y competitiva, mientras que en otra zona, distante a menos de 300 km, la actividad disminuyó?, ¿cuáles son las limitantes para la actividad cítrica en algunas zonas de Corrientes?

Antecedentes

Diferentes autores han abordado el tema de las cadenas agroindustriales vinculadas a la fruticultura, la propia actividad cítrica, sus actores sociales-económicos y fueron importantes como aporte teórico y metodológico para la elaboración del presente trabajo.

Miguel Teubal sostiene que muchos de los fenómenos que se agudizaron en las últimas décadas en América Latina reflejan la intensificación del dominio del capital sobre el agro en el marco de un proceso capitalista crecientemente globalizado: “la precarización del empleo rural; la multiocupación; la expulsión de medianos y pequeños productores del sector; las continuas migraciones campo-ciudad; la creciente orientación de la producción agropecuaria hacia los mercados; la articulación de los productores agrarios a complejos agroindustriales en los que predominan las decisiones de núcleos de poder a grandes empresas

transnacionales”, acompañando la creciente concentración de la tierra relacionada con el capital financiero y agroindustrial ((Teubal, 2001: 47).

Sin embargo, como señala Lattuada existen factores que pueden matizar la unidireccionalidad del proceso de concentración, conduciendo a una creciente heterogeneidad agraria. Entre ellos, la existencia de ingresos extraprediales por parte de los productores y las estrategias microeconómicas por ellos implementadas (entre las que se pueden mencionar la diversificación productiva, la asociatividad o el establecimiento de acuerdos con otros segmentos de la cadena). No sólo hay una creciente heterogeneidad agraria, sino también se registra heterogeneidad al nivel de las diferentes cadenas productivas y de los territorios en que éstas se insertan (Lattuada, 1996).

Los trabajos de Bendini y Radonich (1999) sobre los distintos actores de la cadena frutícola del Alto Valle del Río Negro demuestran las semejanzas que las especies cultivadas en esta zona de carácter perenne - peras y manzanas, entre otras - y las actividades productivas tienen respecto de la cadena cítrica. La forma de abordaje del sistema productivo cítrico correntino tienen en cuenta los tipos de productores familiar y empresarial, así como las historias de vida de los trabajadores rurales y otras técnicas de recolección de datos como entrevistas, empleados en el estudio de referencia.

Bendini y Steimbregger (2007) sostienen que en el campo argentino, y en especial, en las regiones agrícolas de exportación, la agricultura permanece como la principal referencia para calificar el espacio rural. En este sentido, es relevante considerar la organización social de la agricultura familiar y/o empresarial como categoría analítica para interpretar la reestructuración de las cadenas de valor. En los trabajos de Bendini, surgen continuamente las similitudes entre el cultivo de peras, manzanas y el de cítricos, esto ocurre por ejemplo con el alto uso de mano de obra y una estructura familiar para el manejo de la explotación (Bendini y Steimbregger, 2007).

Las nuevas formas de competitividad aparecen ligadas a una reorganización social de la agricultura empresarial, pero a su vez en el escenario, este tipo de agricultura coexiste con nuevas y viejas formas de agricultura familiar, asentamientos rurales y formas diversas de intervención fundiaria (Bendini, 2006).

A partir de las estrategias detalladas, observamos que la pluralidad de bases económicas (Comas D'Argemir, 1998) permite el sostenimiento de la unidad, en donde el trabajo formal y el informal se articulan al interior de la unidad doméstica.

Los cambios que ocurren en el agro, se expresan en el aumento de la pluri-inserción, en las estrategias adaptativas de pequeños y medianos productores, en la sobrevivencia y

resistencia de las unidades familiares; en la multiocupación de los trabajadores rurales y semiasalariados, unida a su creciente movilidad territorial, y en la articulación subordinada de productores no integrados a las cadenas productivas (Bendini, 2006). También se destaca el trabajo de las mujeres en la fruticultura argentina apuntando a sus múltiples papeles como trabajadora familiar, asalariada rural y también asalariada de la agroindustria. Pero es justamente al estudiar en forma más detenida, el caso específico de las mujeres que trabajan como clasificadoras de frutas, que reconocen una tendencia hacia la precarización debido al deterioro del salario y la incertidumbre en la continuidad del empleo amenazado por la adopción de tecnología de punta que tiende a desplazar a estas trabajadoras (Bendini y Bonaccorsi, 1998). En la citricultura de exportación correntina, las modernas máquinas de clasificación óptica, realizan una estratificación de la fruta, no solo por color, sino también por calidad y tamaño de frutos, realizando un trabajo que desplaza a un importante número de mujeres, quienes eran utilizadas tradicionalmente para dicha tarea. El sector de las trabajadoras citrícolas, al igual que en otras parte del mundo, está representado por jóvenes, solteras, sin horario definido, con condiciones laborales impuestas unilateralmente por la empresa, sin obra social y con pago a destajo y son tratados por algunos autores como Lara para el caso de la agroindustrias de exportación de México (Lara, 1955).

Desde sus inicios a principios del siglo XX, la fruticultura (la citricultura entre ella), se caracteriza por ser una producción altamente demandante de mano de obra permanente y temporal a lo largo de todo el ciclo productivo. Bendini sostiene que esta estructura agraria, se conformó con la presencia de pequeños y medianos productores y una organización social del trabajo que combinó trabajo familiar y mano de obra asalariada (Bendini y Radonich, 1999).

La actividad citrícola en sí misma, si bien se trata de una cadena con sus rasgos particulares, no está ajena a estos cambios que se producen en el resto de las actividades agropecuarias de la región. En general hay en América Latina un aumento significativo de trabajo transitorio, de cosecha, al incrementarse los rendimientos por hectárea y al expandirse la superficie implantada (Riella y Tubio, 2001, Piñeiro, 2003).

Aumenta el ritmo y la intensidad del trabajo y surgen nuevos requerimientos de calificación. Desaparecen o se modifican puestos de trabajo y se instalan nuevas modalidades de intermediación y tercerización de la mano de obra - subcontrataciones, "aparcerías" empresas eventuales y pseudo cooperativas de trabajo - (Bendini, 2003; Cavalcanti y Da Mota, 2003; Lara y Gramont, 2003).

Otros factores no menos importantes como la composición del grupo doméstico, son tratados por autores como Archetti y Stölen, quienes sostienen que el mismo es “un sistema de relaciones sociales basado en el principio de residencia común, que regula y garantiza el proceso productivo”, pero que se ha modificado: los hijos viajan a las ciudades a estudiar por varios años y muchos no regresan en forma efectiva, lo que modifica la densidad demográfica de la unidad productiva (Archetti y Stölen, 1975).

La supervivencia con relativo éxito de la zona citrícola denominada “Región del Río Uruguay”, puede explicarse si se tiene en cuenta que si bien la tendencia ha sido la acentuación de los procesos de diferenciación y de descomposición social de los hogares campesinos, ante el desempleo urbano generalizado y situaciones de pobreza extrema, la unidad doméstica actúa en algunas regiones como ámbito de refugio y las comunidades rurales como espacios de atenuación de conflictos y/o de afiliación social (Bendini y Steimbregger, 2003).

En cuanto a los trabajos realizados sobre la actividad citrícola propiamente dicha, es destacable la investigación de Tadeo, Palacios y Torres sobre la cadena citrícola de Entre Ríos y la historia de la empresa Pindapoy S.A., (situada en la Mesopotamia Argentina), desde un punto de vista de los sujetos sociales intervinientes, que contribuye a la identificación de los distintos actores de la cadena y en la comprensión de los diferentes esquemas de organización de esta actividad en la zona (Tadeo y Palacios, 2007); así como el aporte de estos mismos autores en el estudio de la cadena productiva citrícola de la provincia de Entre Ríos, ya que ésta guarda cierta similitud con la de la provincia de Corrientes (Tadeo, Palacios y Torres, 2006).

Los trabajos sobre cambios en la estructura productiva, empleo y costos de producción, realizados por técnicos del INTA aportan un valioso elemento para el análisis de la citricultura regional (Molina, 2003).

Diversos cambios están ocurriendo en la citricultura argentina y en la correntina en particular. Se establecen nuevos parámetros para la producción de plantas cítricas en viveros bajo cobertura plástica, lo que seguramente brindara la oportunidad de inserción laboral a algunos actores (inversionistas, productores de otras actividades que se quieran diversificar) y dejara fuera del sistema a algunos viveristas tradicionales que no quieran o no puedan incorporarse a las nuevas normativas de producción de plantas. Estos aspectos y los costos de producción de viveros son tratados en algunos trabajos como los de Molina y otros realizados en el año 2007 (Molina, 2007).

Estos cambios llevan muchas veces a un alto uso de tecnología. En la región del “Río Uruguay” caracterizada por el empleo intensivo de mano de obra familiar requiere la intensificación del uso de tecnología con el objeto de optimizar al máximo este tipo de mano de obra con el objeto de evitar la contratación de personal ajeno al establecimiento. A nivel del sector agropecuario, la incorporación de tecnología juega un papel fundamental en el aumento de la productividad de la tierra, factor productivo no reproducible y disponible en cantidades finitas (Piñeiro, 1975). Además de su efecto en el crecimiento, el cambio tecnológico incide en la proporción en que los factores de producción (tierra, trabajo, y capital) son utilizados, la magnitud del excedente económico generado a partir del proceso productivo, y la forma en que dicho excedente es distribuido entre los diferentes grupos sociales que participan en la producción (Piñeiro, 1975).

El estudio efectuado por Cavalcanti y otros (2005) sobre los vínculos establecidos entre las exigencias de los consumidores y el tipo de control, que se establece sobre los espacios agroindustriales y de comercialización, incluyendo la "trazabilidad" de los productos que permite tornar visibles los tiempos, insumos y manejo de los productos en sus distintas trayectorias, son de gran utilidad para el presente trabajo, dada la similitud de la cadena de uvas y mangos estudiada, con la de cítricos.

Los consumidores demandan cada vez mejor calidad y certificación de la producción obtenida, situación que es difícil de cumplir por los productores que integran la cadena, ya que muchas veces esta calidad, no se ve retribuida con buenos precios. Otros estudios han enfatizado la relación existente entre las demandas de consumidores de productos de calidad y la precariedad de las relaciones de trabajo. Desde esta perspectiva se resaltan las asimetrías presentes en las nuevas regiones productivas ligadas a los mercados globales en las dimensiones género, etnicidad, y uso del medio ambiente (Calvacanti, 2002).

En esta "aldea global, los alimentos que consumimos y la forma como ellos fueron producidos tienden cada vez más a asemejarse”, situación que es tratada por (Llambi, 1995), aunque este autor sostiene que muchas veces se tiene dudas “sobre la autenticidad étnica o culinaria de tal o cual producto”.

En la producción citrícola correntina y en la frutícola en general, cada vez es mayor la participación de actores externos en el control de la calidad y el establecimiento de parámetros (ausencia de residuos peligrosos, buenas prácticas agrícolas, entre otros), aspectos que son tratados por diversos autores quienes expresan que “un recurso cada vez más importante en la relación entre el gran capital y los productores es el requisito de calidad”, el funcionamiento de este requisito va en general acompañado de intervenciones cada vez más

directas en el proceso productivo (Benencia y Quaranta, 2003; Murmis y Bendini, 2003; Neiman, 2003).

En la producción de frutas y hortalizas frescas para la exportación, este cambio implica un conjunto de actividades de postcosecha: control de calidad, clasificación, acondicionamiento, enfriado y empaque, que agrega valor y le da características de proceso industrial. Por otra parte, la demanda de productos frescos de mayor calidad y presentación, y con menor contenido de agroquímicos, aumenta las exigencias de los países importadores sobre la sanidad y estética de los productos vegetales (Cavalcanti, 1999).

En esta actividad las empresas exportadoras y las grandes cadenas de supermercados, corroboran la hipótesis enunciada por Flora y Bendini (2003) acerca de que las empresas transnacionalizadas y transnacionales “para maximizar sus ganancias y garantizar la acumulación de su capital, persiguen el control absoluto dentro de las cadenas de valor y la completa libertad fuera de ellas” (Flora y Bendini, 2003: 361).

Otros autores consideran sin embargo, que en situaciones donde la calidad del producto es importante las estrategias de precarización tienen sus límites. Más bien se aplican mecanismos de “precarización selectiva”, por los cuales los trabajadores que ocupan puestos clave de trabajo gozan de mejores condiciones de contratación o de contratos más estables que el resto (Aparicio y Benencia, 1997).

Las empresas citrícolas, junto con los organismos ligados a la exportación, utilizaron diversos mecanismos para mantener la exportación de cítricos. Uno de estos casos surgió luego de que se conociera la prohibición del ingreso de fruta cítrica a Europa de lotes afectados por la enfermedad denominada cancrrosis y la estrategia Argentina para el ingreso al mercado de la Unión Europea (UE) con cítricos del NEA denominada “sistema de mitigación de riesgo para cancrrosis, para certificar fruta sin riesgo cuarentenario “. Este sistema surge de negociaciones con las autoridades sanitarias de la UE y consiste en la aplicación sistemática y complementaria en chacras citrícolas de una serie de diferentes medidas fitosanitarias para posibilitar el movimiento de vegetales o productos libres de plagas. Las medidas están basadas principalmente en las investigaciones que durante 20 años ha desarrollado el INTA Bella Vista (Molina, 2006).

Diversas relaciones de poder se establecen entre pequeños y medianos productores y las empresas o grandes productores. Es común que los pequeños productores mantengan la propiedad jurídica de la propiedad, pero el adelanto de insumos en muchos casos conlleva a un control indirecto de los grandes o medianos productores, en cuanto al desarrollo del ciclo productivo, lo cual implica la subsunción indirecta formal (Gordillo, 1992), sin alterar el

proceso de trabajo al interior de la unidad. Cuando a esta situación se le agregan procesos de transformación tecnológica propiciados por los productores, la situación se transforma en subsunción indirecta real (Gordillo, 1992). Las empresas en estos casos offician de gerenciadorees del proceso productivo de los chacareros, quienes se transforman en trabajadores agrícolas de sus propias chacras. Las ganancias que obtienen las empresas de esta relación no son más que un plusvalor, deviniendo a la vez para el chacarero, en una relación de dependencia con el capital comercial.

Riella y Tubío estudiaron y caracterizaron a los trabajadores eventuales de los cítricos del Uruguay, y este trabajo permite tener una referencia importante para caracterizar a este grupo de la cadena, dada la cercanía y semejanza de la actividad citrícola argentina con la del Uruguay (Riella y Tubio, 1997).

Se producen continuos ajustes y modificaciones en las empresas frutícolas y estos cambios se llevan a cabo no solo en el ambiente laboral propiamente dicho, es decir en el ámbito de los trabajadores rurales, sino en el la propia empresa agropecuaria y se asemeja a otras especies frutales, como los frutales de hoja caduca del Uruguay que se caracteriza por presentar un predominio de formas familiares frente a formas capitalistas de producción. Es probable que en el correr de los próximos años las segundas desplacen a las primeras, tal como ha sucedido en la producción de otros rubros como citrus, avicultura, y lechería (Piñeiro, 1994).

El pasaje de formas familiares a formas capitalistas de producción implica importantes modificaciones en la forma y cantidad relativa en que el capital y trabajo son utilizados (Piñeiro y Trigo, 1981).

Entre los antecedentes para el abordaje de la tesis, merece citarse el trabajo de Verónica Trpin, sobre la jerarquización actual del mercado de trabajo frutícola: “Chilenos y Norteños en el alto Valle de Río Negro”, trabajo en el cual no solo se realiza una descripción de la evolución del trabajo asalariado y familiar en ese territorio, sino también se describen la estructura de formación de algunos órganos de control y fiscalización del sector obrero en la actividad frutícola (RENATRE), entre otros (Trpin, 2008).

En la cadena citrícola es posible detectar la coexistencia de diversas formas de organización laboral, ya que la aplicación de la noción de flexibilización al trabajo agrícola puede en sí misma resultar controvertida, esto se debe entre otras razones a la escasa regulación estatal que ha tradicionalmente ha caracterizado al mercado de trabajo agrario y a la relevancia del empleo temporario en la actividad (Neiman y Quaranta, 2000).

Al igual que en otras actividades frutícolas y cítricas de América latina, en las últimas décadas se están produciendo una serie de cambios en la estructura de trabajo del sector cítrico, esto se pueden resumir como: “el crecimiento de los trabajadores asalariados”, “la feminización del trabajo estacional” (en particular en tareas de clasificación y embalaje de las frutas), “el crecimiento del trabajo temporario y estacional” y la “urbanización de los trabajadores rurales”, a lo cual podemos sumar “el crecimiento de la población económicamente activa rural que desempeña tareas no agrícolas” (Klein, 1992).

Entre este grupo de trabajadores, se diferencian algunos que mantienen relaciones de inquilinaje (capataces, encargados, serenos), hasta obreros especializados de la agricultura moderna, tal el caso de maquinistas especializados en manejo de máquinas pulverizadores, aplicadores de herbicidas, arrancadoras de plantas, tracto elevadores y podadoras (Gómez y Echenique, 1988).

Sin embargo, también se verifica la desestacionalización de ciertas tareas especializadas, prolongándose los períodos de contratación de grupos de trabajadores transitorios calificados (Tsakoumagkos y Bendini, 2000). Una consecuencia de los procesos delineados es la creciente heterogeneidad y segmentación que caracteriza a ambos tipos de mano de obra, permanente y transitoria, en función de sus diferentes niveles de calificación, que puede dar lugar a diferentes modalidades de contratación y remuneración.

El caso de Argentina, con la región pampeana netamente diferenciada de las economías regionales, ofrece alguna particularidades, aunque siguiendo las tendencias generales apuntadas más arriba, Arnaldo Bocco hace notar que en la región pampeana la expansión de la agricultura moderna basada primero en la mecanización de las tareas, y luego en la incorporación de tecnologías bioquímicas, genéticas y agronómicas ha tenido como consecuencia que “se reduce el empleo de trabajadores fijos y crece el número de empleados transitorios; se relocaliza la mano de obra, la que siendo rural vive en centros urbanos; crece el empleo en actividades ligadas a la producción primaria (servicios agropecuarios reparaciones y comercio y finanzas) y se modifican los actores sociales”(Bocco, 1991). Aparicio y Benencia en un trabajo reciente donde ya no solo estudian la región pampeana sino también las así llamadas “economías regionales”, llegan a conclusiones similares (Aparicio y Benencia, 1997).

Una de las mayores características de esta fuerza laboral, en particular los llamados “zafreros”, personal de cosecha, poda y raleo en las quintas cítricas, son tratadas por Palau en Paraguay al hacer notar que “la tendencia es hacia una más fluida circulación de la mano de obra campesina en los mercados de trabajo locales y regionales” (Palau, 1998).

Fundamental importancia para la citricultura correntina, tuvo el relevamiento cítrico provincial realizado entre los años 2002 y 2004, por el equipo de recursos naturales del INTA Corrientes y financiado por tres asociaciones de citricultores de la Provincia (Bella Vista, Monte Caseros y Mocoretá), permitieron con la ayuda de imágenes satelitales y relevamientos terrestres, barrer la geografía de la provincia, cuantificando y ubicando todas las quintas cítricas y productores, logrando un conocimiento del número de hectáreas, tamaño de las explotaciones, variedades, cantidad de quintas y productores etc. (Ligier y otros, 2004). Hasta ese momento toda la información que se tenía de la citricultura correntina provenía de censos agropecuarios o de informes de instituciones de la región, en donde el componente subjetivo era muy importante. Lamentablemente el censo no incursionó en cuestiones ligadas al avance o retroceso de la actividad cítrica en la provincia, ni relevó los otros componentes de la cadena (empaques cítricos, transportes, fábricas de jugos, cooperativas, etc.)

Se suman a estos trabajos, algunas actualizaciones o trabajos que complementan esta información y que permiten tener una idea más clara de la composición del estrato productivo cítrico de la provincia, tales como el “informe cítrico 2005”, que toma datos del censo realizado entre los años 2002 y 2004, pero incursiona en aspectos relacionados a la producción, comercialización y los precios de los cítricos en la provincia (INTA; 2006).

Néstor Molina, economista del INTA de Bella Vista, aporta un trabajo titulado “Cambios en la estructura productiva cítrica: cuenca Bellavistense y departamento de Monte Caseros”, en el cual con una serie de datos técnicos se fundamenta el recambio varietal o sustitución de especie cítrica que se está produciendo en la zona de Bella Vista, eliminando la naranja y sustituyendo por limón, el incremento de naranjas en la zona del Río Uruguay y la posibilidad de incrementarse la superficie cítrica en los próximos años (Molina, 2004).

Este mismo autor, resumió un trabajo que establece los costos necesarios para la exportación de fruta cítrica desde la provincia, en particular las especies y variedades mandarina murcott, naranja valencia late y limón eureka. Su importancia para la tesis radica en que se realizó un sondeo entre productores de toda la provincia, estableciéndose que no existen diferencia de costos entre las dos zonas cítricas, en particular en fruta destinada a la exportación (Molina, Beltrán, Ramírez, 2005).

En el marco del Proyecto Específico “Análisis de mercados de productos agroalimentarios y agroindustriales” que se desarrolla en el INTA, Justo y Rivera del Instituto de Economía y Sociología Rural, realizaron un estudio con el objeto de analizar las tendencias de producción y comercio a nivel mundial de frutas cítricas y la inserción de Argentina en el mercado internacional de cítricos, así como explorar las principales normativas que regulan la

comercialización de los productos cítricos, a fin de brindar elementos que permitan visualizar las perspectivas futuras de la citricultura nacional y la formulación de políticas para mantener y aumentar su inserción en los principales mercados de destino. El estudio se organiza en dos partes. En la primera parte se caracteriza la producción y comercio mundial de cítricos, se presenta el calendario de oferta nacional e internacional y se analiza la composición y destino de las exportaciones de Argentina. En la segunda parte se hace referencia al conjunto de normativas que regulan la comercialización de los productos cítricos en el mercado internacional (Justo y Rivera, 2009).

El proceso de desarrollo productivo y la competitividad de las diferentes estructuras productivas territoriales tienen lugar en el marco de un proceso de globalización que ejerce creciente gravitación, tanto en dimensiones estrictamente económicas como no económicas (CEPAL, 2002).

Los programas, proyectos y actividades de organismos técnicos (nacionales, provinciales y municipales), presentes en cada una de las zonas cítricas, muchas veces atacaron solo cuestiones técnicas, abordando escasamente el aspecto social o humano de los territorios.

La Federación Argentina del Citrus (FEDERCITRUS), entidad que nuclea a los productores cítricos del país aporta valiosa información estadística que permite visualizar el lugar que ocupa esta actividad en el país y en el exterior (Federcitrus, 2009).

Entre la información suministrada por este organismo se puede citar el volumen de fruta fresca producida en los distintos países, la importancia a nivel hemisferio de la producción y la exportación de los cítricos argentinos, la importancia a nivel nacional, la localización de la producción cítrica argentina, el nivel de ocupación (mano de obra) generada por la actividad, los distintos destinos de la producción cítrica argentina (exportación, mercado interno e industria) (Federcitrus, 2009).

Mariana Calvi del INTA Mercedes, realizó una investigación sobre la situación tecnológica de las tres especies principales de cítricos que se cultivan en la provincia (naranja, limón y mandarinas), en las dos zonas cítricas. Estos datos son importantes ya que permiten comparar los dos perfiles tecnológicos en cada una de las zonas, siempre en la búsqueda de algún elemento diferencial entre ambas (Calvi, 2008).

Otra fuente de información que permite visualizar aspectos generales de la provincia y su relación con la actividad cítrica, son los censos nacionales de población y vivienda, en particular el último censo realizado en el país en el año 2010.

Si bien la bibliografía es amplia, no se encontraron trabajos específicos sobre la cadena citrícola provincial, en cuestiones relacionadas a la caracterización social de sus distintos actores, ni de los aspectos que pueden contribuir al desarrollo y decadencia de las distintas zonas citrícolas.

Esto tiene explicación si se tiene en cuenta que la producción de frutas y hortalizas en Argentina ha tenido tradicionalmente una importancia menor tanto dentro del Producto Bruto Interno (PBI) agropecuario como en la generación de divisas por exportaciones en relación a los productos tradicionales: carne y granos.

La actividad frutícola reúne aproximadamente el 6 % del valor de las exportaciones nacionales, se desarrolla básicamente en regiones extrapampeanas: la cuenca del río Negro en las provincias de Río Negro y Neuquén y en la provincia de Mendoza destinadas a la producción de fruta de pepita y de vid; el espacio cuyano y el bajo Paraná, dedicados al cultivo de fruta de carozo y de vid; y las regiones del nordeste y noroeste con cítricos, fundamentalmente. Como afirman Cavalcanti y Neiman (2005) los dos subsistemas frutícolas más importantes orientados a la exportación son el citrícola y el de peras y manzanas.

Surge entonces la necesidad de estudiar aspectos relacionados con la caracterización social del productor citrícola correntino, tales como la composición del grupo familiar, las fuentes de ingresos, las pautas de herencia, los condicionantes para la toma de decisiones que afecten el desarrollo de la actividad y otros aspectos que permitan identificar las razones que llevan al crecimiento de la actividad citrícola en algunas zonas, sumadas a la caída y abandono de la actividad en otras y así indagar sobre las limitantes para el desarrollo de la citricultura correntina.

Objetivo General

Identificar, describir y explicar las principales limitantes al desarrollo de la citricultura en Corrientes.

Objetivos específicos

Analizar la estructura socioeconómica de la cadena citrícola en Corrientes (productores, empaques, transportes, industrias, organizaciones públicas y privadas). Explorar los procesos de formación de capital entre los productores citrícolas. Describir los sistemas de comercialización en la cadena citrícola. Identificar las fuentes de información disponible y su consulta por los productores citrícolas. Analizar el proceso de toma de decisiones de los pequeños y medianos productores citrícolas respecto de la producción y

comercialización de sus productos. Indagar sobre las organizaciones e instituciones públicas y privadas que participan de la actividad citrícola correntina. Explorar las formas de organización y funcionamiento de las asociaciones económicas en el sector citrícola correntino.

Hipótesis

El diferente modo de estructuración de la cadena citrícola en Corrientes, permitió en los últimos años, un crecimiento de la actividad en la región del Río Uruguay y un retroceso en la región Litoral Paraná.

El mayor grado de capitalización y desarrollo económico del productor de la región del Río Uruguay se debe a su mayor control de los eslabones post-producción y a su organización doméstica de la producción.

Metodología de la investigación

El objetivo de esta tesis es identificar las limitantes que pudieran existir para el desarrollo de la actividad citrícola en la provincia de Corrientes, Argentina.

Para poder determinar estas limitaciones se utilizó un método indirecto, que fue la comparación entre las dos grandes zonas citrícolas en las que está dividida la provincia, la "región del Río Uruguay" y la "región Litoral Paraná", teniendo en cuenta que la primera de ellas duplicó en los últimos 30 años la superficie cultivada con esta especie, mientras que la zona litoral Paraná, en cambio disminuyó la superficie cultivada a la mitad en el mismo periodo de tiempo.

La estrategia de investigación combina datos cuantitativos y cualitativos. Los primeros hacen referencia a los aspectos más estructurados del fenómeno, mientras que el segundo tipo de datos pretende captar las dimensiones menos estabilizadas.

Esta interacción entre métodos cualitativos y cuantitativos utilizados, tiene por objeto complementar el estudio de los distintos niveles de organización de la cadena (Moscoloni, 2005).

Los métodos cuantitativos y los cualitativos no son alternativas excluyentes, ya que ninguno de estos enfoques son por sí mismos tan omnipotentes, como para dar por sí solos una imagen completa de la realidad social (Forni y otros, 1992). Como sostiene Landaburu (2007) los datos cuantitativos y cualitativos no son términos opuestos o antagónicos sino

complementarios, que permiten poner en tensión realidades subyacentes y enriquecer el proceso de investigación. En tal sentido, el diseño de la investigación se configuró teniendo en cuenta dos caminos paralelos e interdependientes: el material bibliográfico, estadístico e histórico, por un lado, y el trabajo etnográfico por el otro.

El trabajo de campo contó con la observación registrada en el terreno (asistencia a reuniones, recorrido de explotaciones) y la realización de entrevistas, observación participante y análisis de documentos como actas de las asociaciones de citricultores, recortes de publicaciones, y otros documentos que estas organizaciones guardan celosamente como patrimonio.

Se partió de un abordaje teórico general, sobre la organización de la cadena citrícola, y luego se describió la citricultura de la provincia, composición del estrato productivo, identificación de las distintas zonas y las características de cada una de ellas, llegando hacia aspectos que están ligados al desarrollo y a las limitantes de la actividad.

El universo de estudio estuvo constituido por sujetos que integran la cadena citrícola provincial, entre ellos podemos citar a los productores citrícolas, los empaques cítricos, las industrias, las cooperativas, el gobierno y los entes oficiales presentes en la provincia.

Se puso especial énfasis en el estudio de los “colonos”, productores citrícolas de tercera o cuarta generación, quienes constituyen un sujeto histórico que desempeñó un rol esencial en el desarrollo de la citricultura en Corrientes.

Si bien en cada operación de investigación, por ejemplo las encuestas, la selección del sujeto a entrevistar fue casual, el listado de instituciones, cooperativas, industrias, etc. a las cuales se debía visitar para el trabajo de investigación, se conformó utilizando la “técnica de bola de nieve” (Henry, 1990; Taylor y Bogdan, 1987). Este es un procedimiento de muestreo no probabilístico, que supone que el investigador identifique a un pequeño grupo de individuos que tienen las características requeridas. Estos a su vez operan como informantes para identificar a otros que califican por inclusión, los cuales a su vez, identifican a otros más (Cohen y Marion, 1990). El muestreo se considera concluido cuando se agota la lista de personas sugeridas (Figuro Rodríguez et al, 1996: 101).

Métodos cualitativos:

Las prácticas de investigación cualitativas incluyeron la técnica denominada *observación participante*, *entrevistas interpretativas* realizadas a informantes calificados, con el fin de recabar la mayor información posible de toda la cadena (Errandonea y otros, 1986) y *análisis de documentos* que incluyen actas de las asociaciones de citricultores, memorias de la

cooperativas, proyectos citrícolas, y documentaciones e informaciones varias (Sautu, 2003:24).

Numerosos autores sostienen la importancia de los métodos cualitativos para la investigación, entre ellos podemos citar los siguientes:

Las nuevas tendencias de desarrollo proponen el uso de los métodos cualitativos como modo de proyectar políticas acompañadas por saberes y necesidades de los propios pobladores de los espacios rurales, y así comprender “no sólo cómo las políticas impactan en los sujetos sociales, sino cómo éstos pueden impactar sobre las políticas” (Freindenberg, 2000: 272).

La generación de fuentes que documenten “lo no documentado”, a través de entrevistas y de la observación participante recupera aspectos sociales y culturales que no se obtienen desde enfoques cuantitativos y sociocéntricos que suelen privilegiar los elementos productivos y tecnológicos de los grupos rurales (Guber, 1991).

El uso de métodos cualitativos puede llevar a “contribuir a la promoción de una participación real de las poblaciones involucradas en proyectos de desarrollo, entendiendo por participación la capacidad real de toma de decisiones sobre temas que los afectan directamente” (Feito, 2004: 6).

Uno de los actores sociales más importantes para nuestro estudio son los productores, representados en las asociaciones de citricultores de la provincia. Estas asociaciones son abiertas, sin fines de lucro y en ellas están representados el estrato de pequeños y medianos citricultores que conforman el 90 % de los productores de este rubro de la provincia.

Por tal motivo se tomaron las cuatros asociaciones de citricultores de la provincia, como punto de partida para recopilar información sobre el sector:

Asociación de citricultores de Bella Vista (región Litoral Paraná)

Asociación de citricultores de Saladas (región Litoral Paraná)

Asociación de citricultores de Monte Caseros (región del Río Uruguay)

Asociación de citricultores de Mocoretá (región del Río Uruguay)

Una de las estrategias de abordaje utilizada para recabar información cualitativa, consistió en asistir a cinco reuniones de cada una de estas asociaciones, se participaba como observador participante, tratando de apuntar los aspectos más relevantes que pudieran estar relacionadas al tema de tesis, se cuenta así con veinte apuntes de reuniones en las cuales se participó.

Con la participación en las reuniones se indagó acerca de los problemas que afectaban a los productores allí presentes y que pudieran estar relacionados al tema de tesis, teniendo especial interés al momento en que los participantes expresaban sus prácticas de vida cotidiana, que sirvieron como base para la construcción del estilo de vida de los productores en cada una de las zonas.

Finalizada la reunión, se invitaba a los productores en forma individual a realizar una entrevista, teniendo en cuenta que una entrevista es una conversación sistematizada que tiene por objeto obtener, recuperar y registrar las experiencias de vida guardadas en la gente. “En una situación en la que, por medio del lenguaje, el entrevistado cuenta sus historias y el entrevistador pregunta acerca de suceso, situaciones” (Benadiba y Plotinsky, 2001: 23). Las entrevistas permiten aprovechar al máximo la riqueza informativa en las palabras y las interpretaciones de los entrevistados y permitió acceder a información difícil de observar, lograda en un ámbito de intimidad y comodidad (Valles, 1997: 196).

En una primera etapa se realizaron así veinte entrevistas generales, diez a productores de la zona Litoral Paraná y diez a productores de la región del Río Uruguay.

Para completar la información que se tenía de un eslabón tan importante de la cadena, los productores, se realizaron otras actividades, tendientes a tener un panorama completo de la actividad, por ello se tomó otro tipo de agrupamiento, ya con fines netamente comerciales, como ser las cuatro cooperativas que actualmente están operando en la provincia, estas son: la cooperativa San Francisco de Monte Caseros (región del Río Uruguay), la coop. Exportadora Citrícola de Mocoretá (región del Río Uruguay), la coop. Unión Saladeña (región Litoral Paraná) y la coop. Río Paraná (región Litoral Paraná). Se realizaron cuatro observaciones participantes y cuatro entrevistas a productores integrantes de las mismas.

Siguiendo con la búsqueda de información, se realizaron tres entrevistas, una a cada uno de los gerentes de las industrias cítricas que posee la provincia (ECA S.A., Litoral citrus S.A. y Mager S.R.L), todas ellas instaladas en la zona Litoral Paraná.

Tratando de abarcar todos los eslabones de la cadena, se realizaron entrevistas a diez trabajadores asalariados, cinco de la zona de Bella Vista (región litoral Paraná) y cinco de la zona de Mocoretá (región del Río Uruguay) y otras diez entrevistas a miembros de instituciones municipales, provinciales y nacionales que están operando en el sector y que pudieran estar relacionadas al sector productivo y citrícola en particular, entre ellas podemos nombrar (jefe del departamento de producción de la Municipalidad de Bella Vista, jefe del departamento de producción de la Municipalidad de Monte Caseros, delegado del Ministerio de la producción de Bella Vista, delegado del Ministerio de la producción de Monte Caseros, Intendente de Mocoretá, Jefe de Agencia de Extensión del INTA de Monte Caseros, Extensionista de la Agencia de Extensión del INTA de Bella Vista, Investigador de la EEA INTA Bella Vista, presidente de la Federación de Cooperativas de Corrientes e integrante del Consejo Federal de Inversiones, CFI, con funciones en la provincia de Corrientes).

Una parte importante de la tesis, está referida al estudio de las instituciones presentes en la región, y en particular, los programas o proyectos que estas poseen, y que actúan directa o indirectamente en la actividad citrícola provincial. Con la práctica de análisis de documentos, se indago en actas históricas de las asociaciones de citricultores de Bella Vista (que datan desde el año 1947), de la asociación de citricultores de Monte Caseros (que datan de 1954), programas nacionales y regionales del INTA, programa de reposicionamiento y fortalecimiento de la citricultura correntina, documentos del fideicomiso citrícola correntino, programa nacional de prevención y lucha contra el HLB, proyecto nacional de desarrollo citrícola de la secretaria de agricultura, ganadería y pesca de la nación, del plan estratégico de la citricultura correntina y de numerosos documentos e informes sobre la citricultura correntina.

Resumen de técnicas cualitativas utilizadas

	Asociaciones de Citricultores de la provincia	Coop.	Industrias cítricas	Operarios	Miembros de Instituciones	Documentos varios	TOTAL
Observación participante	20	4	0	0	0		24
Entrevistas	20	4	3	10	10		47
Análisis de documentos	4	4	4			27	39
Total	44	12	7	10	10	27	110

Esta información obtenida por métodos cualitativos sirvió de base para la formación de los diferentes capítulos, algunas de los aportes realizados son transcritos textualmente y otros fueron utilizados para interpretar la complejidad de la actividad citrícola y el rol que desempeñan los diferentes actores de la cadena.

Métodos cuantitativos:

La parte cuantitativa está básicamente representada por la *información estadística disponible* sobre el cultivo de cítricos (internacional, nacional y provincial), que incluye datos sobre número de productores, hectáreas, producción, empleo, aspectos técnicos, financieros y de comercialización.

Como mucha información necesaria para los objetivos de la tesis y la comprensión de la cadena no se conocía y no pudieron ser registrados por los métodos cualitativos, se realizaron *encuestas* como herramientas para recabar dicha información muy específica. “Las encuestas son útiles si se quiere dar cuenta de los aspectos estructurales y/o atributos generales de una población, o las razones u opiniones que tienen las personas acerca de determinados temas” (Sautu, 2003: 23).

Para el caso de las encuestas, la estrategia de abordaje utilizada para recabar información, consistió en asistir a cinco reuniones de cada una de estas asociaciones, e ir encuestando al azar a cinco integrantes de cada una de ellas, se realizaron así un total de ochenta encuestas semi estructuradas (ver anexo 2).

La encuesta fue practicada como la aplicación de un procedimiento estandarizado para recolectar información (oral o escrita) de una muestra de personas, acerca de los aspectos estructurales y “el estímulo, o la pregunta disparadora de la idea, fue la misma para todas las personas” (Cea D’Ancona, 1996: 240).

Para completar la información se trabajó con las cuatro cooperativas citrícolas que están operando en la provincia (ya citadas anteriormente), en estas, se realizaron veinte encuestas a productores integrantes de las mismas.

A lo anterior, hay que sumar otras dos encuestas que se realizaron con el fin de conocer información muy puntual, de las cuales no se podía conseguir datos, y que no habían sido tratadas en las encuestas y entrevistas anteriores, una realizada en el año 2008, indagando sobre el “uso de mano de obra familiar, asalariada y contratada”, en los distintos establecimientos en cada una de las zonas. Se encuestaron 10 productores al azar de la zona de Bella Vista y 10 productores al azar de la zona de Mocoretá.

La otra encuesta específica fue realizada en el año 2010, con el fin de conocer la “fuente de información que utilizan los productores citrícolas correntinos para la toma de decisiones y el origen de los fondos utilizados para la compra de tierra, plantines, maquinarias e infraestructuras necesarias”. Para ello se encuestaron a diez productores de la asociación de citricultores de Monte Caseros, diez de la asociación de citricultores de Mocoretá y diez de la asociación de citricultores de Bella Vista.

Resumen de técnicas cuantitativas utilizadas

	Integrantes de asociaciones de citricultores	Coop.	Industrias cítricas	Operarios	Miembros de Instituciones	TOTAL
Encuestas principales	80	20	0	0	0	100
Encuesta año 2008	20					20
Encuesta año 2010	30					30
Censos, estadísticas						Varios
TOTAL	130	20	0	0	0	150

Recorte temporal: en virtud de que esta situación de deterioro de actividad citrícola en la provincia, se inició en la década del 80, se puso énfasis en realizar un estudio histórico-comparativo que abarque desde el año 1980 hasta la actualidad, sin descartar datos históricos que permitirían lograr definir los objetivos del trabajo.

Recorte espacial: Si bien en la provincia, los 988 productores de cítricos se encuentran distribuidos en dieciséis departamentos, la mayoría se encuentran localizados en el departamento de Monte Caseros (que incluye las ciudades de Monte Caseros, Mocoretá y alrededores) con 574 productores (58,1 %) y en Bella Vista, con 296 productores (30,0 %). El resto, 118 productores (11,9 %), se encuentra distribuido en los otros catorce departamentos.

Teniendo en cuenta esta situación, se trabajó en los dos departamentos con mayor tradición citrícola de la provincia y los que ostentan el mayor número de hectáreas implantadas y productores, el departamento de Bella Vista, en la parte centro-este de la provincia, en las márgenes del Río Paraná, ubicado en la Región citrícola denominada comúnmente “Litoral Paraná” y el departamento de Monte Caseros, en la parte sur-este de la provincia, en las márgenes del Río Uruguay, en la “Región citrícola del Río Uruguay”.

El trabajo de tesis que se presenta a continuación se estructura del siguiente modo: además de esta introducción en la que se establece el problema a investigar, los antecedentes del mismo, los objetivos generales y específicos, las principales hipótesis de trabajo y los

métodos y técnicas empleadas en su abordaje, se desarrollan siete capítulos, conclusiones y bibliografía. El marco teórico que orienta el trabajo se desarrolla en el capítulo 1, mientras que los capítulos 2 a 7 inclusive dan cuenta los problemas de la citricultura argentina, las diferencias existentes entre zonas citrícolas de la provincia de Corrientes, las características de cada uno de los componentes y actores de la cadena, las condiciones de los procesos de comercialización, la producción y circulación de conocimientos técnicos en la citricultura y los procesos de capitalización de los productores citrícolas respectivamente. Finalmente, en las conclusiones, se contrastan las hipótesis de trabajo con los aportes realizados en las diferentes secciones desarrolladas. El trabajo cierra con un listado detallado de fuentes y bibliografía utilizada.

CAPITULO 1

ENFOQUES Y PERSPECTIVAS SOBRE COMPLEJOS Y CADENAS

AGROINDUSTRIALES

El marco teórico sobre el que se construye esta tesis se basa en la articulación de las contribuciones mencionadas sobre la producción frutícola en la revisión de los antecedentes del tema de investigación, y los aportes de los enfoques y perspectivas sobre los complejos y cadenas agroindustriales que abordaremos a continuación.

1.1. Transnacionalización y globalización

En los grandes supermercados de cualquier ciudad del mundo es posible encontrar hoy la más amplia gama de productos alimentarios y bebidas típicas de no importa cual cultura o región del planeta. En esta “aldea global”, los productos que consumimos y la forma en que ellos fueron producidos tienden cada vez más a asemejarse, aunque muchas veces desconfiamos sobre la autenticidad étnica o culinaria de tal o cual producto (Llambi, 1995). Este autor se pregunta: ¿cómo explicar estos procesos simultáneos de globalización y regionalización en la construcción de un nuevo orden mundial, particularmente en el sector agroalimentario, qué actores y fuerzas sociales actúan en estos procesos? En principio se podría plantear que tanto las corporaciones transnacionales como los tres súper estados que emergieron del final de la guerra fría (EEUU, Japón y la Comunidad Económica Europea), participan activamente en la construcción de un nuevo orden mundial, y en el camino reestructuran los sistemas agrícolas y alimentarios.

Sin embargo, no sólo los estados poderosos participan en la construcción de un nuevo orden mundial, los estados pequeños de las periferias de cada uno de los bloques, diseñan e implementan sus propias estrategias para no quedar afuera de estos procesos, a lo que hay que sumar el accionar de las agencias mulilaterales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y Agencias regionales de desarrollo), junto al accionar de los movimientos sociales y políticos de cada territorio.

Las empresas “transnacionales”, aunque difieran entre sí por sus orígenes nacionales, y por los diferentes momentos del proceso de globalización en que surgieron, en general dirigen sus inversiones hacia el abastecimiento y el “mercado global”. No obstante en un escenario cada vez más caracterizado por la formación de bloques regionales, estas empresas también disponen de estrategias dirigidas tanto a consolidar su posición en el bloque de origen, como a obtener una firme posición en los otros dos bloques antes de que sea demasiado tarde.

En este contexto se desarrollan en la actualidad las cadenas y complejos agroalimentarios, entendidas como “una forma de organización empresarial que aproxima la agricultura a la industria”.

Este modelo comienza a implementarse en EEUU desde 1930 y a estudiarse a partir de 1950. Básicamente supone la adopción de tecnologías intensivas en capital, desarrollo de la industria proveedora de esa tecnología, creciente presencia de instancias de transformación de la producción agraria y existencia de una serie de agentes (del productor al comerciante, pasando por los transportistas e industriales) que se suceden a lo largo de una cadena.

Expanden la forma contractual entre las industrias y los productores agropecuarios, mediante la cual las primeras proveen los insumos y controlan los procesos productivos a través de la fijación de normas de calidad y compran a los segundos, la producción obtenida.

La evolución de este sistema agroalimentario está ligada a los imperativos del crecimiento y la acumulación dentro del sistema económico vigente, aunque el funcionamiento de este complejo posea algunas particularidades que lo definen de manera específica y lo diferencian de otros sistemas de provisión. Entre ellas cabe destacar el peso que en estos procesos poseen los factores orgánicos o biológicos, especialmente en los dos extremos de la cadena: la producción y el consumo de alimentos (Goodman y Redclift, 1991).

Nos encontramos así con un ámbito en que la naturaleza como factor limitante y condicionante del desenvolvimiento económico, adquiere connotaciones especialmente relevantes. Por otro lado, siendo la alimentación un fenómeno biocultural complejo, acaba siendo tratada como una mercancía más, desde la visión unidimensional de lo económico (Cabeza, 2010).

En América Latina los complejos agroindustriales (CAI) se generalizan en la década de 1970. La noción de agronegocio alude a este complejo, denotando que la parte agrícola pierde importancia y el lado industrial es abordado más allá de la expresión local.

Sin embargo, la integración de la agricultura a la industria comenzó mucho tiempo atrás, se inicia en la primer post-guerra mundial, concomitantemente con la industrialización sustitutiva de importaciones y el Estado de bienestar. Buscaba atender la rápida expansión de una clase media urbana, y modificó el patrón alimentario de la población incorporando nuevos productos, abarcando también a las clases populares, para ello se necesitaba el abastecimiento regular de productos estandarizados capaces de ser industrializados.

Inicialmente existía una clara separación entre el agro y la industria que transformaba las materias primas. A partir de la década de los '80, en el marco del proceso de globalización, cobra relevancia el papel de las empresas transnacionales que impulsan la

homogeneización de la producción y la integración vertical, el desarrollo de tecnologías agrícolas uniformes , la innovación constante en las fases industriales, la uniformización de las pautas de consumo y los cambios institucionales y organizacionales.

El importante desarrollo de estas firmas llevó a pensar que la agricultura tendería a convertirse en un eslabón de una gran cadena, integrada hacia arriba y hacia abajo por los fabricantes de insumos, las procesadoras de alimentos, las empresas de servicios, de comercialización y de distribución, desapareciendo como sector independiente (Flores, 1998).

Friedmann y McMichael (1989) identifican y describen las diferentes etapas por las que ha atravesado el sistema agroalimentario mundial - colonial, posguerra y global. A partir de la década de 1970, surge el régimen agro-alimentario global, con un fuerte componente de industrialización de la agricultura e integración intersectorial, institucionalización de estrategias agrícolas orientadas al mercado global (buenas prácticas agrícola, de manufactura, otras) y gran participación de las denominadas “cadenas globales”, que minan las posibilidades de articulación entre agricultura e industria en los países periféricos.

En esta última etapa los procesos de producción, distribución y consumo alimentario se integran por encima de las fronteras estatales, de modo que las formas de gestión de las organizaciones empresariales que modulan la dinámica del sector contemplan ahora el acceso, tanto a los recursos como a los mercados, a escala mundial (global). No se trata sólo de una cuestión cuantitativa de las relaciones mercantiles, sino, sobre todo de un cambio cualitativo en los modos de organización condicionada en gran medida por el protagonismo que ahora adquiere el capital financiero (Marsden y Whatmore, 1994).

Según Cabeza (2010), un capital que hace posible la concentración, expansión y reorganización de las corporaciones agroalimentarias, modula el funcionamiento del sector con criterios de “racionalización” contruidos bajo el imperativo de la “creación de valor” financiero. Esta lógica estimula la eliminación de restricciones para la localización, el aprovisionamiento, la producción, la distribución y el consumo agroalimentario.

En este régimen “global”, las cadenas de supermercados que pasan a jugar un papel central en la configuración de sistema agroalimentario a nivel mundial y también local. Estas empresas demandan un flujo masivo y regular de productos que puede ser atendido por pocos actores.

1.2. Sistemas regulatorios y competitividad

Desde diversos enfoques se alude a la existencia de profundos cambios internos en la organización de la producción y del trabajo de los agentes agrarios, y también en su relación con otros agentes económicos. Estas transformaciones son producto de varios procesos convergentes, en los que cobran relevancia la globalización, los cambios en los marcos regulatorios de los países y el desarrollo tecnológico (Gutman, 2000).

Algunos estudios observan que “el escenario de eficiencia productiva y de competitividad afecta a las diferentes actividades productivas y a los sistemas locales incrementando su vulnerabilidad” (Delgado y Serrano, 2004: 40). Los pequeños campesinos son los mayores afectados: sienten que el mercado les exige productos de calidad, competencia sin alteración del medio ambiente y constituirse en dinamizadores del desarrollo local equilibrando equidad, eficiencia y sostenibilidad.

Estos cambios en los mercados, influyen directamente en lo local, las empresas, aun medianas y pequeñas, para seguir exportando o aun incursionando en los mercados locales de alto poder adquisitivos, deben ajustarse a normas de producción preestablecidas por el mercado o el Estado

El funcionamiento global de estos mercados requiere la convergencia de los sistemas regulatorios, lo que fue favorecido por el retiro de los estados nacionales y el establecimiento de normas internacionales (HACCP, ISO, GLOBALGAP) que son de gestión privada. Este nuevo sistema significa la apropiación de la garantía de calidad y la certificación necesaria representa “nuevas y poderosas formas de gobernanza de redes enraizadas en instituciones burocráticas, sociales y legales que sirven para acentuar las desigualdades” (Arias, 2005).

Debe destacarse que la adopción de los criterios de calidad está relacionada también a cambios profundos en la demanda provocados por factores demográficos y ocupacionales y que la adopción de un abordaje preventivo en los criterios de salud pública colocó a la alimentación en el centro de la estrategia de salud de las sociedades, mientras que “pánicos alimentarios” han generado medidas públicas más rigurosas.

La regulación se desplaza a los procesos y la imposición de la trazabilidad de la Unión Europea tal vez sea lo más emblemático, pues el insumo agrícola es monitoreado desde la plantación hasta la venta al consumidor (Wilkinson, 2008).

El nuevo siglo se presenta con una fuerte crítica al modelo productivista. Existe un consumidor diferenciado y cambiante. Nuevas razones (dieta, salud, comodidad, preocupación natural/ambiental, reacciones al modernismo) definen que lo rural y el recurso alimentario tienen una nueva centralidad en la vida de la gente. Se dice que el control de las

redes agroalimentarias no está basado solamente en el capital corporativo, sino en la construcción de valor desde la producción y que el valor agregado está asociado aguas abajo, lo que habilita el rol del consumidor en la coordinación de estas.

Por supuesto el papel de las grandes empresas sigue vigente. La extrema polarización económica y social da como resultado una importante segmentación en el mercado de los productos y la presente restructuración se está construyendo sobre una división entre productos de bajo valor y productos de alto valor. Estas firmas mantienen el comercio y la distribución de artículos masivos en mercados amplios y se insertan en nichos de mercado de productos de lujo con mayor valor agregado generando nuevas demandas. Son mercados rentables pero complejos y riesgosos por lo cual se ubican en el segmento de la distribución. Se crean modas para el consumo de productos exóticos sin desplazar al consumo de productos masivos. Los mismos grupos de consumidores que demandan productos más naturales recurren a las comidas preparadas industrialmente por el tipo de vida que tienen los que habitan en las grandes urbes (Flores, 1998).

Sin desconocer lo anterior, esta nueva preocupación de los consumidores genera nuevas oportunidades para los habitantes de las comunidades rurales. El desafío es cómo construir e insertarse en las redes en las cuales la calidad alimentaria es construida. El valor de los alimentos contiene atributos intangibles tales como el origen geográfico, el proceso productivo, el origen étnico, la formas de trabajo asociado a su producción, etc. que deben ser identificados y comunicados. Asistimos a procesos locales que muestran adaptación a las tendencias globalizadoras y una reafirmación de las entidades etnoculturales que luchan por ser incluidas en la modernización. Se trata de respuestas comunitarias desde donde surgen alternativas económicas a los efectos excluyentes del mercado (Sánchez Albarrán, 2006).

La existencia de un mercado de commodities es el resultado de un largo proceso en el que un conjunto de valores es negociado y cuya universalización permite la existencia de una cadena que opera a distancia. La creación de un commodity es una construcción social que reemplaza la multiplicidad de procesos y productos en cada etapa de la cadena. Así ciertos valores (que pueden corresponder a los intereses de algunos actores) son seleccionados y transformados en normas técnicas que se universalizan como neutrales.

En el caso del sector agroalimentario esto se pone en evidencia cuando entran en conflicto la lógica industrial y el sector artesanal que se dirige a los mercados de nicho. Mientras que para la industria el ordenador es la eficiencia que se expresa en el costo unitario final y se logra mediante economías de escala, para lo artesanal se valora la identidad y la tradición.

La articulación productiva de los complejos agroalimentarios asume formas diferentes según cual sea la modalidad de inserción nacional/internacional de dichos sistemas. La integración nacional de los sistemas agroalimentarios entre sí y con otros sistemas productivos es mayor en Brasil que en Argentina y Uruguay: el 53 % de la producción de los complejos agroindustriales brasileños es utilizado como insumo intermedio por otras actividades no agroindustriales, contra el 44 % de Argentina y el 42 % de Uruguay.

La cadena citrícola tiene la particularidad de comenzar en la producción y terminar en el consumo como fruta fresca o jugo concentrado, los productos elaborados que tengan como base cítricos son pocos comparados con el volumen de frutas y jugos concentrados. La articulación así de esta cadena con otras existentes en el país son pocas, cumpliéndose algo común en las cadenas agroindustriales de Argentina, la “mayor integración en la producción de alimentos de consumo o en cadenas globales de valor en sus etapas primarias o de primera transformación industrial” (Gutman y Lavarello, 2006).

Los cambios cualitativos del capitalismo acentuaron y modificaron los procesos de división social del trabajo, la especialización y diferenciación del trabajo, la aparición de nuevas modalidades de contratación, la multiplicidad de productos, la ampliación de la base territorial a escala global, la emergencia de nuevos sectores económicos, fenómenos que adquirieron una progresiva presencia en la organización de la sociedad.

Desde la perspectiva de la cadena agroalimentaria, en el período analizado cambiaron los mecanismos o esquemas de ventas, creció la concentración de la comercialización con el auge del “supermercado” introduciendo nuevas dinámicas en los sistemas agroalimentarios, dado que la consolidación de los hiper y supermercados “como poderosos clientes de las industrias de la alimentación, cambió las reglas comerciales previas y los poderes relativos de negociación” (Gutman, 1999:36).

La globalización del consumo de frutas, la concentración de la gran distribución minorista³ y la competitividad asociada a la búsqueda de calidad del producto motorizan la acumulación en el complejo frutícola: La calidad es el resultado de una construcción social y cultural que comprende nuevos patrones de consumo y de calificación de los productos, de las

³ Estos cambios en la comercialización se aprecian en su real magnitud en un trabajo de Gutman (2002), en el cual asegura que dentro del estrato de súper e hipermercados las ocho mayores empresas, (seis de las cuales eran transnacionales) alcanzaban en el año 2000, el 80 % de las ventas.

técnicas y del trabajo y de los dispositivos institucionales de certificación y control (Bisang y Gutman, 2005).

En síntesis, el acceso a los mercados en la fase actual de la globalización, donde el capital transnacional aparece como el principal actor que planifica sus negocios a escala mundial, está condicionado por una creciente competitividad, a la vez que se profundiza la demanda de estándares de calidad y seguridad alimentaria para responder a patrones de consumo cambiantes y exigentes.

Además de los estudios sobre la evolución de las cadenas agroindustriales a nivel global y nacional, existen una serie de trabajos que abordan estas cadenas localizadas en diferentes regiones del país y el proceso de readecuación de los agentes agroindustriales en respuesta a los cambios macroeconómicos y a los nuevos marcos regulatorios nacionales e internacionales.

En las últimas décadas, especialmente a partir de los años 80, Argentina evidencia transformaciones derivadas de la inclusión de nuevas producciones agroindustriales en los mercados mundiales, especialmente la colocación de productos frescos en contraestación. Esta nueva integración al mercado mundial fue acompañada de una reestructuración de la administración de las quintas, de la forma de vinculación entre los productores y agroindustria y también de los mercados laborales (Aparicio, 2004).

En la etapa agrícola el cambio técnico incide en los rendimientos y la calidad de la producción. En la fase industrial las grandes empresas orientadas a la exportación emprenden la modernización de sus plantas (accesos desde las unidades de producción, sistema de tratamiento poscosecha y embalado, infraestructura de frío y almacenaje, innovación de procesos y líneas de producción) efectuando inversiones en bienes de capital y modificaciones en los procesos de trabajo. Se acentúa el fenómeno de concentración en pocos agentes que, al ejercer el control técnico, productivo y del trabajo, captan la mayor parte del excedente económico, mientras van desapareciendo otros (numerosas empresas pequeñas y medianas) junto al debilitamiento de organizaciones cooperativas de carácter empresarial (Gutman y Gorestein, 2002).

Como la citricultura está incluida en un territorio, diversas relaciones de poder se entrelazan entre los distintos integrantes de dicho territorio. En esta instancia la noción de “campo” elaborada por Bourdieu (1995) se presenta de utilidad para el análisis entendida como un espacio integrado por un conjunto de relaciones históricas objetivas entre posiciones ancladas en ciertas formas de poder, un espacio de conflicto y competición, en donde se presentan estructuras de probabilidades, recompensas y sanciones que implica para los

chacareros un grado de indeterminación e incertidumbre. Desde esta perspectiva, consideramos que su realidad concreta está determinada por un conjunto de relaciones históricas, las cuales son depositadas en los cuerpos individuales bajo formas de esquemas mentales de percepción, apreciación y acción.

Al respecto Bendini (2007) expresa “este proceso ha ido acompañado, en las últimas décadas de una creciente concentración e internacionalización del capital a través de complejas estrategias de descentralización geográfica productiva, centralización de gestión, requerimientos crecientes de mano de obra transitoria”. En tanto, los productores pequeños entran en un proceso de subordinación a la gran empresa y a medida que ésta profundiza la integración vertical establece distintas articulaciones, estrechando la relación entre la fase agrícola y la industrial, como una modalidad de evitar los riesgos de contingencias propias de la producción agrícola. Los cambios mencionados se manifiestan en la aparición de diversas relaciones sociales de producción, modalidades de inserción ocupacional y organización del trabajo, que alteran el comportamiento de los mercados de trabajo y producen nuevas asimetrías.

Aparecen formas asociativas que agrupan a medianos y pequeños productores para el acondicionamiento de la producción, poniendo especial énfasis en la calidad del producto, los procesos, en la transparencia y confiabilidad de comportamientos y en el vínculo con socios, proveedores, clientes e instituciones locales y externas, en la búsqueda de una mayor eficiencia operativa con el afán de la apertura de nuevos mercados (Landriscini; Preiss, Rivero y Roca. 2006/2007).

Otros autores como López y Lugones (1998), sostienen que ante los cambios cada vez más veloces de los mercados, la confianza es un factor de éxito en la relación de subcontratación, y la interacción entre cooperación y competencia constituye la principal explicación de la presencia o ausencia de sinergias locales.

Lara Flores al referirse a los cambios en el empleo y el trabajo implementados por las grandes empresas agroindustriales en su reorganización productiva define el proceso como “complejo y contradictorio porque no supone una ruptura con los antiguos métodos de producción, ni con las formas tradicionales de utilización del trabajo” (Flores, 1998).

Esta autora sostiene que se observa principalmente “un proceso de flexibilización productiva que combina lo antiguo y lo nuevo, lo moderno y lo caduco” (Flores, 1998). O sea que la flexibilización productiva facilita una rápida adecuación a las condiciones del mercado sin perder competitividad, coexistiendo la precarización laboral, la modernización tecnológica y organizativa en grandes empresas y, si admitimos que factores económicos, políticos,

institucionales y culturales del entorno local también influyen en el proceso de reestructuración de las cadenas agroindustriales, surgen algunos interrogantes acerca de la incorporación de la sociedad local en los circuitos comerciales globales, un proceso que carece de homogeneidad y presenta conflictos.

Al comenzar los años noventa el mercado mundial incrementa la demanda de productos frutihortícolas en estado fresco, principalmente destinada a satisfacer a consumidores que requieren productos estandarizados, pero también se asiste a una creciente producción de normas de calidad y seguridad alimentaria por parte de instituciones públicas y privadas, que representan los soportes necesarios para acrecentar una expansión en la circulación de alimentos a escala mundial y de vinculación entre los mercados.

Gutman y Bisang (2003) señalan que en dicho decenio se operó un importante crecimiento e internacionalización de la producción, sustentado en: a) la adopción de tecnologías de punta en lo relativo a productos y procesos; b) la puesta en producción de áreas marginales mediante el empleo de nuevas técnicas agronómicas; c) transformaciones en el modelo de organización de la producción primaria; y d) la rearticulación de dicha producción en el marco de los circuitos agroalimentarios.

Como se demostrará en el desarrollo de los capítulos siguientes los productores de cítricos de Corrientes destacaban las facilidades existentes para la exportación en la década que se inició en el año 1980, al expresar que solo se debía tener fruta de calidad, los envases adecuados y un empaque habilitado para exportar fruta a Europa, situación que cambió en la década del 90, con una serie de normas y requisitos impuestos por instituciones públicas y privadas, que al no poder ser cumplidas por estas empresas, impidieron la exportación y en muchos casos la caída y el cierre de las mismas.

A partir de ese periodo, nuevamente las grandes empresas agroindustriales argentinas tratan de enfrentar el escenario de estancamiento productivo, dificultades financieras y disminución de ganancias por la caída del consumo doméstico, encarando la exportación de productos frescos destinados a un mercado mundial de contraestación. Los agentes productivos se van adecuando paulatinamente, al igual que la gestión interna de la empresa (estructura administrativa, organización del trabajo y condiciones laborales) y la organización territorial de las actividades sufren ajustes para disponer de mayores volúmenes exportables y aplicar sistemas de gestión de calidad.

En el marco de los nuevos contextos competitivos del mercado mundial con requerimientos de productos frescos, sanos e inoctrinos, los protocolos de calidad acentúan el interés de los consumidores externos por el control fitosanitario de los productos, la

preservación del medio ambiente, la protección de los trabajadores y prohibición del trabajo infantil.

Desde esta perspectiva resulta pertinente rescatar dos conceptos “calidad e innovación”. La Secretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación (SAGPyA) entiende por calidad alimentaria a los criterios que se aplican para lograr la inocuidad de los alimentos y satisfacer la exigencias y gustos del consumidor (SAGPyA, 2007). El concepto de innovación se refiere a la mejora en los procesos productivos y a la introducción de novedades en los mercados.

Por ello, nos interrogamos acerca del nivel de incidencia de las normas de calidad y sanidad alimentaria, adoptados por las grandes empresas de exportación, en la organización del trabajo y las condiciones laborales de los trabajadores. La bibliografía referida a esta temática, aun escasa, da cuenta de diferentes opiniones sustentadas en análisis empíricos. Algunos autores señalan una estrecha relación entre las formas de flexibilidad cuantitativa y cualitativa en ciertas fases del proceso de trabajo y la demanda de productos de calidad para el mercado externo (Flores, 1999), otros expresan que las producciones en fresco de exportación tienden a mejorar los salarios y condiciones laborales, respondiendo a una de las preocupaciones de los consumidores en los países desarrollados. Cavalcanti (2002) observa la presencia de una relación contradictoria entre las demandas de consumidores de elevados ingresos, exigiendo productos de calidad, y la precariedad de las condiciones de trabajo.

Al respecto indican las asimetrías existentes en regiones productivas vinculadas con mercados globales y las variables de género, etnicidad y medio ambiente. En la aplicación de mecanismos vinculados al concepto de calidad se distinguen los programas de calidad en la gestión empresarial y los programas de calidad del producto.

La obtención de las certificaciones señaladas demanda simultáneamente al desarrollo de los sistemas de gestión de calidad empresarial, programas de calidad del producto que aseguran marcas de calidad certificadas, basadas en “programas de calidad” promovidos por organismos públicos y privados, como son las marcas de garantía auspiciadas por diversas asociaciones.

Las empresas agroindustriales citrícolas de Argentina disponen de varias herramientas para garantizar la calidad de sus productos y su gestión empresarial con el propósito de obtener las siguientes ventajas: diferenciarse de la competencia, un mayor protagonismo de los productores, cooperativas, asociación de productores pequeños; acceder a mercados cada vez más exigentes, aumentar el valor agregado del producto, reforzar la confianza del consumidor identificando origen con calidad.

1.3. La importancia de la confluencia de las perspectivas macro y micro en el análisis de la citricultura de Corrientes

Considerando las dos grandes zonas cítricas en que se encuentra dividida la producción cítrica del país Nordeste (NEA) y Noroeste (NOA), tradicionalmente la región del Nordeste es productora de cítricos dulces (mandarina y naranja), seguida por limón y pomelo. En la década de 1980 se inicia un proceso de especialización productiva representada por los cítricos dulces en detrimento de las otras dos especies, proceso que se profundiza en la década pasada, mientras que Tucumán (región del noroeste) privilegia un modelo productivo sustentado en la producción de limón.

La citricultura es una actividad de tipo intensivo que por sus exigencias en el manejo de las plantaciones, es altamente demandante de mano de obra durante algunas etapas del proceso de producción como la poda y el raleo de frutos, seguidos de la cosecha y tratamiento de poscosecha. En sus comienzos fue una actividad realizada por pequeños y medianos productores que también acondicionaban la producción en su establecimiento agrícola para enviarla al mercado interno. El ritmo de crecimiento de la producción configuró la estructura productiva propia de una cadena agroindustrial a fines de los años sesenta, paralelamente el crecimiento de actividades del sector secundario y de servicios vinculados a la citricultura fue conformando una economía regional, en la que una proporción significativa de población se relaciona directa o indirectamente con la actividad.

El análisis de la citricultura correntina que se realizará en los capítulos siguientes se construye a partir de su concepción como un sistema agroindustrial en la etapa de globalización, con las características que se han destacado en esta sección en cuanto a las exigencias y subordinación del sector productivo al sector industrial y a los centros de compras o de distribución concentrados, y a una competitividad internacional asociada a la búsqueda de calidad del producto. Condiciones que motorizan la acumulación en el complejo frutícola en las últimas tres décadas y que han tenido diferentes respuestas y dinamismo en los territorios, como se podrá observar en la evolución dispar de la citricultura correntina en las regiones del Río Uruguay y del Litoral Paraná respectivamente, a partir de las diferentes estructuras socio-productivas y características de los productores involucrados.

Desde esta amplia perspectiva analítica, el aumento o disminución de la competitividad constituye el resultado de procesos sistémicos, en el que concurren factores de índole macroeconómica, microeconómica, de nivel meso y de carácter más general, culturales, sociales, políticos, jurídicos e institucionales (Boisier, 2000).

La región del “Río Uruguay”, se destaca por producir un productos específico y diferenciado para su consumo como fruta fresca y en la base de estos productos diferenciados está la revitalización de la producción en pequeña escala, artesanal y moderna a la vez (Lyson y Geisler, 1992).

Estos productos no sólo se orientan a la exportación, como es la percepción generalizada, sino también hacia el sector del mercado interno conformado por los grupos de consumidores de ingresos medio-altos y altos, en gran medida radicados en los centros urbanos. En el caso argentino, ello no es ajeno a la fuerte polarización de la estructura social, que ha sido fogueada por las políticas implementadas durante la década de 1990.

Desde esta última perspectiva, las empresas pequeñas y medianas serían la respuesta “moderna” a las nuevas condiciones de mercado, que requieren series de producción más cortas (Saraceno, 2001). Esta clase de empresas serían el tipo de estructura que caracteriza a los clúster de innovación o nuevos distritos industriales, donde los productores dependen entre sí para compartir habilidades, conocimiento técnico e información sobre oportunidades.

Entre otra de las causas a que pueden atribuirse el éxito de los productores del Río Uruguay, se destaca el eficiente sistema de comercialización que poseen. La presencia del propio productor en la quinta, hacen que la venta sea personalizada. En muchos casos este contacto personal entre el productor (vendedor) y el comprador, es la razón de dicho éxito. Tiene suma importancia el establecimiento de relaciones de confianza basadas no sólo en las características del producto en sí mismo, sino también en otras circunstancias que rodean la compra del producto, como la habilidad de entregar a tiempo, de crear la presentación adecuada, de proveer la variedad requerida por el comprador y de ofrecer el precio correcto (Ilbery y Kneafsey, 2000).

Uno de los factores que podrían explicar el mayor auge de que la zona citrícola del Río Uruguay, se debe entre otras razones a que esta entre 400 y 500 kms más cercana a los grandes centros de consumo (Capital Federal y gran Buenos Aires, La Plata, Córdoba o Rosario), aspecto que es corroborado por algunos autores como Edelmira Pérez, quien expresa que las zonas rurales, aún las más recónditas, tienen una fuerte interdependencia con los centros urbanos más próximos, con las grandes ciudades, y hoy, en la era de la globalización, con mercados urbanos remotos. Esta situación ha llevado a algunos autores a plantear como absurda la existencia de una política sectorial para la economía rural en vez de que esté integrada en las políticas económicas generales (Pérez, 1998).

Sin embargo, la tendencia que marcan los datos es que, en los estratos de mayor superficie es mayor la proporción de “no familiares”, es decir, a medida que aumenta el rango

de la propiedad decae la fuerza de trabajo familiar (Trpin, 2008). De seguir con su tendencia creciente la región del “Río Uruguay”, se iría perdiendo el trabajo familiar y se procedería al remplazo por personal no familiar asalariado.

Por otro lado la pérdida de competitividad de la actividad citrícola en la región “Litoral Paraná”, y la desaparición de un importante número de productos y empresas de la actividad, hacen suponer que resulta pertinente incorporar la perspectiva de “historia de empresa” en el análisis de los procesos singulares de emergencia, crecimiento, expansión y transformación. El abordaje privilegia el análisis microsocioal y considera a la empresa en el proceso social de génesis y desarrollo, en tanto implica por un lado, permanencias y rupturas en la organización empresarial, y por el otro, configuraciones históricas tanto a nivel intersectorial como territorial (Radonich, 2000).

Este desarrollo citrícola de la región del “Río Uruguay”, puede sin embargo explicarse no solo por la eficiencia productiva de la región, sino por el lugar o “territorio” en que está situada. Albuquerque sostiene que la capacidad competitiva de las empresas no se explica apenas por sus atributos internos, sino por economías externas (generales y locales) correspondientes a los territorios en que se sitúan. En este sentido, “constituye el elemento más importante de la producción y llega a veces a convertirse en un patrimonio compartido por la comunidad local” (Albuquerque, 2004:158).

La dimensión del lugar se refiere al espacio en que transcurre la vida cotidiana de los agricultores y de sus familias que comienza por el espacio de la vivienda y del establecimiento y se extiende a la comunidad local, a los vecinos, y llega al pequeño poblado o municipio. Este territorio tiene como características importantes la coincidencia espacial entre la unidad productiva y la unidad doméstica (Chayanov, 1974) y, al mismo tiempo, la articulación con lo que Marcel Jollivet (2001) llama “colectividad local”, donde se desarrolla su modo de vida.

En este contexto el enfoque territorial se presenta como una noción que permitiría explicar el papel de los entornos en que están insertas las comunidades y del espacio social como factor de desarrollo (Schneider y Tartaruga, 2006).

En este sentido, es común que el territorio pierda su sentido heurístico y conceptual y pase a ser utilizado como sinónimo de espacio o región, según el caso. Tal como destacó Sabourin (2002), el territorio pasa a ser utilizado “en una perspectiva de desarrollo”; es decir, como una variable a ser considerada cuando se quiere algún tipo de intervención sobre el espacio y las poblaciones que resulten en alteraciones de la realidad existente.

CAPÍTULO 2

LA ACTIVIDAD CITRÍCOLA

En este capítulo se realiza una breve reseña del cultivo de cítricos a nivel internacional, nacional, regional y se incursiona en la actividad citrícola a nivel provincial, destacando las dos zonas citrícolas provinciales, denominadas “Litoral Paraná y Centro”, y “del Río Uruguay”.

Se citan los problemas que afectan a la citricultura argentina, que como se verá más adelante, muchas veces coinciden con los problemas que afectan a la citricultura a nivel provincial.

2.1.- Los cítricos en el mundo: Historia y situación actual

Los cítricos son una de las especies arbóreas más cultivadas en todo el mundo. Sus deliciosos frutos son la causa de su gran éxito y, por ello, son cultivados desde hace 4.000 años. Las numerosas especies de cítricos se desarrollan en casi todas las regiones del mundo dentro de la banda delimitada por la línea de 40° de latitud.

Según estudios de la FAO, los cítricos son unos de los principales cultivos, liderando la producción mundial de frutos primarios, la que alcanzó 103 millones de toneladas métricas en el año 2003, superando con creces la producción de bananos la que llegó a 69 millones de toneladas métricas el mismo año:

Este nivel de producción, sus beneficios económicos, efectos sociales y además las propiedades alimentarias y organolépticas, hacen de los cítricos uno de los cultivos más estudiados, motivando la preocupación de numerosos investigadores en todo el mundo, ante la aparición de nuevas plagas y enfermedades que afecten a este cultivo (FAO, 2004).

En la mitología griega se habla ya del naranjo como un árbol vinculado directamente con las divinidades. Este árbol formaba parte del jardín de Hespérides, ubicado en el monte Atlas, que, según cuenta la leyenda, estaba poblado de naranjos. La importancia que le otorgaba una civilización tan antigua como la griega a las naranjas queda reflejada en los múltiples mitos y leyendas de este pueblo.



El género al que pertenecen los cítricos es el Citrus. Proviene de las zonas tropicales y subtropicales de Asia y del archipiélago Malayo. Las especies del género Citrus, han ido extendiéndose desde su lugar de origen hasta todas las regiones del mundo donde se cultivan en la actualidad.

El área en el que parecen haber surgido los cítricos está ubicada en el sudeste de Asia, incluyendo el este de Arabia, el área oriental de Filipinas y desde el Himalaya hacia el sur, hasta Indonesia.

El cultivo de cítricos se practica desde tiempos inmemoriales, los primitivos pobladores de la región asiática fueron los primeros en cultivarlos antes de su llegada a Europa.

Los pioneros occidentales en la exploración de Asia, quedaron maravillados con los cítricos, sus olores, flores y fueron los encargados de extender estos árboles a lo largo y ancho del planeta. La llegada aproximada de estos frutos a Europa tuvo lugar hacia el 310 A.C., eran del grupo de las cidras y provenían de la región comprendida entre el sur de China y la India.

La limas surgieron al este de la India y se extendieron a través del Mar de Omán, mientras que el origen de los limones, uno de los cítricos más conocido y empleados para la cocina, es totalmente desconocido y se especula con la teoría de que se trata de un híbrido entre la cidra y lima.

La naranja dulce, tuvo su origen en el sudeste de China y, como hipótesis más acertada, se cree que fueron los romanos los que exportaron el fruto a occidente. Por otra parte, la naranja agria es original del sudeste asiático, probablemente de la India.

A partir de su llegada a Europa, poco se sabe de cómo se expandieron los cítricos por el mundo. De Asia pasaron al norte de África y al este de Europa y, de allí, fueron llevados a América hacia el 1500.

Como se observa en el cuadro n° 1, la República Argentina está situada en el 7mo. lugar en la producción mundial de cítricos, después de China, Brasil, EEUU, México, España e Italia, aunque muy lejos de los tres principales países productores (China, Brasil, EEUU), quienes concentran más del 60 % de la producción mundial de este cultivo.

Cuadro n° 1

Producción cítrica del año 2008 – Principales países productores (en miles de toneladas)

PAIS	MILES DE TONELADAS	%
China	18.680	23,3
Brasil	16.320	20,4
EEUU	11.790	14,7
México	6.474	8,1
España	5.334	6,7
Italia	3.543	4,4
Argentina	2.959	3,7
Egipto	2.795	3,5
Turquía	2.413	3,0
Sudáfrica	2.253	2,8
Marruecos	1.239	1,5
Japón	1.211	1,5
Grecia	1.049	1,3
Perú	824	1,0
Corea del sur	745	0,9
Vietnam	601	0,8
Australia	574	0,7
Israel	547	0,7
Chile	357	0,4
Uruguay	259	0,3
Chipre	137	0,2
TOTAL	80.104	100

Fuente: Federcitrus – 2009

La producción cítrica mundial está en franca expansión y en los últimos 25 años creció a una tasa anual del 3,1%, y según proyecciones de la FAO seguirá creciendo, lo cual generará una mayor oferta y competencia en los mercados, tanto interno como externo. La producción

mundial superó ya las 102 millones de tn/año, de la cual el 62 % corresponde a naranjas, el 21 % a mandarinas, el 13 % a limón y el 4 % a pomelos.

En los últimos 20 años la producción se incrementó un 78 %, dentro del cual las naranjas tuvieron un incremento del 60 %, las mandarinas del 150 %, los limones del 103 % y los pomelos solo un 6 %.

Existen 85 países que producen cítricos, y son varios los países de ambos hemisferios que en los últimos años comenzaron a producir cítricos a escala comercial, se están autoabasteciendo e iniciaron exportaciones de frutas a los principales mercados.

Como se puede inferir, la competencia entre los países productores por el acceso a los mercados, así como la implementación de políticas de protección de la producción local, repercutirán cada vez más con mayores exigencias en calidad y sanidad de las frutas cítricas, como también en el modo de producirlas.

Las exigencias en calidad y presentación de las frutas, ya no solo se dan en los mercados de alto poder adquisitivo, como la Unión Europea, sino en el resto de los países compradores y aun del mercado interno, el aumento de la oferta y la facilidad para enviar fruta de un lugar a otro en perfecto estado de conservación, facilitan esta tarea (presidente de FAMA S.A.)

Los consumidores aumentan sus exigencias en cuanto a la seguridad de los alimentos y hacia nuevos tipos de alimentos, enfatizando sobre aspectos nutritivos. En ello también estará involucrada la trazabilidad y normas estrictas sobre residuos de agroquímicos, que incluye el tipo de producto utilizado y el tiempo de carencia, es decir el tiempo que debe transcurrir entre la aplicación de este producto y la cosecha. La conciencia sobre los recursos naturales y la preservación del medio ambiente también irá creciendo, respaldada por normas regulatorias que legislarán cada vez más por su cuidado y conservación.

Los esquemas de certificación de la producción, hace un tiempo estaban reservadas a los grandes productores que vendían a las grandes cadenas de supermercados del mundo, hoy cualquier productor chico que desee vender su producción debe aplicar estos esquemas de trazabilidad de la producción para tener alguna esperanza de venta. Los grandes compradores de fruta, directamente no te compran si uno no cumple estas normas (presidente de la asociación de citricultores de Mocoretá).

2.2. La citricultura en Argentina

Los cítricos en Argentina son los frutos con mayor volumen de producción, esto puede apreciarse en el cuadro n° 2.

Cuadro n° 2

Estimación de la producción nacional de los principales grupos de frutas en la República Argentina (año 2008)

Grupo/Especies	Toneladas (2008)	Toneladas (2009)
Frutas cítricas (naranjas, pomelos, mandarina y limón)	2.959.056	2.645.000
Frutas de pepita (manzanas-peras)	1.625.000	1.840.220
Duraznos, ciruelas, pelones y cerezas	465.000	526.800
Uva de mesa	93.042	102.000

Fuente: Federcitrus 2009: actividad citrícola 2009

La superficie dedicada a cítricos en Argentina en el año 2008, fue de 139.825 ha, con una producción total cercana a las 3.000.000 de toneladas anuales (Federcitrus, 2009).

La principal producción le corresponde a limones con el 48 %, le sigue la naranja con el 29 %, luego las mandarinas con el 15 % y los pomelos con el 8 % de la producción total.

Existen dos grandes zonas citrícolas bien definidas: la zona del Noroeste Argentino (NOA), que abarca las provincias de Tucumán, Salta, Jujuy y Catamarca, y la zona del Nordeste Argentino (NEA), que abarca las provincias de Entre Ríos, Corrientes, Misiones, Chaco y Formosa.

Una tercera zona, pero de menor importancia y con tendencia a la desaparición comprende la parte norte de la provincia de Buenos Aires, cercana a la localidad de San Pedro.

Si bien es una zona privilegiada por su cercanía a los grandes centros de consumo (Buenos Aires, Rosario, Córdoba), tiene el inconveniente del frío, las heladas afectan notablemente al cultivo de cítricos, haciéndolo poco rentable, ya que un año se cosecha y tal vez dos se pierda toda la producción por estas heladas (economista de la EEA INTA Bella Vista).

Las provincias del NOA producen el 64 % y las del NEA el 36 % de la producción nacional (mapa n° 1).

Las principales provincias con citricultura comercial de Argentina, ordenadas por importancia en producción, son las siguientes: Tucumán, Entre Ríos, Corrientes, Salta, Misiones, Jujuy, Catamarca, Formosa, Chaco, Santa Fe, Santiago del Estero, La Rioja y Buenos Aires, (cuadro n° 3).

Tucumán es la principal productora de limones, Entre Ríos de naranjas y mandarinas y Salta de pomelos.

Cuadro n° 3

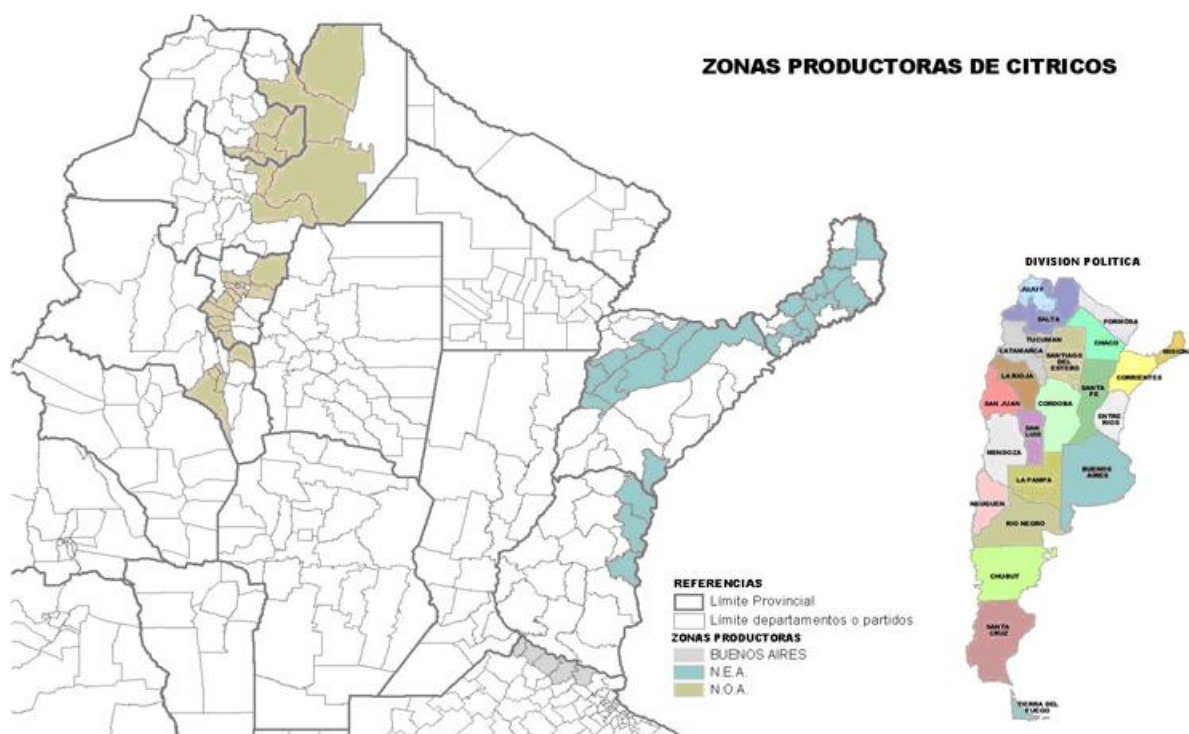
Localización de la producción citrícola Argentina (por provincia y por especie en toneladas): año 2008

Provincia	Naranja	Mandarina	Pomelo	Limón	Total
Tucumán	38.000	7.000	3.500	1.181.400	1.229.900
Entre Ríos	442.102	251.317	6.656	16.253	716.328
Salta	182.400	14.760	182.400	85.500	465.060
Corrientes	130.000	50.000	5.000	35.000	220.000
Jujuy	105.128	23.037	11.270	35.365	174.800
Misiones	12.960	50.776	3.568	7.242	74,546
Buenos Aires	21.000	5.500	150	450	27.100
Formosa	651	90	22.271	120	23.132
Catamarca	10.000	8.000	900	500	19.400
Chaco	300	150	7.980	360	8.790
Resto del país	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
TOTAL	942.541	410.630	243.695	1.362.190	2.959.056

Fuente: Federcitrus 2009: actividad citrícola 2009

Mapa n° 1

Zonas citrícolas Argentinas



Fuente: SENASA – Agosto de 2010 – www.sinavimo.gov.ar

La estructura básica de la actividad citrícola nacional está conformada por 5.300 productores primarios, 16 plantas industriales para jugos y 529 plantas de empaque, entre las cuales existen 79 registradas para exportación, generando en conjunto una ocupación directa de aproximadamente 120.000 personas. La participación del sector citrícola genera un valor económico anual de 500 millones de dólares (2005), de los cuales el 70 % corresponde a exportaciones de frutas frescas, jugos concentrados y otros derivados (Federcitrus, 2006).

Argentina, por su posición geográfica y óptimas condiciones climáticas, se convierte en proveedor del hemisferio norte, en determinada época del año (primavera y verano boreal).

La competitividad de la producción citrícola es afectada por una serie de factores, entre los cuales están el tipo de cambio, los precios internacionales y la estructura impositiva.

Sin lugar a dudas, estos aspectos pueden definir por sí mismos la competitividad o no de cualquier producción, pero, para el planteo de una estrategia con el fin de mejorar la competitividad de la producción de cítricos argentinos, no es posible pensar que estos aspectos se pueden modificar a nivel regional.

Los mercados para la producción cítrica nacional son el mercado interno y el externo, tanto para frutas frescas como para jugos concentrados y otros derivados.

La Unión Europea (UE) es destinataria del mayor porcentaje de nuestras exportaciones de frutas cítricas (65%), pero existen otros mercados que están siendo incursionados y vistos con gran expectativa por las empresas exportadoras, tales como: Europa Oriental (300 millones de habitantes), Sudeste Asiático (400 millones de habitantes), R. P. China (1.300 millones), Canadá, Japón, EE.UU. (360 millones de habitantes) y el MERCOSUR (230 millones de habitantes).

La UE a nivel mundial, es el principal importador de cítricos frescos (naranjas, mandarinas y limones), sin embargo desde hace unos años, otros países como los que integran la ex Unión Soviética (Rusia), incrementaron sus compras y se perfilan como los principales compradores de fruta fresca para la producción Argentina.

Estados Unidos de Norteamérica podría incrementar sus importaciones de limones y mandarinas, como también países de Latinoamérica y el Caribe, países Asiáticos y del Cercano Oriente como Malasia, Singapur, Arabia Saudita y el Líbano:

Si bien las exportaciones de frutas cítricas de Argentina a los mercados tradicionales como la UE están disminuyendo y con expectativas de precios normales o en baja (salvo contingencias climáticas adversas), se aprecian incrementos de las exportaciones a mercados no tradicionales como el Sudeste Asiático, Europa del Este y la apertura de la R. P. China. Estos mercados son muy importantes e invariablemente todos se presentan con mayores exigencias en calidad y sanidad de las frutas (presidente de FAMA S.A.).

De entrevistas realizadas y un taller efectuado con productores referentes de la Mesopotamia Argentina en marzo de 2009, en la localidad de Chajarí (E. Ríos), se pueden extraer los siguientes comentarios, que a criterio de los participantes constituyen los principales problemas o limitantes para la citricultura argentina:

2.2.1.- Problemas financieros

Durante los últimos años la citricultura registró importantes pérdidas económicas, lo que repercutió en un endeudamiento del sector y en una gran descapitalización. Esto afectó tanto a las grandes como a las pequeñas empresas quienes contrajeron deudas ante las entidades financieras como así también deudas fiscales.

La falta de créditos accesibles, la menor demanda de cítricos, las exigencias en calidad y sanidad de las frutas y los bajos precios (frutas de mesa e industria), generaron una fuerte

incertidumbre en el sector y en muchos casos ocasionó la quiebra económica o el abandono de explotaciones.

2.2.2.-Problemas sanitarios

La citricultura nacional posee ventajas comparativas y competitivas importantes, tanto por los recursos naturales disponibles (en suelo y clima), como también por la paridad cambiaria favorable para exportación.

Pero también es cierto, que los mercados al tener mayores ofertas, se vuelven más competitivos, y los compradores se vuelven cada vez más exigentes en calidad y precios.

Respecto a calidad, las exigencias en “calidad sanitaria” provocan modificaciones que demandan mayores recursos económicos y tecnológicos, los que deben ser muy bien utilizados para lograr el rédito buscado.

La realidad actual indica que todos los mercados tienen algún tipo de exigencia para la comercialización de los cítricos, y no quedan más opciones que cumplir con los requisitos exigidos por los mercados compradores.

La comercialización de los cítricos está limitada por la presencia de enfermedades y plagas cuarentenarias como cancrrosis, mancha negra, sarna y moscas de las frutas, las cuales limitan y/o impiden el acceso a los principales mercados a nivel internacional.

Los problemas fitosanitarios cuarentenarios son un gran problema para los pequeños y medianos productores de cítricos frescos, ya que actualmente tienen escasas posibilidades de acceder a los grandes centros consumidores, lo que significa un impacto negativo en los niveles actuales de ingresos para ese sector.

Es una lucha continua, ya que por un lado se exigen mayor calidad de fruta y por otro lado, la lista de productos que se pueden usar para el tratamiento de las enfermedades y plagas de los cítricos que son comunes en la zona, es más corta. Es como que las demandas de los consumidores superan a los trabajos de investigación de nuevos productos o de prácticas culturales para el manejo de estas plagas (presidente de la Cooperativa “San Francisco”).

Dentro de los problemas sanitarios, se debe mencionar también la baja calidad del material ofrecido por los viveros (material libre de enfermedades), que debe mejorar rápidamente si Argentina quiere competir internacionalmente con frutas de alta calidad.

Otro aspecto muy importante ligado a esta cuestión, es el referente al tema de residuos de agroquímicos. Es necesario mejorar la producción citrícola primaria y del proceso en plantas de empaque adecuándolos a las normas internacionales y nacionales en cuanto al contenido y niveles permitidos de residuos de agroquímicos tóxicos. Este tema, como es sabido, día a día va cobrando mayor importancia y tendrá mayor repercusión y trascendencia en el comercio de las

frutas cítricas, tanto para el consumo en fresco como para la industrialización.

2.2.3.- Problemas de estructura

Entre los problemas de estructura que afectan al rendimiento de la citricultura se señala la existencia de plantaciones viejas con variedades de poca aceptación en el mercado.

Por otro lado, se presentan suelos agotados y enfermedades virósicas. La densidad de plantación es poco adecuada (baja), siendo además muy bajo el nivel de incorporación de sistemas de riego.

Desde otro punto de vista, la estructura productiva en la mayoría de las regiones está compuesta por pequeñas y medianas empresas (65 % y 30 % respectivamente) que operan individualmente, lo que les impide optimizar muchos factores de producción. Entre los productores se observa un alto nivel de individualismo. Además no existe un mercado de servicios adecuado para el sector.

También cabe mencionar que existen como limitantes algunas deficiencias en la red vial, energética, en comunicaciones, el transporte, las cadenas de frío, etc. El elevado costo de la energía eléctrica en varias provincias incide significativamente en los costos agroindustriales, elevando el costo del producto final.

El parque de maquinarias e implementos agrícolas, en general está desactualizado y/o envejecido, lo que provoca escasa eficiencia y elevados costos por tareas realizadas.

En muchos casos la agroindustria no posee la eficiencia necesaria por falta de actualización y/o modernización de su infraestructura.

También es cierto que entre las limitantes para el crecimiento y mayor competitividad de la industria local están: la estacionalidad de la producción, el déficit de fruta para industria de jugos, el prolongado período de receso (4-5 meses) y el elevado costo de la energía entre otros.

Es como que no se sabe que es primero, el huevo o la gallina, los productores exigen mayores precios y mejores condiciones de pago, por otro lado nuestras industrias están paradas cinco meses al año por falta de fruta, yo para optimizar mi industria y hacerla competitiva necesito invertir mucho dinero, pero para esto, los productores deben asegurarme fruta todo el año y duplicar la producción actual para que esta inversión se justifique (dueño de una de las fábricas de Bella Vista).

Por otro lado existe una fuerte competencia desleal en la elaboración de bebidas con “jugos naturales” que no cumplen con el porcentaje mínimo establecido. Según estudios de investigación de mercados efectuados por Federcitrus, si se cumplieren los porcentajes mínimos de jugos que dicen poseer las bebidas, se debería duplicar la producción de frutas cítricas para abastecer solamente a éste mercado.

2.2.4.- Problemas de mercado

Los precios del mercado internacional tienen una tendencia decreciente, a lo que se le suma que la Unión Europea amenaza permanentemente con restricciones a la entrada de frutas, donde la apertura de mercados alternativos flexibilizaría la comercialización, pero es una tarea que requiere también de importantes esfuerzos.

El mercado interno tiene un techo que es rápidamente alcanzado cuando la producción nacional se encuentra entre los valores normales, por lo que al aumentar la oferta caen los precios. Se observa en forma creciente la participación de los supermercados en la demanda, quienes con su poder de negociación fijan precios y condiciones de comercialización.

Se destaca entre los presentes que los controles oficiales respecto de la aplicación de normas vigentes aún son deficientes, y generan una competencia desleal con las empresas o productores que si las aplican, ya que esto implica mayores costos, que no deben afrontar las empresas que no cumplen con las normas.

2.2.5.-Problemas en capacidad institucional

Existen deficiencias en la capacidad institucional de los organismos públicos tanto para el control y fiscalización como para la generación y transferencia de tecnologías (faltan recursos humanos, económicos, equipamientos actualizados, etc.).

Es necesario fortalecer y modernizar las instituciones públicas, tanto de nivel nacional como provinciales, para generar y/o acompañar un sostenido desarrollo y crecimiento del sector.

Se aprecian carencias de articulación entre organismos oficiales, manifestadas por un bajo nivel de relaciones formales entre instituciones nacionales y provinciales con objetivos y estrategias comunes para el desarrollo de una citricultura moderna, sustentable y competitiva.

Respecto a las Asociaciones de citricultores, si bien existen varias en cada zona de producción (Monte Caseros, Mocoretá, Bella Vista y Saladas), se aprecia que son pocos los productores asociados y existen deficiencias en representatividad y recursos que impiden una buena gestión de las mismas.

En relación a este último aspecto se destaca que las asociaciones de citricultores de las provincia, no poseen fuente de generación de recursos propios, comparando por ejemplo con la Federación del Citrus de Entre Ríos (que agrupa a las asociaciones de citricultores de Concordia, Federación, Chajarí y Villa del Rosario), quienes a través de una mínima tasa que se aplica al cajón comercializado, (que se ejecuta a través de un sistema de guías), permite disponer de

recursos que se transforman en estructuras edilicias, infraestructuras, capacidad de gestión y recursos humanos que brindan servicios que vuelven al mismo sector.

2.2.6.- Problemas tecnológicos

Entre las limitantes de orden tecnológico está la baja producción por hectárea a nivel nacional (21 ton/ha/año), la escasa calidad del producto, el atraso varietal según requerimientos del mercado de fruta fresca y la agroindustria, y una escasa aplicación de tecnologías de producción o mal manejo de la tecnología disponible.

El acceso a la asistencia técnica por parte de los pequeños productores es limitado, como también es muy baja la disposición al nucleamiento en asociaciones, cooperativas, etc.

En general la organización de productores posee deficiencias y el nivel de asociativismo es muy bajo.

Se aprecian dificultades para acceder a información agroecológica, económica, tecnológica y comercial, confiable y oportuna.

Existe una carencia sentida de material de propagación de cítricos certificado de interés específico para el desarrollo en cada provincia.

Estos problemas tecnológicos de gran parte de los productores de la provincia, pueden resumirse en una frase “brecha tecnológica”.

Si bien en los últimos años la producción promedio por unidad de superficie de plantaciones en producción tuvo un incremento, pasando de 12 tn/ha a 15 tn/ha, lo cual demuestra la incorporación de cierto grado de tecnología en la etapa primaria de producción, aún existe heterogeneidad en los rendimientos en las explotaciones cítricas en general, debidas principalmente a los distintos tipos de empresas y niveles tecnológicos aplicados.

Según fuentes del Ministerio de la producción de la provincia, estas brechas de producción son muy significativas y son las siguientes: En limón existen rendimientos que van desde 18 a más de 90 tn/ha. En naranjas los rendimientos varían desde 9 a más de 60 tn/ha. En mandarinas los rendimientos varían desde 12 a más de 60 tn/ha y en pomelos desde 20 a más de 70 tn/ha. De lograrse una reducción en estas brechas de producción se podrían producir cambios importantes en la rentabilidad del cultivo.

2.2.7.- Problemas de viveros cítricos

Con el fin de evitar la multiplicación y difusión de un posible material contaminado con la enfermedad denominada Huanglongbing (HLB ex Greening), se deberá aplicar las resoluciones de la SAGPyA, números: 312/2007, sobre Registro Nacional Fitosanitario de Operadores de

Material de Propagación y la 149/1998 sobre “Normas para la Producción, Comercialización e Introducción de Plantas Cítricas de Viveros y sus partes” e implementar, en forma urgente y “obligatoria”, el sistema de multiplicación y difusión de Material Cítrico Certificado, imponiendo el uso de “Viveros protegidos con mallas antiinsectos”, etc., tanto para los bancos yemeros, como para los viveros para producción de plantas para plantaciones comerciales y otros usos.

Se deberá “producir y utilizar” solamente plantas cítricas “certificadas”. Para esto, en Corrientes ya existen avances importantes, logrado a través de un convenio entre el Gobierno de la Provincia de Corrientes y el INTA Bella Vista, mediante el cual se están desarrollando un Banco yemero y un Banco semillero de plantas cítricas certificadas (implantadas en la EEA, INTA Bella Vista). El Banco yemero protegido con plástico y malla anti-insectos, ya ha comenzado a producir yemas certificadas, las que están disponibles para los viveristas inscriptos en el Registro Nacional.

Todos los problemas citados en los párrafos anteriores están relacionados y pueden resumirse diciendo que la actividad cítrica evoluciona hacia nuevos retos e implicancias tanto para los actores públicos como privados. Las modalidades de competencia también son muy dinámicas y cambian permanentemente. Los tomadores de decisiones se enfrentan así con un mercado con situaciones complejas y a veces impredecibles, las que demandan negociaciones o reestructuraciones difíciles de llevar rápidamente a la práctica para mantenerse en el mercado y lograr los efectos deseados en el comercio de los cítricos.

La producción y oferta de frutas cítricas de Argentina está en aumento. En los últimos 10 años el incremento fue del 35 %, debido principalmente al Limón que incrementó un 100 %, mientras que las otras especies incrementaron alrededor del 20 %. La producción actual está alrededor de las 3.100.000 tn, la cual se deriva un 47% a industria, un 32 % a consumo interno y 21 % a exportación (Federcitrus, 2009).

La oferta de frutas cítricas abarca un período de alrededor de 10 meses, el que va desde marzo a diciembre. Esta oferta de cítricos en años normales está conformada por un 48 % de limones, 29 % de naranjas, 15 % de mandarinas y un 8 % de pomelos. El momento de mayor oferta se concentra principalmente entre mayo y septiembre, con un 92 % de la exportación de frutas, cuyo principal destino es la Unión Europea con el 65 %.

La producción Argentina alcanzó ya las 3 millones de tn/año estimándose que continuará en sostenido aumento.

Nuestro país enfrenta así con una producción cítrica mundial en expansión, con un mercado interno ampliamente autoabastecido y un mercado externo con mayores restricciones y exigencias.

Para continuar en el negocio cítrico se tendrá que ampliar el mercado mediante el incremento del consumo interno y fundamentalmente el de las exportaciones. Para ello, se deberá responder con las variedades, calidad y sanidad de frutas que demanda el mercado, con una expectativa de precios similares a los actuales y con mayores volúmenes y continuidad de ofertas (presidente de la Cooperativa “San Francisco”).

Considerando algunos aspectos como los de calidad sanitaria y de niveles de residuos de agroquímicos, se aprecia una situación complicada para el comercio de los cítricos.

Corrientes en este contexto, es un productor de primicias para cada variedad, es decir cada variedad se adelanta en su estado de madurez respecto a provincias como Entre Ríos o Buenos Aires, lo cual permite para cada caso, una mejor competitividad.

El principal destino de las frutas de la región es Buenos Aires. En general el mercado interno es abastecido hasta el presente con frutas sin grandes exigencias salvo las cadenas de supermercados que demandan frutas con ciertas particularidades en calidad y presentación. En general las tendencias en cantidad de consumo de frutas frescas en el mercado interno, no difieren de la tendencia decreciente a nivel mundial.

Esta situación se puede explicar por el mayor consumo de productos sustitutos como otras frutas de estación, mayor consumo de jugos (cítricos y mezclas), postres preparados y otros derivados lácteos.

El consumo interno de frutas cítricas frescas está alrededor de los 29 kilogramos por habitante por año (Kg./hab./año), lo cual es significativamente inferior al año 1980 que fue de 54 kg/hab./año. Esta situación se podría revertir si se implementan acciones publicitarias sobre las bondades de los cítricos para la salud humana, entre otras medidas tendientes a aumentar el consumo.

Es notable la pérdida de consumo por parte de los pobladores de los cítricos. Aún en nuestra zona en donde los cítricos abundan y son muy baratos, o siempre se tiene alguna planta en el fondo de las casas, es decir son gratis, los chicos prefieren productos a base de lácteos o cereales y dejan de consumir cítricos. Soy productor y mis propios hijos no saben cómo pelar una naranja (productor cítrico de Bella Vista).

En el mercado interno existen restricciones fitosanitarias por moscas de las frutas (provincias del sur del país), problema que limita o dificulta el comercio interno de frutas cítricas.

Estas son utilizadas por los países compradores, quienes no dudan en ofrecer precios bajos, dada la presencia de estas barreras, haciendo alusión de que si existen barreras internas,

para proteger la producción de otras zonas, implica que la plaga o enfermedad en cuestión también puede afectar a la de los países destinatarios de las frutas.

Estas barreras internas siempre nos juegan en contra. Cuando queremos comercializar fruta con algunos países que están en proceso de lucha o erradicación de la mosca de la fruta, tratamos de demostrar que estamos haciendo bien las cosas y que la entrada de fruta desde nuestra zona, no representaría riesgo para su producción, sin embargo nos sacan a relucir las barreras internas que tenemos en nuestro propio país (productor citrícola de Mocoretá).

La cosecha “extra temprana” de algunas variedades, que aún no alcanzaron el grado de madurez suficiente y su envío al mercado, es una práctica común. Estas frutas se envían al mercado en estado “verde o inmaduro” tentados por el excelente precio del momento. La consecuencia de este tipo de frutas es que el consumidor compra las primeras frutas, estas no poseen la calidad del jugo esperada, no les gusta y deja de comprar, y como consecuencia caen los precios y el consumo.

Se observa claramente durante la venta de la fruta, cuando un ama de casa compra una naranja o mandarina que tiene un buen aspecto pero internamente no tiene jugo o está muy ácida, no compra más esa fruta esta temporada, ocurre mucho con la mandarina murcott que en años que hay heladas, se seca, es decir tiene poco jugo (productor y embalador citrícola de Mocoretá).

Respecto al control de esta situación, es interesante lo que se implementó a través del SICOFHOR en convenio entre el SENASA y la Provincia de Entre Ríos, mediante el cual, se controla el grado de madurez de las frutas, presencia de colorantes, porcentaje de jugo, etc. lo cual contribuye significativamente al mejoramiento de la calidad y el comercio del producto.

Existen importantes pérdidas de producción por un manejo deficiente de la fruta una vez cosechada. De acuerdo a informaciones no oficiales, se estima que en toda la cadena de producción y comercialización se pierde por mal manejo alrededor del 30 % del producto comercializado (10 % en galpones de empaque, 10 % en mercados mayoristas y un 10 % en los puntos de venta).

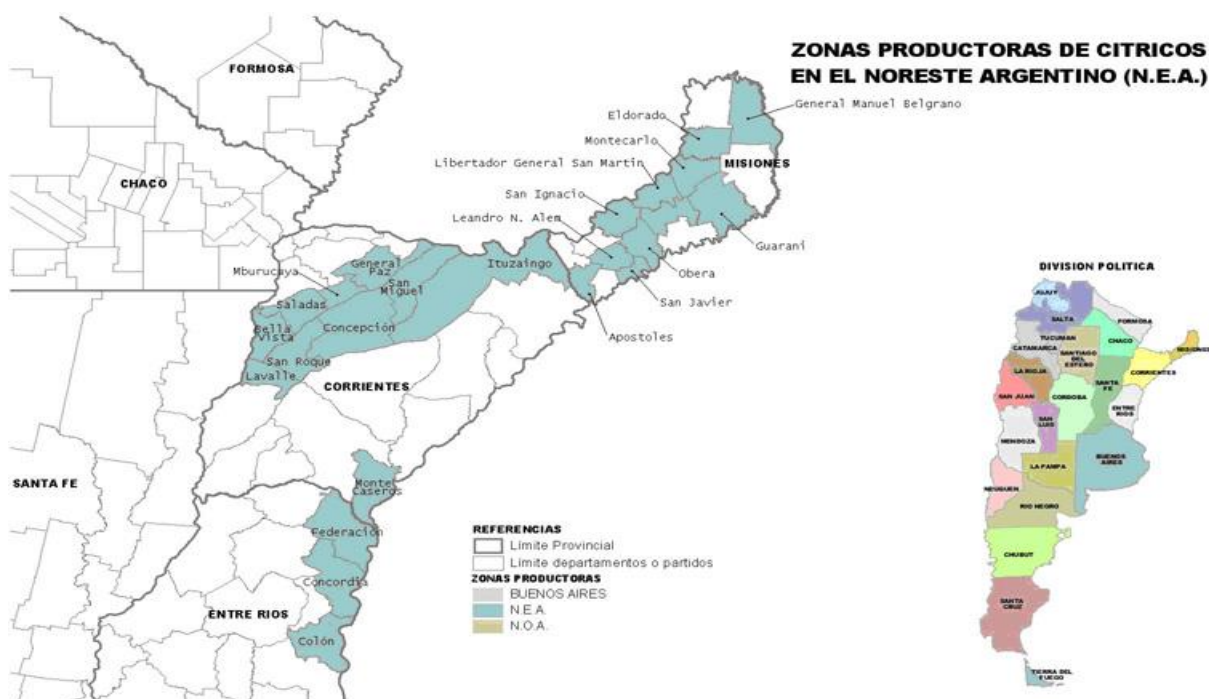
Este es un punto difícil de resolver ya que existen muchas costumbres que están arraigadas y te juegan en contra, por ejemplo el llenado de los cajones con frutas, si llenamos demasiado los cajones, al encimar los mismos se rompe la fruta que está en la parte superior del cajón, sin embargo si no lo llenamos bien, aunque la fruta se venda por kilo, no por cajón, el verdulero no te lleva la fruta (productor y empacador de Mocoretá).

2.3. La citricultura en Corrientes

Corrientes se encuentra inserta en la denominada zona citrícola del NEA, comparte la actividad con las provincias de Entre Ríos y Misiones principalmente y en menor medida con Chaco y Formosa (mapa n° 2).

Mapa n° 2

Zonas productoras de Cítricos en el NEA



Fuente: SENASA – Agosto de 2010 – www.Sinamivo.gov.ar

Técnicos del Ministerio de la producción de la provincia, estiman que el valor de la estructura productiva del sector citrícola de Corrientes, está en alrededor de u\$s 190.000.000.

La infraestructura instalada es de 22.980 ha bajo cultivo, lo que representa el 15,6 del total nacional; 40 plantas de empaques y 4 industrias de jugos concentrados. La capacidad de oferta es de 220.000 toneladas anuales de diferentes especies cítricas durante 8 meses del año (50 % Naranjas, 29 % Mandarinas, 18 % Limón y 3 % de Pomelos). Los destinos de esta producción son 40 % a industria, 50 % a mercado interno y 10 % a exportación.

No se conoce con certeza la producción promedio por ha cultivada de la provincia, ya que si bien fuentes del ministerio de la producción, estiman que este valor es de 10 tn/ha/año, si se calcula esta producción promedio sobre la superficie implantada con plantas en plena

producción, los rendimientos para naranjas son de 19 tn/ha; para mandarinas y limoneros alrededor de 25 tn/ha y para pomelos superior a 30 tn/ha.

Esto en cierta forma nos da un primer indicio sobre la citricultura de la provincia: la poca confiabilidad en los datos oficiales y privados.

Estamos hablando de productores que a veces tienen hasta 25 variedades en una quinta de 25 hectáreas, sobre todo en la zona de Mocoretá, cada una de estas variedades pueden tener distintos mercados, aun tratándose de fruta para fresco, una producción de 300 o 400 cajones de cada variedad, es una actividad muy informal y de difícil control por parte de los organismos del estado, si bien toda la producción debe tener un sistema de guías para el traslado de la mercadería, esto no siempre se cumple, es común que un transportista realice varios viajes de fruta con una sola guía, la verdad es que no sabemos a ciencia cierta cuanta fruta se produce en la provincia (delegado del ministerio de la producción de Monte Caseros).

La producción que por su calidad no puede ser comercializada como fresco se destina a la agroindustria para jugos concentrado o cremogenados.

La distribución de la producción actual de las diferentes especies comerciales son las siguientes:

En naranjas corresponde aproximadamente un 72 % a variedades de maduración tardía (valencias principalmente), 22 % a tempranas (Hamlin, Westin, Navelina, Lane late y otras) y 6 % a variedades de maduración intermedias (Criolla, Salustiana).

En limón las principales variedades implantadas son: Eureka, Génova y Lisboa y actualmente Limoneira 8 A, las que tienen un buen comportamiento tanto para el mercado interno como el de exportación. La producción se distribuye alrededor del 70 % en invierno y un 30 % en verano.

En mandarinas, las variedades predominantes son Okitsu, Satsumas, Improved, Común, Dancy, Ellendale, Malvasio y Murcott. En el comportamiento para el mercado interno y de exportación, se destacan Ellendale, Okitsu y Satsuma y en el interno Malvasio y Murcott, aunque esta última también se exporta a Canadá y al Sudeste Asiático.

En pomelos, las variedades predominantes son hasta el presente los de pulpa blanca como Marsh Seedless. Este tipo de variedades tienen como destino principal a la industria y en la actualidad están siendo reemplazadas por las variedades de pulpa roja como Star Ruby y otras.

En el afán de adaptarse a las nuevas demandas de los mercados, se está produciendo en toda la provincia una reconversión varietal, que nos permite listar variedades y portainjertos que se están difundiendo en la actualidad:

Naranjas, de maduración temprana: Newhall y Navelina. De maduración intermedia: Lane Late y Salustiana. De maduración tardía: Valencia Seedless, Delta seedless y Midnight. Mandarinas: De maduración temprana: Clementinas, Clemenules y Nova. De maduración

intermedia: Ellendale y de maduración tardía: Fortune y Murcott. Limones: 4 estaciones (Eureka), Limoneira, Frost Lisbon y Génova. Pomelos: Rojos (Star Ruby y Río Red9 y blancos (Marsh Seedless).

Los portainjertos más utilizados son Trifolio, Rangpur, Rugoso, Cleopatra, Citrange Troyer y Naranja Agrio. Actualmente algunos citricultores están utilizando en pequeña escala Citrumelo Swingle y Fly Dragon.

Al ser el cítrico una planta perenne, que puede vivir 30 años o más y con periodos de entrada en producción que puede ser superior a los 6 años, la sanidad, calidad y pureza varietal son fundamentales, ya que los errores cometidos se pagan con años de pérdidas de producción y costos elevados de mantenimiento.

En la actualidad existen en la provincia las siguientes clases de viveros productores de plantas cítricas:

- a) Viveros registrados que producen plantas certificadas y/o no certificadas.
- b) Viveros no registrados que producen plantas no certificadas.

Debido a ello, existe una gran heterogeneidad en cuanto a calidades de plantas que se producen, ya que como se observa en los párrafos anteriores, aparte de la calidad de las plantas (en cuanto a genética y sanidad), existen diferentes tipos de viveros que producen bajo las siguientes condiciones:

- a) Vivero a campo o a cielo abierto.
- b) Vivero protegidos bajo cobertura plástica.

a) Viveros a campo: Estos viveros pueden o no estar registrados en el INASE (Instituto Nacional de Semillas), y si están registrados, pueden o no producir “plantas certificadas”. Estos viveros poseen un manejo muy variable, que van desde una excelente conducción y de nivel empresarial, hasta con un manejo precario y de nivel doméstico.

b) Viveros protegidos: Estos viveros pueden o no estar registrados en INASE, y si están registrados, pueden o no producir “plantas certificadas”. Estos viveros poseen un manejo muy variable, que van desde un manejo y conducción excelente y de nivel empresarial, hasta con un manejo con menor o escasa tecnología. La producción de plantas la realizan en macetas de plástico o en suelo directo y con riego artificial. En ningún caso estos viveros poseen malla antiinsectos.

Los viveros del tipo empresarial que producen plantas certificadas lo realizan bajo las normas oficiales y sus plantas son de origen conocido y sanidad controlada. Los que producen plantas “no certificadas”, producen plantas con cierto grado de selección y sanidad (existen viveros importantes y con muy buen manejo que aún no están registrados). Los viveros no registrados de manejo con menor tecnología, en general trabajan con material de escasa o nula selección y producen plantas de escasa calidad.

Como es sabido, la principal vía de dispersión de enfermedades de origen virósico y/o bacteriano es a través del material de propagación (yemas, estacas y plantas).

Ante la presencia de graves enfermedades en la citricultura de Brasil como el HLB (ex greening) y la muerte súbita, es necesario implementar medidas extremas de prevención como la “no introducción de material vegetal” (yemas y plantas de este origen u otros con similar estatus sanitario) e implementar el sistema de “viveros protegidos bajo cobertura plástica” “con mallas antiinsectos” para preservar y garantizar la difusión de material certificado de origen conocido y libre de enfermedades para no agravar situaciones negativas y lograr una citricultura moderna y rentable (responsable técnico del Plan Estratégico para la Citricultura Correntina)..

Corrientes es una zona de producción de primicia para el mercado interno y de muy buena época para la producción en contraestación para el gran mercado del Hemisferio Norte.

Esta posibilidad se basa en la estacionalidad de la producción de las especies cítricas como plantas perennes o plurianuales, las que condicionan su producción en función del hemisferio, el ambiente y el paralelo donde se desarrollan.

Esta condición tiene un importante significado comercial, de ahí que la producción de Corrientes se considera como de primicia para el mercado interno, y de excelente situación para las exportaciones en “contra estación” (seis meses de diferencia) con países del Hemisferio Norte (Europa, EEUU, China, Asia, etc.).

Si bien Corrientes es una provincia con clima favorable para el desarrollo de algunas enfermedades y plagas que demandan el uso de agroquímicos para su manejo, existen tecnologías adecuadas para mitigar las mismas, que se pueden englobar en las prácticas denominadas “producción integrada de frutas” que permiten un efectivo manejo con productos y dosis que se ajustan a los requerimientos de los mercados (fitopatóloga de la EEA INTA Bella Vista).

Según fuentes del Ministerio de la producción de la provincia, la Unión Europea y Rusia, son los principales importadores de cítricos frescos (naranjas, mandarinas) provenientes de la provincia. Estados Unidos de Norteamérica podría incrementar sus importaciones de limón y mandarinas en tanto y en cuanto se cumplan con sus exigencias, como también los países Asiáticos y del Cercano Oriente como Malasia, Singapur, Arabia Saudita y el Líbano, esto permitiría incrementar las exportaciones provinciales a estos destinos.

En el MERCOSUR existen grandes posibilidades para el comercio “complementario” de cítricos, tanto para el mercado interno como para el comercio conjunto con terceros países. Brasil es el mayor productor mundial de naranjas y Argentina el mayor productor mundial de Limones, Brasil posee una gran red internacional de distribución de jugos y Argentina de frutas para consumo en fresco. Estas fortalezas pueden ser aprovechadas para el comercio de cítricos con terceros países (Zubrzycki y Molina, 2005).

Es interesante destacar que el consumo de cítricos en algunos países desarrollados supera los 50 kg/persona/año (como EEUU), y el consumo en el conjunto de los demás países, no alcanza los 3-4 kg/persona/año. Por otra parte, se observa que a medida que los países aumentan sus ingresos económicos, también aumenta el consumo de cítricos por persona por año.

Por otra parte, dentro del panorama cítrícola internacional, es interesante observar lo que está ocurriendo en importantes países productores de cítricos con el valor de la tierra, los costos de producción y sobre todo con enfermedades como cancrisis, blight, CVC, muerte súbita y el HLB (ex greening).

El HLB es la enfermedad conocida como la más grave y devastadora de la citricultura comercial mundial. Estos problemas, y sobre todo la dramática expansión del HLB hacia Florida (EEUU), Brasil, México, Cuba, etc., generarían cambios en las estructuras cítrícolas de los principales países productores de cítricos que podrían modificar significativamente el futuro previsto.

Como Argentina aún no posee esta devastadora enfermedad (HLB ex Greening), y de preservarse con este estatus sanitario, posee una extraordinaria posibilidad para el comercio internacional de sus cítricos.

Según el área de recursos naturales del INTA de Corrientes, probablemente la provincia cuenta con mayores posibilidades de crecimiento en extensión y desarrollo para la citricultura comercial de Argentina. Esta aseveración se basa en las siguientes condiciones que posee para lograrlo:

Clima: La caracterización climática de Corrientes es la siguiente: Posee una temperatura media anual de 21,5°C en el extremo Norte y de 19,5°C en el extremo Sur. Existen entre 6 y 9 heladas anuales de baja intensidad y corta duración, concentradas entre el 20 de junio y el 31 de julio de cada año, aunque hay registros de una dispersión extrema (excepcional) desde fines de mayo hasta mediados de octubre. Las lluvias tienen una media de alrededor de los 1.500 mm anuales con una mínima anual de 725 mm y una máxima en algunos años de 2.011 mm. La distribución de las lluvias posee máximas mensuales durante febrero, marzo y

abril (entre 180 y 200 mm) y mínimas mensuales durante junio, julio y agosto (entre 30 y 40 mm). La frecuencia de caída de granizo es de alrededor de 0,83 granizadas anuales.

Suelos: Corrientes posee grandes extensiones con suelos cuya estructura, composición y profundidad son óptimas para los cítricos. Estas grandes extensiones están ubicadas y distribuidas en varios departamentos, tanto del centro de la provincia como los que lindan con los ríos Uruguay y Paraná. De acuerdo al mapa de suelos de la Provincia de Corrientes existen alrededor de 2 millones de has con capacidad de uso agrícola y dentro de estas, más de 600.000 has con excelentes condiciones para cultivos perennes como los cítricos y otros. De estas hectáreas, se considera que están en uso actual solamente alrededor del 15 o 20%.

Agua: Es una de las provincias con mayor disponibilidad de agua de calidad para riego, tanto agua de superficie (lagunas, arroyos y ríos) de profundidad (que se puede extraer a través de perforaciones).

Como se puede apreciar Corrientes posee excelentes condiciones climáticas para el desarrollo de los cítricos y con bajo riesgo agrícola. Si bien su clima se caracteriza por ser subtropical sin estación seca, existen períodos que el riego complementario contribuye a mejorar significativamente la producción y la calidad de las frutas.

Estos factores (suelos, agua y clima) son claves para planificar un gran crecimiento en extensión de cultivos y su desarrollo futuro para la citricultura Correntina.

Sumado a estos factores básicos, existen otros de gran importancia como ya fueron mencionados, estos son:

- Infraestructura instalada en la producción primaria y en la agroindustria 1.000 citricultores, 22.000 has bajo cultivo, una producción de 220.000 tn/año, alrededor de 40 plantas de Empaque y 4 Industrias para jugos
- Producción cítrica de las principales especies comerciales (naranjas, mandarina, limones y pomelos) en épocas oportunas para el mercado interno y en el de contraestación para la exportación al hemisferio norte.
- Elevada productividad potencial de las especies comerciales como limón, naranjas y mandarinas entre otras.
- Instituciones como Universidades, INTA, etc. con desarrollo de nuevas tecnologías y profesionales capacitados en citricultura que dan sustentabilidad técnico-científica al desarrollo de la citricultura provincial.

En cuanto a la estructura productiva de la cadena, como ya se mencionó en la introducción, actualmente existen 988 productores distribuidos en 16 departamentos de la provincia, aunque la mayoría se encuentran localizados en dos departamentos, Monte Caseros, con 574 productores (58,09 %) y Bella Vista con 296 productores (29,95 %).

El total de hectáreas implantadas es de 22.980, de las cuales en el departamento de Monte Caseros se encuentran 14.345 ha (62 %) y en la denominada cuenca Bellavistense o Litoral Paraná, que agrupan los departamentos de Bella Vista, Saladas, San Roque y Concepción, 6.438 ha (28 %), el resto de la superficie cultivada (8,05 %) se encuentra distribuido en los demás departamentos de la provincia.

Como se observa en el cuadro n° 4, existen en la provincia 1.348 quintas cítricas, el 90 % de ellas de menos de 50 hectáreas de superficie.

Esto nos confirma lo expresado en párrafos anteriores: La citricultura correntina está conformada por pequeños y medianos productores, ya que aún a nivel país, (para no nombrar el vecino país de Brasil, en donde existen quintas con superficies superiores a las 10.000 ha con cítricos), existen empresas o productores con más de 1000 ha de superficie (San Miguel S.A., La Moraleja S.A., entre otras).

Referentes consultados expresaron que una quinta cítrica “grande” en el país, es aquella que supera las 250-300 ha con este cultivo.

Cuadro n° 4

Distribución de quintas en la provincia según el número de hectáreas

Superficie	Número de quintas	%
Hasta 5 ha	370	27,4
Entre 5,1 y 10 ha	270	20,0
Entre 10,1 y 25 ha	384	28,5
Entre 25,1 y 50 ha	196	14,5
Entre 50,1 y 100 ha	89	6,6
Entre 100,1 y 250 ha	35	2,6
Más de 250 ha	4	0,3

Fuente: Ligier y otros: 2004

Si bien las condiciones climáticas de toda la provincia son favorables para el cultivo de cítricos, existiendo quintas a nivel comercial en catorce departamentos de la provincia, las condiciones de tipo de suelo, hicieron que el mismo se concentrara en las lomadas arenosas de

la zona del Río Paraná (departamentos de Bella Vista, Saladas, San Roque, Concepción y Mburucuyá) y en las denominadas “antiguas terrazas del Río Uruguay”, que abarcan básicamente el departamento de Monte Caseros, pudiendo extenderse al departamento de San Martín.

Al igual que en la citricultura nacional, la citricultura correntina tiene una serie de problemas, que pueden agruparse de la siguiente manera:

Problemas Financieros

El sector de la producción primaria expresa que el sistema crediticio debe estar adaptado a los períodos de producción de las especies y variedades cítricas y debería servir también para la compra de insumos para el control de enfermedades, plagas y para la fertilización de las plantaciones. Los productores sugieren también un fideicomiso para la compra de insumos.

Problemas Sanitarios

Respecto a calidad, las exigencias en “calidad sanitaria” provocan modificaciones que demandan mayores recursos económicos y tecnológicos, los que deben ser muy bien utilizados para lograr el rédito buscado. La realidad actual indica que todos los mercados tienen algún tipo de exigencia para la comercialización de los cítricos, y no quedan más opciones que cumplir con los requisitos exigidos por los mercados compradores, muchas veces los problemas sanitarios, son utilizados por algunos países productores como barreras para prohibir la entrada de fruta de otros.

Problemas de Estructura

Entre los problemas de estructura que afectan al rendimiento de la citricultura se señala la existencia de plantaciones viejas con variedades de poca aceptación en el mercado. Por otro lado, se presentan suelos agotados y presencia de enfermedades. La densidad de plantación en muchos casos es poco adecuada (baja), siendo además muy bajo aún el nivel de incorporación de sistemas de riego.

Desde otro punto de vista, la estructura productiva está compuesta por pequeñas y medianas empresas (60 % y 30 % respectivamente) que operan individualmente, lo que les impide optimizar muchos factores de producción. Entre los productores se observa un alto nivel de individualismo. Además, no existe un mercado de servicios adecuado para el sector.

También cabe mencionar que existen como limitantes algunas deficiencias en la red vial, provisión energética, en comunicaciones, el transporte, las cadenas de frío, etc. El elevado precio

de la energía eléctrica incide significativamente en los costos agroindustriales, elevando el valor del producto final.

El parque de maquinarias e implementos agrícolas, en general está desactualizado y/o envejecido, lo que redundará en escasa eficiencia y elevados costos por tareas realizadas.

En muchos casos la agroindustria no posee la eficiencia necesaria por falta de actualización y/o modernización de su infraestructura como también por falta de frutas para la industrialización.

Entre las limitantes para el crecimiento y mayor competitividad de la industria local están: la estacionalidad de la producción, el déficit de fruta para industria de jugos, el prolongado período de receso (4-5 meses) y el elevado costo de la energía entre otros. También existe una fuerte competencia desleal en la elaboración de bebidas con “jugos naturales” que no cumplen con el porcentaje mínimo establecido, que si se cumplieren, se podría duplicar la producción de frutas cítricas para abastecer solamente a éste mercado.

Problemas de Mercado

Los precios y volúmenes del mercado internacional tienen una tendencia decreciente, a lo que se le suma que la Unión Europea amenaza permanentemente con restricciones a la entrada de fruta, donde la apertura de mercados alternativos flexibilizaría la comercialización, pero es una tarea que requiere también de importantes esfuerzos.

El mercado interno tiene un techo que es rápidamente alcanzado cuando la producción nacional se encuentra entre los valores normales, por lo que al aumentar la oferta caen los precios. Además, cada vez hay más participación de los supermercados en la demanda, quienes con su poder de negociación fijan precios y condiciones de comercialización.

Por otro lado los controles oficiales respecto de la aplicación de normas vigentes aún son deficientes.

Problemas en Capacidad Institucional

Existen deficiencias en la capacidad institucional de los organismos públicos, tanto para el control y fiscalización como para la generación y transferencia de tecnologías (faltan recursos humanos, económicos, equipamientos actualizados, etc.).

Es necesario fortalecer y modernizar más a las instituciones públicas, tanto de nivel nacional como provincial para generar y/o acompañar un sostenido crecimiento y desarrollo del sector. En el Ministerio de la Producción de la provincia se puede apreciar una Dirección de Sanidad Vegetal con escasa infraestructura y por ende con muy poco protagonismo.

Se aprecian carencias de articulación entre organismos oficiales, manifestadas por un bajo nivel de relaciones formales entre instituciones nacionales y provinciales con objetivos y estrategias comunes para el desarrollo de una citricultura moderna, sustentable y competitiva.

Respecto a las Asociaciones de Citricultores, si bien existen varias en cada zona de producción (Monte Caseros, Mocoretá, Bella Vista y Saladas), se aprecia que son pocos los productores asociados y existen deficiencias en representatividad y fondos para gestiones.

Problemas tecnológicos

Entre las limitantes de orden tecnológicos están la baja producción/ha (10 tn/ha/año), la escasa calidad del producto, el atraso varietal según requerimientos del mercado de fruta fresca y la agroindustria, y una escasa aplicación de tecnologías de producción o mal manejo de la tecnología disponible.

Brechas de producción

Si bien en los últimos años la producción promedio por unidad de superficie de plantaciones en producción tuvo un incremento, pasando de 12 tn/ha a 15 tn/ha, lo cual demuestra la incorporación de cierto grado de tecnología en la etapa primaria de producción, aún existe heterogeneidad en los rendimientos en las explotaciones cítricas en general, debidas principalmente a los distintos tipos de empresas y niveles tecnológicos aplicados.

Estas brechas de producción son muy significativas y son las siguientes: En limón existen rendimientos que van desde 18 a más de 90 tn/ha. En naranjas los rendimientos varían desde 9 a más de 60 tn/ha. En mandarinas los rendimientos varían desde 12 a más de 60 tn/ha y en pomelos desde 20 a más de 70 tn/ha. De lograrse una reducción en estas brechas de producción se podrían producir cambios importantes en la rentabilidad del cultivo.

El acceso a la asistencia técnica por parte de los pequeños productores es limitado, como también es muy baja la disposición al nucleamiento en asociaciones, cooperativas, etc. En general la organización de productores posee deficiencias y el nivel de asociativismo es muy bajo.

Se aprecian dificultades para acceder a información agroecológica, económica, tecnológica y comercial confiable y oportuna.

Existe una carencia sentida de material de propagación de cítricos certificado de interés específico para el desarrollo en cada zona de la provincia, como así también el conocimiento de variedades modernas para los diferentes mercados.

Problemas de viveros cítricos

Con el fin de evitar la multiplicación y difusión de un posible material contaminado con Huanglongbing (HLB o ex Greening), se deberá aplicar las resoluciones de la SAGPyA, números: 312/2007, sobre registro nacional fitosanitario de operadores de material de propagación y la 149/1998 sobre “normas para la producción, comercialización e introducción de plantas cítricas de viveros y sus partes” e implementar, en forma urgente y “obligatoria”, el sistema de multiplicación y difusión de material cítrico certificado, imponiendo el uso de “viveros protegidos con mallas antiinsectos”, tanto para los bancos yemeros, como para los viveros para producción de plantas para plantaciones comerciales y otros usos.

Se deberá “producir y utilizar” solamente plantas cítricas “certificadas”. Para esto, en Corrientes ya existen avances importantes, logrado a través de un convenio entre el Gobierno de la Provincia de Corrientes y el INTA Bella Vista, mediante el cual se están desarrollando un banco yemero y un banco semillero de plantas cítricas certificadas (implantadas en la EEA, INTA Bella Vista). El banco yemero protegido con plástico y malla anti-insectos, ya ha comenzado a producir yemas certificadas, las que están disponibles para los viveristas inscriptos en el registro nacional.

La situación antes descrita, provoca un problema grave entre los pequeños viveristas de la provincia, ya que en la actualidad todos los viveros son a campo y sin las normas que se pretenden entren a regir a partir de Julio del año 2012.

Somos cuarta generación de viveristas, y ahora nos imponen la producción de plantines bajo plástico, con malla antifido, en macetas, por un lado desconocemos la técnica y por otro lado no tenemos el dinero para los invernaderos que son muy costosos, a esto tenes que agregar la desconfianza que existe hacia los organismos del estado, ya que si no todos cumplen, va a existir una competencia desleal, ya que las plantas producidas bajo plástico costaran alrededor de 8 dólares cada una, mientras que las producidas a campo cuestan alrededor de 4 dólares cada una (viverista de la zona Litoral Paraná).

Competitividad de los cítricos de Corrientes

Según técnicos del ministerio de la producción de la provincia, la capacidad competitiva del sector cítrico provincial se puede visualizar desde una ventaja absoluta, teniendo en cuenta que se puede exportar fruta cítrica a menores costos que otros países competidores del hemisferio sur como Sudáfrica o Australia y ventajas comparativas, la cual se basa en que todas las naciones o regiones poseen una tecnología equivalente pero difieren en recursos naturales, en mano de obra y capital.

Por otro lado, también se pueden analizar los recursos naturales de cada zona o región con el objeto de determinar la aptitud de los mismos para las distintas especies cítricas que se desarrollan y detectar las restricciones que pudieran existir para cada una de ellas.

Con el fin de enfocar aspectos del entorno económico que inciden en la competitividad de la actividad citrícola, se pueden presentar los puntos relevantes que mencionan las entidades de la producción y que hacen al costo argentino y correntino en particular, para el productor citrícola.

Los aspectos más relevantes que frecuentemente se señalan son los siguientes:

Infraestructura:

Caminos Rurales: Un alto porcentaje de la red caminera de la provincia es de tierra, lo que redundaría en mayores costos debido a la imposibilidad de disponer de equipos completos para transportar la producción y por otro lado en la oportunidad de tránsito en períodos de lluvia.

Energía eléctrica: Según señalan las entidades es insuficiente el fluido eléctrico como así también el tendido de la red eléctrica en el sector rural por un lado, y por otro, el costo de la conexión y suministro es muy elevado. Al parecer, las Cooperativas mejoran el sistema de provisión, y por otro lado, de implementarse un sistema de tarifas diferenciales ayudaría al sistema productivo.

Servicios:

Financiero: El costo financiero que deben asumir los productores no está en relación a la rentabilidad obtenida por los mismos. Más allá de la oferta financiera existente, la misma está poco adecuada en términos generales al sector citrícola.

Ferrocarriles: Debido a las privatizaciones de los ferrocarriles en la Argentina, en la Mesopotamia prácticamente han desaparecido sus ramales, aumentando así el costo del transporte hacia los grandes centros de consumo.

Impuestos: En general se considera que lo que se transfiere del sector privado al estado a través de la estructura impositiva existente, debería utilizarse en parte para que el gobierno cumpla un rol más dinamizador de la economía regional.

La citricultura ocupa un lugar muy importante en el sector primario como así también en el sector secundario, la industria de jugos y plantas de empaque.

Cámaras de frío: Si bien en la provincia existen cámaras de frío, estas pertenecen a las industrias de jugos concentrados congelados. Sería conveniente instalar cámaras de frío para conservación de frutas, lo cual permitiría una mejor y oportuna comercialización del producto, como existen en Villa del Rosario y Chajarí, Entre Ríos. Se podría estructurar esto como un servicio brindado al sector.

Empresas de servicio: Se carece de empresas de servicios para realizar tratamientos sanitarios oportunos y eficientes, para la realización de podas, etc. Se debería promover este tipo de servicios con lo cual se mejoraría el estatus sanitario de los cultivos, la calidad de la frutas, etc.

En síntesis, la citricultura en Argentina es una actividad importante, estando situado el país en el 7mo. lugar como productor mundial de cítricos, aunque muy distante de los principales países productores a nivel mundial (China, Brasil y EEUU).

Existen dos grandes zonas citrícolas en el país (NOA y NEA), las que si bien poseen ciertas características propias como ser la predominancia de especies cultivadas, limones y pomelos en el NOA y naranjas y mandarinas en el NEA, poseen problemas y dificultades comunes en ambas regiones.

En Corrientes existen dos zonas citrícolas, la “región Litoral Paraná y centro” y “la zona citrícola del Río Uruguay”, las que si bien tienen características sociales y de infraestructuras propias, tienen en común la predominancia de pequeños y medianos productores como esenciales en la composición del estrato productivo regional.

Los problemas que afectan a la citricultura de Corrientes, muchas veces coinciden los de la citricultura a nivel nacional, expresados en los puntos anteriores, muchos de los cuales no pueden ser resueltos por el propio productor, es decir son ajenos a la cadena propiamente dicha, a los que hay que sumar algunos problemas propios dados por la estructura productiva y social locales.

Sin embargo, en la información recolectada, parte de la cual se analiza en el presente capítulo, queda a las claras que el sector citrícola correntino, considera que los principales problemas son ajenos a la propia cadena, tales como atribuibles al mercado, cuestiones financieras, de infraestructura y otros más, en ningún momento puede visualizarse un análisis hacia adentro de la cadena, que permita un examen tendiente a determinar si estos problemas no pueden ser resueltos con un esquema de producción diferente y en la cual la “eficiencia de la propia explotación sea la determinante del éxito de la misma”.

Del análisis de lo planteado por productores e instituciones consultadas, se puede determinar claramente que no existiría una explicación lógica del porque creció la zona del Río Uruguay y decayó la región Litoral Paraná.

Los aspectos sociales, que influyen en la organización domestica de la explotación y por tanto podrían tener un efecto directo en el éxito de la explotación no son contemplados, por los propios productores ni los organismos del estado.

CAPÍTULO 3

LAS ZONAS CITRÍCOLAS DE CORRIENTES

En este capítulo se describen y caracterizan las dos zonas citrícolas de la provincia, su ubicación, las características climáticas, de suelo, infraestructura y de los componentes sociales de cada zona, tratando de determinar si las limitantes y el desarrollo de la actividad que se observan en cada zona, pueden estar relacionadas a alguno de estos elementos.

Las zonas citrícolas que a lo largo del trabajo denominaremos “zona del Río Uruguay” y “zona Litoral Paraná y centro”, se iniciaron con el cultivo de cítricos a nivel comercial a fines del siglo XIX y comienzos del XX y pueden ser ubicadas geográficamente observando el mapa n° 3.

Con el objeto de incursionar en las características de los distintos actores en cada zona, se analizaron el lugar de residencia del productor y su familia, la estructura familiar y las funciones de cada miembro en la explotación, la mano de obra utilizada y la principal fuente de ingreso del grupo familiar, con la intención de determinar las diferencias entre las zonas citrícolas e inferir, cuál o cuáles podrían ser las razones del crecimiento y del retroceso de la actividad citrícola en cada zona.

Tal lo expresado, se destacan en la provincia, claramente dos zonas citrícolas bien definidas:

La zona del Río Uruguay, abarca el departamento de Monte Caseros, incluida la zona de Juan Pujol, Mocoretá y sus colonias, parte del departamento de Curuzú Cuatiá, Paso de los Libres y San Martín.

La zona Litoral Paraná y Centro, los departamentos de Bella Vista, Esquina (sobre las márgenes del Paraná) y los departamentos de Saladas, Mburucuyá, Concepción y San Roque (hacia el centro de la Provincia).

Mapa n° 3

LAS DOS PRINCIPALES ZONAS CITRICOLAS DE CORRIENTES

Zona litoral Paraná y centro



Fuente: SENASA – Agosto de 2010 – [www. sinavimo. gov.ar](http://www.sinavimo.gov.ar)

El mayor auge original se tuvo en la zona Litoral Paraná, particularmente en la zona identificada como Colonia 3 de Abril, distante 20 Km. al norte de la ciudad de Bella Vista, lugar en que según antecedentes de pobladores de la zona, existían plantas de naranjo dulce sobre pie franco a principios del siglo XIX.

Un trabajo de recopilación de información sobre la historia de la citricultura en Bella Vista, efectuado por López, jefe de la agencia de extensión rural del INTA de Bella Vista, entre los años 1960 y 1980, relata no solo la importancia de la citricultura en la región a través de los años, sino también como fue evolucionando, pasando de plantas obtenidas a través de semillas, a plantas injertadas.

Existían en el departamento de Bella Vista, entre los años 1870 y 1900, 86.000 plantas de naranjo dulce, el 100 % de estas, eran naranjas de maduración intermedia o “criollas”, el 90 % se localizaban entre la primera sección lomas y la colonia 3 de abril, y el 10 % restante en raíces norte, todas ellas sobre pie franco, sin injertar, de notable desarrollo y producción, después de los 10 o 15 años. En ese periodo, los naranjales existentes en Bella Vista, representaban un 40 % del total de plantas de naranja registradas en la provincia de Corrientes (López, 1980).

Tomando como base las distancias de plantación que se utilizaban en esa época, en general de siete metros entre plantas y nueve metros entre filas, que da una densidad de 158 plantas por hectárea, se deducen que en esa época, existían en la zona de Bella Vista, alrededor de 544 has con cítricos.

Entre los años 1901 y 1930, el número de plantas de naranjas que existían en Bella Vista, era de 180.000 (1.139 has), todas las plantas eran de la variedad “criolla”, de maduración intermedia, un 93 % se localizaba en la zona de raíces norte y colonia 3 de abril y el restante 7 % en la zona de colonia progreso. En este periodo se inicia la práctica de injertación, principalmente usando para este fin, plantas de naranjo agrio, estimándose que en la última década, 70 % de las plantaciones son plantas de naranja criolla sobre pie de naranjo agrio (López, 1980).

Al principio de este periodo se hace referencia a una de las enfermedades más graves de los cítricos, la gomosis que atacaba a las plantas de semilla, ya que esta enfermedad es típica de las naranjas dulces o de los pomelos, y el cambio a la producción con plantas injertadas, en este caso utilizando como pie, plantas de naranjo agrio, y la copa de la variedad naranja criolla que era común en la zona. Al poco tiempo este pie sin embargo, sufrió otra enfermedad denominada tristeza, producida por un virus, que provocó la muerte de un importante número de plantas y el recambio por otros pie, como el trifolio, rugoso o rangpur.

Si consideramos el periodo que va entre el año 1901 y 1930, al principio del mismo, como lo señala el Ing. Agr. Roberto Campolieti, indica que comienza la “gomosis” y al final del mismo, como consigna el Ing. Agr. Fernandez Valiela, comienza “la tristeza”. Se instala en terreno de la actual Estación Experimental del INTA de Bella Vista, el primer “laboratorio de Fitopatología” existente en la provincia de Corrientes, y uno de los primeros del país, que tuvo como objetivo el estudio, prevención y control de las enfermedades y plagas de los cítricos (López, 1980).

La citricultura sigue creciendo en forma sostenida, ya que el autor citado, detalla que al final de la década que se inició en 1920, existían en el departamento de Bella Vista, 180.000 plantas de naranja, que significaban alrededor de 1.139 has con cítricos.

Esta misma referencia bibliográfica, cita que entre los años 1931, y 1940, existían en la zona de Bella Vista, 560.000 plantas con cítricos, (alrededor de 3.545 has con cítricos) la mayoría de ellas de naranja dulce criolla, de las cuales el 90 % estaban injertadas sobre pie de naranjo agrio y muy poco sobre lima de Persia o lima dulce.

El crecimiento de la citricultura en la región fue importante, ya que a pesar de las enfermedades antes citadas, como gomosis o tristeza, se cita que entre los años 1941 y 1950, se encontraban implantadas en la zona de Bella Vista, 850.000 plantas (5.345 has), comenzando el uso de variedades de maduración tardía o naranjas de “verano”, siendo la más importante la Valencia late, proveniente de España.

Ya en el año 1950, se cita que en la zona de Bella Vista, se encontraban implantadas 1.200.000 plantas (7.594 has), comenzando el uso de variedades de maduración temprana o precoces, construyéndose así las quintas de 65 % de maduración tardía (valencias), 34 % de maduración intermedias (criollas) y 1 % de maduración temprana (ombligos), observándose en ese periodo un gran cambio en los pies utilizados, ya que se cita que el 75 % estaban injertadas sobre pie de lima dulce o de Persia y el resto sobre otros pies aconsejados por la tecnología citrícola.

Se crea el INTA, dando carácter nacional a una estructura original formada por investigación y extensión, con activa participación de productores y sus organizaciones en todos sus niveles. Se fundan en Bella Vista los primeros grupos juveniles 4 A, consejo de productores, consejo local asesor, quienes reciben y transmiten información técnica referente a la mejor conducción del monte cítrico, a los integrantes de sus respectivas comunidades rurales o áreas de influencia (López, 1980).

Tomando datos históricos, como los del seminario local “La huella” de Bella Vista, en su edición del 16 de marzo de 1948, se puede apreciar la importancia que tenía la actividad en la zona:

Tiene del departamento de Bella Vista una extensión de 1.552 kilómetros cuadrados y una población aproximada de treinta y cinco a cuarenta y cinco mil habitantes, agrupados en la ciudad cabecera y en centros y colonias rurales que constituyen emporios no solo de la riqueza citrícola sino de las más diversas ramas de la actividad agropecuaria. En citricultura representa la zona más importante del país, tanto por el área plantada como por la cantidad de frutas que produce. Puede calcularse esa extensión destinada al cultivo en 30.000 hectáreas con 6.000.000 de plantas, distribuidas en pequeñas parcelas de 18 y 25 hectáreas en manos de pequeños productores que en números aproximado de 2.500 integran un concepto económico de real importancia porque en su torno gira toda la economía del departamento y porque supone la ausencia de las formas de explotación capitalistas comunes a esta clase de cultura (La Huella, 1948).

La importancia de la citricultura en la zona Litoral Paraná, se manifiesta en todos los trabajos escritos por técnicos y por historiadores del lugar.

Los departamentos de Bella Vista y San Roque, ubicados entre los paralelos 28ª 15' – 29ª 01' de latitud sur y los meridianos 58ª 18' – 59ª 06' de longitud oeste del meridiano de Greenwich, abarcan una superficie de 436.500 hectáreas, o sea 5% de la superficie total de la provincia, según el Instituto Geográfico Militar (IGM). De estas 7 %, o sea 30.500 hectáreas son destinadas a cultivos agrícolas, de los cuales 68 % es ocupada por cultivos perennes, donde el 86 % corresponde a cítricos y el resto a forestales (López, 1987).

La zona más “nueva” es la zona de Mocoretá, en el departamento de Monte Caseros, en la Región del Río Uruguay, ya que bien en la zona existían quintas cítricas desde hacía años atrás, el auge comienza con la disponibilidad de tierra partir de la expropiación y venta de parte de las 200.000 has de la estancia “San Gregorio”, sucesión de Dolores de Urquiza y

de Sáenz Valiente, esto puso a disposición de los productores de la región y en particular de los vecinos productores del departamento Entrerriano de Federación (Chajarí, Villa del Rosario y sus colonias), de tierras aptas para el cultivo de cítricos, a partir del año 1940.

Es el sector más importante de San Gregorio por las dimensiones (más de 40.000 hectáreas) y por contener los cascos de las estancias y puestos. Fue expropiado por el Consejo Agrario Nacional. Este organismo creado por Ley N° 12.636 del 18/9/1940, estaba destinado a la aplicación de un plan agrario con la finalidad de poblar el interior del país, a subdividir la tierra, estabilizar la población rural sobre la base de la propiedad de la misma a llevar mayor estabilidad a los pobladores del campo (Varini , 1995).

Esta ley agraria fue determinante para el desarrollo de la zona citrícola de Monte Caseros y en particular de la zona de Mocoretá, ya que se utilizaron las tierras aptas, las que estaban en poder de las reparticiones públicas nacionales, sujetas de compra, las que se pudieran expropiar y las de dominio privado, de las provincias y municipales, de esta manera un importante números de hectáreas que estaban sin uso, fueron puestas a disposición del sector productivo de la región.

La familia Urquiza-Saenz Valiente decidió crear una colonia con su respectivo centro urbano dentro de sus posesiones, más precisamente en la estancia San Gregorio. A tal efecto, destino una legua de campo al Este de la estación ferrocarril. Un afiche distribuido en lugares públicos ofrece en venta lotes urbanos y chacras y expone el proyecto firmado por el Ing. Civil Luis Jaureguiberry. El campo es conocido en la población con el nombre de La Venta. Esta subdividido en 40 chacras con una superficie neta de 2.244 hectáreas, 53 áreas y 3950 centiáreas. En general, los lotes tienen 50 hectáreas cada uno. El afiche hace mérito de las bondades de la tierra y su ubicación en los siguientes términos: tierras aptas para todo cultivo, especialmente para citrus. Inmejorables para explotaciones granjeras. Su ubicación cercana al Ferrocarril Nor-este argentino y las ricas colonias de Entre Ríos, como así también a la ruta n° 14 que con sus excelentes caminos unirá el Litoral Argentino, la transforma en una oferta verdaderamente interesante para todo comprador inteligente (Varini, 1995).

El crecimiento de estas dos zonas, que en cierta forma identifican al “Litoral Paraná” y a la zona del “Río Uruguay” fue muy diferente.

La zona del Litoral Paraná, lejos de crecer y afianzarse en la producción, aprovechando su “rica historia citrícola”, fue decayendo hasta llegar a la situación actual en que el cultivo de citrus es sólo un componente más en el esquema productivo regional. La zona de Monte Caseros, en cambio, creció, hasta convertirse en la actualidad en el lugar que concentra el mayor número de quintas y productores y en el que están las mejores quintas.

El desarrollo territorial de esta última región, en gran parte debido a la citricultura, es un ejemplo a ser imitado.

El departamento Bella Vista, define y representa en cierta forma la denominada zona Litoral Paraná, en cambio la zona de Mocoretá, define e identifica la zona de Monte Caseros.

Mocoretá se destaca del resto por aspectos tales como ser: la cantidad de hectáreas inscriptas para la exportación como fruta fresca a la Unión Europea, (lo que genera una gran cantidad de entrada de dinero a la zona, por los precios obtenidos en ese mercado), el crecimiento en hectáreas implantadas con cítricos en los últimos 20 años, la fuerte demanda de mano de obra que genera la actividad, el crecimiento económico de los productores, y en general el gran desarrollo territorial de la región, en la cual la actividad citrícola tiene mucho que ver.

Por el contrario en Bella Vista, en particular en las denominadas “colonias”, esta situación que permitió un gran desarrollo de la zona años atrás, ahora está en franca decadencia, tanto en lo que se refiere a la actividad citrícola en sí misma (reducción de las hectáreas implantadas con cítricos, descuido y abandono de muchas explotaciones), como en el escaso desarrollo territorial de toda la zona observado desde hace unos años atrás hasta la fecha, situación que no pudo ser revertida a pesar del surgimiento de actividades alternativas como la horticultura bajo plástico (tomate y pimiento, principalmente).

3.1.- La zona citrícola del Río Uruguay

Como se expresaba anteriormente en esta zona existen 574 productores (58,09 % del total) y se encuentran implantadas 14.345 ha con cítricos (62 % del total provincial).

La región pertenece, según Abrahán Wllink y Ángel Cabrera, al dominio chaqueño, provincia del espinal, distrito ñandubay, caracterizado por montes costeros sobre ríos y arroyos, con árboles como ceibos, sauces, palmeras, destacando la presencia de *Prosopis algarrobilla*, (ñandubay), *Prosopis nigra* (algarrobos), *Arecastrum romanzoffianun* (pindó), *Acacia bonaerensis* (espinillo), *Inga uruguayensis* (ingá), y otros, con una fauna que es mezcla de la pampeana y de la chaqueña.

El clima se clasifica como templado, con cuatro estaciones bien definidas con temperaturas medias en enero de 25° C y de 13° C en Julio, con una media anual de 19,5° C.

La precipitación promedio ronda los 1250 mm anuales, sin estación seca, aunque se observa una disminución de las precipitaciones a fines de inviernos, principios de primavera.

El paisaje de la zona es muy bello, suaves pendientes en los suelos, tapizados por vegetación y presencia de tajamares, arroyos y ríos, dan a la misma una vista magnífica que trasmite una sensación de bienestar a quienes la transitan.

En la zona fluyen dos importantes ríos, el Uruguay al este, que separa a la zona de la República Oriental del Uruguay, y el Mocoretá al sur, que lo separa de la provincia de Entre Ríos.

La citricultura es sin duda la actividad predominante en la zona, genera un movimiento económico y social muy importante, no sólo en la comunidad en estudio, sino en todo el departamento Monte Caseros y los departamentos Federación y Concordia en la Provincia de Entre Ríos, al decir de los pobladores de la región “aquí vivimos de la citricultura”.⁴

Si bien se desarrollan otras actividades, como ser la ganadería y la apicultura, estas son actividades secundarias. Se utiliza la ganadería como una especie de caja de ahorros (dado la facilidad para vender los animales en carnicerías o a consignatarios de la zona), o bien se los cría para obtener carne para su propio consumo y la apicultura la realizan los jóvenes como una forma de ingreso adicional a lo obtenido al trabajar con la familia en las quintas.

Los productores cítricos de la zona, capitalizados y con un buen nivel económico, tienen la particularidad de vivir en las propias quintas, propiciando el desarrollo y la prosperidad de la zona o colonia donde ellos se encuentran.

Es así que no solo se observa una atención esmerada en el cuidado de las plantaciones cítricas, cortinas rompevientos y de las viviendas en donde ellos se encuentran, sino también en las capillas, escuelas y clubes de la región, en donde cada uno de los vecinos colabora, a fin de lograr mantener en óptimas condiciones tales estructuras.

En un principio toda la producción estaba destinada al mercado interno, en particular se enviaban las frutas a los grandes centros poblados del país, como Buenos Aires, La Plata, Córdoba, Rosario y Mar del Plata.

A partir de la década del 60, algunas empresas empezaron a exportar frutas cítricas a Europa. Esta actividad era exclusiva de grandes empresas situadas en Concordia y Chajarí en la provincia de Entre Ríos quienes tenían sus propias quintas y destinaban parte de su producción a dicho mercado (integración vertical).

Tal era la envergadura de las empresas que importaban en forma directa sus insumos de diferentes partes del mundo, los asesores técnicos provenían de otros países, sobre todo de Estados Unidos y España, y tenían personas para la comercialización de la producción enviada, en los principales puntos de venta en Europa (España y Holanda).

⁴ En clara alusión a que los ingresos generados para el sustento de las familias, provienen de la actividad cítrica, ya sea en forma directa, es decir como productores, trabajadores en los establecimientos, o en la prestación de servicios (cosechadores, podadores, camioneros, etc.)

La instalación en la década del 80 de la Empresa FAMA S.A. en la vecina localidad de Chajarí (originalmente una cooperativa integrada por 19 socios), luego a fines de la década del 90 de la Empresa NOBEL en la misma localidad, también sociedad anónima integrada en este caso por 26 socios y más recientemente la Cooperativa San Francisco, en el departamento Monte Caseros, integrada por 19 socios, cambiaron totalmente la estructura comercial de la zona, ya que si bien, originalmente éstas se fundaron con la intención de que los propios socios exporten su producción, lo cierto es que la demanda de frutas es mayor a la producida por los propios grupos, por lo que deben salir a comprarlas a productores ajenos a dichos emprendimientos.

Esto permitió que productores con una buena producción, tanto en cantidad, calidad como así también variedades exportables, pudieran vender su producción a estas empresas con valores que en muchos casos superan en un 120 % a lo obtenido en el mercado interno.

Como lo expresan claramente los realizadores del censo citrícola del año 2002:

Durante estos años Monte Caseros diversificó sus quintas, incorporó tecnología destinada a producir fruta fresca tanto para el mercado interno como para exportar, esto se consolidó con el envío a mercados externos de frutas de calidad y generó la implantación de nuevas quintas en diferentes colonias del departamento, incluyendo lotes para exportación, identificados, con tecnologías y controles sanitarios requeridos (coordinador Área de Recursos Naturales de la EEA INTA Corrientes).

Existe en la zona una importante red de servicios relacionados a la actividad citrícola, tales como talleres, agroquímicas, empresas de servicios, transportes, etc., por lo que el productor no tiene inconvenientes en realizar sus tareas en forma adecuada.

Los informantes calificados consultados destacan también la asistencia técnica y presencia en la región de instituciones nacionales como el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria), con sus estaciones experimentales de Concordia en Entre Ríos, y Bella Vista, en Corrientes, las Agencias de Extensión Rural de Monte Caseros y Chajarí, como así también técnicos del de la provincia de Corrientes, quienes asisten directa o indirectamente a los productores de la región, realizando además continuas capacitaciones y ensayos que mantienen actualizados a los citricultores en las últimas técnicas o productos tendientes a mejorar la atención de los cultivos.

3.1.1.-Vivir en las propias quintas

La Región del río Uruguay poblada por los autodenominados “gringos de la colonia”⁵ la mayoría descendiente de italianos, tienen algunas particularidades, entre las cuales una de las principales es la de vivir en las propias quintas, contrariamente a lo que pasó con productores, aun de la misma actividad como los citricultores de Bella Vista, en la zona de la costa del Río Paraná, quienes una vez capitalizados abandonaron su casas en la colonia, para radicarse en la ciudad y dejar en el campo a encargados o cuidadores.

En esta zona, los productores construyeron nuevas viviendas, pero en el propio campo, algunas de ellas muy bellas, y dotadas de todas las comodidades: agua caliente en toda la casa, luz eléctrica, teléfonos, internet, entre otras.

Los caminos están cubiertos con canto rodado, denominado ripio en la zona, y cuentan con un buen mantenimiento, por lo que el tránsito aún en los días de lluvias es adecuado.

Al parecer no está en el objetivo de los productores de la región, la idea de mudarse a lugares más poblados de la zona, más bien, se pretende la compra de otras propiedades en las cercanías, para la instalación de nuevas quintas, estas pasan a engrosar la entrada de frutas y dinero al núcleo familiar y permite que los hijos varones una vez que decidan contraer matrimonio, puedan instalarse en estas nuevas “chacras”, para lo cual inician la construcción de las viviendas con mucha anticipación.

El vivir en las propias quintas tiene un sinnúmero de ventajas, estamos en el propio lugar de trabajo, es decir nos levantamos a la mañana y ya comenzamos a trabajar, descansamos solo un rato después de almorzar y seguimos trabajando, todo es más simple, no hay que pensar que hay que recorrer unos cuantos kilómetros para ir a la quinta, situación que se daría si viviéramos en el pueblo, además hoy tenemos en el campo todos los servicios que pudiéramos tener en la ciudad, no nos falta nada (productor citrícola de Monte Caseros).

La decisión de contraer matrimonio no es una tarea que se toma de un día para el otro, en general los noviazgos son largos, de varios años, y esto permite que los futuros esposos

⁵ En 1853 se sancionó la constitución cuyo artículo 25 decía: "El Gobierno Federal fomentará la inmigración europea; y no podrá restringir, limitar ni gravar con impuesto alguno la entrada en el territorio argentino de los extranjeros que traigan por objeto labrar la tierra, mejorar las industrias e introducir y enseñar las ciencias y las artes". Los presidentes Mitre de 1862 a 1868, Sarmiento de 1868 a 1874 y Avellaneda de 1874 a 1880 fueron quienes fomentaron la inmigración, lograron el afianzamiento del orden institucional de la República unificada y el cambio total de la estructura social y económica de la Nación. La República comenzó a atraer inmigrantes a los que se le ofrecían facilidades para su incorporación al país, pero sin garantizarles la posesión de las tierras; así lo estableció la ley de colonización de 1876, que reflejaba la situación del Estado frente a la tierra pública.

comiencen la construcción de sus viviendas con mucha anticipación, para lo cual reciben la colaboración de ambas familias.

Los productores amplían sus explotaciones sólo ante la necesidad de emancipación de sus hijos, son reacios a delegar el cuidado de las plantaciones a personas ajenas al núcleo familiar, por lo tanto cultivan una superficie que pueda ser manejada con comodidad por la familia.

La citricultura es una actividad muy riesgosa, no hay precios de referencia, hoy la fruta puede valer mucho y al año siguiente esa fruta no vale nada, a esto hay que sumar algún problema climático como heladas, granizo o sequías que te pueden hacer perder una producción completa, no podemos tener personal ajeno al núcleo familiar (ya que esto implica un compromiso, a la gente externa hay que pagar siempre), no podemos tener deudas, ya que no se sabe cómo vendrá el negocio el año que viene, se invierte si hay plata o de lo contrario nos mantenemos y esperamos un año mejor (productor citrícola de Mocoretá).

3.1.2.- Estructura familiar y funciones de los miembros

La familia en general está integrada por el matrimonio y 3 o 4 hijos. Cada familia pretende tener en su grupo familiar al menos 1 o 2 hijos varones, para ayudar a su padre en las tareas de la quinta.

Es común que convivan en la misma casa todo el núcleo familiar y personas ancianas, padres o suegros del dueño de casa, los que participan en las tareas de cuidado de la quinta y en los quehaceres domésticos, pero sin ningún poder de decisión.

La división de bienes de la familia, se realiza en forma temprana durante la vida del padre de familia, cada hijo recibe una parte de los bienes inmuebles, los hijos varones reciben parte de la quinta o alguna quinta en particular, mientras que las hijas mujeres reciben algún terreno o propiedad, pero generalmente sin que este implantada.

Durante el transcurso de su vida productiva cada familia se fija como objetivo la compra de otras propiedades, con el fin de iniciar nuevas plantaciones para el momento de la emancipación de los hijos varones.

En general las hijas mujeres no están contempladas en este plan, se pretende que estas inicien una carrera (docencia o universitaria), o se casen con hijos de otros productores capitalizados de la región.

En el caso de que no se puedan comprar nuevas propiedades, los hijos varones se vuelcan a otra actividad, aunque siempre dentro del rubro citrícola, es así como jóvenes atienden puestos de ventas familiares o de personas conocidas, en los grandes centros de venta del país.

Cada miembro de la familia tiene una tarea predeterminada, los hombres, padres de familia son los responsables de la comercialización de la producción, de la administración del dinero, compra de insumos para la quinta y las tareas relacionadas al cuidado o mantenimiento de las quintas. En el caso de que en la familia existan hijos varones adolescentes, estos colaboran en estas últimas tareas. En este caso el padre de familia, aporta la tierra y el capital, manejando los ingresos, mientras que los demás miembros de la familia, incluyéndose el mismo, el trabajo.

Las tareas de mantenimiento o cuidado de las quintas están a cargo de miembros de la familia, tales como la aplicación de productos fitosanitarios, fertilizantes y control de malezas con el uso de herbicidas y desmalezadoras, se contrata personas ajenas a la familia para tareas específicas como ser el raleo de los frutos, la poda y la cosecha, o en el caso de extensiones superiores a 50 ha en donde es necesario la incorporación de terceros para la ayuda del cuidado de la quinta.

La esposa tiene a su cargo el cuidado de la casa, la preparación de los alimentos, la implantación y cuidado de las huertas para la provisión de verduras, la crianza de gallinas y cerdos, ordeñar las vacas para la obtención de leche y fabricación de quesos, las compras de mercaderías en los viajes al pueblo y tareas en la quinta propiamente dicha, tal como ser la aplicación de cebos para el control de la mosca de la fruta (*Ceratitis capitata*), plaga muy común en la zona y que requiere una aplicación semanal de tal producto. Para algunas de estas tareas utilizan la ayuda de los hijos menores, ya que todos colaboran en las tareas de la casa y de la quinta, en la medida de sus posibilidades.

Las hijas mujeres, en edad adolescente, tienen como función ayudar a su madre en las tareas de casa y en actividades en la quinta, como ser la cosecha de la fruta, el raleo y la aplicación de herbicida con el uso del tractor y la barra aplicadora de herbicidas.⁶

Es clara la división de trabajo según la edad y el sexo, las tareas más “livianas”, de menor esfuerzo físico están destinadas a las mujeres o los hijos menores, en cambio los trabajos más “pesados”, que demandan mayor esfuerzo físico al padre de familia o a los hijos varones adolescentes o adultos.

El trabajo de los jóvenes genera problemas con los organismos del estado encargados del tema laboral, como el Ministerio del trabajo, ya que ellos aluden que protegen a los chicos y no quieren el trabajo infantil, en realidad nosotros enseñamos a nuestros hijos a trabajar y a cuidar lo que en un tiempo será suyo, de eso a que haya una explotación de nuestros propios hijos, hay un trecho muy largo (productor citrícola de Mocoetá).

⁶ Esto en cierta forma explica la alta tecnificación del sector citrícola en la zona de Monte Caseros. La propia familia trabaja en la explotación, muchas veces mujeres o hijos jóvenes, por lo cual tienen un alto equipamiento para hacer las tareas más cómodas y lograr que el trabajo sea más “amigable”.

Por lo común los hijos varones sólo tienen estudios primarios completos, realizados en escuelas de la colonia, las que únicamente cuentan con el nivel primario, el estudio secundario lo deben realizar en colegios de Mocoretá, Monte Caseros o Chajarí, por lo que solamente lo continúan, los hijos varones con intenciones de seguir alguna carrera universitaria o las hijas mujeres.

Las pautas de herencia son similares a las descritas por Schiavoni para el caso de Misiones, en general los hijos varones heredan parte de la quinta o propiedad, en cambio las hijas mujeres deben continuar estudios o reciben al momento de casarse algún tipo de compensación, tales como muebles para su casa, algún vehículo y otros elementos que pueden ser considerados aportes para su herencia, no se discute ni se critican las decisiones familiares (Schiavoni, 1995).

No se discute, ni se pide nada a cambio, es un acuerdo de partes entre los miembros de la familia, nos criamos así, creemos en el sistema y no nos fue tan mal, así debemos continuar, hay mucho respeto por la decisión tomada por los padres. Tampoco hay resentimiento por el hermano que queda en las quintas, él tiene que hacerse cargo de nuestros padres adultos, es un acuerdo de caballeros (productor citrícola de Monte Caseros).

Esta situación fue claramente contada por Schiavoni al expresar: “la transmisión de parcelas y demás bienes en el momento de la fisión puede estar basada en el derecho igualitario o responder a una jerarquización de los hijos, de acuerdo con un esquema de (familia-tronco)” (Schiavoni, 1995).

Se observa en las familias una fuerte participación de todos sus miembros en la toma de decisiones importantes, tales como compra de otra propiedad, tractor o al momento de cambiar la camioneta.

Hay muchas cosas que parecen no ser importantes en momentos de buenos precios de la fruta, pero que sí lo son ante alguna crisis como bajos precios o problemas climáticos en donde se pierde parte o toda la producción, tales como la huerta familiar, la cría de gallinas, la producción de huevos, cría de cerdos y novillos para el propio consumo, en realidad gran parte de lo necesario para el consumo diario lo tenemos en la propia quinta, no hay que ir a comprar al pueblo (productor citrícola de Mocoretá).

Esta particular forma de vida y organización, permitió a estos productores soportar períodos críticos para la actividad citrícola, que provocaron el cierre de numerosas empresas importantes en toda la Mesopotamia Argentina y aún el país, siendo un tema sumamente interesante a estudiar dentro del área de la antropología.

3.1.3.- Mano de obra

El cultivo de cítricos es altamente demandante de mano de obra, y en algunos casos en particular ésta debe tener un buen nivel de adiestramiento y capacitación en la tarea realizada.

Las tareas de mantenimiento de las quintas son realizadas por el propio productor o su entorno familiar (hijos, yernos), tal es el caso de los controles fitosanitarios, la aplicación de herbicidas y la fertilización, para lo cual se encuentran altamente mecanizados.

En los establecimientos se encuentran al menos dos tractores (de entre 90 y 110 HP) en buen estado y todos los implementos necesarios para realizar las tareas, como ser máquinas pulverizadoras de turbina de 2000 litros, tanques con bárrales para la aplicación de herbicidas, distribuidoras de fertilizantes químicos, desmalezadoras, etc.

Los honorarios recibidos por los familiares al trabajar en el establecimiento no siguen un modelo específico, aunque por lo general, se arregla una suma fija semanal, el que será aportado por el jefe de familia.

Todos pueden realizar algunas tareas y recibirán por esta su remuneración, lo que provoca una alta deserción escolar en particular durante los estudios secundarios, ya que los jóvenes, prefieren trabajar en la chacra familiar o de algunos parientes o amigos, con el objeto de generar sus propios ingresos, antes que seguir con sus estudios.

Algunas tareas son realizadas por personal ajeno al permanente del establecimiento, tal el caso de la poda. Esta tarea es realizada por personas que se dedican a esa actividad y brindan un servicio en la zona. Son grupos de 3 o 4 personas de las cuales uno de ellos cumple la función de encargado o capataz y el resto de los integrantes de la llamada “comparsa” sigue sus instrucciones.

Existe un alto nivel de trabajo en negro, en particular cuando se trata de personas que realizan tareas específicas, como el raleo, la poda y la cosecha. Esto provoca continuos problemas con las inspecciones realizadas por organismos nacionales ligados al sistema laboral, quienes efectúan periódicas recorridas por toda la zona, en busca de trabajadores que no están dentro del régimen laboral establecido por la nación (delegado del ministerio de la producción en Monte Caseros).

La cosecha merece una atención especial, ya que ésta varía según el destino de la fruta, la que puede ser enviada a la exportación, para su venta como fruta fresca en los mercados nacionales, o ser vendida para algunas de las industrias radicadas en la zona, para la extracción de jugo concentrado y aceite esencial.

La cosecha para exportación no es realizada por el productor, sino que está a cargo de las empresas que le compran la producción, ya que la venta se realiza como “fruta en planta”.

Estas empresas poseen personal altamente adiestrado para este tipo de cosecha, ya que la misma debe ser realizada con tijeras, canastos y una serie de cuidados tendientes a no golpear ni maltratar la fruta.

Esta actividad deja pocos beneficios para la zona desde el punto de vista social (salvo los beneficios económicos para el propio productor), ya que todo el equipo de cosechadores (por lo común alrededor de 30 – 40 personas), los encargados, tractoristas, camioneros, etc., son oriundos del lugar en que se encuentra la empresa exportadora (Chajarí o Concordia, en la provincia de Entre Ríos).

La cosecha para mercado interno se realiza con mano de obra local y es demandante durante todo el año, no requiere una alta especialización, se realiza directamente arrancando la fruta de la planta, sin el uso de tijeras y en épocas de plena cosecha (marzo a octubre), requiere la presencia de mucho personal en toda la zona, por lo que algunos establecimientos de la región, con una alta producción, deben traer personas de otras zonas de la provincia de Corrientes o de la provincia de Misiones para realizar dicha tarea.

A la industria se destina la fruta excedente de los galpones de empaque o aquellas que tuvieron algún problema que impiden su venta como fruta fresca, tales como heladas, granizo o daños en su aspecto debido a efectos de plagas o enfermedades. El productor evita vender su fruta para este mercado, dado los bajos precios obtenidos y los plazos muy largos para el cobro de la fruta vendida.

Existen otras tareas que también demandan mano de obra ajena al ambiente familiar, tal el caso del raleo de frutos, en general las mandarinas requieren que parte de la fruta sea eliminada de la planta, durante su periodo de crecimiento, a fin de obtener mejor tamaño y asegurar la fructificación de la planta durante todos los años. Esta actividad si se puede es realizada por personas del entorno familiar (al ser éste un trabajo de poco esfuerzo físico, lo realizan los hijos menores, hijas, nueras o esposa del dueño de la finca). En el caso de que la cantidad de plantas sea excesiva o no se disponga de mano de obra familiar, se contrata personal para realizar esta tarea.

Si bien la planta de cítricos puede vivir y producir durante más de 40 años, es común la implantación de nuevos lotes, ya sea por la plantación de quintas en nuevas propiedades compradas, la renovación de lotes viejos o la eliminación de variedades improductivas o de escasa demanda por el mercado.

La tarea de implantación de la quinta es totalmente manual, demanda mucha mano de obra durante un período relativamente corto y es necesaria la contratación de mano de obra adicional, siendo común la ayuda de familiares o vecinos en esta tarea

3.1.4.- Ingresos familiares

Al ser la citricultura la única actividad de renta que realizan estos productores, los tres componentes de la fuerza de trabajo, deben ser cubiertos por los ingresos generados por la venta de la fruta, al decir de Claude Meillassoux, en su obra *Mujeres, Graneros y Capitales*:

Por lo tanto señalamos, tres componentes del valor de la fuerza de trabajo: a) sustento del trabajador durante el período de empleo (o reconstrucción de la fuerza de trabajo inmediata), b) mantenimiento de trabajador en los períodos de desempleo (desocupación, enfermedad, etc.), c) reemplazo del trabajador mediante el mantenimiento de su descendencia (lo que convencionalmente llamamos reproducción) (Meillassoux, 1977:143).

Como decíamos en párrafos anteriores, el productor tiene tres destinos para su producción:

- a).- Venta para exportación como fruta fresca.
- b).- Venta a mercados nacionales como fruta fresca.
- c).- Venta de la fruta fresca de descarte o mala calidad a las industrias de la región.

El ingreso anual constante y semanal se obtiene por la venta de fruta destinada al mercado nacional. La mayoría de los productores poseen en el propio establecimiento un pequeño galpón con maquinarias para la limpieza, clasificación y embalado de la fruta que será destinada al mercado.

En estos galpones de empaque, en el cual trabaja todo el núcleo familiar, se carga la fruta en cajones, los que serán enviados a los mercados, de Buenos Aires, Córdoba, Mar del Plata y algunos otros destinos.

El mecanismo de venta y transporte es bastante sencillo. La carga se realiza tres días a la semana, martes, jueves y sábado, para ello se acercan a la quinta, camiones de empresas que se dedican a dicha tarea, trayendo los cajones vacíos de la carga anterior y un sobre con dinero o cheques por la venta de dicha carga, en ese momento se vuelven a cargar los cajones para la próxima venta y así sucesivamente (productor citrícola de Monte Caseros).

La mercadería es enviada a consignatarios o familiares que posean puestos de ventas en mercados de los lugares antes mencionados.

La fruta que puede ser vendida para exportación, es considerada un ingreso excepcional y está destinada a compras o inversiones especiales (comprar una nueva propiedad, o una maquinaria nueva, por ejemplo).

Lograr fruta para exportación no es una tarea sencilla, no sólo por las dificultades fitosanitarias en la obtención de la calidad que es requerida para esos mercados, sino también por aspectos burocráticos tendientes a la obtención de un certificado como fruta libre de

cancrosis y mancha negra que debe ostentar la fruta producida, sumada a un sistema de planillas que deben ser llenadas por el productor, con el fin de establecer la trazabilidad de la producción.

Los ingresos por fruta destinada a industria, prácticamente no son tenidos en cuenta, dado el escaso valor de la fruta para dicho mercado y los largos plazos para el cobro (periodos superiores a 120 días).

3.2.- La zona citrícola Litoral Paraná y zona Centro

En esta zona citrícola se encuentran 296 productores (29,95 %) y 6.438 ha con cítricos (28 % de la superficie).

Situado en la zona centro-este de la provincia de Corrientes, el cultivo se extiende desde las zonas cercanas a las márgenes del Río Paraná, hacia el centro de la Provincia.

Contrariamente a lo que ocurre en la zona de Monte Caseros, donde la mayoría de las quintas cítricas se encuentran situadas en márgenes del Río Uruguay, en este caso en particular las quintas están alejadas del Río Paraná, en general entre 10 y 25 km, ya que generalmente en cercanías del Río, los suelos no son aptos para el desarrollo de la actividad.

Las primeras plantaciones comerciales en la región, se iniciaron a partir del año 1890, con la instalación en la zona de los primeros inmigrantes de origen italiano, belga y alemanes llegados al lugar; pero su auge comenzó a partir del año 1940.

La instalación en la región de empresas de gran envergadura en la vecina localidad de Saladas y otras en el departamento de Concepción, tuvieron un efecto disparador en la citricultura regional.

La presencia del puerto que operaba en la localidad de Bella Vista, donde se cargaba fruta destinada a los mercados de Rosario y Buenos Aires, y la estación de Ferrocarril, situada en la localidad de Saladas, distante a escasos 50 km, facilitaron el movimiento de la fruta.

En esta gran zona, sin dudas el centro de producción estratégico lo constituye el departamento de Bella Vista, es allí en donde se localiza el mayor número de productores (pequeños y medianos).

La mayor parte de los productores pequeños residen en la propia quinta, en cambio los medianos a grandes productores lo hacen en la ciudad.

La mayoría de las quintas situadas en los otros departamentos de la zona (Concepción, Saladas, San Roque, Mburucuyá, Esquina), tienen dueños que residen en la localidad de Bella Vista, o en otras ciudades. En este último caso se trata de grandes empresas con propiedades

en los departamentos de Saladas (Trébol Pampa S.A.), Concepción (Ayui S.A., ECA S.A.), Mburucuyá (Trébol Pampa S.A., Salto Chico S.A., Pizzio e hijos NOHA S.A.) o Esquina (Zeni S.A.), quienes viven en ciudades como Concordia (E. Ríos), Buenos Aires, y aún otros países (Australia).

La actividad tuvo su apogeo durante el periodo final de los años 1970 y principios de los 80, empresas familiares de la zona, construyeron sus galpones de empaque y comenzaron a exportar su producción a mercados tan exigentes como el europeo.

Hasta principios de la década del noventa, la mayor parte de la producción frutícola argentina es provista mayoritariamente por pequeños y medianos productores, estructura agraria que se modifica y, al igual que en el conjunto del sistema agroalimentario argentino, se desarrollan intensos procesos de concentración y transnacionalización de las cadenas productivas (Bendini y Steimbregger, 2002: 42).

Sin embargo, esta situación se mantuvo por pocos años, los problemas de competitividad de las exportaciones de cítricos, motivados por la paridad 1 dólar = 1 peso, sumados a las exigencias del mercado europeo, entre las cuales se citan en primer lugar los requerimientos de fruta con trazabilidad, bajos residuos de plaguicidas, sumadas a buenas prácticas agrícolas (BPA), buenas prácticas de manufacturas (BPM) y restricciones fitosanitarias (ausencia de cancrisis y mancha negra en los lotes con fruta destinada a la exportación), sumados a problemas de endeudamiento de las empresas, motivaron la caída del mercado de exportación y el envío de esta fruta al mercado interno.

Los comentarios de productores que formaban parte de estas empresas, son importantes para entender la situación de aquel momento:

Exportar en general era una tarea sencilla, solo tenías que buscar un despachante de aduana que se encargara de los trámites y enviar la fruta a algún vendedor conocido en Europa, la fruta se remataba al llegar al puerto de Rotterdam en Holanda, cuando comenzaron los problemas de restricciones cuarentenarias por enfermedades, sumadas a las exigencias de los mercados, comenzaron los problemas, ya que no podíamos pagar los créditos que tomamos y comenzamos a perder las propiedades que habíamos puesto como garantía (productor cítrico de Bella Vista).

La situación descrita en el párrafo anterior, no se dio en la zona de Monte Caseros, ya que en aquella zona, la exportación la realizaron históricamente grandes empresas situadas en la provincia de Entre Ríos, quienes compraban la producción a los productores locales y rápidamente se adaptaron a las nuevas exigencias.

Al decir de Julie Goldman, el ideal de la calidad requiere que se cumpla con todas las fases de la producción frutícola:

- 1).- Fitosanidad.
- 2).- Tolerancia de residuos de insecticidas.

- 3).- Características de calidad determinada por el comprador o establecidas de acuerdo con normas o estándares (calibre, color, tolerancia de defectos, madurez, etc.).
- 4).- Características de la caja y el embalaje.

Esto trajo serias consecuencias no sólo para los productores que exportaban, en general con estructuras costosas, (difíciles de mantener en períodos de crisis) quienes no veían compensadas sus expectativas con los precios obtenidos en el mercado interno, sino también en el nivel de productores pequeños a medianos, quienes no podían competir con las grandes empresas, en el mercado local y regional de frutas frescas y debían enviar necesariamente su fruta a las industrias locales, soportando los bajos precios y los problemas de pago que ampliaremos más adelante.

Esta situación provocó una drástica reducción en las hectáreas implantadas con cítricos en esta región, y su reemplazo por otros cultivos de renta, tales como las hortalizas (pimiento y en menor medida tomate), pasando de 15.000 ha implantadas en la década el 80 a las actuales 6.438 ha (delegado del Ministerio de la producción de Bella Vista).

Actualmente el productor citrícola de Bella Vista es muy diferente al de la zona de Monte Caseros, estas diferencias se inician desde el esquema mismo de producción hasta las formas en que éstos llevan a cabo su vida cotidiana y sus actividades de entrenamiento.

3.2.1.- Vivir en la ciudad

Contrariamente a lo que sucede en la zona de Monte Caseros, la mayoría de los productores citrícolas de la zona de Bella Vista, viven en la ciudad de Bella Vista o en otras ciudades (Corrientes, Resistencia, Saladas, San Roque), estando el cuidado y mantenimiento de la propiedad a cargo de empleados.

Los productores asisten diariamente a las quintas, en general mañana y tarde, salvo en aquellas ocasiones en que la quinta se encuentre en otras zonas, tal el caso de los productores citrícolas oriundos y que viven en Bella Vista y poseen quintas en Saladas, San Roque o Concepción, en cuyo caso la visita a la explotación está supeditada a las tareas a realizar según la época del año, pero que en general se limitan a dos o tres recorridas a la semana.

Los productores citrícolas medianos a grandes (más de 25 ha) viven en la ciudad, en cambio, los pequeños productores, en general con explotaciones menores a dicha superficie viven en la propia explotación en la que realizan cultivos cítricos asociados con cultivos anuales, tales como la batata, la mandioca y el maíz (extensionista de la AER INTA Bella Vista).

3.2.2.- Estructura familiar y funciones de los miembros

En esta zona citrícola, se observa claramente el “alejamiento de la familia” de la explotación citrícola, esto ocurre tanto en los productores medianos a grandes, como en los productores pequeños, estrato este último que si bien continúa viviendo en la propia quinta, está marcado por el éxodo de los jóvenes del área rural y la permanencia de los adultos, en la mayoría de los casos asalariados rurales que no trabajan en su propia explotación, sino que brindan su mano de obra a otras explotaciones de mayor envergadura en la zona, lo que provocó el abandono y descuido de la propia explotación.

El éxodo de varones está dado en general hacia los grandes centros urbanos (Corrientes, Resistencia, Córdoba, Buenos Aires), o bien son itinerantes, brindando servicio de cosecha en otras provincias (en general Entre Ríos).

En el caso de los productores con un mayor nivel de capitalización (medianos a grandes), que viven en la ciudad, la familia no está involucrada con la explotación citrícola (contrariamente a lo que sucede en la zona de Monte Caseros, donde cada miembro de la familia tiene alguna función en la quinta), predomina en esta zona un fuerte dominio de la autoridad paterna, quien en general no delega ni comparte la responsabilidad del manejo de la explotación. Esto comienza a suceder cuando el propietario tiene edad avanzada, situación en la cual comienza a “delegar” algo de autoridad a un hijo para que lo suceda en esta función.

Esto provocó un “alejamiento” de la familia de la explotación, por lo cual la participación de la misma se reduce a meras visitas esporádicas a la quinta, o a lo sumo, a la confección de guías para el tránsito de fruta, el pago del personal y los trámites bancarios por parte de alguno de los otros integrantes de la familia (esposa, hijas o hijos).

3.2.3.- Mano de obra

La mano de obra utilizada en la explotación citrícola en esta zona, es mayoritariamente ajena al grupo familiar, en general el personal dedicado al cuidado y mantenimiento de las plantaciones es de planta permanente (capataces, encargados, tractoristas y algunos peones), mientras que el personal de cosecha, poda y raleo es temporario.

Existen algunas cooperativas o grupos de servicios en la zona, es común por ejemplo, que cada camión de cosecha (chasis), posea su propia cuadrilla de cosecha, por lo cual los mismos se encargan de realizar la operación de cosecha, carga y transporte hasta el galpón de

empaque o la industria, ya sea contratado por el propio productor o por la persona que compró la fruta.

La forma de trabajo, en general con personas ajenas al propio núcleo del productor, trae aparejado un aspecto secundario bastante importante, el descuido de las maquinarias y herramientas de uso.

Como siempre, salvo honrosas excepciones, la maquinaria no recibe el cuidado y mantenimiento que podría propiciarles el propio dueño, por lo que en general el deterioro de estas es evidente y se observa a simple vista (técnico privado: asesor de establecimientos citrícolas de Bella Vista).

3.2.4.- Ingresos familiares

Los ingresos familiares en esta zona son muy diversos, al estar el productor muy diversificado con actividades agrícolas o comerciales, que muchas veces nada tienen que ver con el sector agropecuario.

Es así que encontramos profesiones (abogados, médicos, contadores), propietarios de quintas cítricas, también personas que poseen autoservicios, supermercados, estaciones de servicios, transportistas y otros rubros.

En general los profesionales invierten en la producción cítrica, como una forma de asegurar su bienestar económico, en cambio los comerciantes muchas veces surgen desde los propios productores citrícolas, quienes en épocas o años de buenas cosechas, deciden invertir en actividades ajenas al propio sector productivo.

Dentro del propio sector productivo, las actividades preferidas por los productores citrícolas para diversificar son la horticultura bajo plástico (pimiento, fundamentalmente), forestación (Eucaliptus) y ganadería de cría.

En el caso de los pequeños productores, que aún viven en la explotación, el principal ingreso extrapredial está representado por los salarios rurales que obtienen trabajando en otras explotaciones de la zona (invernáculos o quintas cítricas de envergadura) o bien reciben partidas de hijos o hijas que emigraron a las grandes ciudades, en busca de mejores condiciones de vida y laborales.

En resumen, se observa claramente a lo largo de este capítulo, que si bien no existen mayores diferencias en aspectos climáticos o de infraestructura, si hay contrastes en los componentes sociales y productivos que integran cada zona citrícola.

Si bien en ambas zonas, la citricultura es una actividad empresarial, existen diferencias importantes en la forma en que estas empresas están organizadas: mientras que en Bella Vista se destaca el uso de personal ajeno al núcleo familiar, con productores viviendo en la ciudad,

con encargados y personal contratado o permanente en los establecimientos, en la zona de Monte Caseros, la actividad se basa en el trabajo familiar, con las familias viviendo en el propio establecimiento y con escasa utilización de mano de obra ajena al núcleo familiar.

Esta situación es importante en los períodos de crisis, ya que los costos fijos en personal, un aspecto que representa el 40 % promedio de los costos operativos anuales en un cultivo de cítricos, son absorbidos en gran parte por la mano de obra familiar en la zona de Monte Caseros, mientras que en la zona de Bella Vista, este personal debe recibir su remuneración todos los meses, independientemente de los vaivenes económicos de la actividad.

La presencia de la familia en la propia explotación, permite realizar algunas tareas que de otra manera son difíciles de llevarlas a la práctica, como ser la propia producción de plantas, es decir el vivero cítrico, que como se verá más adelante, es uno de los aspectos que más egreso lleva al momento de la implantación de una nueva quinta. El vivero requiere poco esfuerzo físico y mucho trabajo manual, por lo que en general la realizan las mujeres o los hijos varones jóvenes.

En lo que respecta a los ingresos familiares se observa que mientras que en la zona del Río Uruguay, el productor incursionó en el mercado con fruta de calidad, tratando de cerrar el círculo comercial, optimizando así el valor de la producción obtenida, en la zona Litoral Paraná, el productor siguió en el esquema básico de la producción, pero irrumpiendo en otras actividades como la horticultura bajo plástico, la ganadería o la forestación.

Alto uso de trabajo familiar, eficiencia en las tareas realizadas, incursión en los mercados tratando de cerrar todo el esquema productivo: producción-consumidor, parecen ser en principio una de las características diferenciales de la Región del Río Uruguay, que les permitió un mayor desarrollo, respecto a la Región del Litoral Paraná.

CAPÍTULO 4

LOS COMPONENTES DE LA CADENA CITRÍCOLA

En este capítulo se incursiona en el análisis de las relaciones agroindustriales y cómo afectan los cambios tecnológicos ocurridos en las últimas décadas en citricultura correntina.

Se observa cómo interactúan los diversos actores (productores-procesadores-agroindustriales y comercializadores), en una compleja red que busca optimizar los distintos componentes de la cadena.

Se analiza, la estructura socioeconómica de la cadena, el componente laboral (familiar y asalariado) y la constitución del empleo en las diversas ramas que posee la actividad citrícola, se realiza una descripción y análisis pormenorizado de los distintos componentes o actores sociales que integran la cadena citrícola correntina.

4.1.- Relaciones agroindustriales y cambio tecnológico en producciones alimentarias en la argentina

La citricultura, al igual que el resto de las producciones agropecuarias, ha sufrido cambios que van más allá de aspectos tecnológicos y están estrechamente relacionados a cuestiones organizativas de la empresa agropecuaria.

Gutman, afirma:

La consolidación de ventajas comparativas en la producción agropecuaria ha traído aparejados profundos cambios en la organización de la producción rural. El desarrollo tecnológico se ha transformado en el principal sustento de estas ventajas en el largo plazo, desplazando relativamente la importancia de los recursos naturales (Gutman, 1991: 495).

Esta autora continúa diciendo que:

La moderna empresa agropecuaria se encuentra hoy muy alejada de las explotaciones agrícolas de las primeras décadas del siglo XX y uno de los rasgos más relevantes de esta evolución ha sido la pérdida de la autonomía productiva y tecnológica de los productores primarios (Gutman, 1991: 495).

Esta situación se aprecia también en la citricultura argentina y en la correntina en particular, en la que el nivel de tecnificación en la producción primaria, la estructura productiva y su relación con los mercados y otros actores externos a la propia explotación, definen la eficiencia o no de la actual explotación.

Los puntos considerados en los párrafos anteriores son esenciales para comprender la citricultura actual. Muchas veces el éxito de un establecimiento se debe al grado de tecnificación (riego, fertirriego), variedades utilizadas, destino de la producción (industria,

mercado interno, exportación), grado de organización del establecimiento (mano de obra), más que a la superficie o número de plantas que se posea.

Gutman, expresa:

Durante las últimas décadas se han verificado cambios significativos en la producción vinculada a un mayor dinamismo de las exportaciones, el que se origina en el estancamiento y retroceso del mercado interno, en una relación de cambio más favorable, en precios atractivos en los mercados mundiales y en políticas internas de promoción a las exportaciones. Ello ha dado lugar a un proceso de paulatinas transformaciones en los patrones de producción primaria, con el propósito de adecuar los productos a las exigencias del mercado exterior (Gutman, 1991: 509).

La apreciación de esta autora es reafirmada con el comentario de uno de los productores entrevistados:

Si pensamos en una citricultura exitosa, ningún comprador debe ser descartado, el mercado interno es importante, pero se satura fácilmente, si todos enviamos nuestra producción al mismo tiempo, ocurre por ejemplo cuando una variedad tiene buen valor, todos mandamos esa variedad, saturamos el mercado y el precio siempre cae, el mercado internacional es ilimitado. Hoy no podemos pensar en una citricultura solo para el mercado interno, hay que apuntar también al mercado de exportación (presidente de la cooperativa exportadora Citrícola Correntina).

Esto trajo aparejado una serie de cambios y acuerdos entre la producción primaria y las empresas agroindustriales (exportadoras de frutas frescas o industrias procesadoras de frutas), en donde el productor opera como proveedor de materia prima y las agroindustrias como procesadoras y en la comercialización de la producción.

Las formas de agricultura de contrato permiten la más estrecha articulación entre productores primarios y empresas agroindustriales, sin borrar la independencia jurídica de los agentes involucrados. Las empresas industriales eliminan por este arbitrio el riesgo económico del productor primario, reteniendo el control de aspectos clave de la organización productiva y tecnológica del agro. Esta forma de articulación agroindustrial se ha difundido en décadas recientes en la agricultura latinoamericana (Gutman, 1991: 514).

La citricultura correntina, al igual que la citricultura del país, no está exenta de este tipo de relaciones, siendo común los acuerdos entre productores e industrias y entre los primeros y las empresas exportadoras.

Los acuerdos son muy diversos, desde algún simple convenio de palabra hasta contratos firmados. Por lo común, los complejos agroindustriales colaboran con la asistencia técnica y la provisión de insumos para la producción primaria, a cambio de asegurarse la producción. En general podría decirse que todos los productores tienen algún tipo de convenio formal o informal con algún complejo agroindustrial, no olvidemos que estamos en un cultivo perenne, en donde las relaciones se van tejiendo a través de muchos años de trabajo en conjunto (gerente de Mager S.R.L. de Bella Vista).

4.2.-Estructura socioeconómica de la cadena

La cadena citrícola, si bien guarda alguna similitud con otras cadenas enmarcadas en los denominados cultivos regionales, posee rasgos típicos que merecen ser estudiados.

Como lo expresa Tadeo:

El interés por indagar sobre las regiones extrapampeanas-territorio conocido como el interior del país- el desarrollo de sus fenómenos y procesos espacio-temporales, no es reciente en nuestra actividad como docentes e investigadores. La implantación de cultivos (caña de azúcar, vid, tabaco, algodón, yerba mate, cítricos, peras y manzanas entre otros), genera emprendimientos agroindustriales sustentados en una monoproducción, configurando las denominadas economías regionales, por la notable incidencia que tienen en el desarrollo de otros sectores de la producción, servicios y en la población local (Tadeo y otros, 2006).

La actividad citrícola en Corrientes, representa no sólo una de las economías regionales más importantes, sino que está fuertemente arraigada en la idiosincrasia de los pobladores de la provincia, en particular en los departamentos Monte Caseros y Bella Vista, en los que es común encontrar productores de tercera o cuarta generación en esta actividad.

La planta de citrus, al ser perenne, requiere entre 3 y 5 años para su primera producción, y más de 8 años (según variedad, pie utilizado, suelo, etc.), para que esta actividad sea económicamente rentable. Esta “larga espera”, hace que la actividad no despierte mayor interés como una alternativa viable para empresas capitalistas tradicionales.

Los puntos citados anteriormente explican en cierta forma, por qué la citricultura es básicamente una actividad de unidades agrícola familiares, ya que independiente del grado de capitalización y tamaño, es común que todas las explotaciones citrícolas de la provincia, tengan algún componente de mano de obra familiar

Entrevistas realizadas a integrantes de las asociaciones de citricultores de Mocoretá (como entidad representativa de la zona citrícola de Monte Caseros o del Río Uruguay) y de Bella Vista (entidad que representa la zona Litoral Paraná), sumado a los comentarios de productores referentes consultados, permiten considerar esta interacción entre la explotación citrícola y el núcleo familiar.

Observando el cuadro n° 5, puede apreciarse la diferencia en el grado de utilización de mano de obra familiar y asalariada en cada zona citrícola, mientras que en la zona del Litoral Paraná, predomina el uso de mano de obra asalariada (63,2 %), ésta es muy baja en la zona del Río Uruguay (9,1 %), por el contrario, si se analiza la mano de obra familiar, queda a las claras la escasa participación del grupo familiar en las tareas de la quintas de la región Litoral

Paraná (36,8 %), mientras se observa una alta participación en la zona del Río Uruguay (90,9 %).

Cuadro n° 5

Mano de obra familiar y asalariada en los Establecimientos

	Litoral Paraná	Región del Río Uruguay
Mano de obra familiar	36,8 %	90,9 %
Mano de obra asalariada	63,2 %	9,1 %

Fuente: elaboración personal a partir de una encuesta realizada en 2008 – Ver anexo 4

Sin embargo, a pesar de la escasa utilización de mano de obra familiar, aun los productores de Bella Vista, resaltan la importancia de la mano de obra familiar en la actividad citrícola:

Es lamentable la escasa participación de nuestras familias, en particular nuestros hijos en el establecimiento, tal vez los periodos de crisis por lo que pasamos, hicieron a que desmotiváramos la continuidad de nuestras familias en la actividad. Yo en particular tengo un hijo médico y una hija odontóloga, sin duda tuve alguna influencia en la elección de la carrera de mis hijos, así que en cierta manera propicie el abandono de la tradición citrícola, ya que mis hijos se dedican a sus profesiones y no a la citricultura (productor citrícola de Bella Vista).

Los productores de la zona del Río Uruguay, también resaltan la importancia del trabajo familiar, que queda expresada en la opinión de un productor de Mocoretá:

En épocas buenas la mano de obra asalariada es un componente que no afecta mayormente el nivel de costos en el establecimiento, lamentablemente, tenemos un año bueno y tres malos, por lo cual la mano de obra familiar es un componente indispensable (productor citrícola de Mocoretá).

El comentario del referente citado en el párrafo anterior, se describe específicamente a la forma de remunerar el “trabajo familiar y asalariado”, mientras que el trabajo familiar es remunerado “según la disponibilidad”, es decir de los fondos o el dinero de que disponga cada familia, después de realizar las previsiones correspondientes, el trabajo asalariado debe ser remunerado efectivamente todas las semanas, quincenas o meses.

Párrafo aparte merecen las cargas sociales, ya que dado el control siempre presente de los organismos estatales sobre el trabajo informal, el personal asalariado permanente está regularizado, lo que implica una serie de aportes sociales por parte del productor. Esta erogación no se produce en el caso de los miembros de la familia que trabajen en la quinta.

Las tareas de las familias pueden ser muy variables, ya que pueden limitarse a tareas administrativas o bien ser un componente en las tareas propias de producción, tales como el control fitosanitario, de malezas, la cosecha y la poda.

En general, podría afirmarse que el trabajo de las familias es vital para el sostenimiento de la complejidad de las actividades productivas y administrativas de la explotación.

Esto fue reconocido por varios autores, entre los cuales podemos nombrar a Cloquell, quien expresa:

La consolidación de la familia tanto en el trabajo físico como administrativo de la explotación, sigue garantizando la realización, en el momento necesario, de las distintas tareas del proceso de producción, atendiendo por otra parte las atinentes al trabajo administrativo. Esto brinda flexibilidad en la gestión del trabajo en la medida en que opera independientemente de la constitución de un fondo de salarios (Cloquell y otros, 2003).

La cantidad de mano de obra utilizada por el sector citrícola correntino, así como la participación del grupo familiar y los asalariados fue poco estudiada.

Los Censos Nacionales, del año 2002 y el relevamiento citrícola provincial efectuado por el área de recursos naturales del INTA, Centro Regional Corrientes en el año 2004, se esforzaron en conocer aspectos cuantitativos de esta producción, tales como el número de productores, hectáreas implantadas, localización, asistencia técnica, etc., pero muy poco se ha trabajado sobre el tema empleo y los componentes sociales de la cadena.

Sobre un total de 15.244 explotaciones agropecuarias (EAP) provinciales, 1.323, es decir un 8,7 % son frutícolas, y en las que predomina la actividad citrícola (Censo Nacional Agropecuario, 2002).

Si bien los trabajos de mantenimiento y cuidado de la plantación cítrica están altamente mecanizados, lo cierto es que la mayoría de los demás trabajos que se realizan en la explotación y que requieren un uso intensivo de mano de obra, no pueden evitar la contratación de asalariados, tales como la poda, el raleo y la cosecha. Esto implica que en las zonas en donde se realiza la actividad cítrica, la demanda de mano de obra es alta.

Tomando como referencia el trabajo de Molina del INTA de Bella Vista, se puede estimar la mano de obra utilizada por esta actividad, y apreciar la importancia que tiene en el ámbito de la provincia.

El empleo generado por el sector citrícola es de 4.700 puestos de trabajo promedio, la menor cantidad de mano de obra es utilizada durante el mes de enero, con 2.500 puestos de trabajo y la mayor durante el mes de agosto con 8.700 puestos de trabajo (Molina y otros, 2005).

La cantidad de puestos de trabajo está vinculada a las distintas tareas en el establecimiento, entre las cuales la cosecha de la fruta es importante al momento de generar empleo, ya que toda la cosecha es manual y por lo tanto el número de personas requeridas para dicha tarea es coincidente con el volumen de fruta producido.

Es difícil conocer con exactitud la cantidad de mano de obra ocupada por el sector citrícola en la provincia, el alto índice de trabajo en forma irregular, está dado por la periodicidad en algunas tareas como la cosecha, la poda y el raleo que demandan el contrato eventual y a veces por pocos días del personal (presidente de la FUCOCIT – Fundación Correntina Citrícola).

El empleo directo es el más conocido, ya que abarca a los administradores, capataces, tractoristas y peones permanentes.

Son personas que permanecen todo el año en el establecimiento, existiendo una relación directa entre el número de hectáreas y la cantidad de personas necesarias, la que si bien varía según cada establecimiento, ronda en un puesto de trabajo directo cada 12 ha de cultivo, lo que indica que en la provincia existirían 1825 puestos de trabajo permanentes, a los que habría que sumar los alrededor de 1000 productores citrícolas con sus familias.

Esta realidad de empleados permanentes y trabajadores eventuales, es tratada por Piñeiro, para el caso de la fruticultura del Uruguay, quien expresa que debido a la estacionalidad de las tareas de los ciclos productivos: “hay momentos en que se demandan cantidades extraordinarias de trabajo para atender tareas específicas, la que es atendida por los trabajadores eventuales” (Piñeiro, 1998:15).

Este autor es claro al expresar las características del trabajo eventual:

Acentúa las condiciones de precariedad del trabajo rural. Por definición el trabajo eventual es inestable. Se trabaja en un establecimiento una cierta cantidad de días y terminado el mismo se debe abandonar para pasar a otro. Sin embargo con frecuencia el trabajador no logra pasar de un establecimiento a otro sin estar algunos días desocupado. El desempleo, es así una parte inherente al trabajo eventual. Si bien el jornal que recibe un trabajador eventual es con frecuencia más alto que la retribución mensual (jornalizada) que recibe el peón permanente, si se computan los días en que está parado, posiblemente el monto total de jornales cobrados al término del mes sea menor que el salario del peón permanente. Dicho de otra manera el jornal más alto es sólo a efectos de compensar los días de paro (Piñeiro, 1998: 15).

El empleo generado por la actividad citrícola, no sólo varía según las zonas y las características de cada explotación sino también según la especie, la producción en toneladas y la superficie en hectáreas de cada una de ellas.

Si prestamos atención al cuadro n° 6, observamos que la mayor cantidad de mano de obra es generada por el cultivo de naranjas y mandarinas, especies predominantes en la zona con mayor cantidad de hectáreas, es decir la zona del Río Uruguay.

Estos factores son importantes al momento del cálculo de la mano de obra requerida en cada zona o por cada especie en particular.

Se da el caso por ejemplo de las mandarinas que con el 22 % de la producción en toneladas, genera el 28 % de la mano de obra necesaria, comparada por ejemplo con las naranjas, que representando el 59 % de la producción, genera el 58 % de la necesidad de mano de obra.

Esto se da simplemente por el hecho de que las mandarinas requieren más atención manual, es necesario podarlas y ralearlas (raleo manual de frutos) todos los años. Es fácil deducir entonces, que si aumenta la superficie con mandarinas en la región del Río Uruguay, tal cual marca la tendencia, la demanda de mano de obra se incrementará proporcionalmente.

Cuadro n° 6

Resumen de producción, superficie y empleo citrícola

	Producción en miles de ton.	Superficie en miles de ha	Empleo: promedio 2006
Naranja	130	12.1	58%
Mandarina	50	7.3	28%
Limón	35	2.1	12%
Pomelo	5	0,4	2%
Total	220	21,9	100%

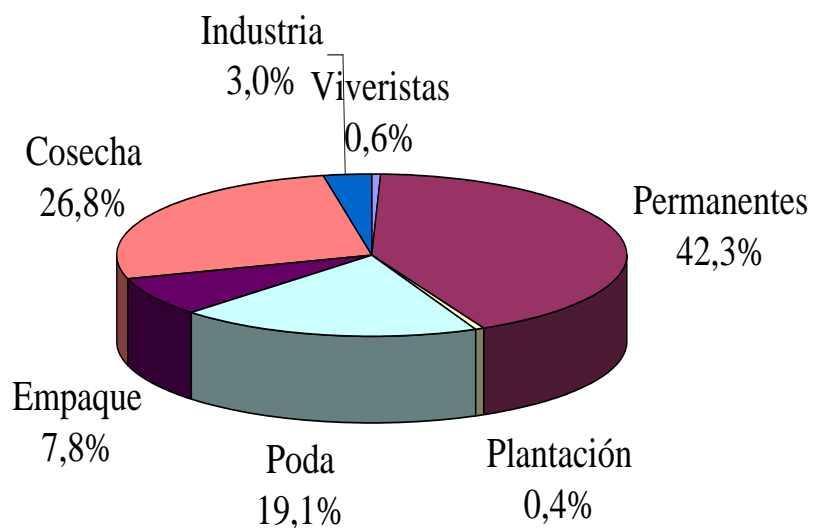
(Molina y otros, 2005).

Podemos observar que la naranja ocupa alrededor del 60 % de la superficie cultivada, de la producción y del empleo promedio, la mandarina el 33 % de la superficie, el 23 % de la producción y el 28 % del empleo, mientras que el limón representa el 16 % de la producción, el 10 % de la superficie y el 12 % del empleo (Molina y otros, 2005).

En la cadena existen diversas partes que generan empleo, entre ellos podemos nombrar a la industria, los viveristas, la cosecha, el empaque, la poda, la plantación y los trabajadores permanentes de cada quinta.

Gráfico n° 1:

Distribución del empleo en el sector citrícola de Corrientes.



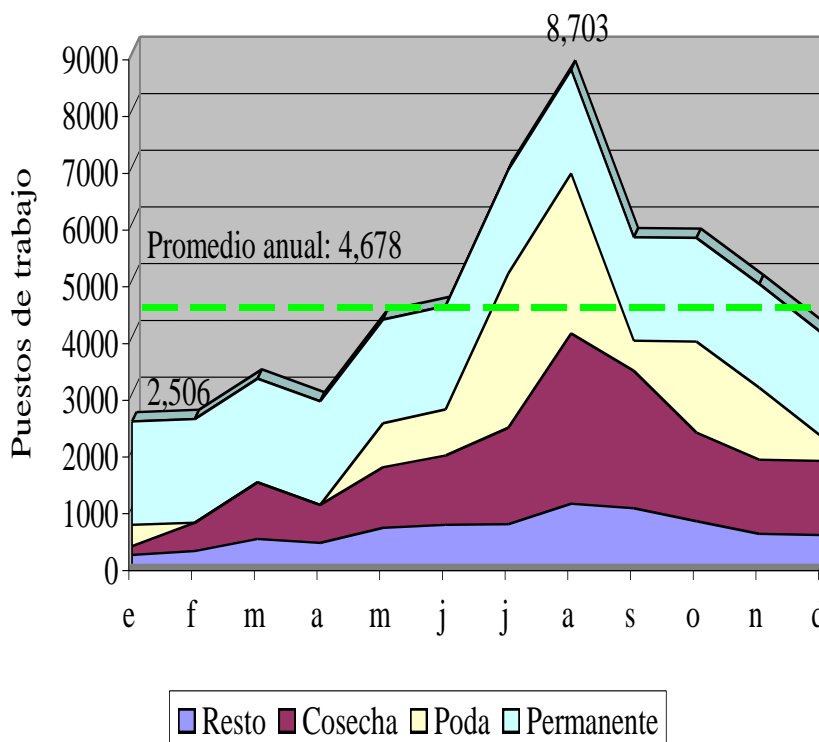
(Molina y otros, 2005).

Si sumamos el trabajo requerido en la quinta, se observa que la mayor fuente de trabajo se encuentra en la propia chacra con el 88,6% del empleo: (42,3 % permanentes + 0,4 % plantación + 19,1 % poda + 26,8 % cosecha) (Molina y otros, 2005).

Es interesante analizar cómo cambia durante el año, la demanda de mano de obra requerida por cada una de las actividades, y la influencia de algunas actividades estacionales como la cosecha y la poda en la distribución del empleo (gráfico n° 2).

Gráfico n° 2:

Tipo de empleo según período.



(Molina y otros, 2005)

En este gráfico se observa que mientras que el empleo permanente se mantiene constante a lo largo del año, la cosecha y la poda sufren variaciones importantes y son las causales del importante incremento de la demanda de mano de obra durante ciertos períodos del año.

4.3.- Los actores sociales del ámbito citrícola correntino

Existen diversos actores sociales presentes en el territorio, ligados a la actividad citrícola.

En un primer grupo encontramos a aquellos relacionados en forma directa con la actividad, entre ellos podemos nombrar: operarios, productores, empacadores e industriales.

Y entre los que están relacionados en forma indirecta con la actividad citrícola a las empresas de servicios y sectores que colaboran con el desarrollo de esta actividad: consignatarios, transportistas, cooperativas de servicios, aserraderos, técnicos, supermercados, talleres, etc.

Encontramos en el primer grupo los siguientes estratos:

4.3.1.- Obreros

Se trata en general de una mano de obra capacitada en las tareas que realizan, que puede ser clasificada en permanentes y temporarios:

4.3.1.1.- Permanentes: Podemos citar en este estrato al personal estable de los establecimientos y que se dedican al cuidado y atención de los cultivos (capataces, tractoristas y empleados de menor jerarquía), tienen distintas funciones, pero todas ellas directamente relacionadas al cuidado de la plantación, son los responsables de la aplicación de fertilizantes, control de malezas, controles fitosanitarios, control de hormigas, mantenimiento general de las maquinarias y de los edificios, entre otras múltiples tareas desempeñadas en la empresa.

Su número es cada vez más reducido en cada explotación, dado el aumento en la mecanización de todas las tareas inherentes al cuidado de la quinta, en la década del año 1950, se necesitaba una persona para cuidar 3 o 4 has de quinta, hoy se habla de una persona cada 12 o 13 hectáreas de quinta, comenta un productor de la región.

La aparición y el uso masivo de los herbicidas, a partir de la década que se inició en el año 1980, revolucionaron el cuidado de la quinta, ya que la mayor parte del personal estaba dedicado a la carpida manual de las quintas. En una zona de muchas lluvias como la nuestra, las malezas crecen con rapidez y compiten con el cítrico por agua y nutrientes (productor citrícola de Bella Vista).

4.3.1.2.- Temporarios: Son utilizados para tareas puntuales, tales como la cosecha, el raleo de frutos, la poda, una plantación nueva que se está implantando, etc., pero no integran el equipo del establecimiento. La mayoría de esta mano de obra es local, aunque en períodos de escasez de mano de obra y en particular durante los meses de mayor cosecha, es común incorporar mano de obra de otras regiones de la misma provincia o de provincias vecinas como Misiones.

Es común la presencia de operarios de segunda o tercera generación en una quinta, situación que se da por dos razones:

La primera de ellas, es que el cítrico es una planta perenne (algunas variedades como las naranjas, pueden sobrevivir 50 años o más) por lo que, algunos establecimientos tienen muchos años de antigüedad.

La segunda razón es la forma de incorporación del personal, según la cual, los padres proponen a sus hijos, como futuros candidatos a ocupar tal o cual puesto, en cuanto se produce alguna vacante.

Un caso similar a lo expresado en el párrafo anterior fue citado por Salette Cavalcanti en el valle del Río San Francisco (Pernambuco, Brasil), al expresar:

Las condiciones de acceso al trabajo están influidas por una dinámica red de recomendaciones y contactos de nuevos trabajadores por parte de los que ya están contratados o por los contratantes locales. Resalta esta autora que esta situación es tanto para el personal temporario como permanente (Cavalcanti y otros, 2005: 115).

Muchos de estos operarios son también pequeños productores, que buscan en el trabajo asalariado, un ingreso extrapredial que les permita cubrir las necesidades del grupo familiar.

El padre de familia en la mayoría de los casos, la madre y los hermanos mayores en otras ocasiones, son los responsables del ingreso extrapredial, quedando a cargo del resto de la familia las tareas domésticas como así también el cuidado y mantenimiento de la propia chacra.

La colaboración de los menores en las tareas productivas, fue citada por Schiavoni, en su estudio sobre los productores de Misiones:

La organización de tareas en el interior de la unidad doméstica se basa en la división sexual del trabajo. Niños mayores de 10 años y mujeres intervienen en la actividad productiva secundando el trabajo de los varones adultos (padres e hijos mayores) (Schiavoni, 1995).

Algunas características de los obreros y los cambios que ocurrieron durante los últimos años en este estrato social, son mencionados por Piñeiro en el Uruguay.

Muchos de estos coinciden con los cambios ocurridos en la zona citrícola del NEA, entre éstas merecen citarse, “el aumento de los trabajadores eventuales en relación a los permanentes”, “la urbanización de los trabajadores rurales” y el “incremento de los trabajadores rurales no agrarios” (Piñeiro, 1998:2)

Otras características como ser “la feminización de la fuerza de trabajo rural”, no se aplican, ya que si bien esto se mantiene en la zona citrícola del Río Uruguay, donde la mujer (esposa e hijas), trabajan y desempeñan un rol preponderante en el cuidado, mantenimiento de las quintas y en el proceso (las mujeres son preferidas en la selección de frutas en los

empaques, dada su mayor eficiencia para este trabajo), en cambio en la zona citrícola del Litoral Paraná, perdieron protagonismo en la actividad:

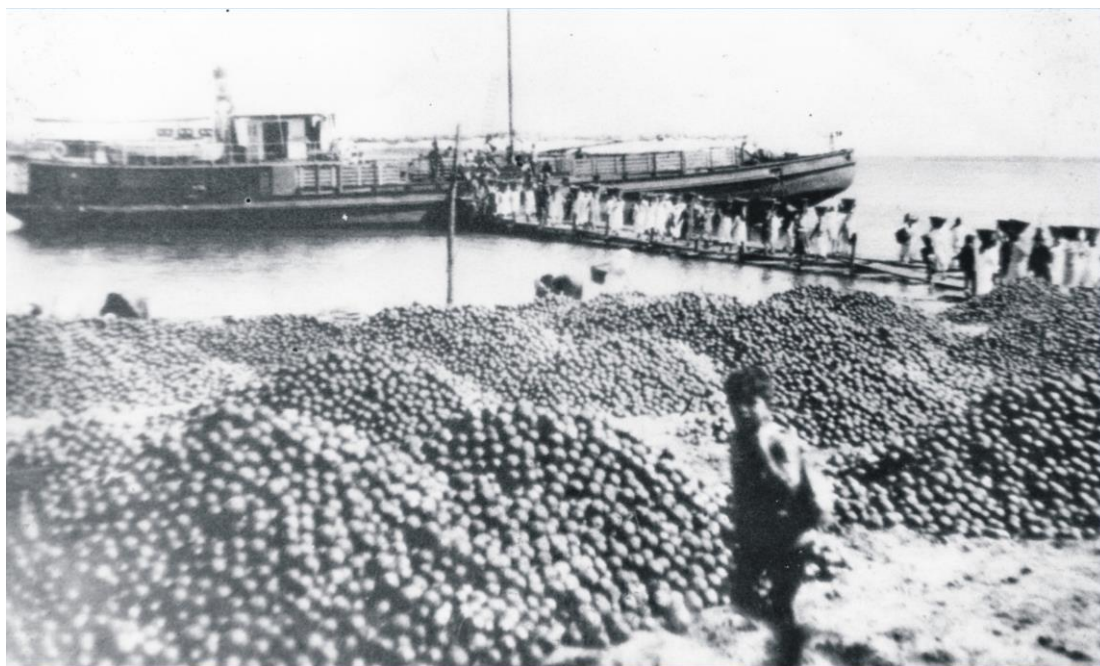


Foto n° 3: Carga de naranjas a granel en barco, en el puerto de Bella Vista, año 1904. Esta tarea al igual que la cosecha, la realizaban las “naranjeras”.

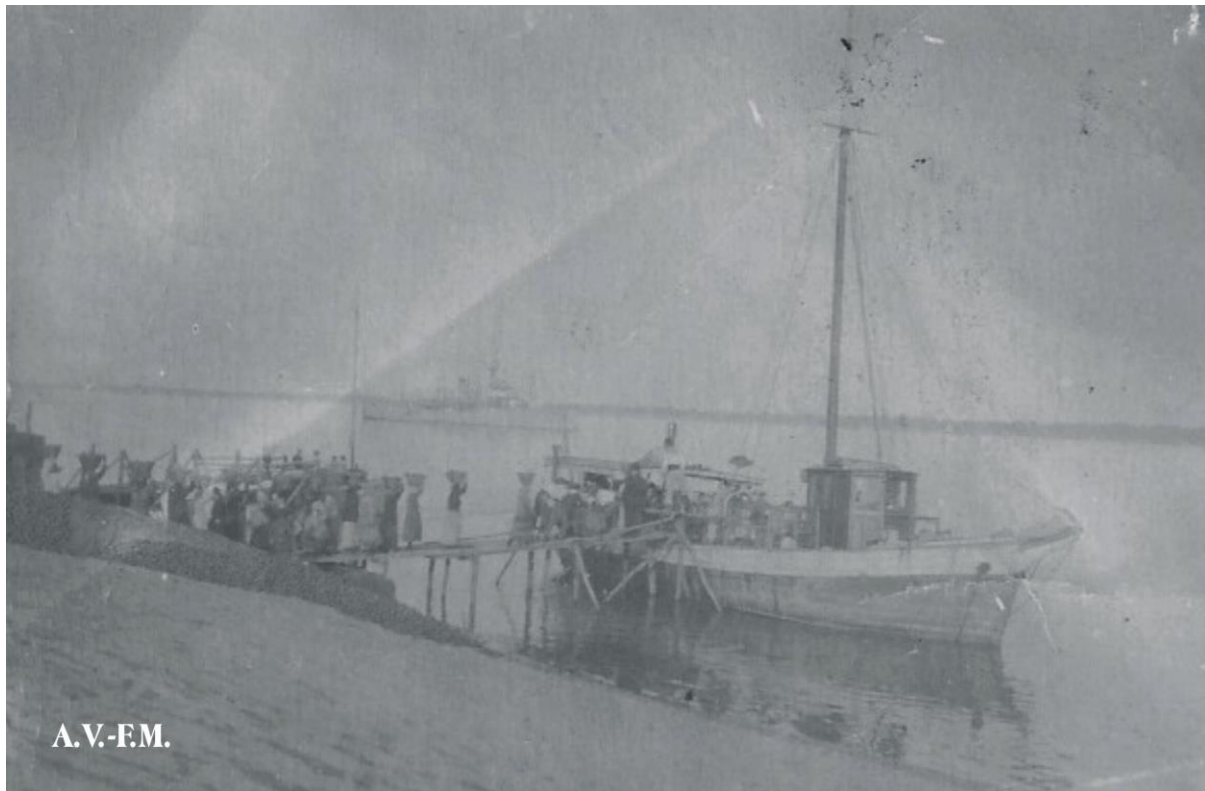


Foto n° 4: “Las naranjeras”, en pleno trabajo. Puerto de Bella Vista, año 1904.

4.3.2.- Productores

Corrientes es básicamente productora de materia prima, es decir fruta cítrica, adquiriendo por lo tanto importancia primordial los productores citrícolas.

Si bien pueden existir diversas formas de clasificar a los productores de la provincia, la forma tradicional de hacerlo, toma en cuenta el número de hectáreas que posee cada uno de ellos, esto permite agruparlos de la siguiente manera:

4.3.2.1.-Empresas citrícolas: En general con grandes superficies implantadas con cítricos en la provincia, (la mayoría de ellas con más de 300 ha), por lo común poseen quintas cítricas similares o aún mayores en otras provincias como Entre Ríos o Misiones.

También pueden ser empresas extranjeras con cultivos en otros países como España o Australia, que por cuestiones relacionadas a disponibilidad de tierra, costos de producción, posibilidad de obtener frutas en contra-estación, deciden invertir en la provincia

Todas las empresas de este tipo identificadas, poseen una estructura administrativa que no está presente en la provincia, la mayoría de ellas se encuentran en Entre Ríos (Ayuí S.A., Citrícola Chajarí, Bellorini S.A., Trébol Pampa S.A., etc.).

Utilizan alta tecnología, su principal mercado es el de exportación, y toda su mano de obra es asalariada o contratada, existiendo trabajo familiar, sólo en los puestos gerenciales.

Estas empresas exportan su producción directamente o están asociadas a otras empresas que lo hacen. Es común que compren la producción de terceros, para así incrementar sus volúmenes exportables.

En general tienen poca incidencia en las asociaciones locales de productores, ya que si bien pueden enviar algunos delegados que los representen, éstos no cuentan con la suficiente autonomía como para poder tomar decisiones que representen a la empresa, sumados a que la mayoría de las veces los gerentes no son oriundos del lugar, por lo que no son reconocidos por el resto de los productores como referentes.

4.3.2.2.-Grandes productores: En general con superficies cercanas a las 100 ha con este cultivo, la mayoría de ellos viven en las propias comunidades, básicamente son empresas familiares muy capitalizadas que muchas veces se diversificaron con ganadería, horticultura bajo plástico y/o forestación.

La estructura gerencial es familiar, con alto uso de mano de obra asalariada y con serios problemas al momento del “cambio generacional”. Es común observar en este tipo de establecimientos, la división, o incluso hasta la desintegración de las mismas, una vez que desapareció la figura “paterna”, que fundó “la empresa”.

Dado el tamaño de las explotaciones, pueden tener varios mercados: es común encontrar algunas variedades (mandarinas: okitsu, nova, ellendale y naranjas: salustiana), que son destinadas a la exportación, otras destinadas al mercado interno y otras destinadas a la industria, dentro de un mismo esquema de producción.

Estos productores en general, no exportan directamente sino que venden su producción a las empresas citrícolas nombradas en primer término o están agrupados en sociedades anónimas (Fama S.A., Nóbel S.A., etc.), constituyendo verdaderas empresas paralelas, que si bien están formadas por el aporte de capital de cada uno de los socios fundadores, luego se convierten en “proveedores del servicio de cosecha, empaque y comercialización” de los propios productores que las crearon.

Constituyen un componente principal en la formación de las asociaciones de productores, en este nivel de productores es común encontrar la conjunción del poder “simbólico” y el poder “real” a la que hace referencia Bourdieu (Bourdieu, 1998).

La mayoría de estos productores ejercen una influencia muy fuerte ante sus pares, son referentes del sector ante el resto de los productores y representan al sector citrícola del lugar en el que se encuentran.

4.3.2.3.-Productores familiares: gran parte de la producción cítrica de Corrientes, se asienta en este tipo de productores, autodenominados “colonos”, en general con superficies implantadas con cítricos que van desde las 16, hasta las 50 hectáreas, comparten el uso de mano de obra familiar y es común que alguno de los miembros de la familia, trabaje en el establecimiento de algún vecino para tareas puntuales como poda o raleo.

Esta última situación no es tan común cuando se trata de personal asalariado, ya que éste es elegido no solo por su idoneidad en el trabajo, sino también por el grado de afinidad y confianza que genera en el grupo familiar.

Si bien no lo expresan en forma directa, el tema de seguridad en el establecimiento está siempre presente, por lo cual son reacios a contratar personas desconocidas o que no generen confianza en el grupo familiar.

Si bien existen diferencias entre las dos grandes zonas citrícolas, siempre el grupo familiar tiene alguna función en el establecimiento.

El bajo costo de la mano de obra familiar, permite soportar períodos críticos para la actividad, ya sea por contingencias climáticas, malos precios de la fruta u otros factores adversos.

Esta situación ya descrita por Bartolomé para el caso de la provincia de Misiones, puede resumirse en la siguiente frase expresada por este autor, “la mano de obra doméstica es sin duda la más barata desde el punto de vista del productor que no considera su trabajo y el de sus familiares como un costo de producción” (Bartolomé, 1975: 27).

La mano de obra familiar utilizada no se limita a los integrantes del propio núcleo familiar directo. En particular, en la zona del Río Uruguay, es frecuente el uso de mano de obra de otros familiares o parientes residentes en las cercanías, (hermanos emancipados, primos, cuñados, etc.), a la hora de contratar personas ajenas al núcleo familiar que vive en la explotación.

En la zona del Río Uruguay, en este tipo de explotación, el trabajo familiar es tan importante, que en general el tamaño de la explotación, está limitado por la disponibilidad de “mano de obra familiar”.

Es así que se encuentran productores con una superficie de 25 ha (el promedio en general en ambas zonas), que no desean ampliar la superficie de cultivo, ante la imposibilidad de contar con mano de obra familiar.

Al decir de Chayanov:

Podemos afirmar con certeza que mientras el tamaño de la unidad agraria capitalista es teóricamente ilimitada, la extensión de la unidad doméstica de explotación agraria esta naturalmente determinada por la relación entre la necesidad de consumo de la familia y su fuerza de trabajo. Se establece en un nivel acorde con las condiciones de producción en que se encuentra la familia que explota la unidad económica (Chayanov, 1974: 89).

Los “colonos”, productores de segunda y tercera generación, predominan en la actividad citrícola de Corrientes, siendo más comunes en la zona del Río Uruguay.

Algunas características de estos colonos son similares a las descritas por Bartolomé, para el caso de Misiones, tales como el origen europeo (en este caso particular descendientes de colonos provenientes del norte de Italia), la hegemonía de cultivos perennes (en este caso cítricos) y el grupo doméstico como principal fuente de mano de obra en el establecimiento.

Siguiendo el trabajo de caracterización de los productores misioneros, realizado en su obra por Bartolomé, se pueden observar distintos niveles de capitalización entre los productores de la zona del Río Uruguay, que podría clasificarlos en los denominados “Colono I” (los menos capitalizados) y “Colono II” (los más capitalizados):

Colono I: productores que si bien utilizan casi exclusivamente mano de obra familiar, están en condiciones de acumular capital en cierta medida, en razón de una mayor eficiencia productiva y Colono II, productores que emplean en forma combinada mano de obra familiar y asalariada, con variada potencialidad para acumular capital. Este tipo es el que más se aproxima al modelo farmer, aunque el tipo precedente también cae dentro de los límites inferiores de dicha categoría descriptiva (Bartolomé, 1975: 9).

Existen también algunas semejanzas con los colonos del norte de Santa Fe, citados por Archetti y Stölen, en su obra: “Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino”, clasificándolos como “ni campesinos ni capitalistas”, en clara alusión al uso de mano de obra familiar y la posibilidad de acumulación de capital que poseen.

Es importante aclarar que con el grado de mecanización que poseen estos productores, es común que una o dos personas, realicen todas las tareas inherentes al cuidado de las quintas cítricas, (la realiza un hijo o el propio productor en la zona del Río Uruguay, y una o dos personas asalariadas en la zona Litoral Paraná).

En general estos productores tienen como principal cultivo de renta la citricultura, aunque a veces poseen otras actividades, como la ganadería, la horticultura bajo plástico (tomate, pimiento o melón) y la forestación.

Los trabajos estacionales tales como la cosecha, el raleo de frutos o la poda, se realizan con personas contratadas al efecto, o directamente en el caso de la cosecha, el productor “vende en planta”, lo que implica que la persona que compró la producción debe traer los cosecheros para extraer la producción.

En algunos casos estos productores están asociados en emprendimientos asociativos para el procesamiento y la comercialización de la producción, la figura jurídica usualmente usada por este nivel de productores, es la cooperativa.

Analizando el grado de capitalización de los productores, y la forma en que se generan los ingresos, se observan diferencias entre las dos zonas: en el Litoral Paraná, ésta se debe a lo generado en el propio establecimiento y también a otros ingresos, que pueden ser extraprediales o generado por otras actividades. En la zona del Río Uruguay en cambio, la mayoría de esta capitalización se debe a lo generado por la propia actividad citrícola.

Un trabajo de investigación realizado, entre los integrantes de las asociaciones de citricultores de Bella Vista (que representan a los productores del Litoral Paraná) y de Mocoretá (que representan a los productores de la región del Río Uruguay), plasmados en una monografía realizada en el año 2008, nos permiten observar estas diferencias:

Actividad principal:

Analizando el cuadro n° 7, puede observarse que en el Litoral Paraná, sólo el 6,7 % de los productores declaró que su única actividad de renta es la citricultura, mientras que el 66,7 % declaró tener otra actividad de renta secundaria (la mayoría cultivos de pimiento y tomate bajo plástico, y en menor escala ganadería y forestación), y el 26,7% tiene otros ingresos vinculados a profesiones (médicos, odontólogos, abogados) o trabajos como docentes u empleados públicos o privados.

En la región del Río Uruguay, el 60,0 % tiene como única actividad de renta la citricultura, un 33,3 % tiene otra actividad productiva (ganadería y forestación principalmente) y sólo un 6,7 % declaró tener ingreso extrapredial con tareas ajenas al sector productivo del campo (empleados públicos o privados, profesionales, docentes, etc.).

Puede observarse, que en la zona del Litoral Paraná, los productores buscaron otras formas de ingresos que pudieran complementar lo generado por la actividad citrícola. Esto al parecer si bien pudo beneficiar la vida de las familias, en cierta forma “alejó” a la misma de la explotación.

En la región del Río Uruguay en cambio, la familia, mejoró sus condiciones de vida, con las construcciones de mejores viviendas con todas las comodidades que exige la vida moderna, pero en el propio establecimiento.

Las opiniones al respecto de los productores de cada zona son claras y diferentes:

Mientras que los productores de la zona del Río Uruguay, optimizaron la actividad, mejorando el cuidado de las quintas, y la comercialización, en la búsqueda de la eficiencia y sobre todo el “éxito económico” de la explotación. Los productores de la Región Litoral Paraná, diversificaron con otras actividades con el mismo propósito.

Las penurias económicas por las que pasamos con la citricultura, hicieron que tuviéramos que incursionar en otras actividades, está claro que esto significó descuidar un poco las quintas y concentrarnos sólo en la producción, no teníamos tiempo para trabajar en el tema comercial (productor de Bella Vista).

El crecimiento de cada zona fue diferente, los productores de Bella Vista no trabajaron el tema comercial, yo compré un puesto en el mercado central de Buenos Aires y envié a mi hijo mayor a atenderlo, gracias a eso mejoramos la venta. Para que tengas una idea, yo tengo 20 ha con quintas y le compro la producción a un productor amigo de Bella Vista que tiene 400 ha de quintas (productor de Mocoretá).

Cuadro n° 7

Fuentes de ingresos del núcleo familiar

	Litoral Paraná (%)	Región del Río Uruguay (%)
Citricultura como única actividad de renta	6,7	60
Citricultura y otra actividad complementaria como horticultura, ganadería y forestación	66,7	33,3
Citricultura y otro ingreso extrapredial (docencia, profesionales)	26,7	6,7

Fuente: elaboración personal a partir de una encuesta realizada en 2008. Ver anexo 4.

Lugar de residencia del productor y su familia:

En el cuadro n° 8, se observa claramente que el productor de la zona Litoral Paraná, vive en la ciudad (sólo un 13,3 % declaró vivir en la explotación), en cambio en la zona del Río Uruguay, el productor vive en el propio establecimiento (86,7 % viviendo en la propia explotación).

Esta situación no fue siempre así, ya que los propios productores de Bella Vista consultados, aclaran que ellos o sus padres vivían en los establecimientos dos o tres décadas atrás, hasta que condiciones económicas favorables, les permitieron comprar un terreno en la ciudad, para construir su vivienda o bien comprar una casa ya construida y mudar a su familia “al pueblo”, en busca de mejores condiciones de vida.

Como se observa a lo largo de todo el trabajo, este aspecto que diferencia a ambas zonas citrícolas es de suma importancia, ya que por un lado genera una forma de organización diferente y por otro lado, permite un mayor grado de compromiso por parte de sus integrantes.

No es lo mismo que un lote lo implante un peón que uno mismo, son cosas totalmente diferentes, en mi familia, mis hijos pintan el tronco con colores diferentes cada uno de ellos y después apuestan entre ellos, que planta se desarrolla mejor, es un juego, pero en cierta forma permite que se esmeren para hacer muy bien las cosas, no solo es hacer un pozo y colocar las plantas, hay que distribuir muy bien las raíces, hay que apisonar el suelo, regar, lleva su tiempo (productor citrícola de Monte Caseros).

Cuadro n° 8

Lugar de residencia del productor y su familia

	Litoral Paraná (%)	Zona del Río Uruguay (%)
Viven en la propia explotación	13,3	86,7
Viven en la ciudad de Bella Vista o Mocoretá	80,0	13,3
Viven en otra ciudad	6,7	0

Fuente: elaboración personal a partir de una encuesta realizada en 2008. Ver anexo 4.

Esposas que trabajan en el establecimiento: En cada una de las zonas existen diferencias en la ocupación de la mano de obra familiar en las diferentes tareas del establecimiento.

En ambos casos se destaca el importante papel del “padre de familia”, quien es responsable del establecimiento en cada zona.

Cuando se comienza a disgregar y analizar el papel de las esposas, la situación cambia, esto puede observarse en el cuadro n° 9, ya que se observa que en Litoral Paraná, solo el 16,7 % de las esposas tienen alguna tarea en el establecimiento, en cambio en la Región del Río Uruguay el 92,9 % de las esposas, tienen alguna tarea asignada en la quinta.

Estas diferencias se dan incluso en el tipo de trabajo realizado, en la zona Litoral Paraná, se limita a cuestiones contables y de pago del personal, en cambio en la zona del Río Uruguay, se dedican a tareas productivas.

Nuestras esposas están preparadas para realizar todas las tareas de la quinta, desde la cosecha, la aplicación de herbicida, hasta los controles sanitarios, es común que nosotros salgamos a trabajar en alguna otra quinta en algún momento del año y el cuidado de nuestra propia explotación depende de ellas y del trabajo de nuestros hijos, somos pequeños productores y no podemos contratar personal que se realicen estas tareas (productor cítrico de Mocoretá).

Sobre un total de quince establecimientos encuestados en cada zona, pudo observarse lo siguiente:

Cuadro n° 9

Esposas que trabajan en el establecimiento

	Productores con esposa o pareja	Trabajan en el establecimiento	%
Litoral Paraná	12	2	16,7
Región del Río Uruguay	14	13	92,9

Fuente: elaboración personal a partir de una encuesta realizada en 2008. Ver anexo 4.

Esta situación se repite al analizar el rol de los hijos en la explotación (cuadro n° 10), es así como en el Litoral Paraná, sobre un total de 34 hijos (hombres y mujeres), declarados por los productores, trabajan en actividades ligadas a la explotación familiar un número reducido de ellos (23,5 %), en cambio en la región del Río Uruguay, sobre un total de 48 hijos declarados, la mayoría trabajan en el establecimiento familiar (66,7 %).

Cuadro n° 10

Hijos que trabajan en el establecimiento

	Número total de hijos declarados	Trabajan en el establecimiento	%
Litoral Paraná	34	8	23,5
Región del Río Uruguay	48	32	66,7

Fuente: elaboración personal a partir de una encuesta realizada en 2008. Ver anexo 4.

Otra situación que llama la atención es el uso de mano de obra de otros familiares o parientes en cada zona. Mientras que esta situación es poco frecuente en el Litoral Paraná, donde sólo el 1,5 % de las personas que trabajan pertenecen a esta categoría, en la región del Río Uruguay, el 14,3 % del total de mano de obra total utilizada pertenecen a este grupo, entre los cuales incluimos a hermanos, primos, cuñados, etc.

Como se expresó en párrafos anteriores en la zona del Río Uruguay, la falta de mano de obra familiar, limita el tamaño del establecimiento, ya que si bien pueden contratarse mano de obra o tener el apoyo de parientes o amigos para la realización de tareas puntuales, (la implantación de una nueva quinta por ejemplo), el mantenimiento y las tareas habituales de la

quinta (los tratamientos fitosanitarios, el control de malezas, la fertilización), la realizan con integrantes de la familia que vive en la quinta.

Como comenta un productor de la zona:

Los tratamientos para el control de enfermedades y plagas, la fertilización y el control de malezas la realizamos nosotros mismos, los productos son muy caros y nosotros sabemos hacerlo muy bien, contratamos a personas para tareas que no sean tan delicadas como estas, resalta (productor citrícola de Mocoretá).

4.3.2.4.-Pequeños productores: Con superficies que van hasta las 15 ha implantadas con cítricos. Según el censo citrícola efectuado en el año 2004, el 47 % de la producción cítrica de la provincia se asienta en este tipo de productores.

Por lo común viven en el propio establecimiento, y no tienen la citricultura como única actividad, sino que utilizan ésta, como cultivo de renta, complementándolo con producciones para el autoconsumo (mandioca, zapallo, batata) y otros cultivos de renta (algodón, batata).

Muy poco mecanizados, con escaso o nulo manejo del monte cítrico, utilizan este cultivo con fin de extraer la producción, realizando las tareas mínimas necesarias para el mantenimiento del cultivo, aprovechando las excelentes condiciones edáficas y climáticas de la provincia para este cultivo.

La facilidad de reproducir una planta de cítrus en el propio establecimiento (utilizando semillas de pies del vecindario y yemas de algunas plantas de la zona), les permite a estos productores ir formando su quinta, la que recibe mínimos cuidados, y cuya producción en general es enviada a la industria.

Al igual que lo descripto por Schiavoni para el caso de Misiones:

Las explotaciones están escasamente mecanizadas y la actividad productiva descansa sobre el trabajo vivo, tomando necesario el recurso a la mano de obra de vecinos y parientes en determinados momentos del ciclo agrícola. Las labores que demanda la instalación agrícola de carácter pionero, por ejemplo, no podrían llevarse a cabo sin la cooperación vecinal (Schiavoni, 1995).

Sin duda éste es el estrato más vulnerable dentro del sector citrícola, ya que dado que su producción no tiene calidad, necesariamente debe enviar su producción a la industria, (la que en general no se caracteriza por sus buenos precios), y poseen rendimientos muy bajos, en general no superiores a 12 ton/ha, (dependiendo este rendimiento de la especie y variedad).

Esta combinación entre bajos precios y baja producción, provoca que esta actividad no sea rentable en este tipo de productor.

Otros aspectos que influyen negativamente en este grupo, es su escasa capacidad de gestión y la precariedad en el grado de tenencia de la tierra (sucesiones, herencias: en definitiva: títulos que no están en condiciones).

Esta combinación entre falta de capacidad de gestión, anomalías en los títulos de la propiedades y aspectos culturales, hace que no califiquen como “sujetos de crédito”, por lo cual, algunas líneas de crédito subsidiadas, que podrían ser muy convenientes para este estrato de productores, no pueden ser aprovechadas por los mismos, al no contar con las garantías necesarias.

A la situación antes descrita debe sumarse la tradicional desconfianza de este estrato de productores a las entidades financieras y bancarias.

Algunas líneas de financiamiento, tales como el fideicomiso citrícola correntino, que permitió la instalación de equipos de riego y fertirriego en quintas cítricas de la provincia (un crédito con dieciocho meses de gracia, tres años y medio para pagar, a tasa cero), contempló la incorporación de este estrato de productores, al establecer una línea especial para pequeños productores en la cual se financiaba hasta un valor de 20.000 pesos (alrededor de 5 ha con equipo de riego y fertirriego instalado), con garantía a sola firma, es decir sin garantías ni hipotecas, no logrando sin embargo el éxito esperado con este nivel de productores.

Se repite en esta zona lo citado por Bartolomé para el caso de Misiones:

El uso del crédito disponible fue similarmente limitado por razones culturales, así como la tradicional desconfianza campesina hacia el gobierno, sus agencias, similares instituciones impersonales, así como el marcado rechazo a toda transacción crediticia en que la chacra deba entrar como garantía (Bartolomé, 1975: 28).

La combinación de estos dos factores, hacen dificultosa la toma de crédito y por lo tanto el despegue hacia emprendimientos de mayor envergadura por parte de los mismos.

El grado de capitalización de estos productores es bajo y utilizan casi exclusivamente mano de obra familiar.

Es común en este estrato de productores la venta de su fuerza de trabajo en otros establecimientos de la región, o la subsistencia en la propia chacra en virtud de la ayuda económica que reciben de parientes (hijos, en general), que fueron expulsados de este esquema productivo y están trabajando en grandes centros urbanos.

La autoexplotación de la fuerza de trabajo persigue cierta maximización de la unidad. A partir del trabajo formal o informal como encargado, la subsunción formal del trabajo al capital genera relaciones coercitivas que apuntan a arrancar más plustrabajo. Los encargados están a disposición de las necesidades del devenir productivo, porque “*la fruta no espera*”. El tiempo de trabajo no está delimitado, y por lo tanto se transforma en trabajo casi permanente. El salario lo único que garantiza es la reproducción de su fuerza de trabajo; en los casos que cobra en negro, cuando la contratación es informal, no perciben remuneración por asignación familiar y los limita para acceder a un seguro médico u obra social, tanto para el cómo para su familia, como así también a una eventual jubilación (Landaburu, 2007: 192).

Tienen muy poca injerencia en las asociaciones de citricultores, ya que si bien en conjunto es un estrato muy importante, la falta de asociativismo en este sector y el poco “poder”, ya sea “económico”, “cultural” y “simbólico” que tienen individualmente estos productores, les hace perder importancia al momento de constituir las comisiones directivas de las asociaciones de citricultores.

4.3.3.- Empacadores:

Éstos, que son un elemento principal para la comercialización de la producción cítrica, pueden ser agrupados de distintas maneras, según su componente productivo:

4.3.3.1.- Empacadores puros:

No poseen quintas propias, están instalados en las zonas productivas y compran la producción a productores de la zona.

Existen distintas modalidades para la compra de la producción, algunos empacadores, desean que el productor les lleve la fruta hasta el propio empaque (el menor porcentaje), aunque la mayoría de los empacadores poseen sus propias cuadrillas de cosecha y brindan, ya sea con equipo propio o contratado el servicio de cosecha y transporte hasta el empaque.

Esta modalidad muy común y predomina en toda la zona citrícola de Corrientes, se denomina “venta en planta”, es decir el productor vende, en general por cajones de 32 a 35 kg, y el comprador se encarga de toda la tarea de cosecha, carga y transporte hasta el empaque.

Estos empacadores puros son cada vez menos en la provincia, ya que ante la menor oportunidad que se les presente compran sus propias quintas, alternando entonces la venta entre la producción propia y la que compran a terceros.

La incertidumbre sobre si tendrás fruta para trabajar este año o no, nos obligan a tener nuestras propias quintas y nuestra propia producción, no existen contratos previos y los acuerdos de palabras no son suficiente para asegurarte la mercadería, muchas veces un productor que durante años te vendió la producción por unos centavos más, este año le vende a otro comprador que abunda en la región (empacador de la zona de Bella Vista).

4.3.3.2.- Empacadores/productores:

En general productores que ante las dificultades para la comercialización, decidieron instalar su propio empaque y trabajar su producción y la de terceros.

Dan prioridad a su producción, aunque no dudan en comprar ante la presencia de buenos precios o la falta de alguna variedad, que en un momento determinado, demanda el mercado.

Este actor es muy común en la región del Río Uruguay, en la que el empaque se encuentra instalado en la propia quinta. Todo el trabajo de cosecha, transporte, selección, embalado y carga en el transporte lo realiza la propia familia del productor. Este factor favorece la residencia en la explotación.

Es una situación ideal, ya que cuando los precios son bajos trabajas la fruta de tercero, en cambio cuando los precios son altos, trabajas tu propia producción, siempre obtienes los mejores precios para tu propia producción, la fruta de terceros la utilizamos solo entonces para mantener la estructura y los puestos de trabajo, hay que ser constantes y mantenerte todo el año, de lo contrario perdes los clientes (productor – empacador de la zona de Monte Caseros).

4.3.3.3.- Cooperativas:

En general de primer grado, agrupa a productores primarios, que se unieron con el fin de crear una estructura de cosecha, empaque y comercialización, que les permita trabajar en el mercado interno y en la exportación.

El gran beneficio que otorgan estas cooperativas es permitir que los productores se dediquen exclusivamente a producir, creando estructuras de cosecha, transporte, empaque y comercialización, que otorgan un gran beneficio económico a los involucrados, con inversiones que están dentro de parámetros razonables para este nivel de medianos agricultores.

Productores medianos o pequeños están involucrados así en un proceso tendiente a la exportación de cítricos, cumpliendo con todas las normas y parámetros que esto lleva consigo.

En este proceso toda la familia queda comprometida, ya que las mujeres en general son las que llevan el registro de actividades (cuadernos de campo, registros y otras tareas).

“Históricamente el cooperativismo ha revelado gran capacidad de adaptación a realidades distintas, atendiendo las más diversas demandas económicas y sociales” (Lins e Pires, 2004: 84).

Nunca pensé en exportar, con 25 hectáreas de superficie, parecía algo imposible de alcanzar, la cooperativa me dio esta posibilidad, ya que aparte de la estructura y servicios que nos da la cooperativa, la suma de volúmenes de alguna variedad determinada hacen que este objetivo se pueda lograr, yo por ejemplo tengo 500 cajones de mandarina nova, imposible exportar con tan poca cantidad de cajones, sin embargo entre los 19 socios sumamos más de 5.000 cajones y esto le sirve a la cooperativa y a nosotros (integrante de la Cooperativa San Francisco de Monte Caseros).

4.3.4. - Industriales

En la provincia de Corrientes actualmente existen cuatro emprendimientos a nivel industrial.

Uno en el departamento de Monte Caseros, propiedad de “Citrus Batalla S.A.”, que se dedica a la elaboración de cremogenado, es un emprendimiento de escasa envergadura, que trabaja fruta proveniente del mismo establecimiento.

Los tres restantes son las industrias cítricas de jugo concentrado, aceite esencial y pulpa que se encuentran en la zona de Bella Vista, verdaderos complejos industriales, que utilizan fruta no sólo proveniente de la zona del Río Paraná, sino de toda la provincia y de provincias vecinas: Entre Ríos, Formosa, Chaco y Misiones.

Estas son: Mager S.A. (la más pequeña con dos extractoras de jugo concentrado), Litoral Citrus S.A. y ECA S.A. (estas dos con cinco extractoras de jugo concentrado cada una de ellas).⁷

Las industrias juegan un papel importante en la economía regional, tomando frutas que no pudieron ser comercializadas como fruta fresca, ya sea por razones estéticas (rameo, daños de piedras, etc.), por razones fitosanitarias (enfermedades que afectan la cáscara de los frutos, caída de frutos por alguna enfermedad o plaga, etc.), o simplemente procesando la fruta que por cuestiones de mercados o precios, no pudieron ser comercializadas como fruta fresca.

El último eslabón de la cadena comercial lo constituye la industria, y ésta se caracteriza por ofrecer bajos precios por la materia prima y largos plazos para el pago.

Es histórica la conflictiva relación entre productor e industria, situación que se ve agravada por la falta de trato personal entre el productor y el dueño de la industria, ya que

⁷ El número de extractoras define el tamaño de la industria, es decir la capacidad industrial, ya que es la máquina, que parte la fruta y extrae el jugo, separándola de la cáscara, hollejo y semillas.

estos no residen en las localidades, (esta función la cumplen gerentes o encargados, que sólo “reciben órdenes” de los propietarios).

Algunos productores comentan los efectos beneficiosos de la industria de procesamiento local “no sé dónde mandaríamos la fruta, si no estuvieran las fábricas”, es una frase comúnmente escuchada en la zona.

Sin embargo, otros más críticos, responsabilizan a las industrias de ser uno de los factores que más negativamente influyeron en el desarrollo citrícola de la región:

Mientras otras zonas de la provincia aumentaron las hectáreas implantadas con cítricos, tal el caso del departamento de Monte Caseros, que duplicó la superficie con este cultivo, al igual que otras zonas cercanas como Chaco y Formosa, acá vimos disminuidas nuestra superficie implantada en un 50 %. En una zona netamente citrícola como la nuestra, esto influye negativamente en el desarrollo de toda la zona. Los continuos problemas con el pago por parte de las industrias, nos llevaron a esta situación (productor citrícola de Bella Vista).

Las industrias son ineficientes, no actualizaron sus maquinarias, “tiran” la mitad de la fruta al río Paraná, opinan por un lado los productores; mientras que por el lado de los responsables industriales comentan: los productores no cuidan sus quintas, creen que producir para industria es “abandonar las quintas”, mientras que lo que habría que hacer es producir altos volúmenes a un bajo costo para que le cierren los números, aclaran.

Esta tensa relación industria-productor, llega a su punto máximo en los momentos de mayor producción de fruta en la zona, entre los meses de mayo y octubre de cada año.

Analizando esta situación se observan culpas compartidas, las industrias son totalmente ineficientes, y están desactualizadas:

En realidad nosotros solo extraemos jugo concentrado, aceite esencial y en ocasiones producimos algo de pulpa, el resto, cáscara y semillas, se tira. Esto los utilizan los productores ganaderos para dar de comer al ganado. Todo este volumen de materia prima, que representa casi el 50 % de la fruta, la podríamos utilizar si modernizáramos nuestras fábricas y pudiéramos sacar otros derivados como pectinas, o elaborar pellets para alimento del ganado (gerente de Mager S.A., Bella Vista).

El comentario de algunos productores de la región es muy crítico:

Las fábricas no se modernizan ya que esto les implicaría invertir una gran cantidad de dinero, y no tienen intención de hacerlo, ya que al final esa ineficiencia la cubrimos nosotros con el bajo precio que nos pagan por la fruta. Si te pones a analizar, como puede ser que las fábricas de Tucumán paguen el doble del precio por tonelada de limón que las industrias de Corrientes (productor citrícola de Bella Vista).

Esta tensa relación solo provoca desgastes y lleva al abandono de la actividad por parte de productores que pudieron encontrar algún otro negocio interesantes (como la ganadería, la forestación o la horticultura bajo plástico).

4.3.5.- Organizaciones

Las organizaciones siempre estuvieron ligadas de alguna u otra manera a la actividad citrícola. El carácter perenne de la actividad y la tradición citrícola en la provincia, posibilitan esta interacción.

Estas organizaciones pueden ser privadas o públicas, entre las primeras se destacan las asociaciones de citricultores de la provincia y las cooperativas, y entre las segundas las agencias estatales provinciales y nacionales.

El desarrollo de la actividad citrícola tuvo mucho que ver con estas instituciones, los planes de desarrollo y fomento de estas actividades impulsadas por algunas de ellas promovieron su crecimiento o tecnificación.

4.3.5.1.- Organizaciones privadas: podemos nombrar las Cooperativas y las Asociaciones de Citricultores:

4.3.5.1.1.- Cooperativas:

Existen cuatro Cooperativas citrícolas que están trabajando actualmente en la provincia, dos en la región del Río Uruguay: “Cooperativa San Francisco”, situada en Colonia San Francisco y la “Cooperativa Exportadora citrícola de Corrientes”, en la localidad de Mocoretá, ambas en el departamento de Monte Caseros.

Mientras que en la zona Litoral Paraná, se encuentran la Cooperativa “Unión Saladeña”, en la localidad de Saladas, integrada por los operarios de la ex empresa Pindapoy, que explotan y son propietarios del empaque que esta empresa poseía en esta localidad y la Cooperativa “Río Paraná”, en Bella Vista, integrada por productores citrícolas y hortícolas, la que si bien posee local propio, un pequeño empaque, periodicidad en las reuniones y cumple con las normativas legales para seguir funcionando como tal, en la práctica sólo es utilizada por tres o cuatro de sus quince integrantes.

Una quinta cooperativa está en etapa de formación, en la localidad de Bella Vista, impulsada por el gobierno provincial, quien estima que es estratégico contar con un emprendimiento de grandes dimensiones en esta localidad, para la exportación de la producción de esta región.

La misma estará integrada por productores de la Asociación de Citricultores de Bella Vista. Esta asociación se reúne semanalmente y posee un grupo de productores referentes en la zona y con producción apta para el mercado de exportación.

Estos emprendimientos asociativos no son los únicos que involucran a productores de la provincia, Fama S.A. y Nobel S.A. en la localidad de Chajarí (provincia de Entre Ríos), fueron originalmente cooperativas integradas en un gran porcentaje por productores de Corrientes y que hoy continúan bajo la forma jurídica de sociedad anónima.

Todas estas cooperativas se dedican al acondicionamiento, proceso y venta de la producción propia y de terceros.

El número de socios varía, pero en general se mantiene entre 15 y 20 integrantes, surgiendo la comisión directiva y el presidente de entre los mismos productores que la integran.

Dado que son cooperativas que podrían considerarse “chicas”, dentro del espectro de esta figura asociativa, no poseen gerente contratado, el propio presidente cumple tal función.

Una característica de estas cooperativas es que los productores no perdieron su individualidad como empresa productora, es decir la cooperativa se constituye para brindar un servicio, en este caso la cosecha, transporte, el acondicionamiento y la venta de la producción.

La cooperativa así formada funciona como un ente paralelo, no quedando comprometido el patrimonio de los productores integrantes, la forma de trabajo está plasmada en un reglamento interno que marca la forma de funcionamiento de la misma, estableciendo “premios” y “castigos” para los productores que la integran.

Esta especie de simbiosis entre empresas de capital y el sistema cooperativo es citada por Lattuada y Renold al expresar:

Estos principios se materializan en características que, desde el punto de vista jurídico, diferencian las sociedades cooperativas de las sociedades de capital. En términos teóricos, algunos autores consideran a las cooperativas una variante de organización no capitalista en una economía de mercado, mientras que otros las identifican como formas avanzadas de organización dentro de la economía capitalista (Lattuada-Renold, 2004: 147).

Un aspecto a destacar es que los productores no tienen la obligación de procesar toda su producción en esta cooperativa, destinan la producción que a su criterio es más conveniente para su propio interés como productor y no pensando en los intereses de la cooperativa.

Esto limita seriamente el desarrollo de la propia cooperativa, que posee una infraestructura que debe mantenerse, situación que se ve comprometida por el escaso volumen de producción que procesan los propios integrantes en su Cooperativa:

La Cooperativa posee un alto costo de mantenimiento, todo el personal está en situación regular y se pagan todos los impuestos, hay otros compradores de fruta en la zona, que al no cumplir con estos requisitos, tienen menos costos y pueden pagar un poco más la fruta, los productores destinan entonces su fruta a estos compradores, por unos pocos centavos de diferencia. Se piensa más en los intereses individuales que en lo colectivo y el mantenimiento de la propia empresa y no en la cooperativa que ellos mismos la integran (presidente de la Cooperativa “San Francisco” de Monte Caseros).

Los problemas de esta relación entre asociado y cooperativa, en particular al momento de realizar inversiones o toma de créditos, pueden surgir en cualquier momento y son citados por varios autores, entre ellos Lattuada y Renold, quienes expresan:

Es evidente que estas cuestiones vinculadas a la capitalización y financiamiento de las cooperativas, no se encuentran en el origen de estas organizaciones, ni necesariamente constituyen una problemática generalizada después, sino que se plantean indefectiblemente a partir de determinadas etapas del desarrollo empresario (Lattuada–Renold, 2004: 154).

4.3.5.1.2.- Asociaciones de Citricultores:

En la provincia se encuentran presentes, cuatro asociaciones de citricultores:

- Asociación de Citricultores de Mocoretá (Región del Río Uruguay).
- Asociación de Citricultores de Monte Caseros (Río Uruguay).
- Asociación de Citricultores de Bella Vista (Zona Litoral Paraná).
- Asociación de Citricultores de Saladas (Zona Litoral Paraná).

De éstas, las tres primeras están perfectamente organizadas, con personería jurídica y rotación anual de su comisión directiva, la que en general está integrada por entre 12 y 15 personas.

La Asociación de Citricultores de Saladas, está en plena etapa de reorganización y no reúne las normas y requisitos que deben cumplir estas organizaciones, aunque es reconocida por el gobierno y el resto de las asociaciones de la provincia.

Las tres asociaciones con personería jurídica (Bella Vista, Monte Caseros y Mocoretá), se unieron en el 2008 para formar la FUCOCIT (Fundación Correntina Citrícola), quien maneja los destinos fitosanitarios del cultivo en la provincia.

Esta situación se dio ante la escasa presencia que tiene el SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Vegetal) en la provincia, quien debe delegar entonces funciones que son específicas de ese organismo en otros, que puedan cumplir dicha misión.

Cada Asociación de Citricultores cuenta por un lado con un grupo de productores socios (con cantidades variables, según la zona), y una comisión directiva, que surge de entre los primeros.

La comisión directiva renueva el 50 % de sus integrantes cada año en asamblea, pudiendo ser reelegidos en su cargo por tiempo ilimitado.

Estas funciones, que no son remuneradas, hacen que los productores ocupen gran parte de su tiempo en esta actividad, la que demanda reuniones semanales o quincenales, viajes, representaciones del sector ante organismos públicos (integrantes de los consejos asesores del INTA, de la Municipalidad, etc.).

En general insumen gastos que la mayoría de las veces son cubiertos por los propios productores, ya que estas agrupaciones, si bien cuentan con fondos propios, que provienen del pago de la cuota societaria (mensual), ésta es muy escasa y sirve para cubrir gastos elementales como ser agua, luz, teléfono, Internet, etc., de los locales en que funcionan las asociaciones

Las asociaciones de citricultores más antiguas son las de Monte Caseros, que cumplió 70 años, la de Bella Vista con 65 años, la de Mocoretá, con 30 años y la de Saladas en plena etapa de organización, pero con una historia de asociación informal que lleva más de 20 años.

Esta antigüedad, hace referencia a la fecha en que las mismas tuvieron personería jurídica y pudieron ser consideradas como tales, sin embargo, comenzaron a operar mucho tiempo atrás, prácticamente en los primeros años del 1900.

Todas las asociaciones surgieron ante situaciones de crisis que hacían peligrar la supervivencia de la actividad.

En el caso de las más antiguas, (Bella Vista y Monte Caseros), surgieron cuando la enfermedad denominada “gomosis de los cítricos”⁸ en el año 1912, amenazaba seriamente con destruir las plantaciones comerciales de los cítricos, y se consolidaron como asociación cuando otra enfermedad muy destructiva, detectada en el país en el año 1931, “la tristeza de los cítricos” que afectaba a las plantas injertadas sobre pie agrio, diezmaba las plantaciones cítricas.

La de Mocoretá tuvo su inicio en la década del 70, cuando la enfermedad conocida como “cancrosis”, afectaba seriamente las plantaciones y algunos organismos oficiales sostenían que la única forma de lucha contra la enfermedad, era la erradicación de los cultivos afectados (lo que provocó serios enfrentamientos con los productores que no querían erradicar).

Las funciones de las asociaciones, están siempre ligadas a aspectos tendientes a promover, difundir y defender los intereses de esta cadena productiva y de sus actores, la

⁸ La gomosis afectaba a las plantas de pie franco, es decir sin injertar o aquellas plantas injertadas en las cuales el pie utilizado era el naranjo común.

pueden integrar todas aquellas personas que cuentan con plantaciones cítricas o están ligadas directamente al sector, por ejemplo un industrial, y los profesionales privados o de organismos públicos, que desempeñan tareas ligadas a la actividad cítricas.

La historia de las asociaciones de citricultores en la provincia es muy rica, y si bien en algunos períodos su presencia pasa casi desapercibida, su función se potencia ante cualquier situación de crisis o reclamo que involucre directamente al sector cítrico provincial.

Formar parte de la comisión directiva de las asociaciones de citricultores da “prestigio”, “poder”, sin que esta representación signifique beneficio económico alguno.

El mayor prestigio lo ocupa el presidente de la asociación, quien es sin duda la persona que representa al grupo, le siguen en prestigio el vicepresidente, el secretario y pro secretario y así sucesivamente.

Estos cargos son ocupados tradicionalmente por los productores con mayor superficie plantada y sobre todo con mejor poder económico.

Cuesta interpretar estas relaciones de poder, sin tener en cuenta los conceptos de Bourdieu: “lo que existe es un espacio de relaciones tan real como un espacio geográfico, en el cual los desplazamientos se pagan con trabajo, con esfuerzos y, sobre todo con tiempo” (Bourdieu, 1998: 285).

El acto para renovar los miembros de la comisión directiva es rápido y sencillo, se realiza en forma oral y con voto público, donde uno de los presentes, que actúa como secretario del acto eleccionario, propone los futuros candidatos a ocupar el cargo. Los presentes en condiciones de votar (miembros de la Asociación de Citricultores con la cuota societaria al día), levantan la mano, como forma de expresar el voto a favor del candidato que a criterio de cada participante, es el más apropiado para ocupar el puesto.

Sin embargo, existen una serie de acuerdos y alianzas previas al acto eleccionario, que muchas veces no están reflejadas en el evento mismo de la elección, pero que influyen en la presentación o no de alguno de los candidatos y llevan consigo una serie de promesas en caso de acceder al cargo.

La representatividad de estas asociaciones, es muchas veces cuestionada, por gran parte de los productores o personas ligadas al sector, sin embargo ante alguna contingencia que origine una crisis, tales como bajos precios de la producción, situaciones climáticas adversas como heladas, sequías, etc., que demanden alguna declaración de emergencia o solicitud de crédito, la mayoría se alinean o se sienten representados por la asociación del lugar y el papel del presidente toma en estas situaciones un rol preponderante en la comunidad.

En general todo el sector se lleva bien, no hay mayores conflictos personales, es solo una cuestión de negocios o formas de pensar diferente, que hacen que estemos un poco separados, es común que haya por lo menos dos o tres grupos que piensan de forma diferente y se juntan por alguna afinidad (edad, cercanía física, cuestiones religiosas), pero ante algún problema que nos afecte a todos por igual, no tenemos ningún problema en juntarnos con del otro grupo y el nexo es la asociación y en particular la figura del presidente (integrante de la asociación de citricultores de Bella Vista).

Esta representatividad es reforzada por la cercanía del espacio físico de los productores, la homogeneidad de sus actividades, lo que hace que `puedan ser representados por un “delegado”.

Sin duda la actividad en común, sumada a situaciones económicas y culturales similares, entre la mayoría de los productores citrícolas de la provincia, hace que se pueda crear un “espacio social”, en la cual se sienten identificados todos los productores citrícolas, en las que se entrelazan “la clase construida, con la real” (Bourdieu, 1985: 70).

Estas asociaciones están enmarcadas en un territorio con características propias, y sus límites no solo son geográficos, sino también sociales. Dentro de estos agrupamientos se definen roles y funciones enmarcadas en lo que Bourdieu define como “campo social”:

El campo social se puede describir como un espacio pluridimensional de posiciones tal que toda posición actual puede ser definida en función de un sistema pluridimensional de coordenadas, cuyos valores corresponden a los diferentes variables pertinentes: los agentes se distribuyen en él, en una primera dimensión, según el volumen global del capital que poseen y, en una segunda, según la composición del capital que poseen, es decir, según el peso relativo de las diferentes especies en el conjunto de sus posesiones (Bourdieu, 1990).

El mayor prestigio lo ocupa el Presidente de la Asociación, quien es sin duda la persona que representa al grupo, le siguen en prestigio el vicepresidente, el secretario y Pro secretario y así sucesivamente

Los campos se presentan para la aprehensión sincrónica como espacios estructurados de posiciones (o de puestos) cuyas propiedades dependen de su posición en dichos espacios y pueden analizarse en forma independiente de las características de sus ocupantes (en parte determinadas por ellas) (Bourdieu, 1990).

El presidente de una asociación de citricultores en general cumple en acumular “los poderes sociales”, que cita Bourdieu, estos son el “capital económico”, “el capital cultural”, “el capital social” y “el capital simbólico”.

Afirma este autor que los agentes son distribuidos en el espacio social global, en la primera dimensión según el volumen global del capital que poseen bajo diferentes especies, y en la segunda dimensión, según la estructura de su capital, es decir según el peso relativo de las diferentes especies de capital, económico y cultural, en el volumen total de su capital (Bourdieu, 1998).

4.3.5.2.- Organizaciones estatales: encontramos algunas de índole provincial y otras de índole nacional:

4.3.5.2.1.- Provinciales

Un rol preponderante lo cumple el “Ministerio de la Producción de Corrientes”, en donde el ministro de la producción y el secretario de agricultura provincial, son figuras emblemáticas para el sector productivo provincial y el cítrico en particular.

Esta situación se da en particular, dada la importancia que tiene el sector cítrico para la economía provincial, estando la cítricultura entre las cinco actividades agropecuarias más importantes para la provincia, junto a la ganadería, el arroz, la forestación y la horticultura.

Para el gobierno provincial la actividad cítrica es importante, por lo que es común la interacción del ministro y sus delegados con el sector cítrico, ya sea en la elaboración de propuestas en conjunto o en la implementación de políticas públicas que tiendan al desarrollo de la actividad.

Gran parte de esta importancia se da por el hecho de la posibilidad de exportar la producción y por ende, generar ingresos genuinos para la provincia: “Corrientes contribuye con el 43% de las exportaciones de mandarinas y el 28% de las de naranjas del país” (INTA, 2009: 13).

Este ministerio posee una sede central en la capital provincial y delegaciones en cada localidad importante de la geografía provincial, trabajando en forma articulada con otras instituciones nacionales presente en el territorio, estableciendo convenios de vinculación tecnológica (formales e informales con los mismos) como el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria), el SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agroalimentaria), el INASE (Instituto Nacional de Semillas), el CFI (Consejo Federal de Inversiones), entre otras.

Muchas acciones del sector cítrico están ligadas a esta institución ya que gran parte de los créditos otorgados por el estado provincial, pedidos de emergencias por contingencias climáticas (sequías, inundaciones, granizo), son canalizados a través de la misma.

Algunas instituciones nacionales ante la falta de estructura a nivel provincial, delegan esta responsabilidad en el , tal es el caso del SENASA, quien encomienda al citado ministerio trabajos inherentes a la inscripción, monitoreo y certificación de lotes para la exportación a la Comunidad Económica Europea (programa de certificación para fruta fresca a la Unión

Europea o países con iguales restricciones cuarentenarias) o el INSASE, quien delega el seguimiento y monitoreo de los viveros cítricos a nivel provincial.

4.3.5.2.2.- Nacionales:

Entre las instituciones nacionales presentes en la provincia y relacionadas al sector cítrico, podemos nombrar al INTA, el SENASA, el CFI, el INASE y el Ministerio de trabajo de la Nación.

El INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria), organismos de generación y transferencia de tecnología, posee a nivel provincial, tres Estaciones Experimentales Agropecuarias (EEA):

- EEA INTA Corrientes: que trabaja básicamente en ganadería para sistemas subtropicales, arroz y tecnología para pequeños productores.
- EEA INTA Mercedes: Con énfasis en la producción ganadera, en particular manejo de rodeos y pasturas subtropicales.
- EEA INTA Bella Vista: con tres rubros principales: citricultura, forestación y horticultura.

Estas experimentales están nucleadas en un Centro Regional que tiene sede en Corrientes y cada Estación Experimental posee entre cuatro o cinco agencias de extensión rural y oficinas de información técnica en las principales regiones del territorio.

El organismo realiza acciones de investigación y de validación de tecnologías en la Estaciones Experimentales, enmarcados en los denominados proyectos nacionales o integrados.

La transferencia y difusión de este organismo se realiza básicamente de dos maneras:

- Profeder
- Proyectos regionales

Profeder:

Utiliza los denominados proyectos de intervención, tales como el Pro huerta, cambio rural, minifundio, profam, proyectos integrados y de desarrollo local.

Si bien cada uno de ellos, tiene una estrategia de intervención propia, todos ellos tienen la particularidad de trabajar por audiencia, a excepción de los proyectos de desarrollo local, que trabajan fundamentalmente con el resto de instituciones presentes en el territorio.

El Pro huerta trabaja con personas de escasos recursos, en búsqueda de la seguridad alimentaria, y está dirigido a la población urbana y rural, en situación de pobreza estructural (población de necesidades básicas insatisfechas: NBI) y bajo la línea de la pobreza. El sector citrícola no es audiencia de este programa.

La SAGyP creó el Programa Federal de Reconversión Productiva para la pequeña y mediana empresa agropecuaria (cambio rural), en 1993.

El objetivo del mismo era buscar alternativas a la crisis que afectaba al sector. Se proponía para ello, organizar a los productores en grupos, que serían asesorados por técnicos contratados por el programa.

Al INTA se le asignó la responsabilidad de su coordinación operativa y ejecución presupuestaria, y junto a los gobiernos provinciales y entidades de productores el seguimiento y evaluación en el nivel regional, a través de las comisiones de acción provincial.

Desde su lanzamiento, se organizaron varios grupos de cambio rural citrícolas, cinco en la zona de Bella Vista y cuatro en la zona de Monte Caseros.

El trabajo con estos grupos incluía una recorrida mensual del técnico asesor por cada una de las quintas, una reunión mensual con el grupo (que consistía de entre 12 y 15 personas), la asistencia obligatoria del asesor a las jornadas de capacitación organizadas por el INTA y un informe mensual.

Dado el nivel de productores que establecía el programa para definir su audiencia, en general pequeños o medianos capitalizados, este es el programa que mejor se adaptó al estrato de productores que componen la cadena citrícola correntina.

Los denominados proyectos profam y minifundio, trabajan sobre un estrato de productores más pequeños que el programa anterior y en general tienden al trabajo grupal y al desarrollo a través de la optimización de las técnicas de cultivo y del asociativismo. En general los productores citrícolas no son audiencia de estos programas.

Los denominados proyectos de desarrollo local, tienden al trabajo en red con otras instituciones.

La otra forma de intervención que tiene el INTA son los denominados proyectos regionales:

El Centro Regional Corrientes, opera a través de proyectos a partir del año 1994. En este Centro Regional actualmente existen ocho proyectos regionales:

- 1.- Proyecto regional citrus
- 2.- Proyecto regional hortícola
- 3.- Proyecto regional de producciones alternativas
- 4.- Proyecto regional de pequeños productores
- 5.- Proyecto regional ganadero
- 6.- Proyecto regional de recursos naturales
- 7.- Proyecto regional forestal
- 8.- Proyecto regional de agricultura extensiva (arroz y otros cultivos)

Los proyectos regionales que se renuevan cada tres años, son formados a partir de las demandas que se recaban del “comité asesor de proyectos”, integrado por alrededor de 15 personas representativas del sector (empresarios, productores, técnicos privados y de otras instituciones) que se reúnen al momento de la formulación de las actividades para el nuevo proyecto regional y efectúan un continuo monitoreo sobre la marcha del mismo.

El “comité de pares”, en general técnicos de reconocida trayectoria, evalúa y califica el proyecto como condición previa para su aprobación por el INTA.

Estos proyectos regionales que abarcan toda la geografía provincial, son en general de índole técnica, se basan en la transferencia e investigación y realizan un diagnóstico del estado actual de la actividad, el que nos brinda ciertas pautas que contribuyen a los objetivos de la presente tesis.

EL SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agroalimentaria), es el organismo responsable de garantizar y certificar la sanidad y calidad de la producción agropecuaria, pesquera y forestal.

En el ámbito provincial, algunas de las acciones realizadas por este organismo en la actividad cítrica, están relacionadas al control y monitoreo de los viveros cítricos, empaques, y en el seguimiento y aplicación del “programa de certificación de fruta fresca cítrica para la exportación a la Unión Europea y mercados con similares características”.

A través de este programa es posible la exportación a la unión europea y otros mercados, aun de quintas que posean presencia de enfermedades cuarentenarias, tales como cancrrosis y mancha negra, aplicando el criterio de “lote libre”, lo que requiere inscripción de los lotes factibles de exportar y la realización de monitoreos para la detección de síntomas de la enfermedad.

El INASE, es el Instituto Nacional de Semillas y tiene como función, otorgar transparencia a los mercados de semillas nacionales o importadas, defender los derechos

otorgados a los creadores de nuevas variedades, estimular el desarrollo del mejoramiento genético vegetal e impulsar las exportaciones de semillas.

El CFI (Consejo Federal de Inversiones) es un organismo federal cuyo objetivo fundacional es promover el desarrollo armónico e integral de las provincias y regiones argentinas, orientando las inversiones hacia todos los sectores del territorio nacional.

Los dos ejes en los que el CFI sustenta su accionar son el federalismo y el desarrollo regional. Opera como un organismo permanente de investigación, coordinación y asesoramiento, y cuenta con un experimentado y multidisciplinario equipo, complementado con profesionales, técnicos y funcionarios de cada una de las regiones argentinas.

La opinión de los productores respecto al rol que cumplen estas instituciones es dispar, en general podría resumirse que todas ellas trabajan y tienen mucha afinidad con el sector empresarial y de grandes productores, donde la necesidad de exportar implica la vinculación con estos organismos.

Un caso típico de esta situación se da con la empresa FAMA S.A., que si bien está situada en Entre Ríos, agrupa a un importante número de productores correntinos, a tal punto que su presidente, es de esta provincia.

Consultado sobre la opinión que tiene de estas instituciones, expresaba: “Las instituciones nos dan un marco de seriedad ante los mercados externos. Los esquemas de trazabilidad y la última tecnología que éstas generan nos permiten continuar teniendo competitividad en el mundo” (presidente de FAMA S.A.).

En el caso de los productores medianos a pequeños, en cambio, los comentarios no son tan favorables, tal como lo expresa un viveristas y pequeños productor de la zona de Bella Vista:

Muchas veces a nivel de las instituciones se piensa sólo en los grandes productores que exportan, mientras que la problemática nuestra es diferente, para nosotros es imposible tener un vivero con las exigencias que imponen el SENASA y el INASE, si bien tenemos voluntad, no tenemos capital ni la capacidad técnica para hacerlo (productor cítrico de Colonia 3 de Abril – Bella Vista).

En el análisis de este capítulo se pueden destacar algunos aspectos que son importantes para la comprensión de la cadena y la identificación de algunas de las causas que determinan la diferencia entre ambas zonas cítricas.

Entre ellas podemos citar el contraste en el uso de la mano de obra familiar en ambas zonas, siendo ésta mayor en la zona del Río Uruguay y escasa en la zona Litoral Paraná, esta situación, tal como lo citan algunos autores, permite soportar a los primeros períodos de crisis

como baja en el precio de la producción o catástrofes por razones climáticas, al no considerar el productor su propio trabajo como un costo para el establecimiento

Analizando la composición del grupo familiar y las tareas desempeñadas por cada uno de ellos, es evidente que en la zona del Río Uruguay, toda la familia participa de alguna u otra manera en las tareas que tienen que ver con el cuidado y explotación del cultivo, en cambio en la zona Litoral Paraná, la familia cada vez participa menos en la actividad, quedando ésta supeditada a los esfuerzos del “padre de familia”.

Teniendo en cuenta que el cítrico es una planta perenne, la continuidad de la familia en la actividad es fundamental para la supervivencia de la empresa familiar como tal, dado a que la escasa superficie de que disponen la mayoría de las quintas cítricas, no permitirían la contratación de un administrador para el establecimiento.

En el aspecto comercial, queda a las claras que el productor cítrico de Monte Caseros, toma la venta de la fruta como una tarea más dentro del esquema productivo, en cambio en la zona Litoral Paraná, el productor trabaja sólo en la producción, quedando el tema comercial a cargo de otros agentes (empacadores, industriales, consignatarios, otros).

En este mismo capítulo se describe gran parte de los componentes sociales de la cadena, obreros, productores, empacadores, industriales y organizaciones públicas y privadas del sector son analizados, destacándose la complejidad de la cadena y el hecho evidente de que la mayoría de las intervenciones hacia el sector se producen en el propio establecimiento, estando la comercialización de la producción bajo la responsabilidad del productor y su familia.

Se observan conflictos entre el sector productivo y el resto de la cadena, tal como ser la tensa relación entre productores-industrias, por los bajos precios y la condiciones del pago y entre productores-cooperativas, donde muchas veces los propios productores tratan de eludir los compromisos con las cooperativas de las cuales ellos mismos forman parte, con el objeto de lograr un precio diferencial de la producción propia.

Queda a las claras que los entes oficiales presentes en la provincia y ligadas al sector productivo, si bien están predispuestas al trabajo con los productores, realizan acciones relacionadas al cuidado de la plantación cítrica, dejando el tema mercado como excluyente para el productor.

Al no existir ningún ente oficial que trabaje en el tema comercial y que agrupe a los productores, esta actividad queda entonces librada a la iniciativa privada de cada productor y a su propio esquema organizativo.

El trabajo interinstitucional está en la agenda de todas las instituciones locales ligadas al sector citrícola, en donde en el trabajo en conjunto y la complementación entre las potencialidades de cada institución es una búsqueda constante. Sin embargo queda a las claras que queda mucho para trabajar para lograr este ansiado objetivo, aun en cada una de las propias instituciones como el INTA, se citan problemas entre sus dos principales componentes investigación-extensión, que a la larga repercuten en forma negativa en todo el espectro productivo local.

CAPÍTULO 5

LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS CÍTRICOS

En este capítulo se describe y analiza un aspecto que al parecer puede ser crucial para el desarrollo de algunas zonas citrícolas de la provincia: la comercialización.

Se describen las distintas alternativas para el destino de la producción obtenida, y en particular las diferencias que existen entre las dos grandes zonas citrícolas respecto a la comercialización.

5.1.- Aspectos generales

Corrientes es productora de materia prima, en este caso fruta cítrica, la que es procesada y comercializada por productores y empresas situadas la mayoría en la provincia de Entre Ríos, esto ocurre tanto en la fruta para el mercado interno, como la fruta destinada a la exportación, esto provoca que el valor agregado y la mayor parte de las ganancias no queden en manos del productor correntino.

Este esquema de producción y comercialización, provoca siempre trastornos para el productor de la fruta, ya que si las condiciones de mercado no son las propicias o una determinada variedad no se vende en el mercado, el comprador directamente no retira ni paga la fruta comprometida.

Siempre llevamos las de perder, si nuestra fruta tiene precio, las ganancias son tomadas por el que comercializó nuestra fruta, si en cambio la fruta no tiene valor en el mercado, directamente no nos retiran la fruta, o lo que es más frecuente y peor, no nos pagan la fruta que ya retiraron y perdemos todo (productor citrícola de la región del Río Uruguay).

El comentario citado en el párrafo anterior, se escucha con mucha frecuencia en reuniones o entrevistas realizadas con productores de la provincia.

Los mayores problemas de la citricultura correntina se centran en el tema comercial. Los suelos, clima, y servicios de la provincia, son propicios para el desarrollo del cultivo, sin embargo, el escaso desarrollo comercial, hizo que los productores perdieran competitividad y se fueron empobreciendo, descuidando las quintas: es una cadena, los productores descuidaron sus quintas, perdieron calidad y volumen de producción, al año siguiente tenían menos dinero para el cuidado de sus quintas y así sucesivamente. Hoy el productor que no aplica tecnología, no puede ser competitivo (presidente Cooperativa Exportadora Citrícola de Mocoretá).

En la citricultura correntina se observa que la situación económica y el estado patrimonial de los productores citrícolas provinciales, muchas veces no guarda una relación directa con el número de hectáreas implantadas o con la zona en la cual está la propiedad.

Es así que encontramos productores que podrían considerarse pequeños, si tomamos en cuenta la superficie que tienen bajo cultivo, a veces menores a las 12 hectáreas implantadas, pero con una situación económica y patrimonial muy superior a otros productores de más superficie implantada.

Esta realidad se observa independientemente de la zona, es decir podemos encontrar ejemplos de pequeños productores muy capitalizados y de buen pasar económico en ambas zonas citrícolas de la provincia, mientras que otros productores de mayor superficie (a veces superiores a las 100 ha implantadas), se ven empobrecidos.

Por lo expuesto anteriormente surge entonces la pregunta de cuáles serían los motivos que llevan a esta situación tan dispar en un mismo nivel de productores.

La realidad es que en la búsqueda de respuestas sobre las limitantes para el desarrollo de la citricultura de Corrientes, la organización de la comercialización tiene mucho que ver, esto determina a la larga, “la eficiencia productiva de la empresa”.

El productor citrícola correntino siempre trabajó “tranqueras adentro”, vendiendo su producción en “la propia planta”, otro se encargaba de la cosecha, transporte al empaque, acondicionamiento de la fruta y venta en los mercados. Este proceso cambió, hoy el productor debe llegar al consumidor, de lo contrario las cadenas intermedias se quedan con las ganancias que deberían ser para el productor (productor citrícola de Bella Vista y presidente de la Federación de Cooperativas de Corrientes).

Tal cual lo expresado por el referente consultado, la forma de comercialización, mercado de fresco para exportación, mercado de fresco para el consumo interno e industria, requieren diferentes calidades de fruta y los precios son muy diferentes.

El mercado de exportación, si bien es muy exigente no sólo en calidad, sino también en protocolos de producción (normas Euro Gap, Global Gap, etc.), es también el mercado que mejor valor paga por la producción, siendo frecuente valores de hasta 500 dólares por tonelada de fruta, puesta en planta.

No debemos confundir los motivos que llevan al deterioro de las quintas, en general el productor citrícola sabe lo que tiene que hacer, o sabe dónde encontrar respuestas a sus dudas sobre el manejo de la quinta, el mayor problema es que no puede cuidar sus plantas porque no tiene dinero para hacerlo (productor y empacador citrícola de Bella Vista).

El punto resaltado por el productor en el párrafo anterior, es compartido por numerosos productores en diversas reuniones y entrevistas, se podría afirmar que la mayoría de los productores conocen el manejo de una quinta cítrica y la tecnología para obtener altos rendimientos y buena calidad de fruta, y si tienen dudas, tienen diversos puntos de consulta (INTA, empresas de agroquímicos, asesores privados), el problema se centra en que no poseen dinero para invertir en la explotación.

El mercado de fresco para el uso interno arroja valores muy variables según la época, y la variedad comercializada, pero estos precios son siempre superiores a los obtenidos cuando se destina la producción a la industria.

Generalmente el valor de la fruta para el mercado interno, varía entre 200 dólares y 300 dólares por toneladas, por fruta puesta en planta.

La industria tiene la característica de que recibe toda la fruta que normalmente no puede ser comercializada en otros destinos, ya sea por cuestiones fitosanitarias (daños de enfermedades, insectos), afectadas por cuestiones climáticas (granizo por ejemplo), o simplemente que por razones de mercado no tenga aceptación en los otros posibles destinos (exceso de producción de una determinada variedad, etc.).

Los precios para este mercado son sensiblemente inferiores a los obtenidos para la fruta en fresco, obteniéndose valores que como máximo pueden llegar a 100 dólares por toneladas (en algunos años el limón y el pomelo blanco), pero que en general se mantiene entre 30 y 50 dólares por tonelada (en particular para mandarinas y pomelos).

Son diferentes mercados y son tratamientos totalmente diferentes, mientras que producir fruta para exportación, en particular para enviar a la Unión Europea, implica un máximo de atención a la quinta y a los protocolos de producción, la fruta para industria puede ser obtenida aun de una quinta abandonada, el productor haciendo lo mínimo en su propiedad, puede enviar su fruta a ese mercado.

Esto implica que producir para industria, sea una tarea fácil, el productor realiza tareas mínimas, lo que implica en general fruta de mala calidad y cuyo único destino puede ser la industria.

Este tipo de estructura productiva, en particular de la zona de Bella Vista, motivó que el envío de la fruta para la industria, fuese una alternativa muy apreciada por los productores.

Muchas empresas de servicios, o aun las propias industrias poseen estructuras de cosecha y transporte propias, por lo cual el productor en su chacra debe controlar sólo la cantidad de cajones que se llevan de su quinta, e ir a cobrar luego a la industria.

Este modelo de producción, tendiente a producir fruta solo para industria no es compartido ni aplicado por los productores más avanzados, tal como lo expresa el presidente de FAMA S.A., la empresa exportadora más importante del NEA:

Producir para industria es de máximo riesgo: la fruta que es destinada a industria, es de tan mala calidad, que no se puede enviar a otro mercado que no sea el industrial, es la cadena más baja de calidad, si uno produce para exportación a la Unión Europea (la máxima exigencia), y tuvo algún problema, puede enviar la fruta a otros mercados de exportación, que si bien pueden pagar un poco menos que el Europeo, no dejan de ser interesantes como el mercado Ruso o del Sudeste Asiático, o bien destinar esa fruta (en general de excelente calidad) al mercado interno más exigente (algunos hoteles o cadenas de supermercados por ejemplo). Sin embargo, si uno produce para industria no se puede subir en la cadena, esta fruta es sólo para este destino y uno queda supeditado a lo que las industrias quieran pagar (presidente de FAMA S.A.).

Esta última opinión es compartida por varios productores entrevistados, los que si bien valoran la presencia de los complejos industriales en la región, ya que son “una alternativa más para la comercialización”, son críticos en cuanto a lo que se refiere a producir sólo para ese tipo de mercado:

En realidad creo que algunos colegas se confundieron, creyeron que producir para industria, prácticamente implicaba un abandono de las quintas, mientras que la realidad indica que esta alternativa puede ser rentable si se realiza un manejo de la quinta, pensado en ese mercado, tal como cambiar el esquema de fertilización (usar altas dosis de fertilizantes para producir altos volúmenes) con un esquema mínimo de tratamiento fitosanitario (sólo lo indispensable para evitar aquellas plagas o enfermedades que comprometan a la planta o a la producción), sin poda, sin raleo y mecanizando el manejo de los lotes al máximo, es decir altos volúmenes a costos lo más bajos que se puedan conseguir (presidente de la Asociación de Citricultores de de Bella Vista).

Entendiendo que el aspecto comercial tiene mucho que ver en el éxito de la producción citrícola y por ende de la continuidad de la actividad, se realizó una investigación tendiente a encontrar y describir las distintas modalidades de comercialización que tiene el sector citrícola, tomando para ello mucha información de los informantes calificados consultados.

5.2.- Un mercado complejo

La comercialización de los cítricos está limitada por la presencia de enfermedades y plagas cuarentenarias, las cuales limitan y/o impiden el acceso a los principales mercados a nivel internacional. La situación de una región o un país con presencia de estas enfermedades y plagas cuarentenarias, provoca una situación desventajosa ante otros países productores, ya que los mismo utilizan estas, para trabar el ingreso de fruta a dichos países.

Estos problemas no solo se dan a nivel de exportación, existen barreras internas para el caso de la mosca de la fruta, que permiten la entrada de fruta cítrica a zonas libres o de lucha contra esta plaga (Cuyo o Patagonia), solo después de un proceso de desinfección de la fruta con bromuro de metilo. Esto encarece la comercialización y limitan la duración de la fruta (integrante de la asociación de citricultores de Mocoetá).

La solución a los problemas fitosanitarios cuarentenarios son de difícil solución, ya que por un lado está el manejo de la enfermedad o plaga y por otro lado las barreras nombradas

Esto provoca que los pequeños y medianos productores de cítricos frescos, tengan escasas posibilidades de acceder a los grandes centros consumidores, lo que significa un impacto negativo en los niveles actuales de ingreso para ese sector.

La estrategia de trabajo en el tema comercial con los pequeños productores, puede enfocarse mediante un sistema gradual de acceso a mercados, comenzando con aquellos de menores exigencias para ir avanzando gradualmente hacia los de máxima exigencia como son la UE, USA y otros (responsable técnico del Fideicomiso Citrícola Correntino).

Dentro de los problemas sanitarios, se debe mencionar también la baja calidad del material ofrecido por los viveros (material libre de enfermedades), que debe mejorar rápidamente si se pretende competir internacionalmente con frutas de alta calidad.

Como se expresó en párrafos anteriores, la comercialización de la producción citrícola provincial, actualmente está limitada por la presencia de enfermedades y plagas cuarentenarias como la cancrisis de los citrus (*Xanthomonas axonopodis p.v. citri*), mancha negra (*Guignardia citricarpa*), sarna (*Elsinoe sp*) y moscas de los frutos (*Ceratitis capitata* y *Anastrepha fraterculus*). La magnitud global de las pérdidas por estas causas sanitarias se calcula entre el 20 y el 30%.

Estos problemas afectan principalmente a la calidad comercial de la fruta, y su control adquiere importancia estratégica por la existencia de barreras sanitarias en el mercado internacional, las que limitan severamente las oportunidades de exportación.

La UE impuso normas para importar frutas cítricas de países con presencia de los problemas fitosanitarios antes mencionados. Como respuesta a estas exigencias, el SENASA, implementó el Sistema de Mitigación de Riesgo por etapas para *Xanthomonas axonopodis pv citri* y para *Guignardia citricarpa*.

Mediante éste sistema se certifican frutas cítricas sin riesgo cuarentenario, se da respuesta a las exigencias cuarentenarias de la Unión Europea (UE) y se continúa exportando.

Tanto el CORENOA (Comité Regional del Noroeste Argentino), como el CORENEA (Comité Regional del Nordeste Argentino), son los responsables de implementar este programa fitosanitario (sistema Approach) para certificar frutas de exportación sin riesgo cuarentenario.

A pesar de las mencionadas normas y su cumplimiento, hubieron interdicciones por canchosis y mancha negra en la UE, las que en el año 2003 ocasionaron el cierre de dicho mercado. Luego de su apertura en el 2004, continuaron algunas interdicciones que motivaron a la UE a seguir auditando el cumplimiento de las normas impuestas (auditorías del 2001, 2004 y 2005). Si bien comprobaron un mejoramiento permanente del sistema, a la realidad interna provincial hay que mejorarla para continuar con firmeza y en forma sustentable, en el camino exitoso de las exportaciones.

Los problemas fitosanitarios que presenta la producción citrícola provincial, especialmente los de índole cuarentenarias, atentan contra la alta potencialidad del sector citrícola correntino y su problemática pueden afectar las exportaciones de frutas cítricas de Argentina. Se debería definir para el corto plazo un estándar sanitario mínimo y un Estado o Gobierno capaz de controlarla (presidente de la cooperativa exportadora citrícola correntina).

Estados Unidos de Norteamérica declaró cuarentenarios a los patógenos *Elsinoe australis* (sarna), *Guignardia citricarpa* (mancha negra), y *Citrus bacterial canker disease* CBCD (Cancrosis de los cítricos), *Ceratitis capitata* y *Anastrepha fraterculus* (moscas del mediterráneo y americana). EEUU acepta el tratamiento cuarentenario sobre moscas, pero, hasta no lograr unidades productoras libres de canchosis, mancha negra y sarna, no aceptará fruta cítrica de Argentina.

A principios de diciembre del 2005 se iniciaron gestiones ante el organismo similar al SENASA que tiene Estados Unidos, denominado USDA, para la apertura de ese mercado a los cítricos Argentinos. Es opinión de los productores que estas gestiones llevarán su tiempo, mientras tanto deben prepararse para poder cumplir con los requerimientos y acceder a ese importante mercado.

Japón y China exigen tratamientos cuarentenarios para mosca de los frutos, lo cual también dificulta las exportaciones. De lograrse superar o mejorar la problemática fitosanitaria que actualmente impide o dificulta el acceso a esos mercados, y que incluso pone en riesgos los mercados comunitarios que hoy se mantienen, la situación del sector citrícola sería otra.

Si bien los problemas mencionados son de importancia fundamental, existe una problemática fitosanitaria compleja, que se manifiesta en un deficiente funcionamiento de los servicios de sanidad vegetal, el no acatamiento pleno de las normas por el sector productivo y en la coexistencia de diversas plagas y enfermedades que requieren una acción integrada, oportuna y eficiente en el manejo de los recursos para poder superarlas. Esta problemática afecta a la producción actual y limita las perspectivas exportadoras.

Por otra parte, el combate de las plagas por parte de muchos productores mediante un uso indiscriminado de pesticidas, puede estar provocando un fuerte impacto ambiental por mortalidad de la fauna benéfica, emergencia de plagas secundarias, contaminación y efectos negativos en la salud de productores, trabajadores rurales y consumidores. Todo ello ocasiona además, un manejo antieconómico de las explotaciones productivas por aumentos innecesarios de los costos.

En relación a este último punto, cada vez son mayores las exigencias respecto a los residuos de agroquímicos. Es necesario mejorar la producción citrícola primaria y del proceso en plantas de empaque adecuándolos a las Normas internacionales y nacional en cuanto al contenido y niveles permitidos de residuos de agroquímicos tóxicos. Este tema, como es sabido, día a día va cobrando mayor importancia y tendrá mayor repercusión y trascendencia en el comercio de las frutas cítricas, tanto para el consumo en fresco como para la industrialización.

Si bien la Corporación del Mercado Central de Bs. As. Posee un laboratorio y ejerce u opera en el control de residuos tóxicos, en otros mercados y en las regiones productoras no existen. Por ello, es necesario organizar un sistema de control y fiscalización. Para ello, se debe contar con laboratorios, con personal capacitado y fiscalizadores entrenados para el cumplimiento de las tareas. Ya existen normativas específicas que dan soporte legal al sistema.

El tema es grave, los productores no toman conciencia del tema y siguen aplicando productos no permitidos o en momentos inoportunos, esto provoca que la fruta manifieste residuos de algunos productos no permitidos en los análisis que realizan los compradores a la llegada a puerto de los mercados internaciones. En ese caso la fruta con residuos es eliminada (todo el contenedor) y a veces toda la partida o carga. En estos casos puntuales no solo no cobramos nada por la fruta, sino que debemos pagar la carga, el viaje en barco y la descarga en el puerto de destino, es una pérdida tremenda (presidente de FAMA S.A.).

5.3.- La venta de los cítricos: modalidades

La venta de los cítricos es el proceso mediante el cual el productor comercializa su producción, esta varía según el productor y una forma de comercialización no invalida la otra, ya que muchas veces un mismo productor posee distintas variedades, las que son comercializadas de distintas maneras.

En una propiedad de 25 hectáreas, poseo 27 variedades, algunas sirven para exportación, por lo cual las vendo a los exportadores que compran en la región, otras sirven para los mercados de las grandes ciudades como Buenos Aires, La Plata, Córdoba o Rosario, algunas para el Chaco o Formosa, mientras que otras van directamente a la industria, hay que tener de todo, porque el mercado es muy cambiante y no sabes que te puede pedir este año (productor citrícola de Juan Pujol, región del Río Uruguay).

La venta de los cítricos, es tal vez el aspecto más cambiante y no tan claro de la actividad citrícola, ya que no existen puntos de referencias tales como podría existir en el mercado de la carne, donde el precio de venta en el mercado de Liniers en Buenos Aires, es utilizado por los productores del interior como parámetro.

En Corrientes existe fruta para ser comercializada prácticamente todo el año, en virtud de las distintas especies y variedades que permiten tener una producción escalonada para este producto perecedero.

Si bien hay disponibles en la zona cámaras de frío, los altos costos de la conservación de la fruta en dichas instalaciones, sumadas a las dificultades técnicas para este proceso, hacen que el productor prefiera disponer de distintas especies y variedades, en búsqueda la producción escalonada antes mencionada.

En el cuadro n° 11, puede apreciarse la época de producción de cada especie y variedad en las dos zonas citrícolas.

Con color naranja están identificadas las distintas variedades de naranja, las que según su época de maduración, permiten contar con esta especie prácticamente todo el año (por ejemplo en la región Litoral Paraná, comenzando la cosecha en marzo, con algunas variedades de naranja nável y manteniéndose con fruta en planta hasta marzo, tal el caso de algunas naranjas valencias seedless).

En el caso de las mandarinas identificadas con color rojo, la cosecha se inicia en el mes de marzo con algunas satsumas u okitsu y se extiende hasta el mes de noviembre con la mandarina murcott (región Litoral Paraná).

En el caso del limón, identificado con color amarillo, la situación es diferente, ya que la cosecha se inicia en julio y se extiende hasta el mes de abril o aún más tiempo (Litoral Paraná), pero no se trata de distintas variedades, sino de la misma variedad (el limón eureka) que tiene diferentes floraciones, y por lo tanto está con fruta todo el año, ya que desde el momento de floración a la cosecha, transcurren aproximadamente siete meses, es el limón denominado “de las cuatros estaciones”, por los productores locales.

En el caso del pomelo, identificado con color verde, prácticamente inexistente en la región Litoral Paraná, se cosecha durante los meses de abril, mayo y junio en la región del Río Uruguay.

Una misma especie, puede tener valores notablemente diferentes en una misma zona, según la calidad de la producción obtenida, algún grado de certificación o incluso, muchas veces este valor puede variar sólo por tratarse de la producción de algún productor “referente” de la zona.

Cuadro n° 11: Zafra Citrícola en Corrientes

		E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Litoral Paraná													
Naranja	Valencia Late												
	Nável												
	Westin												
	Salustiana												
	Valencia												
	Seedless												
Mandarina	Murcott												
	Satsuma												
	Okitsu												
	Ellendale												
	Nova												
	Clemenules												
Limón eureka													
Región del Río Uruguay													
Naranja	Valencia Late												
	Nável												
	Lane Late												
	Salustiana												
	Valencia												
	Seedless												
Mandarina	Murcott												
	Malvasio												
	Okitsu												
	Ellendale												
	Nova												
	Ortanique												
	Dancy												
	Común												
Limón eureka													
Pomelo, sin especificar													

Fuente: Entrevistas realizadas y (Molina, 2007)

Cada variedad puede tener distintos mercados, y distintas modalidades de comercialización, éstas pueden ser muy diferentes según la especie, variedad y época del año, pero en general se pueden clasificar dentro de las siguientes cinco modalidades de venta, las que a su vez pueden tener algunas variantes:

5.3.1.- Venta a monte: Implica vender la producción realizando un cálculo de la producción factible a obtener en la quinta, lleva implícito una negociación entre el productor y el comprador, es un acuerdo mutuo sobre la cantidad de cajones y el valor asignado a cada cajón.

Es una de las modalidades más antiguas de comercialización y se está dejando de utilizar, dado que es muy difícil el cálculo de la producción de los lotes y por ende es común al finalizar la cosecha, encontrar diferencias muy grandes entre lo calculado y lo cosechado, que en general, (dada la experiencia de los compradores), perjudican al productor.

Se sigue aplicando en aquellos casos en que existe una mutua confianza entre el comprador y el productor, es estos casos, si existe una gran diferencia entre lo calculado y lo cosechado, se llega a un acuerdo para que a todos nos convenga. Yo siempre trabajo así y nunca tuve problemas con mi comprador de fruta, es una cuestión de caballeros (productor cítrico de Bella Vista).

5.3.2.- Venta en la propia planta: Es una modalidad diferente, ya que en este caso, el comprador se encarga de la cosecha, pero el productor lleva el registro de los cajones cosechados en cada lote, es una modalidad muy utilizada para la fruta fresca, ya sea para mercado interno como para la exportación, existiendo en la zona, algunas cooperativas que se encargan del servicio de cosecha. Se establece de antemano un precio por cajón de fruta y se controlan los cajones cosechados para efectuar el pago correspondiente.

Es una modalidad muy práctica ya que nos simplifica mucho el trabajo, nosotros nos dedicamos solo a producir y el comprador se encarga de todo el resto, sobre todo de la gente de cosecha, hoy cuesta mucho conseguir cosechadores. Ellos están en tema y tienen todo organizado (productor cítrico de Monte Caseros).

5.3.3.- Venta arriba del camión: En este caso el propio productor se encarga de la cosecha y de la carga del camión, una vez que la fruta está arriba se cuentan los cajones y en base al valor por cajón ya acordado previamente, se efectúa el cálculo y el pago respectivo.

En general este sistema lo utilizan los productores medianos o grandes, los que tienen ya cuadrillas de cosecha propia en el establecimiento.

Es tanto el volumen de fruta que tengo, que a veces vendemos a tres o cuatro compradores a la vez, entonces nosotros en el establecimiento tenemos nuestra propia gente de cosecha en forma permanente, son solo siete personas pero cosechan todo el año, como esta gente no es de la zona, incluso tengo un galpón acondicionado para que ellos vivan acá y estén cómodos (productor cítrico de Monte Caseros).

5.3.4.- Venta a empaque: En este caso el productor se encarga de la cosecha, carga y transporte, es una modalidad poco utilizada.

Esta modalidad es utilizada por ejemplo por los empacadores-productores que tiene toda la estructura armada para la cosecha y que por algún motivo (insuficiente cantidad de fruta por ejemplo), no estén trabajando el empaque propio, sino en algún empaque de terceros.

Implica estar organizado, tener infraestructura y equipos para la cosecha y transporte de la producción hasta el empaque, todo esto complica el proceso, ya que a la gente hay que mantenerla en regla, ya que cada vez son mayores las exigencias del estado respecto a la gente del trabajo eventual y por otro lado hay que tener carros para la cosecha y el transporte (productor de la zona litoral Paraná).

5.3.5.- Venta a industria: muy común en la zona de Bella Vista, el productor por cuenta propia, envía su fruta a la industria, ya que las industrias no se encargan de esa tarea.

La industria paga la fruta, puesta en el playón del complejo. Es común la contratación de grupos de cosecha, con camión propio que se encargan de esta tarea, pagando así el productor el servicio de cosecha y transporte hasta el complejo industrial.

La fruta cítrica luego de pasar por el proceso de la venta (acuerdo de algún tipo entre el productor y el agente comercial), indefectiblemente debe ser sometida a algún tipo de proceso, ya sea su acondicionamiento para su venta como fruto fresco (empaque cítrico), o su procesamiento en la industria.

Cuando uno tiene mucha producción hay que organizarse de esta manera, nosotros tenemos alrededor de 5.000 toneladas de fruta todos los años con destino a la industria, hay que tener así varios equipos de cosecha y de transporte disponibles, hay veces que el tiempo viene llovedor, y debemos aumentar el número de cosechadores y de transporte, porque o sino perdemos mucha fruta por caída (productor cítrico de la región litoral Paraná).

Este tipo de modalidad se da con mayor frecuencia en aquel tipo de productores que tienen mucho volumen de fruta y gran parte de esta producción se envía a la industria.

5.4.- Los empaque cítricos

5.4.1.- El acondicionamiento de la fruta

En este lugar se prepara a la fruta para la venta.

La planta de empaque es el lugar donde la fruta recibe tratamiento para mejorar su apariencia y calidad lograda en el campo, como así mismo prolongar su vida manteniendo sus condiciones de frescura tanto como sea posible (Torres Leal, 1996).

El empaque de frutas debe satisfacer los requerimientos del producto y el mercado. Como los productos frescos son perecederos, la inversión en empaque es estratégica, por sus funciones de protección del producto, en los pasos que van desde el productor hasta el consumidor final, evitando la manipulación individual durante los sucesivos movimientos, uniformando las unidades de acuerdo al envase (FAO, 1987).

El acondicionamiento y empaque de la fruta cítrica posee una gran heterogeneidad en cuanto a tecnologías en uso. La diferencia principal radica en los sistemas de proceso (húmedo y seco) y sobre todo en la incorporación de tecnología electrónica, la que permite clasificar electrónicamente la fruta por color, calidad, tamaño y forma, con lo cual se logra estandarizar el producto y reducir tiempos de trabajo y costos.

El proceso en seco ya no es aconsejado. Las plantas de empaque en general hacen el tamaño de frutas por procesos mecánicos, pero la clasificación de las frutas por color, formas y calidad es manual y el envasado en todas las plantas es totalmente manual.

Actualmente el palletizado es una técnica que se está incorporando al proceso con lo cual se facilita la carga y descarga de frutas y su posterior transporte.

Del total de plantas de empaque instaladas en la provincia, existen varias plantas de empaque inactivas por razones económicas y financieras adversas (mayor exigencia en calidad de procesado, proceso con costos elevados, etc.).

El nivel de asociativismo en éste sector es muy bajo. Actualmente existen en el Departamento de Monte Caseros dos plantas de empaque (Cooperativas de productores) que están exportando frutas.

El funcionamiento del empaque se divide en dos etapas: preempaque y empaque.

Pre empaque: en esta etapa se hace una primera selección de la fruta donde se descarta fruta que no se encuentre dentro de los parámetros de calidad (aspectos organolépticos como tamaño, color, forma, etc.), la fruta aceptada se clasifica según tonos de color para su

posterior desverdización⁹. La fruta descartada es destinada a su industrialización y no recibe tratamiento químico, a diferencia de la fruta destinada al comercio nacional e internacional.

Empaque: en esta etapa se realiza el acondicionamiento de la fruta. Para que mantenga sus atributos hasta la llegar al consumidor, para ello se trata la fruta con funguicidas y se le aplica cera para evitar su deshidratación.

El funcionamiento de un empaque con fruta destinada al mercado interno y externo cumple el siguiente proceso:

- El proceso en la planta de empaque se inicia con el drenchado, que es un lavado con hipoclorito de sodio, con el fin de desinfectar la fruta y los bins o contenedores en los cuales se envía la fruta al empaque.
- Posteriormente, se vuelcan las frutas en una fuente que contiene una solución de bicarbonato, que neutraliza la acidez ocasionada por el hipoclorito.
- Por rodillos giratorios, la fruta se desplaza a la primera clasificación, donde empleados retiran las frutas con algún tipo de herida, producida en los procesos anteriores y las de mala calidad.
- La fruta es lavada con detergentes neutros, y frotada con cepillos que la pulen y sacan rastros de impurezas. En la última etapa se aplican los funguicidas permitidos para frutas frescas.
- En el siguiente paso, se seca y se aplica cera protectora, que no permite el envejecimiento de la fruta. Se inicia a partir de esta etapa la clasificación para mercado interno, industria o exportación.
- La tamañadora selecciona las frutas con un cono rotativo que permite la clasificación de la fruta según su tamaño¹⁰.
- Al final del proceso, los embaladores reciben los envases desde una cinta aérea de distribución, cargan la fruta, para luego acumular estas cajas con la fruta en cámaras de frío o directamente ser transportadas a los mercados en camiones.

⁹ La desverdización es el proceso por el cual la fruta ya madura internamente, pero con problemas de color externo, se coloca en “cámaras de maduración”, que poseen un gas “el etileno”, que ayuda a tomar color externo y mejorar así el aspecto estético de la fruta.

¹⁰ Existen máquinas de clasificación modernas, que clasifican no sólo por el tamaño o volumen de la fruta, sino también por su color, detectando incluso manchas en la cáscara que puedan afectar el aspecto estético de la fruta.

Las variedades procesadas a nivel nacional son para mandarinas: murcott, ellendale, nova, okitsu, clementina, y para naranjas: valencia late, nável, salustiana, westin entre otras.

Existen en la actualidad según datos del SENASA, alrededor de 40 empaques habilitados para el procesamiento de frutas cítrica en la provincia, de los cuales tres están habilitados para la exportación (cooperativa “San Francisco” de Monte Caseros, cooperativa exportadora citrícola de Mocoretá y cooperativa “Unión Saladeña” de Saladas.

El resto de los empaques trabajan para la comercialización en el mercado interno, estos pueden ser de grandes centros urbanos (Buenos Aires, Rosario, Córdoba, La Plata, etc.) o bien mercados más bien regionales.

El número de empaques sin embargo es mayor a los registrados en este ente oficial, ya que existe un gran número de ellos, que son pequeños y aún no están registrados.

5.4.2.- Los empaques según el destino de la fruta

Los empaques varían su envergadura y complejidad, según el destino de la producción procesada.

Los que destinan la producción a los mercados locales (regionales o de los grandes centros urbanos), son más simples y deben cumplir una serie de parámetros para su habilitación, impuestos por el SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agroalimentaria), sin los cuales la fruta no puede ser comercializada.

Los empaques habilitados para exportación cumplen además con otros requisitos relacionados con el uso de ciertos productos, la limpieza, tratamiento de efluentes etc., por lo cuales son continuamente auditados por enviados de los países o empresas compradoras.

Durante la década del 80, varios empaques exportaban a Europa desde la provincia, Citrus Batalla en Monte Caseros, Pindapoy S.A. en Saladas, Citrícola Rodeles y la familia Vaccaro en Bella Vista.

Aumentaron los requerimientos de aquellos mercados y las exigencias en calidad lo que sumado a la relación dólar: peso, no favorable, hicieron a que fuera imposible seguir exportando con nuestras empresas. Durante muchos años no se exportó directamente desde la provincia, la fruta salía, pero se exportaba desde algún empaque en la provincia de Entre Ríos (productor citrícola de Bella Vista – presidente de la FUCOCIT).

Tal como lo expresaba el informante consultado, Corrientes perdió competitividad como región citrícola, frente al avance que manifestaron otras provincias como Entre Ríos y Tucumán.

En el año 2000 se estimaba que el 30 % de la producción de la provincia se destinaba a la exportación, como no existía ningún empaque en la provincia para este mercado, necesariamente esta tarea se debía realizar desde algún empaque situado fuera de la provincia.

La provincia se convirtió así en mera proveedora de materia prima.

Esta situación cambió a principios del año 2004, cuando un grupo de productores de la colonia “San Francisco”, departamento de Monte Caseros, con un fuerte apoyo logístico y económico del gobierno provincial, comenzaron la construcción de un empaque con vistas a la exportación de cítricos a los mercados más exigentes.

Para describir la importancia que significaba exportar desde la provincia, se transcribe una noticia emitida por el diario “El litoral”, de Corrientes:

En junio, por primera vez, los cítricos de la provincia de Corrientes salieron al mundo como productos correntinos. El envío inaugural fue a Rusia y Ucrania. Antes, los productores estaban obligados a vender la fruta a acopiadores entrerrianos. Ahora, en Monte Caseros funciona un centro de empaque en condiciones de exportar.

A 18 kilómetros de la ciudad de Monte Caseros, se encuentra la Colonia San Francisco, donde desde marzo del año 2004 comenzaron a trabajar un grupo de 25 productores citrícolas con un único objetivo fundamental: comenzar a exportar (diario “el Litoral”, 3 de septiembre de 2006).

Comenta Rosbaco, presidente de la Cooperativa en este artículo que, la idea surgió en el año 2001, cuando comenzaron a realizar las primeras inversiones, dándole forma al proyecto, hasta que en el 2004 comenzaron a trabajar exportando las primeras frutas.

La importancia es que los pequeños y medianos productores teniendo buena calidad de fruta pueden exportar desde la Cooperativa cosa que, de lo contrario, por sí solos les resultaría imposible hacerlo”, comentó el presidente de la cooperativa citrícola. De esta manera, explicó que los productores citrícolas en general, pero mucho más los pequeños y medianos, no tienen acceso a la exportación por lo que la posibilidad que les brinda la cooperativa de empacar la fruta allí para que salga directamente hacia el exterior es algo de suma importancia para los trabajadores (diario “el Litoral”, 3 de septiembre de 2006).

Esta fuente consultada al expresar “la primera vez que se exporta cítricos desde Corrientes”, en principio, pareciera no coincidir con la opinión de productores entrevistados, en particular de la zona de Bella Vista, quienes hacían alusión a la exportación que se realizaba en la década del 80 desde la provincia, y que se dejó de realizar debido las mayores exigencias de los mercados externos y a la falta de un cambio favorable dólar: peso, que favoreciera la exportación.

Entrevistando nuevamente a estos productores y buscando información al respecto, se deduce que en realidad la información del medio periodístico no es la correcta, ya que si bien

ninguna empresa correntina exportaba en forma directa, sino que la hacían a través de empresas o productores situados en otros puntos del país, la fruta salía embalada e iba directamente a puerto para la exportación desde la propia provincia

La fruta se embalaba en la provincia y se enviaba a la exportación directamente desde nuestros empaques vía camión o ferrocarril al puerto de Buenos Aires, si bien por ejemplo en el caso nuestro, la parte gerencial de la empresa estaba en Entre Ríos, en cada caja estaba perfectamente individualizada que la procedencia de la fruta era Corrientes. En el año 1993, por ejemplo se exportaron más de 500.000 cajas de 18 kg cada una desde nuestro empaque que estaba en Saladas (ex gerente de empaque de Pindapoy S.A. – actual presidente de la Asociación de Citricultores de Saladas).

Tal vez la confusión del medio periodístico se refiera a que nunca se exportó fruta desde Corrientes por los propios productores, esto sí es cierto, nosotros embalábamos nuestras frutas en cajas para la exportación, y las enviábamos a una empresa situada en Concordia (E. Ríos) o en Buenos Aires, quienes realmente eran los que realizaban la exportación. Esta es la primera experiencia en que se exporta fruta desde Corrientes por los propios productores Correntinos (productor cítrico y empacador de la zona de Bella Vista).

Fue una experiencia totalmente nueva, tuvimos que ir a los mercados externos:, Rusia, España, Inglaterra, Holanda, a conocer a los compradores y allí establecer acuerdos de negocios, ver que querían, el precio, condiciones de embalaje y tuvimos que armar toda la logística, aprender desde cero, no teníamos experiencia en esto (presidente de la cooperativa “San Francisco” de Monte Caseros).

De cualquier manera queda a las claras que si bien las empresas medianas a grandes, consideran a la exportación como un aspecto importante, la mayoría de los productores cítricos correntinos, dan al mercado interno una importancia fundamental.

Siempre nuestro crecimiento se debió al mercado interno, tanto la exportación como la venta al sector industrial, es una alternativa, pero los grandes volúmenes de fruta y el crecimiento lo obtuvimos con el mercado interno. Hay mucho por hacer acá todavía, el sur Argentino, si bien tiene el problema de la barrera por mosca de la fruta, para lo cual hay que desinfectar la fruta, es un muy buen mercado, nuestra fruta todavía no llega allí y es muy apreciada (productor cítrico de Mocoretá).

5.5.- Las agroindustrias cítricas en Corrientes

5.5.1.- Industrias cítricas

Son un componente importante en la región Litoral Paraná, dado la presencia de tres de estas industrias en la localidad de Bella Vista, en la región del Río Uruguay, su importancia es relativa, dada la ausencia de industrias en el departamento de Monte Caseros.

En esta parte del trabajo se trata de discernir sobre la importancia que poseen estas y en particular la influencia de las mismas en el desarrollo de cada una de las zonas cítricas.

La industria genera un movimiento importante tanto económico como social, da trabajo a mucha gente, ya que a todo este movimiento, se suman los camiones con equipo refrigerante que vienen a buscar el jugo concentrado y aceite esencial, los mecánicos, los transportistas que traen la fruta de distintos lugares, la gente que trae leña para las calderas, más todos los servicios adicionales que lleva una agroindustria de este tipo, esto es muy importante para nuestra zona (gerente de Mager S.R.L. – Bella Vista).

La opinión de los productores cítricos de la región, sin embargo, es dispar respecto al efecto de las industrias instaladas y su efecto sobre el desarrollo territorial de la región.

Somos el último eslabón de la cadena, la fábrica hace su negocio, si le va muy bien paga “algo mejor” la fruta, en cambio si los negocios no fueron del todo buenos para ellos, pagan poco o directamente no pagan la producción ese año, es imposible pensar en un negocio teniendo como único mercado la industria (productor de Bella Vista).

Esta última aseveración está relacionada a cuestiones estrictamente de calidad de fruta y de mercado: La fruta destinada a industria, en general de menor calidad, no puede ser enviado a otros mercados más que al industrial.

La relación agroindustria-productor-desarrollo del territorio, es de vieja data, se remonta a las épocas de la instalación de las primeras industrias artesanales en la zona, en la década del año 1950.

La industria cítrica en Argentina cumplió un rol importante y diferente según las regiones y especies cítricas. En el NEA, nace como subsidiaria del destino de frutas para consumo en fresco, operando para la colocación del descarte y/o los excedentes de fresco (naranjas, limones y pomelos); En el NOA, la industria de jugo de limón fue la base del crecimiento de la actividad.

5.5.2.- Historia de las agroindustria cítrica

La historia del aprovechamiento industrial de los cítricos a nivel mundial se remonta a épocas recientes. En la década que se inicia en el año 1940 comienza el auge propiamente dicho de la industria cítrica, favorecido sobre todo por la aparición de los modernos métodos de extracción.

A partir de entonces, han crecido el mercado y el consumo mundial de cítricos, existiendo en todas partes nuevas perspectivas de ventas, caracterizadas por una continua tendencia en alza.

El desarrollo de la industria de los jugos cítricos en Argentina comenzó en el año 1953.

En Bella Vista, las industrias se instalaron en la década del 60, en virtud de nuevas normas de importación, que permitieron a empresarios del país, la incorporación del equipamiento necesario para la construcción de estos complejos industriales.

La creciente aceptación de las bebidas cítricas por parte de los consumidores, así como la gran importancia que en el campo nutricional se le confía a los cítricos, han originado una impresionante evolución en este sector del mercado, dando un importante valor agregado a la producción obtenida. “El valor agregado se ha convertido en la preocupación central para las partes de la cadena alimentaria post – agrícola” (Marsden, 1997).

5.5.3.- Instalación de las agroindustrias en la zona

La primera industria cítrica local se instaló en Bella Vista a principios de la década del 50, más precisamente en el año 1953, denominada “La Guaraní”, emprendimiento en el cual se unieron ocho personas de la región, algunos de ellos productores. Contaba con cuatro extractoras de jugo al cual se le agregaba un conservante y se vendía en la zona, para la elaboración de jugo para su consumo familiar.

Su capacidad de procesamiento era limitada y exprimía básicamente naranja, no se concentraba y el uso de conservante se hacía necesario, dada la ausencia de cámaras de frío en la región.

Atraídos por la creciente producción cítrica, la disponibilidad de tierras a un precio razonable en toda la zona (lo que hacía presuponer un notable incremento en la superficie implantada), las cercanías de otros lugares productores de fruta apetecidas para la industria (como el pomelo de Formosa), sumados a la presencia de buenos caminos, puerto sobre el Río Paraná en Bella Vista y la Estación de Ferrocarril en las localidades de Saladas, más la experiencia previa con la primera industria “La Guaraní”, motivaron la instalación entre las décadas de 1960 y de 1980 de cuatro industrias de gran envergadura en la zona, tres de ellas en la localidad de Bella Vista y una en la localidad de Saladas, que tomaban la producción regional para la elaboración de jugo concentrado y aceite esencial, fundamentalmente.

En este mismo período se instaló una planta para la elaboración de cremogenados en la zona de Monte Caseros.¹¹

¹¹ La producción de cremogenados es más sencilla, sólo se requiere de una máquina para prensar la fruta, y un posterior filtrado, es un producto de inferior calidad si se lo compara con el jugo concentrado, y es utilizado en la elaboración de jugos locales de baja calidad, en los cuales se lo utiliza como enturbiantes.

Estas industrias con tecnología importada fundamentalmente de Estados Unidos, extraen el aceite esencial y luego el jugo, separándolo de la cáscara, hollejo y semillas.

La industria cítrica de Corrientes posee un equipamiento básico que consiste en máquinas extractoras provistas por la FMC. Las concentradoras o evaporadoras más empleadas son las del tipo APV y otras. La capacidad industrial instalada es de unas 900 toneladas de frutas por día y se trabajan alrededor de 180 días/año procesándose no más de 120.000 tn. lo que genera en años normales de producción una capacidad ociosa del 40 %.

La extracción propiamente dicha se realiza con máquinas denominadas “extractoras”, que definen la capacidad de procesamiento de la industria, en Bella Vista, la mayor industria posee cinco extractoras, mientras que el complejo industrial más pequeños sólo dos.

El jugo extraído se filtra, se concentra y se envasa en tambores de 200 litros, conservándolo en frío a una temperatura que puede llegar a menos 16 grados centígrados (-16 °C).

Los aceites esenciales se obtienen de las vesículas oleosas ubicadas en la cáscara de los citrus. Su uso principal es como aromatizante o saborizante y se emplea en las industrias farmacéuticas, cosméticos y perfumería.

El aceite esencial de limón es el más importante por el volumen de producción, éste se extrae de la cáscara, previa extracción del jugo y se conserva a temperatura ambiente en tambores de 200l.

Esta situación no ha cambiado desde el inicio de las fábricas, las industrias locales siguen extrayendo los mismos productos (jugo concentrado y aceite esencial), eliminando lo que queda del resto de la fruta, salvo esporádicas elaboraciones de gajos o pulpa congelados.

5.5.4.- El mercado de los jugos cítricos y derivados

Las exportaciones de jugos cítricos concentrados y congelados se integran a un mercado de "comodities", destinados a industrias elaboradoras de bebidas sin alcohol.

El jugo de naranja es el principal jugo cítrico a nivel mundial (70 %), le sigue el jugo de pomelo, luego el de limón y por último el de mandarina.

Los jugos concentrados de Argentina y particularmente los de Corrientes, poseen atributos de calidad (color, sabor, proporción de pulpa y relación sólidos solubles/acidez) que le

El jugo concentrado congelado en cambio, se obtiene con la ayuda de las extractoras, máquinas que “parten” la fruta en dos, extrayendo el jugo, el cual es filtrado y luego pasa al evaporador cuya única función es eliminar agua, concentrándolo en una relación que va de 12:1 a 16:1, según variedad.

dan ciertas ventajas relativas para la elaboración de bebidas, especialmente las gasificadas. En jugo concentrado de pomelo existe actualmente una demanda insatisfecha a nivel mundial.

El mercado interno de jugos se expandió en los últimos años, aunque el consumo de jugos en Argentina es bajo comparado con EEUU o Europa. Las posibilidades de ampliar este mercado están relacionadas con la inversión de las empresas en marcas, envases y promoción.

En el mercado interno la estrategia parece concentrarse en la diferenciación de productos, tanto en el acceso a los mercados más dinámicos, jugos puros como en la ampliación de gustos en los cremogenados, como durazno y ananá, productos dietéticos, deshidratados y jugos en polvo.

Los niveles de articulación entre la industria y productores primarios son escasos. La industria, en la mayoría de los casos, procesa excedentes del mercado en fresco, lo que dificulta la estabilidad del aprovisionamiento y estándares de calidad.

En lo que respecta a la situación tecnológica de la industria de jugos concentrados y subproductos, el equipamiento industrial básico consiste en máquinas extractoras y concentradoras de jugos, las que pueden optimizar el rendimiento, pero dependen de la calidad de la fruta para obtener un producto de calidad.

La calidad y productividad en el proceso de elaboración de jugos se encuentra determinada por las características de la fruta procesada (cantidad de jugo, su acidez y sólidos solubles principalmente) y la homogeneidad de la materia prima, es imposible lograr un buen jugo si la materia prima no es la adecuada, se puede mejorar un jugo con cortes o mezclas de otros jugos, pero esto no es lo más conveniente para mantener la confiabilidad del producto (gerente técnico de Mager SRL.).

En general, los meses de mayor actividad están entre abril y octubre, coincidiendo con las épocas de cosecha para mercado interno y exportación de frutas frescas. Esto hace que la capacidad ociosa sea elevada, lo que aumenta la incidencia de los costos fijos.

Dentro de los productos industriales a nivel nacional, los jugos concentrados congelados de limón y naranjas constituyen el derivado más importante. Le siguen en importancia los aceites esenciales, la cáscara deshidratada (para fabricación de pectinas) y pellets para forraje o alimento de ganado.

Los cremogenados constituyen también una actividad en la industria de jugos cítricos. Estos productos son elaborados por empresas de menores dimensiones y se emplean para la elaboración de bebidas destinadas al consumo regional.

El mercado interno de jugos está en evolución y expansión, y la oferta y la demanda están compuestas por jugos para diluir, jugos en polvo y jugos puros. Los jugos puros (o

naturales) constituyen en la actualidad un segmento muy dinámico en el mercado nacional e internacional.

Las industrias están elaborando también jugos cítricos naturales con sabores exclusivos o en mezcla con jugos de otras frutas o soja. Estos jugos tienen una buena aceptación en el mercado interno e interesantes perspectivas de exportación.

Si la producción de jugos cítricos naturales tuviese una demanda sostenida, se estima que se enfrentará el problema de la falta de provisión de fruta con calidad estandarizada, durante todo el año.

Entre las limitantes para el crecimiento y mayor competitividad de la industria local están: la estacionalidad de la producción, el déficit de fruta para industria de jugos, el prolongado período de receso (4-5 meses) y el elevado costo de la energía entre otros.

También existe una fuerte competencia desleal en la elaboración de bebidas con “jugos naturales” que no cumplen con el porcentaje mínimo establecido, que si se cumpliesen, se podría casi duplicar la producción de frutas cítricas para abastecer solamente a éste importante sector del mercado.

Por otra parte, sería conveniente promover la diversificación en productos cítricos industriales, como la obtención de esencias de flores cítricas y de aceites esenciales de especies cítricas no tradicionales, con demandas y precios muy convenientes en el mercado internacional.

La industria de jugos cítricos tiene el inconveniente de que luego de la extracción de jugos, aceites y otros derivados, queda alrededor de un 50 % de desechos industriales conformados por cáscaras, bagazo y semillas. Este desperdicio (sin procesar), es derivado al consumo directo de animales (depositados en campos) o derivados directamente al río, etc., sirviendo así como fuente de contaminación.

Esta enorme cantidad de producto (decenas de miles de toneladas anuales), se debería procesar, ya sea para convertirla en alimento para ganado, fuente de energía o realizar su digestión total, los problemas de salud ambiental son cada vez mayores y llegara un montón que no se podrá procesar la fruta, sin tener un destino apropiado de estos residuos industriales (gerente de MAGER S.R.L.)

La opinión de los industriales es que para cualquiera de estas derivaciones inevitablemente será necesario implementar una inversión en las industrias, lo cual requiere de ayuda crediticia. Estas por normativas de tratamientos de los residuos se originan en la nación, y se deberán implementar también en la provincia de Corrientes en el menor tiempo posible.

Resta mucho por hacer en lo que respecta al fruta con destino industria, es opinión de los productores, que para contribución al mejoramiento de la calidad industrial, los industriales

deberían premiar las frutas con calidad superior (rendimiento industrial, sanidad, homogeneidad en madurez, ratio, color, etc), brindando al productor un precio mayor. De este modo se incentivaría la obtención de frutas con mayor calidad, tanto sea con mejores variedades, mejores combinaciones injerto/portainjerto, mejor manejo de plantaciones, cosechas más oportunas o con óptimo grado de madurez, entrega de frutas más homogéneas, etc.

De implantarse el tipo de precio diferencial por mayor calidad, se podrán realizar cursos de capacitación para los productores, instruyéndoles sobre cómo mejorar la calidad de las frutas para industria, determinar fechas oportunas de cosecha por zonas, especies y variedades. Sin dudas que esto redundara en beneficio de la producción primaria y la industria, los cuales obtendrán mayores rendimientos, calidad y precios.

5.5.5.- Producción para fruta fresca o industria

La planta de cítrico, al ser perenne, tiene numerosas plagas y enfermedades con las cuales se debe convivir.

Es totalmente diferente a un cultivo anual, el cual puede ser mudado de tierra o incluso de zona, al aparecer una plaga o enfermedad que afecte al mismo.

En este caso se deben realizar numerosos tratamientos fitosanitarios y de manejo para controlar y prevenir estas dolencias.

Todo esto lleva aparejado un alto costo de producción al que se suma, la necesidad de un equipamiento adecuado de maquinarias y de personal capacitado con el fin de mantener en buen estado vegetativo las plantas y obtener una producción adecuada en volumen y calidad.

Los buenos precios pagados por las industrias cítricas de la región, sumados al alto volumen de producción de las plantas de la zona, las dificultades para acceder al mercado internacional de fruta fresca y la alta competitividad y bajos precios del mercado nacional de fruta fresca, hicieron que la idea de producción destinada a industria fuera muy tentadora y económicamente rentable, situación que se mantuvo por más de una década.

Sin embargo la inestabilidad de la economía del país durante la década del 90, en particular durante los últimos años de la misma, sumados a la paridad 1 dólar = 1 peso, hicieron que las industrias cítricas de la región, perdieran competitividad en el mercado internacional de jugos concentrados, y se pusieran al descubierto las falencias que poseía el proceso industrial, tales como el escaso aprovechamiento de la materia prima, la ineficiencia de los procesos de producción y la escasa variabilidad en los productos obtenidos (jugo concentrado y aceite esencial).

Esta situación, provocó que los precios pagados por la industria cayeran sensiblemente y lo que fue peor, producciones completas no fueron pagadas, por lo que los ingresos del productor (en definitiva el más perjudicado por esta coyuntura), se vieran disminuidos a valores que hacían imposible un buen mantenimiento de las quintas.

En definitiva, producir para industria ya no era un buen negocio.

Las pocas alternativas de mercado, a lo que se sumaban los acuerdos de precios máximos establecidos de común acuerdo entre las industrias, contribuyeron a agravar aún más la situación.

Los controles fitosanitarios se redujeron a los esenciales, se eliminó la fertilización y el estado vegetativo general de las plantas decayó rápidamente.¹²

Ante esta situación los productores intentaron buscar otros mercados que aparecían como tentadores, en general situados en los grandes centros de consumo del país, sin embargo la mala calidad de la fruta, hizo que la citricultura de la región perdiera competitividad rápidamente, dado que se debía competir con la excelente calidad y volumen de otras zonas cítricas (como la provincia de Entre Ríos o la zona de Monte Caseros en Corrientes) produciéndose una rápida caída de la economía regional del citrus, con el consiguiente colapso de numerosas empresas-productoras y un impacto negativo sobre toda la economía agraria del territorio.

La fruta de mala calidad, no puede ser mejorada en el establecimiento de empaque, la fruta debe ser buena tanto interna como externamente, el procesamiento solo le da una mejor terminación y presentación para el consumidor, aclara el dueño de un empaque de cítricos consultado.

5.5.6.- ¿Agroindustrias o productores ineficientes?

En la situación antes descrita se observan culpas compartidas, por un lado las industrias cítricas de la región, no pueden ser competitivas si no se actualizan no sólo en equipamientos sino también en las modernas técnicas de extracción, tendientes a aprovechar

¹² Si bien los suelos de la región son considerados aptos para el cultivo de cítricos, la estructura del suelo, en donde predomina la arena y el bajo contenido de materia orgánica, hacen que el contenido de fertilidad de los mismos sea deficiente, las plantas prosperan y se desarrollan adecuadamente con un buen plan de fertilización que incluye el uso de fertilizantes inorgánicos (Fosfato diamónico, triple 15, etc.) y orgánico (estiércol, guano, entre otros).

al máximo la materia prima y elaborar productos alternativos a los tradicionales jugos concentrados y aceite esencial.

El procesamiento industrial de los cítricos permite obtener una serie de productos y subproductos que se destinan a diversos usos como el consumo humano (jugos, mermeladas, jaleas), la alimentación animal (pellets), la industria farmacéutica de cosméticos y perfumes (aceites esenciales, pectina, etc.), a título de ejemplo podemos nombrar:

En la industrialización del limón, los derivados que se puede obtener como principales productos son:

- ✓ Jugo concentrado
- ✓ Jugo clarificado
- ✓ Aceite esencial
- ✓ Cáscara fresca
- ✓ Cáscara deshidratada

En el caso de la naranja los derivados principales son:

- ✓ Jugo natural (sin concentrar, apto para consumo inmediato, pero necesita cadena de frío para su conservación)
- ✓ Jugo concentrado
- ✓ Cáscara deshidratada
- ✓ Mermeladas y jaleas

Según la opinión de los informantes consultados, los citricultores locales deben entender que la industria es el último eslabón en la comercialización, “si se produce para industria, no hay otra alternativa que enviar a la industria o tirar la fruta, comentan”, en cambio sí produce para el mercado de fresco, tanto de exportación como para el mercado interno, ante cualquier problema que surja con la fruta, y no se pueda enviar a esos mercados, hay como última alternativa la industria.

Los costos de mantenimiento de las quintas para el mercado de exportación, son algo superiores a los de la industria, porque la exportación requiere mayores tratamientos fitosanitarios, en cambio la fertilización y el control de malezas, al igual que otras tareas en la quinta, deben realizarse en ambas situaciones.

En realidad estamos hablando de entre un 20 % y 30 % de incremento en los costos de producción, que se ve recompensado por los mejores precios obtenidos en el mercado de exportación y el mercado interno. Si se piensa que producir para industria es no realizar ningún cuidado a las quintas, estamos equivocados. La planta requiere una serie de tratamientos sea cual fuera el destino de la producción (especialista en costos cítricos del INTA de Bella Vista).

5.6.- La comercialización: algunas diferencias entre las dos grandes zonas cítricas

5.6.1.- Fruta para exportación, mercado interno o industria

Existen diferencias en las modalidades de comercialización de cada zona cítrica:

Mientras que la zona del Litoral Paraná, destina la mayoría de su producción a la industria o al mercado regional (provincias vecinas, como Chaco, Formosa), la zona del Río Uruguay está volcada a la producción y comercialización de la producción obtenida como fruta fresca, ya sea para el mercado nacional (en general de los grandes centros urbanos, como Buenos Aires, Córdoba, Mar del Plata o Rosario), o a la exportación.

Esta tarea se realiza a través de industrias situadas en la provincia, o luego del proceso realizado en los empaques cítricos, los cuales trabajan para enviar su fruta al mercado interno o a la exportación.

Un valor no muy bien determinado, pero que es importantes es enviado por los propios productores a empaques cítricos situados en la mayoría en la provincia de Entre Ríos, se trata de fruta destinada a la exportación, la que es procesada en establecimientos habilitados para esta tarea en dicha provincia.

Un trabajo de investigación de Molina, economista de la EEA INTA Bella Vista y de técnicos de las Agencias de extensión del INTA de Bella Vista y Monte Caseros, sobre el destino de la producción cítrica de Corrientes, durante los años 2007 y 2008, permiten dilucidar algunos aspectos que demuestran el volumen de producción de cada zona, y los diferentes canales utilizados para la comercialización de la producción.

Estos datos pueden ser apreciados en los cuadros nº 12, 13, 14 y 15.

En el cuadro nº 12, podemos apreciar las diferencias en producción de cada zona en la actualidad, la predominancia de la zona del Río Uruguay, y la importancia que la producción de naranjas y mandarinas tiene en la región.

Cuadro n° 12

Distribución de la fruta procesada. En toneladas y porcentaje

	Litoral Paraná	Región del Río Uruguay	Total	%
Naranjas	2640	17554	20194	64,2%
Mandarinas	1650	7284	8934	28,4%
Limón	1210	362	1572	5,0%
Pomelos	-	775	775	2,5%
Total	5500	25975	31475	100,0%

(Molina y otros, 2007: 6)

El cuadro n° 13, nos indica el destino de la producción obtenida, la importancia que tiene el mercado local o interno de fruta frescas, y un dato muy importante: las mermas que se tienen en la comercialización.

Estas mermas son importantes, ya que alrededor del 10 % de la producción obtenida, se pierde en el período que transcurre desde la extracción de la fruta, hasta el destino final, es decir el consumidor.

Cuadro n° 13

Destino de la fruta procesada en toneladas y porcentaje

	Total	Fruta fresca para mercado interno	Fruta fresca para el mercado de exportación	Fruta destinada a la industria	Merma ¹³
Naranja	20194	58,3 %	15,5 %	17,1 %	9,1 %
Mandarina	8934	52,0 %	21,8 %	17,3 %	8,9 %
Limón	1572	66,2 %	0,0 %	24,8 %	9,0 %
Pomelo	775	32,3 %	0,0 %	56,8 %	10,0 %
Total	31475	56,3 %	16,1 %	18,5 %	9,1 %

(Molina y otros, 2007: 7)

¹³ Merma se refiere a la fruta que se pierde por algún u otro motivo y no puede ser utilizada. (Problemas de caída prematura previa a la cosecha, golpes y roturas durante la cosecha, carga, transporte y descarga, etc.).

En los cuadros n° 14 y n° 15, puede apreciarse la gran diferencia entre las dos grandes zonas cítricas, mientras que la región del Río Uruguay, envía entre un 17,8 % y 26,8 %, con un promedio total del 19,5 % para la exportación (naranjas y mandarinas respectivamente), puede apreciarse que ese valor es inexistente en la zona Litoral Paraná (cuadro n° 15).

Es importante aclarar que en estos cuadros figuran los porcentajes de exportación que se preparan en los propios establecimientos o en la región, es decir, está a las claras que la fruta destinada a la exportación de la región Litoral Paraná (mandarinas okitsu y murcott y algo de limón), es procesada fuera de la región.

Los porcentajes de la fruta enviada a industria, si bien son mayores en la región Litoral Paraná, también son altos en la región del Río Uruguay, siempre hay un porcentaje de fruta que debe ser enviado a la industria.

La gran diferencia está en la fruta enviada para fresco, la calidad de la fruta para fresco de la región del Río Uruguay es tan alta, que se puede exportar o como expresábamos en párrafos anteriores, enviar a mercados del país de buen precio, pero de alta exigencia en calidad.

Otro aspecto interesante, son los altos valores de fruta de limón y pomelo, enviados a industria en la región del Río Uruguay (cuadro n° 12), esto no hace más que confirmarnos la alta especialización en la producción de naranjas y mandarinas de esta zona.

El limón y pomelo están presentes en la quinta, pero reciben sólo los cuidados necesarios para extraer algo de fruta para el mercado interno (que complementan lo enviado de naranjas y mandarinas) y el resto se destina a la industria.

Cuadro n° 14

Región del Río Uruguay. Destino de la fruta procesada en toneladas y porcentaje

	Total	Fresco	Exportación	Industria	Merma
Naranja	100,0%	56,9%	17,8%	16,2%	9,2%
Mandarina	100,0%	47,3%	26,8%	17,1%	8,9%
Limón	100,0%	44,2%	0,0%	47,0%	8,8%
Pomelo	100,0%	32,3%	0,0%	56,8%	11,0%
Total	100,0%	53,3%	19,5%	18,1%	9,1%

(Molina y otros, 2007: 7)

Cuadro n° 15

Bella Vista. Destino de la fruta procesada en toneladas (%)

	Total	Fresco	Exportación	Industria	Merma
Naranja	100,0%	68,2%	0,0%	22,7%	9,1%
Mandarina	100,0%	72,7%	0,0%	18,2%	9,1%
Limón	100,0%	72,7%	0,0%	18,2%	9,1%
Pomelo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	70,5%	0,0%	20,4%	9,1%

(Molina y otros, 2007: 7)

Al decir de los productores de la región, la calidad no se la puede realizar u obtener en el empaque, sino en la propia quinta, haciendo alusión, a que si se destina fruta para exportación desde un establecimiento, esa fruta, ya recibió los cuidados y tratamientos necesarios para dicho mercado.

Siguiendo esta lógica, es fácil deducir que las quintas de la zona de Monte Caseros, reciben mejor cuidado y atención que las quintas situadas en la zona de Bella Vista.

En los años '70 las exportaciones de frutas cítricas frescas argentinas representaban un 3 % de la producción, en los '80 el 13 % y en el 2005 el 21 %. La mayor incidencia de este incremento se debe al limón sobre las demás especies.

El crecimiento de las exportaciones de los últimos años fue acompañado también por un aumento de empresas que operan en este mercado.

A partir de los '80, ante la reducción del consumo interno de frutas frescas, el sector cítrícola intensificó las exportaciones. Para ello, se generaron cambios importantes en la estructura empresarial y en la estrategia comercial de las empresas, lo que a su vez estuvo acompañado de cambios tecnológicos en los distintos niveles de la cadena.

En la actualidad, las empresas más dinámicas integran la exportación de fruta cítrica con la agroindustria, proveyéndose de producción primaria propia de alta calidad y trabajando la mejor fruta fresca para el mercado exterior.

Por otra parte, las pequeñas y medianas empresas están llevando a cabo procesos de integración horizontal, no sólo en la etapa de empaque sino también en la de comercialización.

Otra innovación es la integración de empresas para la contratación de embarques, coordinando cargas en puerto de salida y llegada a mercados finales, reduciendo así tiempos de espera y costos.

También se aprecian cambios en las formas de comercialización, observándose una tendencia a realizar acuerdos directos con distribuidores y cadenas de supermercados europeos. Esto también demanda nuevas tecnologías como es el "palletizado" automático y la selección electrónica de la fruta.

En el mercado internacional, la gran dependencia de la UE como destino de nuestras exportaciones de fruta cítrica, demandó y demanda esfuerzos para llegar a otros mercados. Para las frutas cítricas de Argentina existen nichos posibles durante varios meses del año en varios mercados, lo cual permitiría ampliar nuestras exportaciones.

En cuanto a los requerimientos en cítricos, la ausencia de residuos de plaguicidas y la presencia de enfermedades y plagas cuarentenarias, son condicionantes importante en el mercado internacional.

Si bien los países del hemisferio norte son los principales productores de cítricos, la ventaja de Argentina y en particular de Corrientes, es el ingreso en contraestación a esos mercados.

Las naranjas son la especie más importante en el comercio internacional (70 %), pero a su vez la de mayores excedentes. Las mandarinas y pomelos rojos para frescos aún continúan en auge. El limón posee una demanda más inelástica porque se usa más como condimento que como fruta.

Como se mencionó anteriormente, el 92 % del volumen de las frutas cítricas exportada de Argentina se realiza entre los meses de mayo y septiembre, cuyo principal destinatario hasta el presente es la UE (65 %) y la principal especie exportada es limón, siguiéndole las naranjas, luego las mandarinas y pomelos.

En el caso específico de Corrientes, los datos de exportaciones del SENASA a la UE (al 23 de agosto de cada año) son los siguientes: Año 2007 = 9.247 tn; año 2008=12.714 tn; año 2009 = 15.249 tn y año 2010= 12.767 tn. La disminución que se aprecia entre el 2009 y 2010 se debe a la disminución del 30 % de exportaciones de mandarinas.

Con respecto a la capacidad de negociación que poseen los exportadores en el mercado internacional, se puede decir que es bueno para algunas especies cítricas. En el mercado interno los supermercados comercializan (imponiendo condiciones) un poco más del 10 %.

Con respecto a los mercados no existe aún un conocimiento profundo de los mismos. No se realizan estudios consistentes de mercados, ni se participa orgánicamente en ferias internacionales a nivel de las regiones, más allá que algunos empresarios viajan periódicamente.

Las posibilidades de crecimiento en exportación son auspiciosas debido a la calidad del producto que se obtiene. Existe también todo el espectro de subproductos o productos

industriales, tanto a nivel nacional como internacional, que no están muy estudiados en sus posibilidades para el desarrollo de mercados.

5.6.2.- Tecnología aplicada

Los cítricos, si bien se tratan de árboles, de plantas perennes, y se cultivan en grandes superficies, requieren esmerada atención a los efectos de obtener buena calidad de fruta y volúmenes adecuados.

Esta atención, llámese “tecnología aplicada”, incluye factores como el manejo de la planta misma, (poda, raleo), tratamientos fitosanitarios, productos utilizados, riego, fertirriego y hasta el tipo de maquinarias utilizadas.

Un trabajo realizado por Calvi del INTA Mercedes, del área estratégica economía y sociología, para el proyecto específico “perfil tecnológico de la producción agropecuaria argentina”, aporta datos sobre el nivel tecnológico de la explotaciones cítricas (Calvi, 2008).

En dicho trabajo, la citada profesional, a través de informantes calificados, trabaja para las tres especies principales de la provincia (naranja, mandarina y limón), de las cuales seleccionamos la especie naranja, ya que es una especie con mucha difusión en las dos zonas citrícolas y en las dos zonas, Litoral Paraná y región del Río Uruguay.

La importancia de este análisis radica en que, observando el nivel tecnológico utilizado, podemos inferir el cuidado que el productor brinda a la explotación, la importancia que el mismo da a la actividad, y la rentabilidad del cultivo, ya que existe una relación directa entre el nivel tecnológico utilizado, calidad de la producción obtenida y precio de la fruta.

No es posible exportar fruta cítrica fresca, sin un alto nivel tecnológico, ya que en la aplicación de estas técnicas no sólo están incluidas las prácticas para obtener fruta de excelente calidad, sino también los requerimientos en el tipo de productos a utilizar, períodos de carencia, (es decir tiempo que debe transcurrir entre la aplicación del producto y la cosecha) y otro parámetros tendientes a lograr la “trazabilidad de la producción obtenida”.

La trazabilidad significa que: el consumidor de una fruta que por ejemplo es comprada en una frutería de cualquier país del mundo, puede saber exactamente de qué país proviene esa fruta, de qué provincia, de qué empresa, la quinta, el número de lote y poder incluso tener información sobre los tratamientos que tuvo esa fruta para lograr dicha calidad.

La noción de calidad se carga, entonces de múltiples significados, algunos remiten a la relación de la agricultura con la naturaleza y otros conectan con sus contenidos tecnológicos, las cualidades físicas de los productos y su representación simbólica, los condicionamientos del consumo, entre los principales (Neiman, 2003: 292).

Analizando el trabajo de Calvi, se observa por ejemplo en el caso de naranja (cuadros n° 16 y n° 17):

Cuadro n° 16

Destino y calidad de la producción.

Porcentaje de la producción según destino: zona Litoral Paraná

	Nivel tecnológico		
	Bajo	Medio	Alto
Consumo fresco: mercado interno	15 %	50 %	50 %
Consumo fresco: Exportación			30 %
Industria	85 %	50 %	20 %

(Calvi, 2007/2008: 4)

Cuadro n° 17

Destino y calidad de la producción.

Porcentaje de la producción según destino: región del Río Uruguay

	Nivel tecnológico		
	Bajo	Medio	Alto
Consumo fresco: mercado interno	60 %	75 %	70 %
Consumo fresco: Exportación		5 %	20 %
Industria	40 %	20 %	10 %

(Calvi, 2007/2008: 8)

Un análisis de la información que figura en los cuadros precedentes y teniendo en cuenta que la fruta producida para exportación es la que tiene un mayor valor, la producida y comercializada en el mercado interno un valor intermedio y la producida y enviada a industria el valor más bajo, nos permite deducir que:

a) En el caso de los productores de menor nivel tecnológico, un 85 % de la fruta obtenida en la zona Litoral Paraná se destina al mercado interno y sólo un 15 % para el mercado interno, mientras que en la zona del Río Uruguay, sólo un 40 % envía su fruta a industria y el 60 % al mercado interno.

b) Los productores con un nivel medio, en el caso del Litoral Paraná, destinan un 50 % de su producción al mercado interno y un 50 % para la industria, mientras que los productores de la región del Río Uruguay, destinan un 75 % para el mercado interno, un 20 % para la industria e incluso se envía el 5 % de la producción obtenida por este estrato de productores a la exportación como fruta fresca.

c) Los productores con mayor nivel tecnológico, en el caso del Litoral Paraná, destinan un 50 % de su producción al mercado interno, un 30 % para la exportación y un 20% para industria, mientras que este estrato en la zona del Río Uruguay, envía un 70 % para el mercado interno, un 20 % para la exportación y sólo un 10 % para la industria.

Todo este análisis anterior, nos permite afirmar que en general todo el estrato productivo de la zona del Río Uruguay, pretende incursionar en el mercado de fresco (M. interno o exportación), mientras que en la zona Litoral Paraná, solo el estrato de mayor nivel tecnológico prioriza dichos mercados.

Tratando de obtener información relacionada al uso de tecnología por parte de los productores en las distintas zonas cítricas, se incursionó en el uso de equipos de riego y fertirriego en el cultivo cítrico.

Este aspecto es importante para definir el nivel tecnológico de los productores, ya que en la provincia, el régimen pluviométrico es favorable para el cultivo de cítricos (entre 1200 y 1300 mm anuales), por lo cual la instalación de riego, tiene carácter complementario y no es limitante para el desarrollo del cultivo.

Esto permite afirmar que el riego por goteo y en particular el fertirriego, se encuentra en el nivel más alto de la tecnología aplicada.

Tal como lo expresa el responsable técnico del fideicomiso cítrico correntino:

El productor debe tener resuelto y controlado todos los otros aspectos fitosanitarios y de gestión para pensar en el riego y fertirriego. Es lo máximo y con esta práctica se pretende maximizar la producción no sólo en cantidad, sino también en calidad (técnico asesor privado de la región del Río Uruguay y responsable técnico del Fideicomiso cítrico Correntino).

El fideicomiso cítrico correntino, utilizó fondos del CFI (Consejo Federal de Inversiones), para otorgar créditos a 5 años, a tasa cero para la instalación de equipos de riego y fertirriego en quintas cítricas de la provincia.

Este fideicomiso fue destinado a todo el sector cítrico, y se otorgaron en esta primera etapa cinco millones de pesos con este fin, con un máximo de cien mil pesos por productor o

el equivalente a 30 ha con equipo de riego y fertirriego instalado (siempre que no superara el monto máximo de cien mil pesos por productor).

Partiendo de una situación similar, con muy pocos equipos de riego instalados en cada zona y luego de tres años de fideicomiso, se pueden contar con la siguiente superficie con equipos de riego instalados dentro de este esquema de administración (Cuadro n° 18).

Cuadro n° 18

Riego por goteo instalado por el Fideicomiso Citrícola Correntino

Zona citrícola	Has con riego instalado por el Fideicomiso	%
Región del Río Uruguay	760	76
Región Litoral Paraná	152	15
Otros Departamentos	85	9
Total	997	100

Fuente: estado de avance del Fideicomiso citrícola correntino – marzo de 2010.

Analizando el cuadro n° 18, puede apreciarse la alta respuesta de la región del Río Uruguay a este planteo tecnológico, lo que no hace más que reforzar la hipótesis de la alta tecnología utilizada por esa región, comparada con la región Litoral Paraná.

En este capítulo se analizan una serie de aspectos relacionados con las distintas modalidades de comercialización y con el uso de tecnología.

Se observa que en la región del Río Uruguay, la producción está orientada a los mercados más exigentes y el productor trata de completar el ciclo productivo, es decir desde la producción hasta el consumidor, utilizando para ello modelos de comercialización que le permitan cumplir con estos objetivos.

Los estándares de calidad de fruta obtenidos en la región del Río Uruguay son altos, esto le permite incursionar en los mercados de exportación o mercados internos de alto poder adquisitivo pero exigentes en calidad, en la región Litoral Paraná en cambio, la fruta tiene como principal destino la industria o los mercados regionales, en particular en los estratos productivos más bajos, la fruta para exportación está reservada a las empresas o los grandes productores.

Esta exigencia en calidad, hace que los productores de la región del Río Uruguay, estén ávidos del uso de tecnología y dispuestos a innovar en búsqueda de la excelencia.

En la región del Litoral Paraná, los productores son proveedores de materia prima, produciendo y delegando la comercialización a otros componentes de la cadena.

El uso de tecnología en esta zona, está limitado al sector de productores más grandes, quienes envían su producción a exportadores situados en otras regiones de la provincia o del país.

Claramente se observan diferentes niveles de tecnología en cada zona, que influyen invariablemente en los costos de producción y en la calidad de la materia prima obtenida.

Está claro en la opinión de los productores que la calidad de la quinta se obtiene en la quinta, por lo cual son conscientes que al aplicar menor tecnología e insumos, se obtiene menor calidad de fruta y por ende se pueden pretender menores precios sobre la producción obtenida.

Estos dos aspectos tratados en este capítulo, la comercialización y el uso de tecnología, que están muy relaciones, marcan la tendencia de cada una de las zonas citrícolas, la búsqueda de la excelencia en la región del Río Uruguay, y el destino industrial de la región Litoral Paraná.

CAPÍTULO 6

PRODUCCIÓN Y CIRCULACIÓN DE CONOCIMIENTOS TÉCNICOS EN LA CITRICULTURA

En este capítulo se trata sobre los medios que utiliza el sector cítrico provincial para mantenerse informado y competitivo. Se incursiona en las demandas tecnológicas de la actividad, los planes, proyectos o actividades desarrolladas por organismos públicos o privados para la capacitación e información de la cadena y el grado en que esta información es utilizada por cada uno de los integrantes de la cadena.

La actividad cítrica tiene la particularidad de que si bien se trata de un cultivo que se realiza en extensiones importantes, requiere un cuidado y prácticas culturales intensivas que requieren de personal capacitado en las distintas etapas de la cadena (producción, cosecha, proceso, transporte y comercialización).

6.1.- La demandas tecnológicas de la actividad.

El cultivo de los cítricos, es altamente demandante del uso de tecnología y de técnicas de manejo del cultivo para producir altos volúmenes, de buena calidad, a precios razonables.

Autores como Landriscini y otros (2008), sostienen que se vienen desplegando fuertes procesos de reconversión en las empresas, alterándose las estrategias, los perfiles de especialización e inserción de las economías en los mercados internacionales de bienes y servicios, así como las prácticas productivas, tecnológicas, organizativas y comerciales predominantes. Como resultado de esto, y a fin de disminuir la incertidumbre las empresas operan cada vez más a través de formas de interacción y contratación, y despliegan sus “capacidades” y “potencialidades de saber” en interacción con otras unidades económicas, organizaciones sociales y con el estado.

Surge así claramente la necesidad de capacitación dentro de la propia empresa, a lo cual hay que agregar las continuas normas a las que hay que adaptarse para poder comercializar la producción, tales como las Eurep-Gap, Global-Gap o de buenas prácticas agrícolas que exigen los países compradores, las cadenas de supermercados o las propias industrias para comprar la producción.

Esto se aplica en todas las regiones del país que están exportando, tal como lo expresara el gerente técnico de la Cooperativa Tabacalera de Leandro N. Alem (Misiones), en una entrevista:

Nuestros asociados son pequeños productores, que van desde la media hectárea hasta las quince con cítricos, sin embargo la cooperativa y sus socios tuvieron que adaptarse a estas nuevas normas de los mercados, tenemos algunos productores que están aplicando en su chacra hasta cuatro protocolos de producción diferentes, según destino y según el mercado, muchas veces una cadena de supermercado por ejemplo te pide un protocolo, y hay que cumplir con esto, está claro que esto supone un precio diferencial y muy tentador (cooperativa tabacalera-citrícola, Leandro N. Alem, Misiones).

Esta situación es claramente citada por Tadeo, al expresar:

El acceso a los mercados en la fase actual de la globalización, donde el capital trasnacional aparece como el principal actor que planifica sus negocios a escala mundial, está condicionada por una creciente competitividad, a la vez que profundiza la demanda de estándares de calidad, y seguridad alimentaria para responder a patrones de consumo cambiantes y exigentes (Tadeo, 2008:2).

Los productores deben así cumplir estas normas o protocolos de producción para poder así acceder a los mercados más competitivos, situación que provoca una situación desventajosa de aquellos productores que no cumplen con las mismas, los que no pueden vender su producción, o si la venden, lo hacen a valores muy por debajo de los normales para ese tipo de productos.

Otros autores como Bendini señalan:

Un recurso cada vez más importante en la relación entre el capital y los productores, es el requisito de calidad. El funcionamiento de este requisito va en general acompañado de intervenciones cada vez más directas en el proceso productivo. Neiman muestra que no solo se les imponen a los productores rígidas instrucciones en cuanto al proceso, sino que también empieza a incorporarse técnicos, que el productor no controla, al proceso mismo, para asegurar el cumplimiento de esas instrucciones (Bendini, 2006: 4).

Si bien estos requerimientos son mayores en toda aquella producción destinada al mercado de exportación de fruta fresca, también se aplican a la fruta para la industria, ya que los jugos concentrados u otros derivados deben demostrar la ausencia de determinados productos considerados peligrosos para la salud humana (productos no autorizados o en cantidades no aptas para el consumo humano), y aun el mercado interno exige fruta de calidad con estándares de inocuidad o garantía de producción (límites de residuos, no uso de determinados agroquímicos, etc.).

En realidad la tendencia es a la uniformidad de los mercados:

Primero se comienzan con los requerimientos para la fruta de exportación como fresco, después se traslada a la fruta destinada a la industria, porque los industriales dicen que su jugo va a exportación y deben cumplir con los requerimientos del comprador y después se traslada al mercado interno, lo cierto es que cada vez cuesta más adaptarse a las normas que nos exigen los mercados (productor citrícola de Mocoretá).

Es así, que las restricciones en el uso de productos químicos son cada vez mayores y se cuenta con tecnología y aparatos de medición cada vez más eficientes para la detección de residuos de estos productos en las frutas u otros derivados.

El hecho de conocer el origen de los alimentos, tener seguridad de su producción y procesamiento respetando valores patrimoniales, implican, desde la perspectiva de algunos segmentos de consumidores, el acceso a un servicio adicional que merece pagarse (Neiman, 2003: 294).

En este aspecto comenta el presidente de la cooperativa “San Francisco de Monte Caseros”:

El mayor problema que tenemos, es que productos utilizados para el control fitosanitario, que para nosotros son de baja toxicidad como algunos fungicidas, (el mancozeb, por ejemplo), tienen muy poca tolerancia en algunos mercados como el Ruso, en donde toleran residuos diez veces inferiores al resto de los mercados, y lo que es peor, tienen tecnología, es decir aparatos para realizar la medición. Aquí, en Argentina no tenemos ese tipo de aparatos todavía, así que directamente debemos dejar de utilizar estos productos que son problemáticos.

Estas cuestiones citadas en los párrafos anteriores, no se limitan sólo a las cuestiones productivas: si se agregan a las mismas los protocolos de calidad y normas que se deben cumplir para el embalaje y la comercialización de la producción, se puede afirmar que el productor citrícola no sólo debe producir bien, en forma eficiente y a costos competitivos, sino que además debe estar muy bien informado: qué productos utilizar (estos pueden cambiar según el país de destino de la fruta), en qué momentos, qué períodos de carencia, (es decir días que deben pasar entre la aplicación del producto y la cosecha), tipo de envase y hasta los colores de las cajas de cartón en las cuales debe ir la fruta, ya que existen preferencias, cuestiones culturales o religiosas que impiden utilizar tal o cual color en algunos países.

En definitiva el productor debe estar continuamente informado y capacitado, al igual que los técnicos y el personal tanto de las quintas, de los empaques y de las industrias.

Esta situación es reconocida tanto por el sector productivo, como por las instituciones ligadas al sector, quienes continuamente realizan eventos de capacitación y difusión por medios masivos, tratando de lograr este adiestramiento.

Teniendo en cuenta lo expresado en las páginas anteriores y la importancia de esta actividad regional, se genera y difunde mucha información técnica, de mercado y de interés general, tanto en organismos oficiales (INTA: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, SENASA: Servicio Nacional de Sanidad Agroalimentaria, INASE: Instituto Nacional de Semillas y CFI: Consejo Federal de Inversiones), organismos no oficiales (cámaras

empresariales, asociaciones de productores), medios masivos de comunicación (radios, revistas, televisión, periódicos locales), entre otros, buscando satisfacer esta demanda.

6.2.- Los planes y proyectos para el sector cítrico correntino

Teniendo en cuenta lo expresado en el punto anterior, se indago sobre cuáles son los planes, proyectos o actividades de organismos privados (asociaciones de citricultores), o estatales, (tanto regionales, provinciales o nacionales), que tengan que ver con actividad cítrica provincial.

Algunos de estos programas o proyectos están publicados o figuran en las páginas Web de cada organismo, otros sin embargo, si bien no están publicados, forman parte de la estrategia de algunos organismos y en cierta forma determinan el accionar de los actores que forman parte de cada uno de ellos.

Entre estos, podemos destacar:

- Proyectos nacionales del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)
- Proyectos regionales del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)
- Programa de reposicionamiento de la citricultura correntina
- Programa de fortalecimiento de la citricultura correntina
- Fideicomiso cítrico correntino
- Proyecto nacional de prevención y lucha contra el Huanglongbing (HLB)
- Proyecto nacional de desarrollo cítrico
- Plan estratégico para la citricultura correntina

Se realizara en esta parte del capítulo una breve descripción e interpretación de estos planes y proyecto, con el fin de determinar la importancia que estos tienen para la capacitación o adiestramiento de las empresas cítricas de la provincia. Un mayor desarrollo de los mismos, se encuentran en el anexo 1.

6.2.1.- Proyectos nacionales del INTA

El INTA a través de estos programas nacionales genera o adapta tecnología para la región. Estos son ejecutados por técnicos en general con alto grado de formación (con grados de maestrías o doctorados), y con personal de apoyo especializado en las tareas que se realizan.

Tienen su asiento en las unidades experimentales del INTA, en el caso particular de cítricos para Corrientes, en la EEA INTA Bella Vista, aunque estos programas como su nombre lo indica, son nacionales, por lo cual el coordinador del programa puede estar presente en otras regiones del país, existiendo un continuo intercambio de información con investigadores que están en otras experimentales, y aun del exterior, ya que un importantes número de estos investigadores realizaron sus estudios de post grado fuera del país.

Los Programas Nacionales tienen la responsabilidad de coordinar la estrategia de innovación tecnológica sobre los ámbitos de intervención (cadenas de valor; sistemas productivos y agro ecosistemas; y, territorios en los ámbitos provinciales) especificada en sus documentos estratégicos, mediante la interacción en foros y conformación de plataformas y consorcios, que consoliden alianzas institucionales y articulen los actores internos y externos (INTA: www.inta.gov.ar).

Estos programas nacionales tiene la particularidad de que se pueden organizar por disciplinas y por cadenas, entre ellas podemos nombrar:

- ✓ Apoyo al desarrollo de los territorios
- ✓ Ecorregiones
- ✓ Bioenergía
- ✓ Apícola
- ✓ Carnes
- ✓ Cereales
- ✓ Cultivos industriales
- ✓ Fibras animales
- ✓ Forestales
- ✓ Frutales
- ✓ Hortalizas, Flores, Aromáticas
- ✓ Leche
- ✓ Oleaginosas

(Fuente: INTA: www.inta.gov.ar)

En el caso particular de los cítricos, las tareas de investigación, están encuadradas dentro del Programa Nacional Frutales, esta megacadena, en la cual se incluyen no sólo los cítricos sino todos los frutales del país, fue analizada y se pueden extraer los siguientes aspectos citados por dicho programa:

Estrategia y líneas de acción

Tomando en cuenta que la propuesta de acción debe referirse al mediano plazo y dentro de lo que es posible, el Programa Frutales enfoca sus líneas de acción en los siguientes aspectos:

- Orientan la asignación de personal y de recursos.
- Incentivan y orientan alianzas institucionales en su ámbito técnico.
- Articulan proyectos.
- Sirven de guía para la planificación, seguimiento y evaluación de los proyectos.
- Orientan la pertinencia y calidad científica y técnica de los proyectos.

A su vez el Programa Nacional Frutales del INTA, está compuesto por proyectos específicos e integrados con asiento en una o varias unidades que trabajan en forma mancomunada, sumando esfuerzo y generando información que se ven luego resumidas en el mismo.

Cada uno de estos proyectos integrados o específicos, son a su vez proyectos que tratan un tema específico, con un coordinador y asignación de fondos que se distribuyen anualmente para la realización de las distintas tareas.

La función y los objetivos de los Proyectos Nacionales quedan definidos por el comentario de una investigadora del área de cítricos de la EEA INTA Bella Vista:

Los proyectos nacionales tienen la función de coordinar y aglutinar el cúmulo de trabajos que se realizan a nivel nacional, estábamos muy dispersos, había por ejemplo un investigador que trabaja en mejoramiento en Tucumán y otro en Concordia, en cierta manera estos Proyectos Nacionales lograron que estos trabajaran en conjunto. En gran medida esto se pudo lograr con el avance de los sistemas de comunicación (internet sobre todo), que nos permite estar conectados todo el tiempo (investigadora del área de cítricos de la EEA INTA Bella Vista).

Sin embargo, la mayoría de los productores consultados desconocen la existencia de estos programas nacionales. Existe un sentido de lo local que queda resumido en la opinión de un referente consultado:

Los técnicos de la Experimental viven viajando o dando charlas en otras partes de país y del mundo, mientras que acá queda mucho por hacer, nos enteramos de algunas cosas entrando en Internet y viendo algunas páginas de la asociación tucumana del citrus por ejemplo que levanta toda esta información (productor citrícola de Bella Vista).

Si bien los investigadores expresan que estos programas nacionales son los que les permiten realizar investigaciones de base o actualizar y adaptar tecnologías de otras regiones a las condiciones locales, la falta de difusión de estas actividades por parte de este organismo, hacen que se genere una situación de descontento hacia los técnicos que trabajan en el tema citrícola en la región.

En definitiva podría decirse que el programa nacional frutales del INTA sirve para organizar las actividades de investigación y en menor medida de extensión dentro de esta institución, pero no actúan directamente sobre la cadena o sobre el territorio, por lo cual es muy poco conocido por los productores de la provincia.

Como es frecuente en la cadena citrícola provincial, los productores más grandes, empresariales o las propias empresas, son las que utilizan esta información generada, dada su capacidad de gestión, o la posibilidad de tener un técnico asesor, que interactúa y se nutre directamente de los resultados obtenidos por los investigadores.

Fuente: www.inta.gov.ar: programa nacional frutales y entrevistas a productores y participantes del proyecto.

6.2.2.- Proyectos regionales del INTA

Como se expresó en capítulos anteriores, el INTA a nivel del centro regional Corrientes trabaja desde el año 1994, con los denominados Proyectos Regionales, aunque la realidad indica que esta forma de trabajo data de los primeros años de la década de 1980, en donde este tipo de actividades estaban encuadradas en los denominados “planes de trabajo”.

Estos proyectos tienen un componente de investigación y otro de transferencia o extensión. La parte de investigación está centrada en la denominada “investigación aplicada”, que básicamente contribuye a adaptar tecnologías generadas en otras zonas o bien adaptar una tecnología generada en un proyecto nacional o de investigación básica a las realidades locales.

El proyecto regional citrus en particular, tiende a trabajar en la generación, adaptación de tecnologías, difusión y capacitación para todo el espectro de la actividad citrícola de la región, esto incluye a empresarios, productores, operarios, industriales y profesionales ligados a la actividad.

Posee un fuerte componente de capacitación en todos los niveles, pero con mayor énfasis en todos aquellos actores involucrados en el manejo de la explotación, por lo que la formación y actualización de productores y operarios, a través de jornadas de capacitación, días de campo o eventos en lotes demostrativos es considerada prioritaria en el proyecto.

Se promueve a través del proyecto el asociativismo entre los productores por lo que se brinda un fuerte apoyo a los entes asociativos que ya están constituidos, a las vez que se apoya la concreción de nuevos emprendimientos de ese tipo.

La idea de que la actividad citrícola es un componente más para el desarrollo de las regiones priva en este proyecto, por lo cual el abordaje se lleva a cabo utilizando el concepto de desarrollo territorial.

Siguiendo esta línea de pensamiento, se busca la participación de toda la comunidad en general en aspectos que sean de interés para la cadena, tal el caso de la eliminación del mirto o murraya, de casas, patios y jardines de las zonas citrícolas, ya que esta planta ornamental es hospedero del Psílido vector de la enfermedad denominada Huanglongbing (HLB) o ex Greening.

Se busca a través de algunas de las actividades desarrolladas que la comunidad en general conozca la problemática del sector citrícola, ya que su desarrollo en la provincia, está estrechamente vinculadas con esta actividad.

Se refuerza el grado de interacción lograda con las instituciones del medio para optimizar la transferencia y difusión de tecnología y la capacitación de los actores de la cadena.

El proyecto posee tres objetivos específicos muy delimitados, el primero de ellos, tiende a la generación y actualización de tecnologías para el manejo integrado de plagas y enfermedades para el cultivo, tal vez el objetivo con el que se cuenta con mayor capacidad técnica y trayectoria en la EEA Bella Vista, el segundo objetivo tiende a la generación y actualización de costos de producción, mercados y de otras informaciones que fueron requeridas por el comité de proyecto, y el último, tiende a la capacitación y difusión de información para integrantes de la cadena y público en general.

Se destacan en este proyecto los problemas y oportunidades que tiene la citricultura a nivel provincial:

La actividad tiene problemas y oportunidades, entre las primeras podemos citar la brecha entre la tecnología aplicada y disponible, la calidad de la producción, en relación a las exigencias de los mercados y los rendimientos actuales, en relación a los potenciales. Entre las oportunidades se destacan la larga trayectoria en el desarrollo de este cultivo en la provincia, lo que permite contar con productores y operarios con amplia experiencia en el cultivo, Instituciones tanto públicas como privadas, compenetradas con la problemática de la cadena e infraestructura adecuada para su buen desarrollo, lo que sumados a condiciones de suelo, agua y clima apropiados permiten un buen desarrollo de esta actividad en la provincia (INTA-Proyecto Regional Citrus: 2009-2012).

Este proyecto atiende los continuos cambios en las demandas del mercado, no sólo respecto a la calidad del producto, sino también de nuevas variedades, protocolos de producción, etc. sumados a la continua presión de enfermedades y plagas tradicionales y algunas emergentes, obligan a un trabajo continuo en la generación y transferencia de información adaptada a las condiciones locales.

Tiene un objetivo general y objetivos específicos, que definen “el perfil del citado proyecto”:

El objetivo general del proyecto, tendiente a “mejorar la productividad y la competitividad de la cadena citrus en un marco de salud ambiental y equidad social”, resume el desafío del proyecto, el que a través de sus objetivos específicos, pretende la generación de tecnología e información adaptable a las condiciones regionales, la difusión de la información generada, la capacitación de los distintos actores de la cadena y la difusión de temas de interés citrícola a la comunidad en general de los territorios en los cuales se desarrolla este cultivo (INTA-Proyecto Regional Citrus: 2009-2012).

En cuanto a la estrategia general de intervención del proyecto, se basa en el trabajo mancomunado con los distintos actores oficiales y privados presentes en la zona, tratando de optimizar los recursos humanos y económicos presentes en el territorio.

La demandas del sector se ven canalizadas a través de un “comité de proyectos” (foto nº 5), que se reúne periódicamente, en particular al momento de la reformulación de un nuevo proyecto y al finalizar el mismo, al cabo de tres años para su evaluación, aunque es común la realización de al menos una reunión anual con el objeto de realizar un monitoreo de las distintas actividades.



Foto nº 5: - Reunión del comité asesor de proyectos del proyecto regional citrus – EEA INTA Bella Vista. Agosto de 2009

En general estos proyectos regionales, son los más conocidos por el sector productivo local, dado su fuerte componente de difusión y capacitación que hacen que las actividades de este proyecto en general sea reconocido por los productores e instituciones locales. Dado a que el coordinador del proyecto regional puede ser un investigador o un extensionista, se observan un claro apoyo a que esta función sea desempeñada por un extensionista por parte del sector productivo local.

Es ilógico pensar en que un proyecto regional sea coordinado por un investigador, éstos en general tienen su asiento en las estaciones experimentales, en cambio un extensionista está en una agencia de extensión rural, en contacto directo con la comunidad y con los productores, la experiencia indica que este tipo de proyectos los debe coordinar alguien que esté en contacto directo con los productores (productor citrícola de Bella Vista – representante de la asociación de citricultores de Bella Vista, ante el consejo local asesor de la EEA INTA Bella Vista).

Del análisis de los aspectos considerados en el proyecto, se destaca el neto perfil tecnológico del mismo, ya que si bien trata de cubrir toda la cadena, no incursiona en aspectos que podrían ser claves para la comprensión de la cadena y para la identificación de las limitantes para el desarrollo en algunas zonas.

Si bien en las actividades de este proyecto regional, involucra a investigadores y extensionistas, el perfil netamente técnico de sus integrantes (en general ingenieros

agrónomos), tiende a observar a la cadena desde un componente netamente técnico, incursionando muy poco en aspecto relacionado a los componentes sociales y económicos.

Fuente: www.intranet.inta.gov.ar y entrevista a participantes del proyecto.

6.2.3.- Programa de reposicionamiento de la citricultura Correntina

En el año 2003 el nuevo gobierno provincial, estaba preocupado por el estado de la citricultura a nivel provincial. No existía ninguna empresa que exportara la producción de la provincia, ya que si bien en los registros de las entidades nacionales que reflejan la actividad cítrica, (como Federcitrus), figuraba que alrededor del 30 % de la producción correntina se exportaba, lo cierto es que esto se realizaba a través de empresas situadas en la provincia de Entre Ríos.

Por otro lado la cadena no superaba la crisis ocurrida durante los años 2000-2001, detectándose muchas quintas abandonadas o productores endeudados, haciendo peligrar la subsistencia de numerosos productores y puestos de trabajo.

Por tal motivo, y a solicitud del gobierno provincial, el Consejo Federal de Inversiones (CFI), conformó un equipo técnico con profesionales del Ministerio de la Producción de la Provincia de Corrientes, de la Estación Experimental Agropecuaria del INTA Bella Vista, de la Agencia de Extensión Rural del INTA Monte Caseros, del SENASA, de la CMC (Corporación del Mercado Central) de Buenos Aires y del propio CFI, a efectos de la elaboración e implementación de un "programa de reposicionamiento de la citricultura correntina", tendiente a revertir esta situación.

Bajo estas premisas, el equipo técnico definió un plan estratégico de desarrollo con replanteo integral de la citricultura provincial.

El programa a ejecutar contemplaba apoyar y/o tener en cuenta los aspectos productivos, como así también la estructura de todos los actores y/o componentes de la cadena productiva (transportistas, industriales, proveedores de servicios, profesionales, productores, etc.), considerando como objetivos básicos:

- Informar a los productores cítricos sobre técnicas de manejo del cultivo y de postcosecha, empaque y flete que tienden a mejorar la calidad de la producción, acrecentando con ello su competitividad en el mercado interno y cumpliendo con uno de los requisitos del mercado externo.
- Brindar información sobre tendencia del consumo, perspectivas del mercado y costos de comercialización

- Ofrecer a los productores información sobre las normas fitosanitarias que posibiliten eliminar trabas o barreras que limitan el acceso de frutas argentinas a mercados externos.
- Informar a los productores sobre otras acciones que posibilitan incrementar el volumen de exportación de frutas en fresco en contra-estación.
- Poner en conocimiento de los productores el sistema de certificación para exportación, como así también las normas, requisitos y procedimientos para la exportación de frutas.
- Incrementar la exportación de frutas frescas en contra-estación y mejorar el posicionamiento provincial en el mercado interno.
- Reposicionar la citricultura provincial en función de las tendencias del mercado de frescos, tanto nacional e internacionales

Situación previa al proyecto

Según estimación de los técnicos que trabajaron en la formulación del proyecto, en lo que hace al destino de la producción, el 50 % de la naranja va al mercado interno de frescos, el 10% al mercado externo de frescos y un 40 % a industria. De mandarina, el 65 % de la producción va a mercado interno de frescos, el 30 % al mercado externo de frescos y el 5 % a la industria. Para limón, el 30 % de la producción va a mercado interno de frescos, el 20 % a exportación y el 50 % a industria y, para pomelo, los valores son mercado interno e industria.

Con relación a la superficie plantada con naranja, aproximadamente el 70/72 % corresponden a variedades de maduración tardía (principalmente Valencia) un 23/24 % a variedades de maduración temprana (hamlin, westin, navelina, lane late entre otras) y un 5/6% a variedades de maduración intermedia (criolla, salustiana). La provincia de Corrientes contribuye con aproximadamente el 28% del total de las exportaciones de naranjas del País, pese a que hace más de una década que no exporta en forma directa.

Respecto a mandarina, las variedades predominantes son okitsu, satsuma, ellendale, improved, común, dancy, malvasio y murcott. Las tres primeras para mercado externo e interno (la murcott también se exporta a Canadá y Sudeste Asiático).

La provincia de Corrientes contribuye con aproximadamente el 43 % del total de las exportaciones de mandarinas del País. Al igual que para naranja, la provincia no está exportando mandarina en forma directa.

Las principales variedades de limón implantadas son eureka, génova, lisboa y limoneira 8 A, aproximadamente el 70 % de la producción es de invierno y todas tienen buena demanda, tanto en el mercado interno como en el externo. La provincia de Corrientes contribuye con aproximadamente el 6 % del total de las exportaciones de limón del país. Al igual que para naranja y mandarina, la provincia no exporta limón en forma directa.

En lo que hace a la estructura del sector cítrico correntino, la producción surge de las fincas de unos 1.000 productores, de 30 plantas de empaque y de cuatro industrias de jugos.

En lo que hace al tamaño de las fincas, aproximadamente el 70 % de las mismas tienen entre 15 y 49 hectáreas plantadas y suman casi el 49 % de la superficie total. Las fincas entre 50 y 149 hectáreas representan casi el 20 % del total de las fincas y suman casi un 25 % de la superficie total y casi el 10 % de las fincas tienen más de 150 hectáreas y suman casi el 35 % de la superficie total plantada.

Respecto al requerimiento de mano de obra del sector cítrico, la producción demanda unas 22/23.000 personas en forma permanente y, dependiendo de los rendimientos, unos 240/250.000 jornales durante los meses de cosecha. Las plantas de empaque e industrias requieren de unas 1.000/1.500 personas y la mano de obra indirecta del sector (transporte, aserraderos que hacen cajones, etc.) unas 3.500/5.000 personas más.

En lo que hace al sector productivo, el diseño, escala y tecnología es de una heterogeneidad muy marcada, como así también el nivel empresarial. Se dan lotes no homogéneos y variados marcos de plantaciones, los que se van ajustando a los requerimientos por especie y/o variedad, notándose mezclas de variedades o interplantaciones no adecuadas, lo que complica seriamente el manejo, los tratamientos fitosanitarios y, por supuesto, la cosecha.

Respecto al manejo, uno de los aspectos negativos a mencionar es que se continúa realizando el desmalezado mecánico, pese a los claros beneficios manifestados por el desmalezado químico. La fertilización es escasa y, en muchos casos, inadecuada por desconocimiento de los requerimientos, ya que no son comunes los análisis de suelo y/o foliar.

La tarea de poda es escasa e inadecuada por desconocimiento de la tecnología y/o por desconocimiento de los requerimientos de cada especie.

El raleo, pase a ser una técnica que incide fuertemente sobre la calidad de la fruta, es una tarea poco utilizada.

En lo que hace a los tratamientos sanitarios, los productores manifiestan conocimiento de los mismos pero la ejecución es escasa y mucho más si se trata de los requeridos por los

mercados más exigentes, como son los planteados por las normas fitosanitarias de la Unión Europea. Cabe acotar que, en algunos casos se realizan los tratamientos, pero son de escasa eficiencia y elevados costos, debido, entre otras razones, a que el parque de maquinarias e implementos agrícolas es obsoleto, desactualizado y mal regulado. El tema del envejecimiento y obsolescencia de la maquinaria se da en alto porcentaje en el sector.

Este programa fue muy importante para la consolidación de la entonces incipiente cooperativa “San Francisco” y sirvió como punto de partida para la “Cooperativa Exportadora cítrica Correntina” de Mocoetá, ya que puso en contacto a los productores con instituciones que promovían la exportación como el CFI, permitiendo que los productores hicieran sus negocios de exportación y visualizaran una estrategia comercial para dichas cooperativas.

Permitió por otro lado que estas cooperativas pudieran mejorar su capacidad de gestión y pudieran acceder a créditos y subsidios de diversa índole, que fueron fundamentales a la hora de completar el equipamiento e infraestructura necesaria para la exportación.

La crítica es que cubrió un universo de productores muy pequeños, ya que centro su accionar en las dos cooperativas ya nombradas y en un grupo de alrededor de 20 productores de la zona de Bella Vista, que pretendían formar una cooperativa, por lo cual su accionar apenas alcanzo a un poco más de cincuenta productores.

En realidad sabíamos que esto iba a ser así, nuestra idea era consolidar estos grupos, para que formaran su estructura y pudieran actuar como polos de desarrollo en cada región, es imposible trabajar con los 1000 productores, se trató de consolidar y apoyar a los grupos ya formados, este apoyo consistió no solo en aumentar su capacidad de gestiona, sino también en lograr el apoyo crediticio que necesitaban para consolidar sus estructuras (responsable técnico del Consejo Federal de Inversiones, CFI, para la provincia de Corrientes).

Este programa tuvo el apoyo incondicional del gobierno provincial, quien promovía por todos los medios la concreción de grupos o cooperativas que permitieran la posibilidad de reiniciar la exportación de cítricos directamente desde la provincia.

Fuente: programa de reposicionamiento de la citricultura correntina y entrevista a participantes del programa.

6.2.4.- Programa de fortalecimiento de la citricultura correntina

Dada las acciones que se iniciaron con el programa de reposicionamiento de la citricultura correntina, el éxito del mismo, y en particular el esfuerzo en conjunto de un grupo

de instituciones, se realizó un segundo programa tendiente a mejorar la competitividad de los cítricos correntinos.

Este programa tuvo como aspectos importantes el siguiente objetivo general y una serie de objetivos específicos:

Objetivo general

Mejorar la competitividad del sector cítrico correntino

Objetivos específicos

- ✓ Establecer un estándar correntino de calidad tomando como base las normativas vigentes nacionales e internacionales.
- ✓ Mejorar la calidad y aumentar los rendimientos por ha.
- ✓ Mejorar los procesos de post cosecha.
- ✓ Implementar buenas prácticas agrícola y de manufactura.
- ✓ Mejorar los procesos de comercialización.
- ✓ Identificación-diferenciación de la producción correntina

Este programa que en cierta forma fue una segunda etapa del programa de reposicionamiento de la citricultura correntina, tuvo la principal virtud de ser el punto inicial para la creación del fideicomiso cítrico correntino, que será tratado en el próximo punto.

No logro los objetivos propuestos y esto se refleja en la opinión de uno de los referentes consultados:

En realidad creo que fue una expresión de deseo de las instituciones que formaron el programa, en cierta forma todos coincidimos en lo que habría que hacer, el problema es cómo llevar a la práctica para que se concreten estos objetivos, y lo que es peor, no solucionamos el problema de fondo que es el tema comercial, la provincia tiene un serio problema en este punto si nos comparamos con nuestros vecinos y colegas de Entre Ríos, en donde la colocación de la producción es un tema resuelto (productor cítrico de la Región del Río Uruguay).

El tema comercial, como se analizara más adelante es complejo, evita ser tomado por las instituciones oficiales. Es común escuchar entre técnicos del INTA por ejemplo, la frase “el tema comercial lo deben tomar los productores”. La formación de estos profesionales, en general ingenieros agrónomos con formación en temas estrictamente técnicos brinda poca capacidad de gestión en tema comercial, situación que se repite en la mayoría de las instituciones ya sean locales, provinciales o nacionales.

Como se observa en los objetivos específicos, el diagnóstico incluye las tareas a realizar para incursionar en un mercado globalizado, sin embargo, estos puntos no pudieron concretarse por el programa, si así por las cooperativas “San Francisco” y “Exportadora citrícola de Mocoetá”, obligadas por cuestiones de mercado.

Fuente: Programa de fortalecimiento de la citricultura correntina. Primer documento y entrevista a participantes del programa.

6.2.5.- Fideicomiso citrícola correntino “Fondo Fiduciario para el sector Citrícola de la Provincia de Corrientes”

Este programa surgió de un trabajo en conjunto de varias instituciones (Consejo Federal de Inversiones, INTA, Ministerio de la producción de la Provincia, Asociaciones de productores, Fundación ArgenINTA), quienes no sólo debieron incursionar en las tareas propias de cada una de ellas, sino también formar un comité técnico que evaluaba la factibilidad de los proyectos y aprobaba o no los mismos. A través del mismo la provincia destino cinco millones de pesos para el sector productivo citrícola provincial, para la instalación de equipos de riego y fertirriego.

Pautas fijadas por la Provincia

- Afectación al Fondo Fiduciario destinado a la incorporación de tecnología de riego por goteo en el sector Citrícola será de \$5.000.000,00.
- Se financiará hasta \$100.000,00 por solicitante y/o hasta 30 hectáreas.
- Garantías
 - Hasta \$ 20.000 a sola firma.
 - De \$ 20.001 a \$ 45.0000 con garantías prendarias.
 - De \$ 45.001 a \$100.000 con garantías hipotecarias.
- Plazos: hasta 18 meses como período de gracia y hasta 42 meses para amortizar.
- Agente Financiero: Banco de la Provincia de Corrientes.
- Fideicomisante: ArgenINTA quien definió la/las empresas de riego y/o insumos para fertirriego que participaron del programa como así también la relación y operatoria con las mismas.

El fideicomiso contemplaba:

- Hasta el 100 % del valor del equipo de riego y su bomba.
- Hasta un 20 % del monto total a financiar podrá ser destinado a insumos de fertirriego.
- El plan de pagos debería ser mensual, trimestral o semestral.
- La línea de asistencia financiera debería ser orientada y supervisada.
- Se debería dar preferencia a cítricos destinados a exportación.

Este programa tuvo dos méritos que merecen ser destacados, por un lado permitió desterrar el mito, de que el riego por goteo no mejoraba la producción de los lotes cítricos de la provincia, ya que si bien existe en la región un alto régimen pluviométrico (superior a 1200 mm anuales), ajustándose en teoría a los requerimientos del cultivo (alrededor de 100 mm mensuales), esta distribución es errática durante el año, siendo frecuentes periodos de altas precipitaciones (entre 400 y 500 mm mensuales) y periodos de sequía que se prolongan entre cuatro y cinco meses, por lo cual los equipos tienden a cubrir los meses con déficit y así optimizar la producción y por otro lado, permitió la instalación de numerosos equipos de riego en productores que no tenían la capacidad económica como para hacerlo por sus propios medios, incrementando así rápidamente la cantidad de hectáreas con equipos instalados (ver cuadro n° 18).

La mayoría de los equipos de riego instalados hasta esa fecha, en particular en la zona de Bella Vista, estaban mal diseñados, ya que proveían un caudal de agua, que en general no superaba el mm diario, cuando por otro lado los especialistas consultados por el programa, estimaron que un riego en la zona, debía proveer al menos de un caudal de riego, equivalente a 3,8 mm de agua por día. La situación antes descrita provoco el descreimiento de esta técnica por parte de los productores que veían que su inversión no era compensada.

Tengo más de 100.000 dólares enterrados en mi quinta, que al final no sirven para nada, cuando llueve mucho no es necesario prender el equipo, en cambio cuando tenemos un periodo de sequía largo, prendes el equipo y la planta sigue sufriendo la falta de agua, no sirve para nada (productor citrícola de Bella Vista).

Una vez que se instalaron los primeros equipos, con la lámina adecuada de 3,8 mm por día, los productores (muy afectos a observar en la quinta de algún par los resultados), pudieron comprobar estos beneficios, lo que permitió la instalación de un importante número de hectáreas con riego y fertirriego en la provincia.

Tuvo como principal inconveniente que los fondos para el crédito fueron administrados por el Banco de la Provincia de Corrientes S. A., quienes utilizaron los mismos parámetros que para un préstamo personal, dejando en situación desventajosa a los pequeños y medianos productores, en general, ajenos a los trámites burocráticos que solicitan estas entidades financieras. Como es común en la cadena citrícola correntina, las empresas medianas a grandes, o pequeñas pero con gran capacidad de gestión tuvieron prioridad, mientras que los productores más conservadores (tal vez los que más necesitaban este importante aporte de tecnología), quedaron fuera del sistema.

Fuente: entrevistas y documentos de trabajo del Fideicomiso citrícola correntino.

6.2.6.- Proyecto nacional de prevención y lucha contra el HLB

Este programa nacional, tiende a evitar el ingreso y minimizar los daños ante una situación de presencia de esta enfermedad al país.

El Huanglongbing (HLB) es considerado mundialmente como la enfermedad más destructiva de los cítricos y para la cual hasta el momento no existe cura posible. Detectada originalmente en china, el HLB se ha expandido por la mayoría de los países citrícolas del Asia, África y América. En los últimos seis años ha demostrado un preocupante avance sobre nuestro continente (Brasil, Estados Unidos, Cuba, México, Belice, Nicaragua, Honduras y República Dominicana), provocando una pérdida importante en la producción en poco tiempo (programa nacional de prevención del HLB).

La situación antes descripta, dio lugar a que, fomentada por la Secretaria de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación (SAGPyA), se creara el programa nacional de prevención del HLB, este programa está integrado por instituciones públicas (INTA, SENASA, INASE; Estación Experimental Obispo Colombes) y privadas como la Cámara de exportadores de cítricos del Nordeste Argentino (CECNEA) y la Asociación Fitosanitaria del Noroeste Argentino (AFINOA), y tiene los siguientes objetivos:

Objetivo general

Prevenir el ingreso del huanglongbing (HLB) al país, adelantando medidas que propendan a ralentizar la diseminación de la enfermedad en caso de detectarse focos de la misma.

Objetivos específicos

- Instalar en la sociedad el HLB como amenaza para la citricultura y las medidas preventivas para evitar su ingreso a nuestro país. Concientizar sobre el impacto de la enfermedad la actividad citrícola
- Disponibilizar información a distintos niveles sobre las características locales de la enfermedad (HLB) y su vector.
- Sensibilizar y promover acciones entre actores con capacidad de gestión en la prevención de la enfermedad.
- Organizar sistemas de monitoreo del agente causal en insecto vector y en material vegetal.
- Sustanciar dos laboratorios de diagnóstico de la presencia de *Candidatus Liberibacter spp.*
- Realizar estudios de generación de conocimiento que ayuden a ralentizar la diseminación de la enfermedad en caso de ingresar al país y/o a tomar decisiones cuando esto ocurra.
- Capacitar a todos los niveles del sector citrícola nacional (técnicos, productores y operarios) en el reconocimiento y conocimiento de la enfermedad
- Generar información y difundirla, que permitan un mejor manejo del vector y de la enfermedad.

Fundamentos

El HLB es una enfermedad emergente. Está presente en las grandes citriculturas del mundo. En la última década ha alcanzado al continente americano. A partir de un sitio determinado, su dispersión, si bien lenta, es sostenida y, la visualización de su alcance es muy posterior al primer evento de infección ocurrido.

Existen medidas para prevenir y retrasar el ingreso de esta enfermedad a un país y/o a un área.

Pueden adelantarse acciones que tendrán impacto en el manejo de la enfermedad en caso de que ésta se presente, y que además ayudarán a prevenir su presencia en nuestras zonas citrícolas.

Muchas de estas medidas pasan por cambios de usos y costumbres, con lo cual se hace necesario disponibilizar la información, sensibilizar a los actores y generar, entonces, estos cambios.

En los países en donde la enfermedad se ha detectado y no se han tomado medidas de control, la destrucción de su citricultura ha tardado entre 5 y 13 años.

Los países que han detectado la enfermedad e iniciaron su control, tomaron cuatro grandes medidas: educación de actores, control del vector, disminución del inóculo en plantas afectadas, generación de conocimientos sobre ecología del vector y epidemiología de la enfermedad.

México tiene características similares a las nuestras: es un productor de cítricos comparable en volúmenes a nosotros, es un país con citricultura subtropical y está cerca de países en donde la enfermedad ya ha sido detectada. La gran diferencia está en la ocurrencia de vientos fuertes ayudan a la dispersión a largas distancias de insectos infectados. Este país está implementando un sistema de monitoreo

Estrategias

Este programa basa su estrategia de acción en cinco componentes:

Comunicación

Componente monitoreo de agente causal a campo

Componente Detección de agente causal en laboratorio

Componente Material de propagación libre de la bacteria

Componente Generación de información de auxilio a la toma de decisiones

Este programa tiene un fin muy específico, trabajar sobre la enfermedad HLB, aportando muy poco sobre los otros componentes que pudieran afectar a la cadena citrícola, su aporte entonces para la citricultura correntina es muy acotado.

Fuente: Programa nacional de prevención y lucha contra el HLB – INTA-SENASA-INASE-CORENEA-CORENOA

6.2.7.- Proyecto nacional de desarrollo cítrico de la SAGPyA

Según el equipo técnico que formuló el proyecto, la citricultura argentina sigue en expansión, y si bien sus productos han logrado posicionarse en mercados internacionales de importancia, se enfrenta con una producción cítrica mundial en crecimiento, con un mercado interno ampliamente autoabastecido y en retracción, y un mercado externo con mayores restricciones y exigencias.

En diferentes foros cítricos de nivel nacional se debatieron y priorizaron temas de relevancia para la problemática de la citricultura actual y futura, donde se recibieron aportes del sector privado y oficial de nivel nacional y de las diferentes regiones cítricas del país.

De igual modo, se recibieron aportes de organizaciones provinciales y regionales donde también participaron entidades oficiales y privadas.

Los debates realizados y temas priorizados, recopilados en el trabajo de investigación, tratan de expresar en este documento que pretende reunir acciones estratégicas previstas por el programa, las que tenían como objetivo de un modo organizado y coordinado, superar la realidad que en ese momento tenía la citricultura argentina.

Finalidad

La finalidad del Programa Nacional de Desarrollo Cítrico es lograr una citricultura moderna, sustentable y competitiva

Objetivos generales

Considerando el desarrollo sustentable, la equidad social y el uso racional de los recursos naturales, los objetivos generales del Programa Nacional de Desarrollo Cítrico son los siguientes:

- Dar acceso amplio al conocimiento y el aprovechamiento generalizado de la tecnología con fines productivos, considerando las oportunidades y recursos de cada región cítrica.
- Bregar por el uso seguro de la tecnología disponible en la cadena productiva y comercial de los cítricos.
- Proteger el acceso a los mercados de los productos cítricos.

- Jerarquizar las relaciones público-privadas en todos los ámbitos de la cadena citrícola.
- Adecuar la infraestructura, la logística y los recursos científicos y tecnológicos para un mayor desarrollo de la citricultura nacional.

Este programa nacional con amplios objetivos y grandes aspiraciones, pasó desapercibido, al menos en el sector citrícola correntino, el importante diagnóstico efectuado, solo sirvió para conocer en profundidad los problemas de la cadena, pero no se pudo observar en el documento precedente, un capítulo tendiente al logro de los objetivos planteados.

Como ocurre como mucho de estos programas, finalizó su período de ejecución, sin un informe final que pudiera expresar los resultados alcanzados.

Creo que este tipo de programas solo sirve a los organismos nacionales como el SENASA o el CFI, quienes deben negociar con los países del extranjero, y pueden demostrar con este documento que algo se está haciendo en la citricultura del país, a nosotros en forma directa no nos aporta nada, tal vez sirva para mantener las exportaciones, si es así, cumplió con su objetivo (presidente de FAMA S.A.).

Fuente: documento de trabajo del proyecto nacional de desarrollo citrícola y entrevistas a participantes del programa.

6.2.8.- Plan estratégico para la citricultura correntina

El gobierno provincial, se propuso implementar un Plan Estratégico que permita a la citricultura correntina, lograr un mejor posicionamiento en los mercados. En diferentes reuniones con representantes del Gobierno de la Provincia, del INTA (Bella Vista y AER Monte Caseros), SENASA, INASE, de la Agroindustria, de Asociaciones de Citricultores, Cooperativas, etc. (Monte Caseros, Mocoretá, Saladas, Santa Rosa, Bella Vista), se debatieron y priorizaron temas de relevancia para la problemática de la citricultura actual y futura, donde se recibieron importantes aportes del sector privado y oficial. Los debates realizados y temas priorizados, se expresan en este documento el que reúne acciones estratégicas de un modo organizado y coordinado para que mediante él se pueda superar la realidad actual.

El mercado mundial de los cítricos está en proceso de franca transformación, el que incidirá significativamente en el escenario futuro. Las transformaciones se expresan a través de factores económicos (valor de la tierra, costos de producción, etc.), aparición de nuevas y devastadoras enfermedades (HLB), modificación de hábitos de consumo, aparición de nuevos productores y consumidores, que están cambiando las estructuras productivas de los principales países productores.

La competencia entre los países productores por el acceso a los mercados, así como la implementación de políticas de protección de la producción local, repercuten cada vez más con mayores exigencias en calidad y sanidad de las frutas cítricas, como también en el modo de producirlas.

Esta realidad exige elaborar estrategias de producción y comercialización que permitan ampliar los mercados y posicionar la producción citrícola de Corrientes, aprovechando importantes fortalezas actuales, como ser: infraestructura instalada (22.000 has bajo cultivo; 40 plantas de empaques y 4 industrias de jugos concentrados) y la capacidad de oferta (220.000 toneladas anuales) de diferentes especies y variedades cítricas durante 8 a 9 meses del año.

Las modalidades de competencia también cambian permanentemente, y éstas demandan cooperaciones entre el sector público y privado, sin las cuales no se podrían lograr los efectos deseados para el comercio de los cítricos.

Los mercados posibles para la producción nacional y en particular la de Corrientes, son el mercado interno y el externo, tanto para frutas frescas como para jugos concentrados y otros derivados. Aparte de la Unión Europea, existen otros mercados como Europa Oriental (300 millones de habitantes), Sudeste Asiático (400 millones de habitantes), R.P. China (1.300 millones), Canadá, Japón, EE.UU (360 millones de habitantes) y el MERCOSUR (230 millones de habitantes).

La visión del plan es que a partir del año 2020 la citricultura correntina se posicione en forma sostenible con una producción de mayor calidad y competitividad tanto en el mercado interno como en el internacional. Este plan no pretende, en principio, una mayor expansión del cultivo, se trata de lograr una producción con mayor sustentabilidad, calidad y eficiencia productiva para un mejor posicionamiento y competitividad en los mercados internos y de exportación.

Se tratará de mejorar y actualizar la producción primaria, la agroindustria involucrada y el sistema de comercialización para que los productos cítricos de corrientes sean valorados y reconocidos por los consumidores.

La misión del plan es lograr un Sello de Origen, haciendo que los productos cítricos de Corrientes respondan siempre a las expectativas de los clientes y consumidores, productos que serán valorados e identificados por su calidad permanente.

Para alcanzar el futuro deseado, las estrategias estarán ligadas a resolver aspectos críticos realizables, tales como los relacionados a mejorar la sanidad de los cultivos; mejorar la calidad de la producción; reemplazar árboles improductivos por otros sanos y de alto potencial productivo (provenientes de viveros certificados); mejorar la situación de los pequeños

productores; mejorar el comercio de frutas; reducir las brechas en la cadena productiva y evitar la introducción de plagas y enfermedades devastadoras como el HLB, entre otras.

Finalidad y Objetivo del Plan Estratégico

- Finalidad: Modernizar la citricultura correntina con sustentabilidad en la producción y mayor competitividad en los mercados.

- Propósito: Brindar bases estratégicas para un modelo más actualizado y eficiente de producción, comercialización e industrialización, mejorando la rentabilidad de toda la cadena, con un producto más competitivo y de calidad confiable.

- Objetivo: Mejorar la productividad y la rentabilidad del sector cítrico en cada eslabón de la cadena mediante la aplicación de tecnologías modernas que aseguren la sustentabilidad ambiental, adecuando la producción y calidad a los requerimientos de los mercados (internos y externos).

- Estrategia: Definir Política de Estado y Políticas de Gobiernos estructurando estrategias consensuadas con la actividad privada y adecuadas para los nuevos acontecimientos y el devenir de la dinámica de los mercados.

El plan estratégico fue elaborado teniendo en cuenta la opinión de productores, técnicos, industriales y empacadores del sector cítrico provincial, en estos momentos se encuentra en plena etapa de ejecución por parte del Ministerio de la producción de la provincia de Corrientes.

6.3.- El grado de utilización de la información

Analizando la información planteada en el punto anterior, se observa la cantidad de proyectos, planes y actividades que involucran al sector cítrico correntino.

Sin embargo, de las entrevistas realizadas y de la asistencia a reuniones tanto del sector productivo, como de las entidades oficiales presentes en la zona, se deduce fácilmente, que este objetivo se cumple en forma parcial, dado los continuos comentarios negativos sobre este proceso.

Tal como lo expresan algunos técnicos del servicio de extensión del INTA de Monte Caseros:

Si bien nunca tuvimos una concurrencia masiva a los eventos de capacitación realizados para el sector cítrico, esto se va agravando día a día, el productor es cada vez más reacio a asistir a estos eventos, debemos cambiar nuestro esquema de intervención, para lo cual, los medios de comunicación masivos, como las radios y en menor medida la televisión, son aliados muy importantes (jefe de la AER INTA Monte Caseros).

En el caso de los grandes productores o las empresas, esta tarea es desempeñada por los técnicos asesores o administradores de las empresas, los que asisten regularmente a eventos de capacitación regional, nacional o aún internacional.

El sector de los medianos y pequeños productores es el más vulnerable en estos aspectos, son reacios a asistir a eventos de capacitación y no poseen técnicos que cumplan esta tarea.

Surge inmediatamente entonces la pregunta ¿esta tarea es cumplida entonces por las asociaciones de productores, los organismos estatales o las cooperativas presentes en la región?

Es decir ¿cuál es la fuente de información que utilizan los productores cítricos correntinos para mantenerse actualizados e informados en una actividad tan compleja y competitiva?, y particularmente ¿cuál es la fuente utilizada para la toma de decisiones importantes y determinantes para el sector?

Teniendo en cuenta que se encuentran en el territorio una serie de actores, organismos, tanto públicos como privados, investigando y difundiendo información para el sector se realizó una investigación tendiente a determinar el grado en que esta información es utilizada por el sector cítrico. Se realizaron varias preguntas, y el promedio de las tres zonas se puede observar en el cuadro número 19 (expresado en porcentajes), la encuesta detallada se encuentra en el anexo 3.-

Cuadro n° 19**Fuente de información que utilizan los productores citrícolas correntinos**

	Siempre (%)	Nunca (%)	Esporádicamente (%)
¿Posee asistencia técnica privada?	30	33	37
¿Utiliza la información de entidades oficiales (INTA-SENASA-Ministerio, etc.)?	40	30	30
¿Consulta a agroquímicas?	3	47	50
¿Consulta a otros productores?	70	3	27
¿Utiliza la información generada por los medios radiales, televisivos?	0	60	40
¿Utiliza la información de los medios escritos: diarios, revistas, folletos?	7	63	30
¿Le ayuda a tomar decisiones las reuniones en las asociaciones, cooperativas?	57	0	43
¿Utiliza la información generada en el propio núcleo familiar?	50	27	23
¿Es determinante la información transmitida por las empresas compradoras o industrias?	27	37	37
¿Qué grado de importancia tiene para Ud. la transmitida por otros miembros de la cadena?	27	37	37

Fuente: elaboración propia en base a una encuesta realizada en el año 2010 – Ver anexo 3.

Esta investigación se realizó a través de una encuesta hecha al azar a miembros de las asociaciones de citricultores de Monte Caseros, Bella Vista y Mocoretá, entendiendo a que si bien no representan a todo el sector citrícola, estas entidades, que no persiguen fines de lucro,

están integradas por miembros del propio sector y son democráticas, renovándose el 50 % de sus integrantes cada año, los que nos asegura una representatividad importante.

En la encuesta se preguntó en primer término, cuántos productores poseen asistencia técnica permanente, esto es un técnico asesor, ya sea permanente (es decir integrante del personal estable del establecimiento) o de tiempo parcial (consultor externo), pero que realiza monitoreo periódicos y permanentes en la empresa y define junto al productor la política fitosanitaria del establecimiento.

En términos generales se puede apreciar que sólo el 30 % de los productores encuestados poseen este técnico en forma permanente, un 37 % lo consulta esporádicamente y un 33 % no utiliza este servicio profesional.

Esta asistencia técnica no es homogénea en las diferentes zonas, si observamos el cuadro n° 20, se puede observar que hay diferencias en las principales zonas citrícolas:

Cuadro n° 20: Asistencia técnica privada

Asistencia técnica privada	Siempre	Nunca	Esporádicamente
Bella Vista (Litoral Paraná)	50 %	20 %	30 %
Monte Caseros (Región del Río Uruguay)	20 %	40 %	40 %
Mocoretá (Región del Río Uruguay)	20 %	40 %	40 %

Fuente: elaboración propia en base a una encuesta realizada en el año 2010 – Ver anexo 3.

Estos datos son importantes ya que nos permiten realizar una serie de observaciones, tales como la escasa utilización de técnicos del sector privado por los productores citrícolas, en particular en la región del Río Uruguay (Monte Caseros y Mocoretá).

Teniendo en cuenta que un organismo como el INTA, utilizó los técnicos de la actividad privada para potenciar su extensión, queda a las claras que ésta no cumplió su objetivo, en particular si se tiene en cuenta que las asociaciones de citricultores están

integrados por productores familiares, tal vez el estrato más significativo del sector citrícola provincial.

Esta institución, fue cambiando sus paradigmas con el afán de satisfacer las demandas del sector productivo:

La historia de la extensión del INTA permite identificar un primer proyecto institucional: “el paradigma educativo”, que en rigor podría ser caracterizado como tal durante los primeros veinte años de su existencia (1956-1976), ya que a partir de allí se producen importantes transformaciones que culminaron con la reformulación y la creación de un segundo proyecto institucional: el “transferencista”. Esta perspectiva de trabajo se mantiene vigente hasta comienzos de los años 90, a partir del cual se iniciaron cambios tendientes a la “privatización de la extensión” y el desarrollo de nuevas modalidades de intervención (Alemany, 2000: 6).

Los cambios en el contexto global y la incursión de la institución en las cuestiones de desarrollo de los territorios, donde se tienen en cuenta no sólo las cuestiones productivas, sino también a los distintos actores sociales y al medio ambiente, provocaron un nuevo cambio en los paradigmas de extensión:

Se inicia nuevamente un debate, no concluido aún, orientado a reformular el enfoque de trabajo para adecuarse a las nuevas demandas sociales, ambientales y tecnológicas que se perciben y que están vinculadas al cambio de época que se empieza a vivir (Alemany, 2000: 6).

En cuanto al rol que desempeñan las entidades oficiales y el grado de consulta por parte de los productores, se puede apreciar que sólo el 40 % del sector, consulta a las mismas en forma permanente, un 30 %, lo hace en forma esporádica y 30 % no consultó, ni consulta nunca (INTA-SENASA-CFI).

Nuevamente se observan diferencias en las distintas zonas, las que se pueden apreciar en el cuadro nº 21:

Cuadro n° 21: Consulta en entidades oficiales

Consulta en entidades oficiales	Siempre	Nunca	Esporádicamente
Bella Vista (Litoral Paraná)	40 %	20 %	40 %
Monte Caseros (Región del Río Uruguay)	20 %	60 %	20 %
Mocoretá (Región del Río Uruguay)	60 %	10 %	30 %

Fuente: elaboración propia en base a una encuesta realizada en el año 2010 – Ver anexo 3.

En el caso de Bella Vista, la presencia de la Experimental y las agencias de extensión rural de la zona, son fuente de información y de consulta por parte de los productores.

En Mocoretá en cambio, el mayor nivel de consulta se realiza al SENASA, ya que en esa localidad se encuentra una delegación de este organismo y la presencia de las dos Cooperativas que están exportando en la región (San Francisco y Cooperativa Exportadora Citrícola de Corrientes), las que requieren continuamente información y gestión en este organismo, tendiente a la exportación de fruta cítrica.

Los empaques cítricos que envían su fruta al mercado interno, deben estar inscriptos en un registro y son monitoreados esporádicamente por este instituto.

En cambio los empaques con trabajo para la exportación de fruta fresca, poseen un técnico de SENASA en forma permanente, monitoreando la fruta procesada en la búsqueda de las denominadas enfermedades curenternarias (cancrosis y mancha negra).

La relación entre el sector productivo y este organismo no es del todo cordial, dado el papel de “policía fitosanitario” que desempeña.

Sin embargo, la única posibilidad de exportación de fruta debe llevar necesariamente el aval de este organismo, por lo que se establece un acuerdo de trabajo que significa aceptar las normas de trazabilidad y control planteadas por el mismo.

El SENASA trabaja articuladamente con los otros organismos presentes en la región y tal como ocurre con el resto de los organismos, es una fuente de generación de información, que es utilizada en general por los productores grandes o empresas.

En el caso de los productores consultados, destacan el papel que desempeña este organismo, para favorecer la exportación:

El SENASA nos da seriedad para exportar, nosotros como productores debemos demostrar a los compradores que estamos haciendo bien las cosas y cumplimos con las normas exigidas internacionalmente para la producción citrícola (presidente cooperativa exportadora citrícola de Corrientes).

Este organismo estatal en definitiva cumple un rol preponderante en el control de la fruta destinada a la exportación, desde los protocolos de producción hasta el monitoreo de los empaques y el control en puerto de la fruta enviada, siendo entonces una fuente de consulta permanente por parte de los productores que envían fruta a ese mercado.

En el caso particular del INTA dos estaciones experimentales trabajan para el sector citrícola correntino, Bella Vista (Ctes.) y Concordia (E. Ríos), las que en general trabajan coordinadamente y con un mensaje común para todo el sector citrícola, aunque no son raros los conflictos entre ambas, por la zona del Río Uruguay, en donde ambas experimentales se disputan la hegemonía de la intervención.

A las estaciones experimentales que trabajan en la generación y adaptación de tecnologías para su uso en la región, hay que sumar las agencias de extensión rural (AER), las que poseen técnicos con algún grado de especialización en los cultivos tradicionales para la región, en el caso particular de cítricos, la AER Bella Vista, la AER Santa Rosa y la oficina de información técnica (OIT) de Saladas en la zona Litoral Paraná y las AER Monte Caseros y Chajarí (E. Ríos), para la zona del Río Uruguay.

Existen varias formas de intervención de este organismo en la actividad citrícola, por un lado la presencia física tanto de las estaciones experimentales como las agencias brindan un lugar para la consulta y realización de eventos de capacitación y por otro lado los denominados proyectos regionales, ya citados anteriormente.

El trabajo con el sector por parte de este organismo está centrado en la realización de ensayos, prueba de productos, reconocimiento y estudio de enfermedades y plagas para orientar en su mejor manejo, información que se trasmite por medio de publicaciones en medios masivos de la zona.

Hojas informativas, manuales o durante la realización de eventos, tales como jornadas, conferencias, días de campo y participación en eventos de diferentes tipos, en los cuales se puede difundir la tecnología generada y se complementa con visitas esporádicas a quintas de los productores.

En entrevistas con técnicos y productores, se detecta fácilmente algunos problemas que al parecer la institución no logra solucionar hasta el momento:

Las instituciones trabajan más con los grandes productores y las empresas, en realidad son los que menos necesitan, ya que tienen sus técnicos que los asesoran, nosotros en cambio estamos sin ningún tipo de asistencia del Estado y no tenemos plata para pagar un técnico (productor cítrico de Mocoretá, región del Río Uruguay).

Otra forma de intervención de este organismo son los denominados grupos de cambio rural, que funcionan con un técnico asesor, pagado por el estado y monitoreado por el INTA, que asesora a un grupo de productores que oscilan entre los doce y los quince.

Con un mecanismo de visitas periódicas a las quintas y reuniones esporádicas, entre sus miembros Estos grupos, tuvieron su apogeo entre los años 1993 y el 2000, y si bien continúan actualmente, cada vez son menos importantes en el trabajo de intervención de este organismo con los productores.

Constituyeron por un lado un mecanismo para acercar a los productores al INTA, y por otro lado una forma de incorporar recursos para esta institución, en momentos en que los fondos de la misma eran insuficientes. (El financiamiento del programa cambio rural, estaba a cargo de la Secretaria de Agricultura, Ganadería y Pesca, es decir los fondos los manejaba el INTA, pero tenían otros orígenes, ajenos a los fondos propios de esta institución).

Lo cierto es, que la opinión de productores y aún técnicos de la misma institución es disímil, mientras que algunos apoyan la trayectoria del INTA y su intervención en el sector cítrico provincial, otros opinan que aún resta mucho por hacer.

Un jefe de agencia consultado, expresó:

Nuestro mayor problema está en la visión diferente que tenemos investigadores y extensionistas, mientras que la gente de investigación sigue trabajando por cadenas (cítricos, hortalizas y forestales para el caso de Bella Vista), nosotros desde las agencias estamos más abocados al trabajo en el desarrollo local (jefe de Agencia de extensión rural).

Por otro lado, los investigadores consultados tienen otra opinión, éstas podrían resumirse en el comentario de uno de ellos:

Nosotros generamos y actualizamos información, viajamos a diferentes partes de mundo capacitándonos y transmitiendo lo que sabemos, mientras que los extensionistas no logran transmitir esto al sector productivo (investigadora de la EEA Bella Vista).

La realidad es que en esta disputa entre investigación y extensión, el sector productivo cítrico es uno de los perjudicados. La información generada en las experimentales, muchas veces no llega al sector productivo, simplemente por el hecho que algunas agencias se especializaron tanto en el tema de desarrollo, que no poseen técnicos capacitados en los cultivos que predominan en el sector.

Esta falta de adecuación de organismos oficiales es tratada por varios autores, entre los cuales citamos a Edelmira Pérez Correa, quien expresa:

Hay que rediseñar las estrategias para que las relaciones entre lo público y lo privado y el aprovechamiento de las ventajas generadas por las políticas sectoriales lleguen a todos los productores y no se concentren en los de mayor poder económico, como ha ocurrido en la aplicación de los últimos modelos de desarrollo (Pérez Correa, 2002: 7).

Los productores así, dejan de concurrir a las agencias de extensión, ya que no encuentran en ese lugar personal técnico capacitado y actualizado en una actividad que, como se había expresado anteriormente es cada vez más competitiva e intensiva y por otro lado los investigadores, si bien poseen mucho conocimiento en el tema, muchas veces no están preparados para el trabajo de difusión y extensión con el productor.

El INTA a través de los consejos locales asesores de las experimentales y agencias, de la cooperadora y de los comité asesores de proyectos, procura una mayor participación del sector productivo y de la comunidad en general en la formulación de los proyectos y en la estrategia de intervención del organismo, pero esto no llega a ser suficiente para satisfacer la demanda del sector productivo.

La realidad del sistema productivo regional y citrícola en particular, va mucho más allá de la simple adopción o no de tecnología emanada de un organismo de generación y transferencia de tecnología, muchos otros factores que ocurren en el medio rural, son escasamente tomados por la institución y son en definitiva algunas de las causas de esta especie de ruptura entre el sector productivo y la misma.

En el caso particular del Ministerio de la producción, tiene extensionistas en las localidades de Bella Vista y Saladas (para la zona del Litoral Paraná) y en Monte Caseros y Mocoretá (para la zona del Río Uruguay).

Las delegaciones de la provincia, están formadas por un grupo que incluye uno o a lo sumo dos técnicos y algún administrativo, deben atender no sólo aspectos relacionados al sector citrícola, sino también al resto de los cultivos de la región y el sector ganadero.

Solicitudes de emergencias por contingencias climáticas como sequías, granizo o heladas deben ser tramitadas en este organismo, y además deben atender aspectos delegados por el SENASA en la provincia, tales como la inscripción de lotes cítricos para exportar a la unión europea.

Su función es más burocrática que técnica, siendo un lugar esporádico de consulta por parte de los productores, ante situaciones puntuales de algún problema técnico o trámites relacionados a la inscripción de viveros o lotes para la exportación a la Unión Europea.

Siguiendo con el desarrollo de la investigación realizada se analiza a continuación el rol de las Agroquímicas de la región, las que están situadas en el territorio, muchas veces son propiedad de Ingenieros Agrónomos o poseen técnicos que actúan como “regentes técnicos”, situación contemplada en la ley de agroquímicos de la provincia (que no siempre se cumple).

Su función por un lado es la de consulta y servicio técnico en forma directa o a través de la organización de eventos de capacitación, tales como jornadas técnicas, lotes demostrativos, las que la realizan en conjunto con las grandes empresas de agroquímicos que proveen los productos.

Existe desconfianza por parte del sector productivo en el asesoramiento de estas empresas, “no sabemos si la utilización del producto es realmente necesaria o te lo recomiendan solo para venderte el producto” (productor citrícola de Bella Vista).

Una opinión similar emitió una investigadora del área de fitopatología del INTA de Bella Vista, “no todo se resuelve con productos químicos, muchas veces con el manejo del cultivo, se pueden prevenir o evitar el avance de la enfermedad o de la plaga” (fitopatóloga de la EEA INTA Bella Vista).

Su grado de consulta obedece más a cuestiones de índole personal, dada la confianza o seriedad que puede despertar en el sector la empresa y su consulta es variable según las zonas.

En términos generales solo el 3 %, declaró consultar en forma permanente a estas empresas, 50 % lo hace en forma esporádica, y 47 %, nunca utiliza esta fuente de información en la toma de dediciones.

Si en cambio discriminamos esta situación por zona, se pueden observar en el cuadro nº 22, estas diferencias:

Cuadro n° 22: Consulta en empresas de agroquímicos

Consulta en empresas de agroquímicos	Siempre	Nunca	Esporádicamente
Bella Vista (Litoral Paraná)	10 %	50 %	40 %
Monte Caseros (Región del Río Uruguay)	0 %	20 %	80 %
Mocoretá (Región del Río Uruguay)	0 %	70 %	30 %

Fuente: elaboración propia en base a una encuesta realizada en el año 2010 – Ver anexo 3.

De los datos precedentes se puede deducir que ésta es una fuente de información, utilizada en forma esporádica por el sector productivo, en particular se limita a búsqueda de información sobre productos nuevos, dosis a utilizar y otras cuestiones ligadas al producto y no al manejo fitosanitario de la explotación.

Una fuente de consulta y de intercambio de información preponderante es la consulta e intercambio con otros productores, si analizamos el promedio de las tres zonas consultadas, se observa que el 70 % declara tomar esta información como importante, y al menos un 27 % consulta esporádicamente a sus pares, mientras que sólo 3 %, declara no tomar esta información como referente para la toma de dediciones.

Esta situación se repite si analizamos zona por zona, según datos del cuadro n° 23:

Cuadro n° 23: Consulta a otros productores

Consulta a otros productores	Siempre	Nunca	Esporádicamente
Bella Vista (Litoral Paraná)	80 %	0 %	20 %
Monte Caseros (Región del Río Uruguay)	60 %	10 %	30 %
Mocoretá (Región del Río Uruguay)	70 %	3 %	27 %

Fuente: elaboración propia en base a una encuesta realizada en el año 2010-Ver anexo 3.

Esta información es sumamente valiosa ya que en ella se define claramente que el productor considera que la información emitida por sus pares es confiable.

Si bien es importante tener en cuenta que esta información se tomó de un cuerpo colegiado como las asociaciones de citricultores, con dinámica en el intercambio de información y el contacto con otros pares, su importancia debe ser considerada.

Esta fuente de consulta es resaltada en entrevista a algunos productores:

Todos los productores tenemos los mismos problemas, es decir al hablar de un tema, estamos hablando en un mismo idioma, por ejemplo si se utiliza un lote demostrativo en una quinta de un productor no es lo mismo que instalar este lote en la experimental del INTA, allí tienen medios y muchos técnicos todo el día en la parcela, la realidad del campo con las limitaciones en tiempo, recursos y personal es diferente (productor cítrico de Bella Vista).

La realidad es que las instituciones del medio desmerecen la importancia de esta forma de comunicación y apuestan mucho a la difusión masiva (radiales-televisivos), cuando los resultados de la encuesta, dan a este medio de difusión, una importancia relativa, ya que ningún productor consultado declaró tener esta información como válida al momento de tomar decisiones (0 %), a lo sumo utiliza esta información que recibe en forma esporádica (40%), para comentar con sus pares y después allí si tomar la decisión definitiva. Un importante porcentaje (60 %), declaró no utilizar nunca esta fuente de información como importante al momento de tomar decisiones.

La situación, si bien cambia según las zonas, se mantiene con esa tendencia (cuadro n° 24):

Cuadro n° 24: Medios masivos (Radio, Tv)

Medios masivos (Radio, Tv)	Siempre	Nunca	Esporádicamente
Bella Vista (Litoral Paraná)	0 %	80 %	20 %
Monte Caseros (Región del Río Uruguay)	0 %	50 %	50 %
Mocoretá (Región del Río Uruguay)	0 %	50 %	50 %

Fuente: elaboración propia en base a una encuesta realizada en el año 2010-Ver anexo 3.

Consultados los productores los motivos que a su criterio hacen que esta información no sea confiable, destacan la ausencia de periodistas especializados en el tema, como expresara uno de ellos:

La información generada y difundida por los medios de la región, están destinadas al público en general, tienen un carácter informativo y no son confiables ya que no existen en los medios locales periodistas especializados en los cultivos regionales, no se puede tomar esta información como punto de referencia, porque no sabemos si está adaptada a esta región o si la bajaron de Internet o como la consiguieron (productor citrícola de Bella Vista).

En cuanto a los medios escritos, ya sea de los medios masivos de comunicación o de revistas especializadas o folletos técnicos, solo 7 % de los productores entrevistados declararon que esta información es determinante para la toma de dediciones, 30 % utiliza esta información en forma esporádica y el 63 %, declaró que nunca utiliza este tipo de información.

El análisis de esta información por zona queda reflejado en el cuadro n° 25:

Cuadro n° 25: Medios escritos

Medios escritos	Siempre	Nunca	Esporádicamente
Bella Vista (Litoral Paraná)	0 %	60 %	40 %
Monte Caseros (Región del Río Uruguay)	0 %	70 %	30 %
Mocoretá (Región del Río Uruguay)	20 %	60 %	20 %

Fuente: elaboración propia en base a una encuesta realizada en el año 2010-Ver anexo 3.

Se observa que si bien hay algunas diferencias entre las zonas, predomina la tendencia a nunca utilizar esta fuente de información como básica para la toma de dediciones.

Se destaca la importancia que tienen las reuniones en las cooperativas y asociaciones en la toma de dediciones para el sector, el 57 % declaró que siempre utiliza esta fuente y el 43 % reconoció que al menos utiliza esta fuente esporádicamente, no surgiendo ninguna opinión negativa al respecto. Esta opinión está muy ligada a la consulta con los restos de los productores, ya que en general, estas asociaciones están compuestas en su totalidad por productores.

Llama la atención la uniformidad de todas las zonas al momento de realizar los análisis, plasmados en el cuadro n° 26

Cuadro n° 26: Reuniones en las asociaciones y cooperativas

Reuniones en las asociaciones y cooperativas	Siempre	Nunca	Esporádicamente
Bella Vista (Litoral Paraná)	50 %	0 %	50 %
Monte Caseros (Región del Río Uruguay)	50 %	0 %	50 %
Mocoretá (Región del Río Uruguay)	70 %	0 %	30 %

Fuente: elaboración propia en base a una encuesta realizada en el año 2010-Ver anexo 3

Los productores de Mocoretá utilizan la información generada y difundida en la asociación y en la Cooperativa exportadora citrícola de Corrientes con mayor frecuencia, dada la ausencia de otras organizaciones en el medio, tal lo expresado por el presidente de la Asociación de Citricultores de Mocoretá:

El INTA no tiene delegación en Mocoretá, ni el Ministerio, éste último tenía un técnico hasta hace poco, pero ahora está trabajando en otra zona, es increíble que la zona que reúne el 50 % de los productores y tiene la mayor cantidad de hectáreas inscriptas para la exportación esté tan desprotegida (presidente de la Asociación de Citricultores de Mocoretá).

Otra fuente de consulta al momento de tomar decisiones es la generada en el propio ámbito familiar, en este caso en particular, si bien en el promedio de las tres zonas, 50 % declaró tener siempre en cuenta esta opinión, 23 % lo hace esporádicamente y 27 % no utiliza esta fuente de información y consulta, la realidad es que existen diferencias notables entre las zonas citrícolas consultadas y definen en cierta forma la estructura productiva de cada una de ellas, las que están reflejadas en el cuadro n° 27.

Cuadro n° 27: Información transmitida en el propio núcleo familiar

Información transmitida en el propio núcleo familiar	Siempre	Nunca	Esporádicamente
Bella Vista (Litoral Paraná)	10 %	60 %	30 %
Monte Caseros (Región del Río Uruguay)	50 %	20 %	30 %
Mocoretá (Región del Río Uruguay)	90 %	0 %	10 %

Fuente: elaboración propia en base a una encuesta realizada en el año 2010- Ver anexo 3.

En la zona de Bella Vista, predominan los productores con formación empresarial y escasa participación de la familia en la estructura productiva de la explotación, las decisiones son escasamente consensuadas con el grupo familiar.

Esta situación se expresa en el comentario de uno de los productores de Bella Vista:

Mis padres fueron citricultores, también mis abuelos, pero tengo dos hijos: el varón es arquitecto y mi hija es profesora de educación física, mi señora es docente, a nadie le preocupa mucho lo que pasa en las quintas, soy joven todavía, pero no sé quién se hará cargo de las quintas cuando yo ya no este (productor cítrico de Bella Vista).

En la zona que involucra los alrededores de la ciudad de Monte Caseros, se está en una situación intermedia donde la mitad de los productores encuestados declaró como importante la opinión de la familia. En esta zona, si bien no existe una estructura del tipo empresarial como en el caso de Bella Vista, la familia no tiene la participación en el trabajo y en la toma de decisiones, como podría ocurrir en la zona de Mocoretá.

En Mocoretá en cambio, si bien se encuentra situada dentro de la zona cítrica de Monte Caseros, la estructura productiva es diferente.

Mocoretá prosperó como zona cítrica en virtud de la llegada de productores provenientes de la zona de Villa del Rosario y Ex Colonia Libertad, actual Chajarí (E. Ríos), donde predomina una fuerte cohesión del grupo familiar y de las decisiones en conjunto.

Otra fuente de consulta relevada es la generada por las empresas exportadoras y las industrias. Es frecuente la presencia de empresas exportadoras de la provincia de Entre Ríos, que compran la producción para la exportación.

Éstas en general tienen una estructura productiva y técnica importante, que permite brindar servicios técnicos y económicos (a través de la previsión de insumos) a las empresas que así lo requieran.

El promedio provincial indica que el 27 % de los productores utiliza esta fuente de información en la toma de dediciones, 37 % lo hace esporádicamente y 37 % nunca lo hace, como en muchos otros parámetros hay diferencias entre zonas (cuadro n° 28):

Cuadro n° 28: Empresas exportadoras o industrias compradoras de frutas

Empresas exportadoras o industrias compradoras de frutas	Siempre	Nunca	Esporádicamente
Bella Vista (Litoral Paraná)	70 %	0 %	30 %
Monte Caseros (Región del Río Uruguay)	0 %	50 %	50 %
Mocoretá (Región del Río Uruguay)	10 %	60 %	30 %

Fuente: elaboración propia en base a una encuesta realizada en el año 2010-Ver anexo 3

Esta situación es más frecuente en Bella Vista (70 %), donde el productor utiliza este tipo de convenios tanto en la fruta destinada a la industria como en la fruta para exportación.

En las otras zonas esta modalidad se realiza esporádicamente e involucra convenios con algunas variedades específicas, no dejando de reconocer las influencias que tienen estas empresas en la toma de decisiones por parte del sector.

Las grandes empresas y las industrias locales, ejercen una importante influencia en los productores medianos o pequeños, los que muchas veces ante la precariedad de su situación económica y financiera, utilizan los servicios de estos capitales para poder producir, lo que

explica la mayor presencia de los mismos en la zona de Bella Vista, zona en la que, como tratamos en capítulos anteriores la situación del productor es más precaria.

Miguel Teubal sostiene que muchos de los fenómenos que se agudizaron en las últimas décadas en América latina reflejan la intensificación del dominio del capital sobre el agro en el marco de un proceso capitalista crecientemente:

La precarización del empleo rural; la multiocupación; la expulsión de medianos y pequeños productores del sector; las continuas migraciones campo-ciudad; la creciente orientación de la producción agropecuaria hacia los mercados; la articulación de los productores agrarios a complejos agroindustriales en los que predominan las decisiones de núcleos de poder a grandes empresas trasnacionales (Teubal, 2001: 47).

Por su parte otros integrantes de la cadena como camioneros, injertadores, podadores, ejercen una importante influencia en la toma de decisiones por parte del sector, un 27 % declaró esta fuente como importante, 37 % la utiliza esporádicamente y 37 % la descarta (cuadro n° 29).

Cuadro n° 29: Otros miembros de la cadena (camioneros, podadores, injertadores)

Otros miembros de la cadena	Siempre	Nunca	Esporádicamente
Bella Vista (Litoral Paraná)	30 %	30 %	40 %
Monte Caseros (Región del Río Uruguay)	20 %	30 %	50 %
Mocoretá (Región del Río Uruguay)	30 %	50 %	20 %

Fuente: elaboración propia en base a una encuesta realizada en el año 2010-Ver anexo 3

Este grupo de informantes es importante, teniendo en cuenta que si sumamos el porcentaje que siempre toma las decisiones en base a esta información y los que la utilizan esporádicamente, más del 50 % de los encuestados las utiliza con frecuencia.

Los motivos que llevan a esta situación se expresan en el comentario de uno de los entrevistados:

Camioneros, podadores y otras personas que realizan tareas en forma esporádica recorren toda la zona, en general trabajan con productores referentes y debemos escucharlos, son personas con mucha experiencia y que transmiten sus conocimientos sin pedir nada a cambio, sólo tratan de colaborar para que hagamos bien nuestros trabajos (productor cítrico de Mocoretá).

En resumen, de las encuestas realizadas y analizadas en las páginas anteriores, se desprende que muchas veces los mecanismos de intervención de organismos del estado, no son determinantes para la toma de decisiones por parte del sector productivo.

Los planes y proyectos analizados tienen muy poca inserción en el esquema productivo regional, a tal punto que la mayoría de los actores consultados desconoce la existencia de estos programas y por ende es de suponer que la consulta para la formulación, seguimiento y evaluación de los mismos está acotado a un número muy reducido y selecto de actores de la cadena.

Estos programas en general cumplen con su desarrollo y en general, salvo los proyectos del INTA, no poseen un informe final de actividades, por lo cual no se conoce el impacto que tuvieron en la cadena.

La falta de indicadores claros en estos proyectos es también llamativo, lo que dificulta su posterior análisis, y podría asegurarse que se tratan en general más de una expresión de deseos, a partir de un análisis de situación bastante desarrollado, más que una actividad tendiente a lograr cambios significativos en la cadena.

Por otro lado, queda a las claras que el “éxito” de la explotación no tiene que ver con aspectos estrictamente técnicos, considerando simplemente que la zona con mayor desarrollo cítrico, la zona de Mocoretá, consulta esporádicamente a técnicos privados y se acerca a las entidades oficiales sólo a los fines de realizar trámites burocráticos que permitan la comercialización de la producción.

La difusión por los medios masivos de comunicación, ya sean escritos, radiales o televisivos (muy utilizados por los organismos estatales), demuestran ser poco eficaces al momento de influir en la toma de decisiones por parte del sector.

La falta de adecuación de los mecanismos de intervención de estos organismos en el sector productivo queda expuesta, si se analiza la opinión negativa que tiene el sector productivo sobre el rol de estas instituciones y la falta de políticas claras de intervención de toda la institución (dejando de lado las luchas investigación-extensión).

El contacto de los productores con sus pares, ya sea en reuniones de las asociaciones o cooperativas, el contacto personal y la consulta en el propio núcleo familiar son determinantes en la toma de decisiones.

Se deben utilizar entonces estrategias diferentes para satisfacer las demandas del sector productivo que incluya el uso de lotes demostrativos en la propia quinta de productores referentes, la presencia continua en las reuniones de asociaciones y cooperativas, y la participación activa en las escuelas del ámbito rural, dada la influencia que ejercen los miembros del ámbito familiar en la toma de decisiones del sector.

Podría resumirse diciendo que el “compromiso” de toda la familia en la explotación, es determinante para el éxito de la explotación, ya que en la zona donde el desarrollo citrícola, es un ejemplo a ser imitado, (la zona de Mocoetá), la participación de las familias en la toma de decisiones, la consulta con otros pares y la participación en reuniones de cooperativas y asociaciones es muy alta.

Por el contrario en la región Litoral Paraná, la falta de “compromiso” de las familias, hizo que los productores utilizaran un técnico privado para la atención de la quinta, o bien asumieran algún tipo de acuerdo con las empresas exportadoras o industriales de la región, delegando así el cuidado de la explotación a terceros.

CAPÍTULO 7

LOS PROCESOS DE CAPITALIZACIÓN ENTRE LOS PRODUCTORES CITRÍCOLAS

En este capítulo se incursiona en un aspecto importante para la actividad citrícola, la fuente de generación de recursos para la inversión y el mantenimiento de la actividad citrícola, durante los primeros años de desarrollo del cultivo, muy ligado al grado de capitalización alcanzado por los mismos.

En un cultivo perenne como los cítricos, este aspecto adquiere especial importancia, ya que el período desde la inversión inicial hasta el momento de la amortización del capital invertido es de muchos años (entre 4 y 5 años para salvar los gastos operativos anuales y más de 10 años para la amortización del capital).

La fuente de generación de estos recursos adquiere suma importancia, ya que no son raros los casos en que personas ajenas al sector, realizan una inversión inicial importante para la implantación del cultivo y dos o tres años después deciden abandonarlo ya que no pueden seguir sosteniendo el emprendimiento.

Básicamente el origen de los fondos puede deberse a fondos propios, créditos o acuerdos comerciales con empresas o agroindustrias de la región.

De acuerdo a lo analizado a lo largo de este trabajo, la producción citrícola correntina está integrada por una serie de actores sociales, entre los cuales el productor citrícola correntino adquiere un rol preponderante.

La mayoría de las quintas cítricas son inferiores a 50 ha de superficie, (90,4 %), lo cual permite asegurar, que si bien algunos productores pueden poseer más de una quinta y por lo tanto una superficie mayor, la citricultura correntina está integrada por pequeños y medianos productores.

Estos aspectos considerados, son importantes al momento de comprender la estructura productiva del sector y la falta de adaptación a los nuevos conceptos de la empresa agropecuaria.

Gran parte de los productores entrevistados, aluden a que los problemas de la citricultura correntina, se deben a cuestiones de índole comercial y de falta de desarrollo tecnológico, que dejan en una situación desventajosa a las pequeñas y medianas empresas, menos capitalizadas y con insuficiente capacidad de gestión como para acceder a créditos u otras ventajas comparativas que poseen las empresas de mayor envergadura.

Esta situación provocó la inexorable desaparición y pérdida de competitividad de las empresas y establecimientos que no se adaptaron a esta nueva modalidad de producción, ya

que muchas veces las respuestas a los problemas que surgen en el ámbito agrícola, no encuentran explicación exclusivamente en el campo de la producción primaria.

Esta falta de garantías, es histórica entre los productores de este estrato, dado que muchas veces la propiedad fue transmitida de padre a hijos, sin realizar nunca los trámites tendientes a regularizar la tenencia de la tierra, por lo cual la misma no puede ser utilizada como garantía, a lo que debemos sumar la precaria situación ante los organismos de recaudación y control del estado (AFIP, entre otros).

El proceso de acumulación de capital en una actividad tan compleja, es similar a la de otras zonas donde se desarrollan cultivos perennes:

La incertidumbre rodea a las decisiones tomadas en relación con el futuro, siendo esto más evidente cuando se instrumentan innovaciones biológicas cuyo resultado depende de acontecimientos fuera del alcance del fruticultor y que se materializan por lo menos un lustro después de que invirtió en esa tecnología (Landriscini, 2003: 325).

El sector de pequeños productores, ya citado como el más vulnerable de la fracción cítrica, cada vez posee menos capacidad de competir con las empresas grandes o con los grandes productores (entre estos se incluyen las industrias), por lo que deben limitarse a producir y esperar el precio que los compradores estimen más convenientes para la producción, sin ninguna capacidad para negociar.

Esta situación es común en otras regiones frutícolas, tal como la zona del valle del Río Negro:

El espacio del Alto Valle históricamente fue estructurado por la penetración de formas capitalistas de producción, a través de procesos como la tenencia de la tierra; la inexistencia de crédito accesible a los pequeños productores; la explotación de la fuerza de trabajo, en especial aquella de carácter temporario; la falta de defensa de los precios de los productos agropecuarios; la tecnología sólo al alcance de productores solventes (Landaburu, 2007:185).

Esta situación, es decir, la falta de capital de los pequeños productores y su dificultad para acceder al crédito, es aprovechada por las grandes empresas y en particular las industrias, que utilizan su capital o el acceso a créditos que estas sí poseen, para financiar a los pequeños productores, ya sea con dinero en efectivo, con insumos o plantas cítricas, que luego es descontada con la producción.

La cosecha de los pequeños y medianos productores que entran en esta modalidad queda así cautiva de los precios y condiciones que impongan estas empresas o industrias, quedando estos productores, subordinados a las condiciones de pago que impongan las mismas.

Queda así explícito un comentario que es común entre los productores citrícolas con experiencia:

Para emprender en la actividad citrícola, no sólo se debe tener el dinero para la compra de la tierra, sino también para la obtención de las plantas, maquinarias, realización de las infraestructuras y soportar los gastos hasta la cosecha, muchos productores iniciadores creen que al comprar la tierra ya están en condiciones de levantar una quinta, cuando la realidad indica que hay que pensar en un valor que a veces es cinco veces superior a lo que te costó la tierra para empezar a producir (productor citrícola de Bella Vista)

La forma que comenzó a financiarse estos emprendimientos citrícolas, tuvo un cambio a partir de la década que se inició en la década de 1970 y diferenció a ambas zonas citrícolas.

Hasta ese momento, la citricultura de toda la provincia, estaba formada por productores familiares (algunos pequeños y otros de mayor envergadura), pero todos ellos con activa participación en el mercado y en toda la cadena.

La mayoría de los productores citrícolas vivían en el campo, utilizaban alto nivel de mano de obra familiar, empacaban en el propio establecimiento y comercializaban su producción en forma directa o agrupada entre vecinos.

Observando por ejemplo en Bella Vista, las actas de reuniones de las Asociación de Citricultores de la década de 1960 o 1970, era común que en el momento de la asamblea que se realiza anualmente para renovar autoridades, la presencia de hasta cuatrocientos socios.

Desde ese momento comenzó un lento proceso de transformación, que llevó a que hoy la citricultura de Bella Vista, esté formada por no más de cincuenta productores que movilizan toda la producción de la región.

Se produjo una fuerte concentración de estas quintas, ya que los productores más capitalizados compraron las propiedades o las quintas de los pequeños productores que no podían sostener el emprendimiento y explican por un lado la fuerte caída en el número de hectáreas en la región litoral Paraná y el reducido números de productores que hoy son referentes de la actividad en la zona.

No solo producen, sino que compran y comercializan la producción del resto de los productores, que se limitan a mantener sus plantas en producción, con escaso nivel de tecnología, nula participación en las asociaciones y en el resto de los eslabones de esta economía regional.

Como lo expresara uno de los productores consultados:

Es tan grande el desinterés de algunos productores que ni siquiera envían su producción a la industria, se limitan a esperar que algunos de nosotros le vayamos a cosechar y enviar por nuestra cuenta la fruta a estos complejos, está claro que en este proceso nos quedamos con gran parte de las ganancias que podrían ser para el productor (productor cítrico y comprador de fruta de terceros en la zona de Bella Vista).

Varios autores trabajaron sobre este tema, una de ellas, Nidia Tadeo expresa:

Las transformaciones producidas por el régimen de acumulación capitalista al promediar la década del 1970, dieron lugar a un proceso de diferenciación en la adopción de conductas empresariales (Tadeo, 2008: 1).

Estas transformaciones se agudizaron con la implementación de políticas de tipo neoliberal aplicadas en el país a partir de la década que se inició en el año 1980, entre éstas el “plan de convertibilidad” fue nefasto para el sector, ya que la paridad 1 dólar= 1 peso, hizo que la exportación de fruta cítrica no fuera una alternativa interesante lo que motivó que toda la producción cítrica del país se destinara al mercado interno (con escaso poder adquisitivo).

Este proceso fue diferente en las dos zonas cítricas:

En la zona Litoral Paraná, los productores y empresas medianas y pequeñas, se subordinaron a las grandes empresas exportadoras, productores más capitalizados y sobre todo a los complejos agroindustriales presentes en la región.

Esta relación comenzó con la provisión de insumos (fertilizantes, agroquímicos y hasta asistencia técnica), por parte de estas grandes empresas hacia el sector productivo, a cambio de la entrega de la producción.

Se inició un proceso de “producción cautiva” de los grandes capitales y la imposibilidad (no siempre respetada) de vender la producción a otros compradores de la región.

Esto provocó la concentración del poder económico en unos pocos agentes:

En tanto los productores pequeños entran en un proceso de subordinación a la gran empresa y a medida que ésta se profundiza, la integración vertical establece distintas articulaciones, estrechando la relación entre la fase agrícola y la industrial, como una modalidad de evitar los riesgos de contingencias propias de la producción agrícola (Tadeo, 2008: 4).

Esta concentración no fue exclusiva de la zona Litoral Paraná, sino que también se produjo en otras zonas cítricas del país, tales como Concordia (Entre Ríos), y en el NOA argentino y es tratado por Graciela Gutman, quien expresa:

La gran empresa integrada agroindustrial y la gran empresa integrada agro-comercial generan las dos terceras partes de la producción cítrica del país. Su posición de liderazgo y sus mayores ventajas competitivas se asientan en la diversificación e integración productiva, abarcando las distintas etapas y circuitos de la producción y comercialización, el control oligopsónico de los mercados de abastecimiento de materia prima, y oligopólico de venta en el comercio interno, control de canales de exportación, la incorporación de tecnología, tanto a nivel de la producción primaria como industrial (Gutman, 1991: 511).

La posibilidad del acceso al crédito y el uso de esa herramienta por parte del sector cítrico, fue contraproducente:

Una actividad muy riesgosa como la citricultura en donde los precios no son estables, sumados a los continuos cambios en la política económica del país durante las últimas décadas, fueron nefastas para nuestras empresas, crecimos mucho, alcanzamos a tener casi trescientas hectáreas con cítricos, pero todo era ficticio, nunca los hicimos con nuestros propios recursos, terminamos fundidos. A esto hay que sumar el cambio generacional en nuestras empresas que nunca es fácil (productor cítrico de Bella Vista).

Esta incertidumbre no es propia de la citricultura, sino que se aplica a toda la fruticultura:

El ambiente en que operan los fruticultores está dominado por la incertidumbre en el horizonte de cálculo económico, lo que justifica que, en estos casos, se debe abandonar la hipótesis de racionalidad de los agentes económicos individuales basada en criterios de maximización y en el supuesto de la información perfecta (Landriscini, 2003: 325).

En la zona del Río Uruguay, la ausencia de estas grandes empresas y complejos agroindustriales, (los más cercanos se encontraban en ese período en la zona de Bella Vista, distante a 300 Km. o en la zona de Concordia, distante a 150 Km.), obligaron al productor a incursionar en el mercado interno para la venta como fruta fresca y a obtener fruta de óptima calidad, factible de ser vendida en cualquier mercado, tanto interno como externo.

La capitalización de las pequeñas y medianas explotaciones fue lograda con fondos genuinos y con escaso uso de créditos u otros medios de financiamiento externo al de la propia explotación.

Como lo expresan los propios productores de esta región:

Crecimos, nos capitalizamos y prosperamos con nuestros propios recursos. No tenemos créditos, muchos ni siquiera trabajamos con el banco, entonces si un año es bueno, compramos el equipamiento necesario, tierras, mejoramos nuestras instalaciones, si en cambio el año viene mal, nos limitamos a hacer los gastos que sean estrictamente necesarios (productor cítrico de Monte Caseros).

La estructura productiva de esta zona, permitió una mejor adecuación de los productores a los cambios de paradigma de la actividad cítrica regional:

Al respecto gran cantidad de trabajos profundizan sobre las micro y pequeñas empresas y su capacidad estratégica de adecuación a los cambios, desde el punto de vista de su organización y prácticas internas, evaluando la capacidad de adaptación de los sistemas locales ante el nuevo escenario de competencia (Landriscini, 2003: 319).

De acuerdo a trabajos de Molina y otros, y de entrevista a productores, se puede asegurar que un módulo cítrico en la provincia, está en un mínimo de 25 has.

No existen empresas de servicios en la región, así que uno debe tener su propio parque mínimo de maquinarias para realizar estas tareas, esto incluye un tractor, una pulverizadora, una aplicadora de herbicida, una desmalezadora y algún acoplado, de esta manera, el modulo debería ser de entre 25 has y 50 has para que se justifique contar con ese equipamiento (productor cítrico de Monte Caseros).

7.1.- Los costos para la implantación y el mantenimiento de un monte cítrico

Tomando datos actuales, los componentes mínimos para la implantación y desarrollo de 25 has con cítricos, hasta los 5 años, momento en el cual el emprendimiento debería auto mantenerse, quedan reflejados en el cuadro n° 30 y en el grafico n° 3.

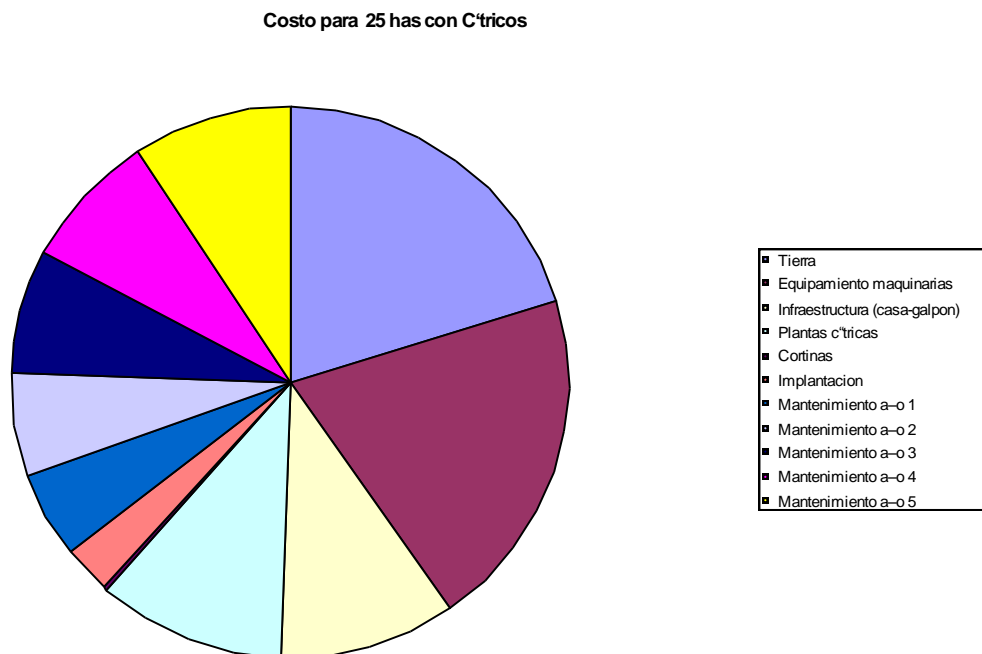
Cuadro n° 30: Costo de implantación, equipamiento, infraestructura y mantenimiento de 25 has con cítricos en Corrientes

Ítem	Valor unitario (\$)	Cantidad	Total (\$)
Tierra	8000 \$ x ha	25	200000
Equipamiento maquinarias y herramientas			195000
Infraestructura: casa-galpón			100000
Plantas cítricas	12	8925	107100
Cortinas rompevientos	0,50	5000	2500
Tareas de implantación			27850
Mantenimiento año 1			48893
Mantenimiento año 2			58535
Mantenimiento año 3			70106
Mantenimiento año 4			80000
Mantenimiento año 5			89849
TOTAL			979832

Fuente: Molina y otros: 2011

Grafico n° 3

Costos para la implantación y mantenimiento por cinco años de 25 has con Cítricos en Corrientes.-



Fuente: Molina y otros: 2011

Del análisis del cuadro n° 30 surge que la mayor disponibilidad de dinero, se necesitan para las tareas de compra de la tierra, equipamiento de maquinarias, plantas cítricas y para la infraestructura mínima, casa y/o galpón que requiere el establecimiento.

Estos valores no solo son importantes, sino que también son de difícil subvención, ya que exceptuando alguna maquinaria, la compra de la tierra, las plantas, la infraestructura, se debe realizar con dinero en efectivo o con una financiación de pocos meses.

El mantenimiento anual de las quintas, requiere un aporte de dinero durante todo el año, pero su monto se diluye en el tiempo por lo que el productor puede ir sobrellevando estos gastos con aporte propio.

Estos valores son similares en cada una de las zonas citrícolas, ya que si bien puede haber un valor superior en el valor de la hectárea en la Región del Río Uruguay, también en la zona Litoral Paraná, en donde la mayoría de las quintas se encuentran situadas cerca de la ciudad de Bella Vista, los valores de la hectáreas de tierra son considerables, comparados con el valor promedio de tierras en la provincia.

El resto de los gastos, tales como la implantación y el mantenimiento son de menor proporción y tienen otras características, ya que pueden ser realizados en forma progresiva durante el año, contrariamente a lo que sucede en los cuatro primeros ítems que deben ser completados al inicio del emprendimiento.

El productor que no previo con mucho cuidado la inversión, se encuentra así con la tierra disponible, alguna infraestructura (casa del encargado, galpón) y alguna maquinaria, necesarias para las tareas de limpieza y preparación de la tierra y sin dinero para continuar el emprendimiento, es allí donde comienza el accionar de las grandes empresas o industrias, y explican el continuo convenio de las industrias con viveristas de la región o la construcción de viveros propios como los que se están llevando a cabo en la zona de Bella Vista en estos momentos.

7.3.- El origen de los fondos para la compra de la tierra, plantines, maquinarias e infraestructuras necesarias.

Dada la ausencia de datos concretos, respecto a la forma en que se iniciaron y crecieron los emprendimientos productivos en las dos principales zonas de la provincia, en el año 2010, se realizó una encuesta a productores de la zona Litoral Paraná y de la zona del Río Uruguay, tendiente a determinar el origen de los fondos para los cuatro puntos detectados como necesarios para el inicio de la actividad (compra de la tierra, equipamiento de maquinarias, plantas cítricas e infraestructura).

Para la misma se utilizó la estructura de que disponen las asociaciones de productores de la provincia: Bella Vista (litoral Paraná) y Monte Caseros y Mocoretá (región del Río Uruguay), entrevistando a 10 integrantes de cada una de las asociaciones.

Las encuestas fueron estructuradas y contaron de cuatro preguntas básicas tendientes a determinar el origen de los fondos para:

- 1.- La compra de la tierra (fondos propios, créditos bancarios, herencia o donación, alquiler y otros).
- 2.- La adquisición de maquinarias y herramientas (fondos propios, leasing, alquiler y otros).
- 3.- Provisión de los plantines cítricos (compra a viveros de la zona, producción propia, trueque por producción, otros).
- 4.- La construcción de la infraestructura necesaria (fondos propios, créditos, herencias, alquiler, otros)

Cuadro n° 31: Origen de los fondos para la adquisición de la tierra (%)

	Litoral Paraná	Región del Río Uruguay
Compra: fondos propios	20	65
Compra: créditos	50	0
Herencia o Donación	20	25
Alquiler	10	10
Otros		

Fuente: elaboración propia en base a una encuesta realizada en el año 2010-ver anexo 3.

Como puede observarse en el cuadro n° 31, los productores de la región litoral Paraná, frecuentemente accedieron a la tierra a través de créditos (bancarios, del tipo hipotecario), debido a buenas condiciones crediticias otorgadas por estas entidades entre los años 1970 y 1976, que permitió que productores que operaban con el banco pudieran acceder a propiedades a través de este sistema.

Los productores entrevistados que declararon que accedieron a la tierra por compra, son productores recientes (proveniente de otras actividades como profesionales, comerciantes o transportistas), mientras que 20 % declaró que estos provienen de campos o quintas heredadas, algunas de tercera o cuarta generación.

En la región del Río Uruguay, sin embargo se destacan la ausencia de créditos al momento de la compra de la propiedad, aunque algunos productores declararon que debieron acceder a dinero prestado por amigos, parientes o bien compradores de la fruta. El préstamo por parte de los compradores de fruta, es luego devuelto con producción que estos productores poseen en otras quintas de su propiedad hasta cubrir el monto comprometido.

La mayoría de los productores de la región del Río Uruguay, accedieron así a la compra de la tierra, con fondos genuinos, mientras que un 25 % declaró que recibieron esta de herencia, en general con quintas ya implantadas, mientras que se destaca el hecho de que algunas quintas están en un régimen de alquiler (20 años o más), en donde una persona puso la tierra y el productor el dinero para la implantación y desarrollo del emprendimiento, en este caso, el pago al dueño de la tierra es anual, manifestándose que en general se paga como derecho por el uso de la tierra, entre el 10 y 15 % de la producción bruta obtenida (estando los gastos operativos en la región del Río Uruguay, cubiertas por el productor).

Cuadro n° 32: Origen de los fondos para la adquisición de maquinarias y herramientas (%)

	Litoral Paraná	Región del Río Uruguay
Compra: fondos propios	40	80
Compra: créditos	50	10
Leasing	10	10
Alquiler	0	0
Otros	0	0

Fuente: elaboración propia en base a una encuesta realizada en el año 2010. Ver anexo 3.

En este caso, resumido en el cuadro n° 32, puede apreciarse que en la zona Litoral Paraná es común la utilización de los créditos (50 %) (en general bancarios) para la compra de maquinarias, en particular las de gran valor como tractores o maquinas pulverizadoras de turbina, mientras que las máquinas de menor valor, tales como desmalezadoras, aplicadoras de herbicidas o herramientas manuales, son compradas con fondos propios (40 %).

En la región del Río Uruguay, prácticamente la totalidad de las herramientas es comprada con fondos propios, solo un porcentaje muy bajo, utiliza el sistema bancario (10 %).

En ambas zonas la modalidad de leasing (10 %), está reservado a los productores más grandes, con mejor capacidad de gestión, en general clientes asiduos de entidades bancarias y que poseen sus carpetas de antecedentes en regla.

Cuadro n° 33: Origen de los plantines cítricos (%)

	Litoral Paraná	Región del Río Uruguay
Compra a viveros de la zona	90	20
Producción propia	10	50
Cambio o trueque por producción	0	30
Otros	0	0

Fuente: elaboración propia en base a una encuesta realizada en el año 2010. Ver anexo 3.

En cuanto a los plantines cítricos, hay que tener en cuenta que en un cultivo perenne como los cítricos, estos adquieren un rol muy importante, ya que por un lado son de alto costo (injertados sobre un pie o patrón), y por otro lado la entrada en producción y supervivencia de

la planta es de muchos años, por lo cual es origen del plantin es fundamental, ya que no solo debe estar libre de plagas o enfermedades, sino también mantener la pureza varietal.

Analizando el cuadro n° 33, se puede observar que mientras en la zona Litoral Paraná, los productores prefieren la compra en viveros de la zona, en la zona del Río Uruguay los productores realizan sus propias plantas o bien realizan una especie de trueque de fruta (producción propia) por plantines, sólo 20 % de los productores consultados, declaró comprar en viveros comerciales.

Esta modalidad de producción de sus propios plantines en la región del Río Uruguay, está muy ligada a la permanencia de la familia en el propio establecimiento, ya que son las mujeres o hijos jóvenes los que se encargan de las tareas manuales del vivero, tales como el desbrote, la limpieza, el control de plagas y el tutorado.

Esta modalidad es una de las formas, no solo de ahorrar dinero, sino de lograr la permanencia de los hijos jóvenes en el establecimiento:

En realidad si uno realiza bien los números, entre comprar un plantin a un vivero y la producción propia, no hay mucha diferencia en plata, es una tarea costosa que lleva mucho trabajo manual, la diferencia está en que por un lado no es lo mismo comprar por ejemplo 1000 plantines y pagar todo junto, que ir llevando estos gastos de a poco durante todo el año, se siente menos el egreso de dinero, por otra parte damos oportunidad a que nuestros hijos aprendan una tarea y tengan un ingreso propio, ya que aparte de lo que se produce para nuestro propio consumo, se producen plantas para algún vecino o pariente a pedido (productor cítrico de Mocoretá).

Cuadro n° 34: Origen de los fondos para infraestructura en % (casa, galpón, otros)

	Litoral Paraná	Región del Río Uruguay
Fondos propios	30	70
Créditos	10	0
Herencia (ya incluida en la propiedad)	60	30
Alquiler	0	0
Otros	0	0

Fuente: elaboración propia en base a una encuesta realizada en el año 2010. Ver anexo 3.

En lo que respecta a la infraestructura edilicia, reflejadas en el cuadro n° 34, hay que tener en cuenta un aspecto que diferencia notablemente a las dos zonas, ya tratada en otras páginas de este trabajo, el lugar de residencia del productor y su familia. Esto hace que el productor de la Región del Río Uruguay, como vive en el propio establecimiento realice todas las mejoras e inversiones necesarias que le permitan un buen vivir.

En la zona del litoral Paraná, en el establecimiento viven encargados, tractoristas o peones, lo que en cierta forma explica la falta de mantenimiento de estas infraestructuras, notables en esta zona.

En la zona Litoral Paraná, la mayoría de las inversiones nuevas (comprendidas en el 30 % de aportes propios), se deben a aquellas quintas nuevas o en proceso de formación que requirieron formar una nueva infraestructura. La mayor parte de las viviendas y otros inmuebles son herencia o bien ya estaban en el propio establecimiento al momento de la compra de la propiedad.

En la zona del Río Uruguay la mayoría de las construcciones son nuevas, lo que explica el alto porcentaje de aporte propio, se trata de mantener el buen estado de estos inmuebles, ya que como se expresó el propio productor y su familia viven en el lugar. En general en el 30 % de lo recibido en la herencia, figuran los galpones y lugar para guardar las herramientas.

Como conclusiones de este capítulo podría afirmarse que, en una actividad de “larga espera” para la amortización del capital invertido como es la actividad citrícola, la fuente de generación del capital para la inversión inicial y el mantenimiento del proyecto son fundamentales.

Como tratamos a lo largo de todo este trabajo, esta “larga espera”, hace que la actividad citrícola no sea tentadora para las empresas especulativas o capitalistas tradicionales y reserven esta actividad a empresas familiares, pequeñas o grandes empresas, pero con tradición citrícola.

Se observan diferencias entre las dos zonas citrícolas, mientras que en la zona Litoral Paraná, fue frecuente el crecimiento con el aporte de créditos bancarios o algún tipo de convenio con las agroindustrias, ya sea para la implantación o para el mantenimiento del cultivo, en la zona del Río Uruguay en cambio, la inversión inicial y este mantenimiento se realizaron con aportes propios y con un cuidadoso manejo de los fondos por parte de las familias.

Podría afirmarse que en el desarrollo y éxito de la citricultura regional influyó no sólo el grado de adaptación a los cambios del contexto, ni el grado de capitalización de las pequeñas y medianas empresas, sino la forma en que este capital fue generado.

Esto permitió que en periodos de crisis, como los ocurridos durante las décadas del 80 y del 90, la citricultura del Río Uruguay pudiera soportar estos periodos con relativa mayor tranquilidad, dada la ausencia de deudas por parte de los productores.

Se conjugaron entonces un alto índice de trabajo familiar, un manejo cuidadoso de la explotación cítrica, la incursión en el tema comercial y la independencia de las grandes empresas agroexportadoras o agroindustriales para permitir que la zona se desarrollara y consolidara en el cultivo de cítricos.

En la región Litoral Paraná en cambio, los créditos bancarios y compromisos ante agroindustria o agentes financieros privados (prestamistas), sumados a la falta de rentabilidad del cultivo en ese período, provocaron el quiebre y la desaparición de numerosas empresas en la región.

CONCLUSIONES

En la provincia de Corrientes, en el nordeste de Argentina, la citricultura es una actividad tradicional, con más de 100 años. Catorce de los veinticinco departamentos provinciales registran quintas con citrus.

Se pueden delimitar claramente dos zonas citrícolas en la provincia: la región Litoral Paraná-Centro, que abarca los departamentos de Bella Vista, Saladas, San Roque, Concepción y Mburucuyá, y la región del Río Uruguay, que se concentra básicamente en el departamento de Monte Caseros.

Estas dos zonas representan distintas formas de organización de la cadena citrícola y exhiben diferentes dinámicas.

En la región de Litoral Paraná, la conformación de la cadena corresponde a la etapa de industrialización por sustitución de exportaciones y actualmente ha perdido dinamismo. Los agricultores participan exclusivamente en la fase de producción y la comercialización es realizada por otros actores. El destino principal de la fruta es el tratamiento industrial para la elaboración de jugos concentrados y aceite esencial para mercados internos y externos.

La región del Río Uruguay, a su vez, ilustra un tipo de eslabonamiento diferente, en el que los agricultores participan también en las fases de empaque y comercialización, en un marco de calidad, en el que el destino principal de la fruta es el consumo en fresco, tanto para el mercado interno como para la exportación. Esta estructuración data de la década de 1980, corresponde al régimen de apertura y liberalismo y, en esta zona, la actividad citrícola se encuentra en continua expansión.

El contraste entre estas dos regiones nos llevó a formular la pregunta principal de este trabajo ¿cuáles fueron los factores que llevaron a una situación de estancamiento y retroceso de la producción citrícola en algunas regiones de Corrientes?

En una primera instancia se detecta que ambas zonas tienen en común la predominancia de pequeños y medianos agricultores como esenciales en la composición del estrato productivo regional, y que no existen mayores diferencias en aspectos climáticos o de infraestructura que pudieran explicar este dispar desarrollo de cada zona.

Sí se observan diferencias en la composición de la mano de obra y en los esquemas productivos. En la zona de Bella Vista, la citricultura se basa en el trabajo asalariado, ajeno al núcleo familiar, con propietarios residiendo en la ciudad y con explotaciones manejadas por encargados y personal temporario o permanente.

En la zona de Monte Caseros, a su vez, la actividad se basa en el trabajo familiar, con las familias residiendo en el propio establecimiento y con escasa utilización de trabajo asalariado.

Esta diferencia es significativa en los períodos de crisis, ya que los costos fijos en personal representan el 40 % promedio de los costos operativos anuales en el cultivo de cítricos.

Si bien el cítrico es una planta perenne, la continuidad de la empresa depende de “la familia” dado que la escasa superficie de que dispone la mayoría de las quintas cítricas no permite la contratación de un administrador para el establecimiento.

Analizando la composición del grupo familiar y las tareas desempeñadas por los distintos miembros, nuestro trabajo muestra que en la zona del Río Uruguay, la totalidad de la familia participa en las tareas que tienen que ver con el cuidado y explotación del cultivo. Mientras que, en la zona Litoral Paraná, la participación de la familia es marginal, quedando supeditada la explotación a los esfuerzos del “padre de familia”.

Este grado diferente de participación se observa incluso, en la intervención en las asociaciones de citricultores, en las jornadas de capacitación, en los grupos de trabajo y en las comisiones vecinales. Así, en la zona del Río Uruguay los distintos integrantes de las familias se turnan para asistir. En la zona Litoral Paraná, la carga de estas reuniones para el “padre de familia” es tan alta, que deja de participar en la mayoría de los eventos.

Una conjunción de factores macro y micro produjo esta conformación diferente de la cadena citrícola en las dos regiones, generando una mayor valorización del trabajo familiar en la zona del Río Uruguay.

Asimismo, el productor citrícola de esta zona, integra la venta de la fruta como una tarea más dentro del esquema productivo. En la zona Litoral Paraná, en cambio, el productor interviene exclusivamente en la fase de producción, quedando la comercialización a cargo de otros agentes (empacadores, industriales, consignatarios, otros).

Las diferencias entre ambas regiones se profundizaron en los últimos años. Mientras que la región del Río Uruguay, orientó su producción a un esquema de alta calidad y a un mercado muy competitivo, cerrando la cadena comercial, en la zona Litoral Paraná, el productor sustituyó el esquema de mercado de fresco (interno y de exportación) por un destino industrial.

Los estándares de calidad de fruta obtenidos en la región del Río Uruguay son altos, lo que le permite incursionar en los mercados de exportación o en mercados internos de alto poder adquisitivo. En la región Litoral Paraná, en cambio, la fruta es de menor calidad y tiene

como principal destino la industria o los mercados regionales. La fruta para exportación está reservada a las empresas o los grandes productores.

El surgimiento en los últimos años de dos cooperativas cítricas exportadoras en la región del Río Uruguay, profundizó aún más el crecimiento desigual de las zonas.

Por el contrario una cooperativa exportadora en la región Litoral Paraná, fomentada por el gobierno provincial y que surgiría de entre los miembros de la Asociación de Citricultores de Bella Vista, no puede concretarse debido a los problemas internos entre sus asociados, a los que hay que sumar las continuas presiones de las cadenas agroindustriales para evitar la concreción del emprendimiento.

No se detectaron grandes diferencias en las zonas en la composición de las asociaciones de citricultores, el tipo de productores y la escala de producción de sus integrantes son similares, sin embargo la mayor participación de los productores del “Río Uruguay” en el tema comercial, tal vez la cuestión más complicada y difícil de manejar por el parte del productor, hace que se tenga un “problema en común” que debe resolverse, y en la cual el esquema asociativo es una alternativa, a tal punto que las dos cooperativas que surgieron en los últimos años en la provincia (Cooperativa San Francisco y Cooperativa exportadora cítrica de Mocoretá), se originaron a partir de las asociaciones de citricultores de Monte Caseros y Mocoretá respectivamente.

La exigencia de calidad hace que los productores de la región del Río Uruguay, estén ávidos del uso de tecnología y dispuestos a innovar en búsqueda de la excelencia. Esto incrementa, las diferencias en el nivel tecnológico, calidad y volumen de la producción entre ambas zonas.

Los mecanismos de intervención de organismos del Estado, no son determinantes en la toma de decisiones por parte del agricultor, está a las claras que el mismo toma sus decisiones importantes después de la consulta con sus pares o con el propio núcleo familiar, utilizando la información recibida sólo como un aporte más, sin que ésta sea determinante en la decisión final. Cursos, recomendaciones técnicas, información emitida por medios escritos, televisivos o radiales, son sólo insumos que utiliza el productor para tomar la decisión, luego de la consulta con su entorno próximo.

Los entes oficiales presentes en la provincia y ligados al sector productivo, realizan acciones individuales, relacionadas al cuidado de la plantación cítrica, dejando la comercialización exclusivamente a cargo del productor.

La falta de adecuación de los mecanismos de intervención de estos organismos en el sector productivo queda expuesta, si se analiza la opinión negativa que tiene el sector

productivo sobre el rol de estas instituciones y la falta de políticas claras de intervención (dejando de lado las luchas investigación-extensión).

El contacto de los productores con sus pares, ya sea en reuniones de las asociaciones o cooperativas, el contacto personal y la consulta en el propio núcleo familiar son determinantes en la toma de decisiones.

Se deben utilizar entonces estrategias diferentes para satisfacer las demandas del sector productivo que incluya el uso de lotes demostrativos en la propia quinta de productores referentes, la presencia continua en las reuniones de asociaciones y cooperativas, y la participación activa en las escuelas del ámbito rural, dada la influencia que ejercen los miembros del ámbito familiar en la toma de decisiones del sector.

En aspectos relacionados con la inversión en equipamientos e infraestructura, podría afirmarse que, en una actividad de “larga espera” para la amortización del capital invertido como es la actividad citrícola, la fuente de generación del capital para la inversión inicial y el mantenimiento del proyecto son fundamentales.

Con respecto a este aspecto, se observan diferencias entre las dos zonas citrícolas. Mientras que en la zona Litoral Paraná, fue frecuente el crecimiento con el aporte de créditos bancarios o algún tipo de convenio con las agroindustrias, ya sea para la implantación o para el mantenimiento del cultivo, en la zona del Río Uruguay, la inversión inicial y este mantenimiento se realizaron con aportes propios y con un cuidadoso manejo de los fondos por parte de las familias.

Esto permitió que en períodos de crisis, como los ocurridos durante las décadas del 1980 y 1990, la citricultura del Río Uruguay pudiera mantenerse, dada la ausencia de deudas por parte de los productores.

Se conjugaron entonces un alto índice de trabajo familiar, un manejo cuidadoso de la explotación cítrica, la participación de los agricultores en las fases de empaque y comercialización y la autonomía con respecto a las grandes empresas agroexportadoras o agroindustriales para permitir que la zona se desarrollara y consolidara en el cultivo de cítricos.

En la región Litoral Paraná, en cambio, los créditos bancarios y compromisos con las agroindustria o con agentes financieros privados (prestamistas), sumados a la falta de rentabilidad del cultivo en ese período, provocaron el quiebre y la desaparición de numerosas empresas en la región.

La actividad citrícola es compleja y sus limitantes están relacionadas con la forma de estructuración de la cadena y las relaciones entre los distintos agentes intervinientes.

La mayor dependencia del agricultor de la zona Litoral Paraná con respecto a las empresas agroindustriales y los agentes de intermediación dificultó su incorporación al marco de la calidad, que se convirtió en el elemento estructurante de la actividad a partir de la década de 1980.

En definitiva los problemas de la citricultura correntina están ligados al tipo de mano de obra utilizada, al origen de los fondos para el emprendimiento y en particular, al grado de participación del productor en toda la cadena, cerrando el círculo producción-consumidor en un esquema de alta calidad. Proyectos que no tengan en cuenta estos tres aspectos, que surgen como fundamentales a lo largo del trabajo, difícilmente puedan tener éxito, ya que ante la menor situación de crisis, se transforman en limitantes para el desarrollo de la citricultura correntina.

BIBLIOGRAFÍA

ABRAMOVAY, Ricardo. 2006. “Para una teoría de los estudios territoriales”. En desarrollo Rural: organizaciones, instituciones y territorios. Compilado por Mabel Manzanal, Guillermo Neiman y Mario Lattuada. 1ra. Ed. Buenos Aires. Fundación Centro Integral Comunicación, Cultura y Sociedad. CICCUS. 448 p.

ALBURQUERQUE, Francisco. 2002. “Desarrollo económico territorial”. Guía para agentes. Instituto de Desarrollo regional y Fundación Universitaria. Sevilla. España.

ALBUQUERQUE, Francisco. 2004. “Desarrollo económico local y descentralización en América Latina” – Revista de la CEPAL, abril, n° 82:157-171.

ALEMANY, Carlos. 2000. “La transición del servicio de extensión tradicional a un nuevo proyecto público-privado de Innovación tecnológica, Asistencia, Información y Capacitación Regional”. El caso del INTA Alto Valle. Documento de Trabajo N° 3. EEA INTA Alto Valle, Río Negro.

APARICIO, Susana y BENENCIA, Roberto. 1997. “Empleo Rural en la Argentina. Viejos y Nuevos Actores Sociales en el mercado de trabajo”. Ponencia presentada en el Seminario. “Empleo Rural en Tiempos de Flexibilidad” Buenos Aires, 1º y 2 de diciembre de 1997. Mimeo. 42 págs.

APARICIO, Susana. 2004. “Mercados, cadenas productivas y trabajadores rurales”. Coloquio Internacional. Réseau CDP – Cuenca del Plata/IPEALT. Université de Toulouse Le Mirail, Maison de la Recherche. 01,02 et 03 Juillet 2004.

ARCHETTI, Eduardo y STÖLEN, Kristi Anne. 1975. “Explotación familiar y acumulación del capital en el campo argentino”. Buenos Aires. Siglo XXI: 111-160.

ARIAS, Eliecer. 2006. “Reflexión crítica de la nueva ruralidad en América Latina”. Revista ALASRU N°3.

BARKIN, D. 2001. "Superando el paradigma neoliberal: desarrollo popular sustentable". En: Giarraca, N. (comp.). "¿Una nueva ruralidad en América Latina?". CLACSO-ASDI. Buenos Aires.

BARKIN, David. 2002. "El desarrollo autónomo: un camino a la sostenibilidad". Ecología popular, naturaleza, sociedad y utopía. Héctor Alimonda (coordinador). CLACSO. Buenos Aires.

BARTOLOME, Leopoldo J. 1975. "Colonos, plantadores y agroindustrias. La explotación agrícola familiar en el sudeste de Misiones". Desarrollo Económico. Vol. XV. Número 58. pp. 239-264.

BENADIBA, Laura y PLOTINSKY, Daniel. 2001. "Historia Oral. Construcción del archivo histórico escolar. Una herramienta para la enseñanza de las ciencias sociales". Buenos Aires: Novedades Educativas.

BENDINI, Mónica y BONACCORSI, Nélica. (Comp.). 1998. "Con las puras manos. Mujer y trabajo en regiones frutícolas de exportación". Cuadernos del GESA. Editorial La Colmena. Buenos Aires. 122 págs.

BENDINI, Mónica Isabel y RADONICH, Marta M. Coordinadores. 1999. "De golondrinas y otros migrantes". Trabajo rural y movilidad espacial en el norte de la Patagonia Argentina y regiones Chilenas del centro-sur. Editorial La Colmena. Buenos Aires.

BENDINI, Mónica y STEIMBREGER, Norma. 2002. "Empresas agroexportadoras y estrategias globales en el sistema agroalimentario de fruta fresca". Revista Interdisciplinaria de Estudios Sociales Agrarios, N° 17, 2° semestre 2002.

BENDINI, Mónica. 2003. "Actores sociales y reestructuraciones en los ámbitos rurales y agrarios de América Latina". En Seminario Internacional. El mundo rural: transformaciones y perspectivas a la luz de la nueva ruralidad. Pontificia Universidad Javeriana. CLACSO Bogotá. Cd rom.

BENDINI, Mónica. Y STEIMBREGGER, Norma. 2003 (coord.) Territorios y organización social de la agricultura, Cuadernos GESA 4, Ed. La Colmena. Buenos Aires

BENDINI, Mónica. 2006. "Agricultura y ruralidad en América latina". Estudios de sociología. Revista del programa de pos-Graduación en Sociología da UFPE, Universidad Federal de Pernambuco. Vol. 9. Números2. Recife. Brasil.

BENDINI, Mónica y STEIMBREGGER, Norma. 2007. Nuevos espacios productivos en la Patagonia. Restructuración social de una cadena tradicional agrícola. Pampa: Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales. N° 3. Pág. 145 – 164.

BENDINI, Mónica. 2007. "Prologo". En RADONICH, Marta y STEIMBREGGER, Norma (Comp.). "Reestructuración sociales en Cadenas Agroindustriales". Cuaderno GESA: Numero 6. Buenos Aires. La Colmena. pp 1-9. ISBN 978-987-9028-62-9.

.

BENENCIA, R. Y QUARANTA, G. 2003. "Producción y trabajo en frescos de exportación en Argentina". En Bendini, M. y Steimbregger, N. ob. cit.

BISANG R. y GUTMAN G. 2005. "Acumulación y tramas agroalimentarias en América Latina ". Revista de la CEPAL 87. Santiago de Chile. Pág. 115-128.

BOCCO, Arnaldo M. 1991. "El empleo asalariado" El desarrollo agropecuario pampeano. Osvaldo Barsky (Editor). INDEC. INTA. IICA. Grupo Editor Latinoamericano. Colección estudios políticos sociales. Buenos Aires, pp: 493-564.

BOISIER, S. 2000. "Conversaciones sociales y desarrollo regional". Universidad de Talca. Talca.

BONNAL, P., BOSC, P. M., DÍAZ, J. M., Y LOSCH, B. 2003. "Multifuncionalidad de la agricultura y Nueva Ruralidad". ¿Reestructuración de las políticas públicas a la hora de la globalización?". Ponencia presentada en el Seminario Internacional: El Mundo Rural: Transformaciones y Perspectivas a la luz de la Nueva Ruralidad. Universidad Javeriana,

CLACSO, REDCAPA, Bogotá, Octubre 15-17. En Web (consulta 20/11/05)
http://www.ftierra.org/ftierra1104/docstrabajo/pmboscfr_nr.pdf

BOURDIEU, Pierre. 1990. "Espacio social y génesis de las clases", en: Sociología y cultura cultura, Grijalbo, México, pp. 281-310.

BOURDIEU, Pierre: "La variante soviética y el Capital Político" en: Razones prácticas sobre la teoría de la acción. Barcelona, Anagrama, Pág. 11 a 32.

BOURDIEU, Pierre.1990. "Sociología y cultura". Algunas propiedades de los campos. pp. 135-141.

BOURDIEU, Pierre. 1991. "El sentido práctico". Ed. Taurus. Madrid (España).

BOURDIEU, Pierre y WACQUANTE LOIC, J. D. 1995. "Respuestas por una Antropología Reflexiva". Grijalbo. Buenos Aires.

BOURDIEU, Pierre. 1998. "Espacio social y poder simbólico". Cosas dichas. Gedisa. pp.127 – 143. Buenos Aires.

CABEZA, Manuel Delgado. 2010. "El sistema agroalimentario globalizado: imperios alimentarios y degradación social y ecológica". Revista de economía crítica. N° 10. Segundo semestre 2010.

CALVI, Mariana. 2008. "Área estratégica economía y sociología – Proyecto específico perfil tecnológico de la producción agropecuaria argentina" - Relevamiento naranjas: (2007/2008). INTA. Buenos Aires.

CAVALCANTI, J. S. B. (Organizadora). 1999. "Globalizacao, trabalho, meio ambiente. Mucanzas socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação". Editora Universitaria UFPE. Recife.

CALVACANTI, Josefa, DA MOTA, Dalva, DA SILVA, Pedro. 2002. "Olhando para o norte. Classe, gênero e etnicidade em espaços de fruticultura do Nordeste do Brasil". Ponencia presentada en el VI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural. Porto Alegre, 25 al 29 de noviembre.

CAVALCANTI, Josefa S. y DA MOTA, Dalva. 2003. "Nuevos espacios agrícolas y trabajadores rurales en Brasil". En Bendini et al, Ob. Cit. Cap. 9.

CAVALCANTI BARBOSA, Josefa Salette, DA MOTA, Dalva María, DA SILVA, Edson Urbano, PIRES, María de Lourdes, DIAZ DE ZOUZA, Gustavo Enrique y BELO DA SILVA, Ana Cristina. 2005." Entre las Exigencias de los mercados y el control de trabajadores. La fruticultura en el Nordeste de Brasil". Editorial Ciccus, Buenos Aires, 2005, 282págs, ISBN 987-9355-21-0.

CAVALCANTI, Josefa y NEIMAN, Guillermo (compiladores). 2005. "Acerca de la globalización en la Agricultura". Ediciones Ciccus. Buenos Aires. ISBN 987-9355-21-0. pp 187-204.

CEA D'ANCONA, María Ángeles. 1996. "Metodología cuantitativa: estrategias y técnicas de investigación social". Madrid: Síntesis.

CEPAL. 2002. "Globalización y Desarrollo". Vigesimonoveno período de sesiones. Brasilia. Brasil.

CHAYANOV, Alexander. 1974. "La organización de la unidad económica Campesina". Instituto de Investigación Científica de Economía Agrícola de Moscú, publicado por la Cooperativa Editora de Moscú, 1925. Traducción de Rosa María Rùssovich. Ediciones Nueva Visión SAIC. Buenos Aires.

COHEN, L. Y MANION, L. 1990. "Métodos de Investigación Educativa". Madrid. La Muralla.

COMAS D 'ARGEMIR, D. 1998. "Antropología Económica". Editorial Ariel. Barcelona.

CLOQUELL, S., ALBANESI, R., DE NICOLA, M., GONZÁLEZ, C., PREDA, G., PROPERSI, P. 2003. “Las unidades familiares del área agrícola del sur de Santa Fe en la década del 90”. Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios. V.19 pp.5-40. Buenos Aires

CRESWELL, J. W. 2003. Research design: “Qualitative, quantitative and mixed methods approaches”. Thousand Oaks. Sage Publications.

De HARO, Augusto. 2009. “Los mercados diferenciados y el desarrollo equitativo”.

DELGADO SERRANO, M. 2004. “La política rural europea en la encrucijada”. MAPA (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación). Madrid.

DI FILIPO, María Sol y MATHEY, Daniela. 2008. “Los indicadores sociales en la formulación de proyectos de desarrollo con enfoque territorial”. Programa Nacional de Apoyo al Desarrollo de los Territorios. Documento de trabajo números 2. INTA. Buenos Aires.

EL LITORAL. Diario de Corrientes - Domingo 3 de septiembre de 2006.

ERRANDONEA, Alfredo y SUPERVIELLE, Marcos. 1986. “El lugar de las técnicas Cualitativas”. Facultad de derecho y ciencias sociales. Instituto de ciencias sociales. Documento interno nº 1. UBA

ESCOBAR E., LIGIER H., MELGAR R., MATTEIO H., VALLEJOS O. 1996. “Mapa de suelo de la provincia de Corrientes”. INTA, Corrientes, Argentina.

FAO.1987. “Manual para el mejoramiento del manejo de post cosecha de frutas y Hortalizas”. Roma, 100 p. <http://www.fao.org/docrep/x5055S/x5055S00.HTM>.

FAO. 1991. “Specifications for Plant Protection Products”. Food and Agriculture Organization Of The United Nations. Rome.

FEDERCITRUS. (Federación Argentina del Citrus). 1983. “Informes citrícolas 1982”. Buenos Aires.

FEDERCITRUS. (Federación Argentina del Citrus). 2000. "Informes citrícolas 1999". Buenos Aires.

FEDERCITRUS. (Federación Argentina del Citrus). 2006. "Informes citrícolas 2005". Buenos Aires.

FEDERCITRUS (Federación Argentina del Citrus). 2009. "La actividad citrícola Argentina". Buenos Aires, Argentina, año 2009, 16p.

FIDECOMISO CITRÍCOLA CORRENTINO. 2010. "Fidecomiso de administración para el sector citrícola". Convenio: Gobierno de Corrientes, INTA, CFI, Fundación Argentina, Asociación de productores citrícolas de la Provincia de Corrientes.

FEITO, M. C. 2004. "Pertinencias, ventajas y contribuciones del abordaje antropológico para las políticas de desarrollo rural". Ponencia presentada en el VII Congreso Argentino de Antropología Social, Villa Giardino, Córdoba.

FLIGSTEIN, Neil. 2001. "The Architecture of Markets". And Economic Sociology of Twenty-First. Century Capitalist Societies. Princeton University Press.

FLORA, C. y BENDINI, M. 2003. "Globalización en cadenas de valor agroalimentarias. Relaciones entre el mercado, el Estado y la sociedad civil". En Bendini, N.; Cavalcanti, S.; Murmis, M. y Tsakoumagkos, P. El campo en la sociología actual. Una perspectiva latinoamericana. Editorial La Colmena. Buenos Aires.

FORNI, Floreal, y TORT, María. I. 1984. "La tecnología y el empleo en un nuevo enfoque del desarrollo agropecuario". In V. B. de Márquez (Ed.), Tecnología y empleo en el desarrollo rural de América Latina, (pp. 89-131). Mexico: Terra Nova.

FORNI, Floreal, GALLART M., Antonia y otros. 1992. "Métodos cualitativos II. La práctica de la investigación". Ed. CEAL, Colecc. Los fundamentos de la ciencias del hombre, nº. 57, Buenos Aires.

FREINDENBER, G. J. 2000. "Growing Old in El Barrio. University New York Press". New York.

FRIEDMANN, H. y Mc MICHAEL, Ph. 1989. "Agriculture and de state system". Sociologie Ruralis. Vol. 19. N° 2.

GOMEZ, Sergio E. 2001. "Nueva ruralidad. Un aporte al debate". Estudios Sociedade e Agricultura. 17, octubre 2001: 5-32.

GOMEZ, Sergio y ECHENIQUE, Jorge. "La Agricultura Chilena. Las dos caras de la modernización". FLACSO. AGRARIA. Impresora Salesiana. Chile. 1988. 304 págs.

GOODMAN, D., REDCLIFT M. 1991. "Refashioning nature: food, ecology and culture. Routledge".

GORDILLO, Gastón. 1992. "Procesos de subsunción del trabajo al capital en el capitalismo periférico". En: Hugo Trincherro (comp.), Antropología Económica, Volumen II. Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.

GUBER, R. 1991. "El salvaje metropolitano". Legasa. Buenos Aires.

GUTMAN, Graciela E. 1991. "Relaciones Agroindustriales y cambio tecnológico en producciones alimentarias en la Argentina". Desarrollo económico. V 30: N° 120 (enero-marzo 1991).

GUTMAN, Graciela E. 2000. "Dinámicas agroalimentarias y empleo agrícola. Un enfoque sistémico". En: Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, año 6, No. 12: 5-28.

GUTMAN Graciela E. y LAVARELLO, Pablo. 2002. "Transformaciones recientes de la industria de la alimentación en Argentina: transnacionalización, concentración y encadenamientos tecnológicos". Revista interdisciplinaria de estudios agrarios n° 17, 2do semestre, Buenos Aires.

GUTMAN, Graciela E. y GORENSTEIN, Susana. 2002. "Factores y fuerzas de cambio en la dinámica contemporánea de los SAA". II Jornadas interdisciplinarias de estudios agrarios y agroindustriales. Programa interdisciplinario de estudios agrarios (PIEA). Facultad de ciencias económicas. Universidad de Buenos Aires. Versión CD Rom.

GUTMAN, Graciela E. y BISANG, Roberto. 2003. "Un equilibrio peligroso. Nuevas dinámicas en la producción agropecuaria". Encrucijadas, s/d. p. 8-19.

GUTMAN, Graciela E. y LAVARELLO, Pablo. 2006. "Dinámicas recientes de las industrias agroalimentarias en el Mercosur. Perspectivas, desafíos". Cuadernos del Cendes. Año 2003. N° 63. Tercera época. Septiembre/diciembre de 2003. pp 53-83

HARRIS, Olivia. 1987. "Economía Étnica". Hisbol, La Paz.

HENRY, G. T. 1990. "Practical sampling". Newbury Park.

ILBERY Brian, KNEAFSEY, Moya. 2000. "Producer Constructions of Quality in Regional Speciality Food Production. A Case Study from South West England". En: Journal of Rural Studies, 16: 217- 230.

INTA.1995. "XVIII Jornada citrícola Nacional". 15 de Diciembre de 1995. EEA INTA Concordia.

INTA. 2004. "Proyecto Regional Citrus". (Corri 02). Centro Regional Corrientes. Base de proyectos INTA 2004-2007, Buenos Aires, <http://www1.inta.gov.ar/proyectos/>.

INTA. Estación Experimental Bella Vista. 2006. "Informe citrícola 2005 de la provincia de Corrientes". Hoja de divulgación n° 31. Abril 2006.

INTA. 2007. Programa Nacional de Apoyo al Desarrollo de los Territorio. "Documento de trabajo número 1". Enfoque de desarrollo territorial. Buenos Aires.

INTA.2008. "Informes Regionales 2008". Federcitrus. Federación Argentina del citrus. Informes Regionales 2008. Buenos Aires.

INTA. 2009. “Plan tecnológico regional 2009-2011”. INTA Centro regional Corrientes.

JOLLIVET, M. 2001. “Pour une science social à travers champs: paysannerie, ruralité, capitalisme”. (France XX Siécle). Éditions Arguments. Paris, pp. 400.

JUSTO, Alicia M., RIVERA, Inés. 2009. “Análisis de mercado de productos Agroalimentarios y Agroindustriales”. Proyecto Específico 2743. Instituto de Economía y Sociología Rural. INTA

KLEIN, Emilio. 1992. “El Empleo Rural no Agrícola en América Latina”. PREALC. Agosto, 1992. N° 364.

LA HUELLA, Semanario Popular. (Marzo 16 de 1948). Año 7, números 335. Bella Vista (Ctes.)

LANDABURU, Silvia Liliana. 2007. “Estrategias de pequeños productores rurales y dinámica del capital en el circuito productivo frutícola del alto valle del río negro”. Cuadernos de Antropología Social N° 26, pp. 183–201. UBA – ISSN: 0327-3776. UBA. Buenos Aires.

LANDRISCINI, Graciela. 2003. “Globalización y metamorfosis de la Fruticultura del Alto Valle de Río Negro”. El campo en la sociología actual: una perspectiva latinoamericana. Editorial: “La Colmena”. Buenos Aires.

LANDRISCINI, Graciela, PREISS, Osvaldo, RIVERO, Ivana, ROCA, Silvia. 2006/2007. “Circulación de información y creación de competencias en una red frutícola asociativa del Alto Valle de Río Negro y Neuquén”. Revista Pilquen. Sección Agronomía. Año VIII. N° 8. Universidad Nacional del Comahue.

LARA FLORES, Sara María (Coordinadora). 1995. “El rostro femenino del mercado de trabajo rural en América Latina”. Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social. UNRISD. Editorial Nueva Sociedad. Caracas. 229 págs.

LARA FLORES, Sara María. 1998. "Agricultura flexible y transformaciones en el mercado de trabajo rural en América Latina". XXI International Congress Latin American Studies Association. Washington.

LARA FLORES, Sara María. 1999. "Criterios de calidad y empleo en la agricultura latinoamericana: un debate con el postfordismo". En: De GRAMMONT, Hubert (ed.). Empresas restructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana. UNAM. México.

LARA FLORES, Sara María y DE GRAMMONT, C. H. 2003. "Los efectos de las migraciones internas en la conformación de los grupos domésticos". En Bendini, M. et al Ob. Cit.

LATTUADA, Mario. 1996. "Un nuevo escenario de acumulación. Subordinación, concentración y heterogeneidad". En: Realidad Económica, 139: 122-145.

LATTUADA, Mario y RENOLD, Juan Manuel. 2004. "El cooperativismo agrario ante la Globalización". Siglo veintiuno editores Argentina S.A. Buenos Aires.

LIGIER, Héctor Daniel, PERUCCA, Ruth, KURTZ, Ditmar, VALLEJOS, Osvaldo, MATTEIO, Humberto. 2004. "Relevamiento cítrico en los Departamentos Monte Caseros y Bella Vista". INTA. Área de Recursos naturales. EEA INTA Corrientes.

LINS, María Luisa y PIRES, Silvia. 2004. "Cooperativismo, Globalización y Competitividad. Impactos Regionales y locales". Editora Massangana – Recife. Brasil.

LLAMBI, Luis. 1995. "Reestructuraciones mundiales de la agricultura y la alimentación. El papel de las transnacionales y los grandes estados". Instituto Venezolano de Investigaciones científicas. Agroalimentaria No 1. Septiembre 1995.

LOPEZ, Juan Adolfo. 1980. "Breves referencias sobre la evolución del cultivo de naranjo en la Provincia de Corrientes". Hoja de divulgación. INTA, EEA Bella Vista, Corrientes.

LOPEZ, Juan Adolfo. 1987. "Evolución de especies y variedades cítricas en los departamentos de Bella vista y San Roque (Ctes.) a través de 25 años (1961-1986)". Hoja de

divulgación. INTA, EEA Bella Vista, Corrientes.

LOPEZ, A. y LUGONES, G. 1998. "Los tejidos locales ante la globalización del cambio tecnológico". Revista REDES N° 12. Instituto de Estudios sociales de la ciencia y de la tecnología. Universidad Nacional de Quilmes. Buenos Aires.

LYSON, Thomas, GEISLER, Charles. 1992 "Toward a Second Industrial Divide: The Restructuring of American Agriculture". En: Sociología Ruralis, 32, No. 2/3: 248-263.

MARSDEN, Terry y WHATMORE, S. 1994. "Finance capital and Food System Restructuring: National Incorporation of Global Dynamic". Mc MICHAEL Ed.

MARSDEN, Terry. 1997. "Creando un espacio para la alimentación. Las características del desarrollo agrario reciente". Goodman, D y Watts, D. Globalising Food. Agrarian Questions and Global Restructuring. Routledge. Nueva York. EEUU.

MEILLASSOUX, Claude. 1977. "Mujeres, graneros y capitales". 1ra. Edición en Español. Siglo XXI Editores S.A. México.

MOLINA, Néstor A. 2004. "Cambios en la estructura productiva citrícola: cuenca Bellavistense y departamento de Monte Caseros (1994-2002)". Serie técnica N° 14: Publicación de la EEA INTA Bella Vista. ISSN 1515-9299.

MOLINA, Néstor, RAMIREZ, Andrés, VOLPATO, Luís, LOMBARDO, Edgardo, VALLEJOS, Pablo. 2005. "Informe citrícola 2005". Hoja de divulgación número 30. Diciembre de 2005. EEA INTA Bella Vista (Ctes.).

MOLINA, Néstor, BELTRAN, Víctor y RAMIREZ, Andrés. 2005. "Costos sanitarios en citrus para exportación a la Unión Europea". Material didáctico. Proyecto Regional citrus 2005 - 2007. INTA Centro Regional Corrientes.

MOLINA, Néstor. 2006. "Competitividad agrícola en un escenario de integración. Coordinación de la oferta exportable de cítricos sobre el Río Uruguay". Trabajo presentado en

el “3º Encuentro de Economía Gaucha”. 25 y 26 de Mayo de 2006. Pontificia Universidad Católica de Río Grande do Sul. Porto Alegre. Rio Grande do Sul.

MOLINA, Néstor. 2009. “Los empaques cítricos de Corrientes: proceso, empleo y distribución”. Publicación de la EEA INTA Bella vista. Serie técnica N° 34.

MOLINA y otros. 2011. “Costos de producción cítricos para la provincia de Corrientes”. Informe anual proyecto regional citrus. INTA. Centro Regional Corrientes.

MOSCOLONI, Nora. 2005. “Complementación metodológica para el análisis de datos cuantitativos y cualitativos en evaluación educativa”. Revista electrónica de metodología aplicada. Volumen 10, N° 2, pp. 1-10. PIAD (IRICE-UNR), CONICET. Universidad Nacional de Rosario.

MURMIS, M. Y BENDINI, M. 2003. Prefacio: “Imágenes del campo latinoamericano en el contexto de la mundialización”. En Bendini et al, Ob. cit. Editorial La Colmena. Buenos Aires.

NEIMAN, Guillermo, QUARANTA, Germán. 2000 “Reestructuración de la producción y flexibilidad funcional del trabajo agrícola en Argentina”. En: Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, año 6 (12): 45-70.

NEIMAN, Guillermo. 2003. “La calidad como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura Mendocina”. El campo en la sociología actual: una perspectiva latinoamericana. Compiladores: Mónica Bendini, Josefa Salet Cavalcanti, Miguel Murmis y Pedro Tsakoumagkos. Editorial La Colmena.

NORTH, D. 1993. “Instituciones, cambio institucional y desempeño económico”. F.C.E. México.

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN. 2004. “Cuadro de superficies de cultivo a nivel mundial”, (on line). <http://www.fao.org>.

ORTIZ, Sutti. 1974. “La estructura de decisiones entre los indios de Colombia”. En: Firth (comp). Temas de Antropología económica. F.C.E. México.

PALAU, Tomas. “La Agricultura Paraguaya al promediar la década de 1990: situación, conflictos y perspectivas”. En: Las Agriculturas del MERCOSUR. El Papel de los actores sociales. Norma Giarracca y Silvia Cloquell (compiladoras). CLACSO. Editorial La Colmena. Buenos Aires. pp.: 149-204.

PÉREZ, Edelmira. 1998. “Una visión del Desarrollo rural en Colombia”, en cuadernos de desarrollo rural (Santa Fe de Bogotá) N° 41.

PEREZ CORREA, E., FARAH QUIJANO, M. A. 2002. “Los modelos de desarrollo y la funciones del medio rural en Colombia”. Cuadernos de desarrollo rural: segundo semestre 2002: números 49. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá. Colombia.

PIÑEIRO, M. 1975. “Diagnóstico tecnológico del sector agropecuario”. Buenos Aires: INTA/EPGCA.

PIÑEIRO, M. Y TRIGO, E. 1981. “Procesos de cambio técnico en América Latina: Alguna evidencia con respecto a su impacto sobre el empleo rural”. Costa Rica: IICA-PROTAAL.

PLAZA O. 2002. “Perspectivas y enfoque de desarrollo rural. Visión desde América Latina”. En: Pérez Correa, E. y Sumpsi, J. (coord.) op. cit.

PIÑEIRO, Diego E. 1998. “Los trabajadores rurales en el Uruguay. Principales tendencias”. Ponencia presentada en el V Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural. Chapingo. México. 10 al 15 de octubre de 1998.

PROGRAMA DE REPOSICIONAMIENTO DE LA CITRICULTURA CORRENTINA. (CFI, INTA, de Corrientes, SENASA, Mercado Central de Buenos Aires). 2006. “Primer Informe”. Corrientes.

RADONICH, Martha, STEIMBREGGER, Norma 2000. "En el ritmo de la fruticultura: la empresa como director de orquesta". En ANALES, Sociedad Chilena de Ciencias Geográficas. Santiago de Chile.

RIELLA, Alberto y TUBÍO, Mauricio. 1997. "Los asalariados zafrales del citrus del Uruguay". Unidad de estudios regionales. Regional norte de la Universidad de la República. Salto, Uruguay. Documento de trabajo N° 31/97. 86 págs.

RIELLA, Alberto y TUBIO, Mauricio. (Compiladores.). 2001. "Transformaciones Agrarias y Empleo Rural". UER. Universidad de la República. Montevideo.

SABOURIN, E. 2002. "Desenvolvimento Rural e abordagem territorial: conceitos, estratégias, atores" em SABOURIN, E. e TEIXEIRA, O. A., Planejamento e Desenvolvimento dos Territórios Rurais: conceitos, controvérsias e experiências, Embrapa Informação Tecnológica, Brasília, p. 24-41.

SAGPyA. 2007. "Guía básica para exportar fruta fresca". Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Buenos Aires.

SANCHEZ ALBARRAN, Armando. 2006. "La nueva agenda de investigación de la sociología rural". Revista ALASRU N° 3.

SARACENO, Elena. 2001. "Vínculos urbano-rurales, diversificación interna e integración externa: La experiencia europea". En: Debate agrario, (32): 1-25.

SAUTU, Ruth. 2003. "Todo es teoría. Objetivos y métodos de investigación". Buenos Aires. Lumiere.

SCHIAVONI, Gabriela .1995. "Gestión doméstica y capitalización de pequeñas explotaciones: los productores de la frontera agraria de Misiones (Argentina)". En H.Trinchero (comp.) Producción doméstica y capital: estudios desde la antropología económica. Buenos Aires.

SCHNEIDER, Sergio y PEYRÉ TARTARUGA, Ivan G. 2006. "Territorio y enfoque territorial: de las referencias cognitivas a los aportes de los procesos sociales rurales". En

Desarrollo Rural, Organizaciones, Instituciones y Territorio. MANZANAL, Mabel; NEIMAN, Guillermo y LATTUADA, Mario. (Org.). Ed. Ciccus. Buenos Aires. pp. 71-102.

SCHNEIDER, Sergio y TARTARUGA PEYRÉ, Iván G. 2006. "Territorio y enfoque territorial. De las referencias cognitivas a los aportes aplicados al análisis de los procesos sociales rurales". En "Desarrollo Rural. Organizaciones. Instituciones y Territorio. Manzanal Mabel, Neiman Guillermo y Lattuada Mario. Buenos Aires. Ed. Ciccus. P 71-102.

SECILIO, Gustavo. 2006. "Instrumentos de responsabilidad social empresarial (RSE) en el agro". En SECILIO Gustavo (ed) "Responsabilidad social empresaria. Hacia un pacto global en el agro". Facultad de Agronomía. Universidad de Buenos Aires. El pacto mundial, EticAgro. Buenos Aires. pp 9-56. ISBN 950-29-0953-4.

SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA Y ALIMENTACION. 1997. "Situación y perspectivas del Mercado de cítricos en Argentina". Buenos Aires.

SILI, Marcelo. 2005. La argentina rural. "De la crisis de la modernización agraria a la construcción de un nuevo paradigma de desarrollo de los territorios rurales". Ediciones INTA. Buenos Aires.

TADEO, Nidia, PALACIOS, Patricia y TORRES, Fernando. 2006. "Agroindustria y Empleo. Complejo Agroindustrial cítrico del Nordeste Entrerriano". En Mundo Agrario. Revista de estudios rurales, vol. 7, n° 13. Segundo semestre de 2006. Centro de Estudios Histórico Rurales. Universidad de la Plata. Buenos Aires.

TADEO, Nidia y PALACIOS, Patricia. 2007. "Historia de las empresas nacionales: el caso de Pindapoy S.A.". V Jornadas interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Facultad de Ciencias Económicas. UBA, 7, 8 y 9 de noviembre de 2007. Buenos Aires.

TADEO, Nidia: 2008. En Mundo Agrario. "Calidad y seguridad alimentaria en productos fruti hortícolas frescos de exportación". Implicaciones en los proceso laborales de la agroindustria de cítricos dulces de Entre Ríos. Primer semestre. Volumen 8. Números 16. Universidad Nacional de la Plata, La Plata, Bs.As. Argentina.

TAYLOR, S. J., Y BOGDAN, R. 1987. "Introducción a los métodos cualitativos de investigación" Buenos Aires. Paidós.

TSAKOUMAGKOS, Pedro, BENDINI, Mónica. 2000. "Modernización agroindustrial y mercado de trabajo. Flexibilización o precarización? El caso de la fruticultura en la cuenca del Río Negro". En: Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, Año 6 (12): 89-112.

TEUBAL, Miguel. 2001. "Globalización y nueva ruralidad en América Latina". En: Giarraca, N. (comp.) : ¿Una nueva ruralidad en América Latina?. CLACSO-ASDI. Buenos Aires.

TORRES LEAL, J. 1996. "Tecnología de Post Cosecha en Manual de Producción de Limón". INTA EEA Famailla. Tucumán. 237 p.

TRPIN, Verónica. 2005. "El desarrollo rural ante la nueva ruralidad. Algunos aportes desde los métodos cualitativos". Revista de Antropología Iberoamericana. Números 42. Julio-Agosto de 2005. AIBR. Ed. Electrónica.

TRPIN, Verónica. 2008. "La jerarquización actual del mercado de trabajo frutícola: chilenos y "norteños" en el alto valle de río negro". Trabajo y sociedad. Indagaciones sobre el trabajo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas. N 11, Volumen X. (Caicyt-Conicet). Santiago del Estero. Argentina.

VALLÉS, Miguel S. 1997. "Técnicas cualitativas de investigación social". Madrid.

VALLIN, Jacques. 1994. "La demografía". Centro Latinoamericano de Demografía.

WILKINSON, John. 2008. "Mercados, redes e valores". UFRGS

YOGUEL, G. 2000. "Creación de competencias en ambientes locales y redes productivas". Revista de la CEPAL 71. Naciones Unidas. Santiago de Chile.