

ATLAS HISTÓRICO Y GEOGRÁFICO DE LA ARGENTINA

Economía I



CONICET



I G E H C S

Este volumen del *Atlas Histórico y Geográfico de la Argentina* constituye una primera aproximación al estudio de la estructura socioeconómica del país. A lo largo de un complejo y extenso marco temporal que se extiende desde su génesis hasta el año 2019 inclusive, describe, analiza e interpreta de modo exhaustivo y detallado las vicisitudes del surgimiento y el desarrollo de la matriz social, económica, productiva y política doméstica. La obra consta de cuatro secciones. Brindando una caracterización general, la primera de ellas aborda las etapas de desarrollo socioeconómico del actual territorio argentino –fase colonial, período independentista, modelo agroexportador, industrialización sustitutiva de importaciones, reformas neoliberales, neodesarrollismo y restauración neoliberal/neoconservadora–, estableciendo así el marco contextual de referencia para todos los abordajes subsiguientes. La segunda sección, por su parte, se ocupa de las desigualdades regionales durante el período 1947-2010, contrastando los presupuestos básicos de las teorías neoclásicas y críticas del desarrollo regional con la evidencia empírica aportada por la relación entre la evolución del producto bruto geográfico per cápita y la dinámica demográfica provincial. La tercera sección –la más extensa del conjunto– analiza el surgimiento, el auge y la crisis estructural de nueve circuitos productivos regionales de base agraria/agroindustrial de la Argentina extrapampeana: el algodón en el norte, destacando el caso del Chaco; la caña de azúcar en Salta, Jujuy y Tucumán; la yerba mate en Misiones y Corrientes; el tabaco en el noroeste (Salta, Jujuy, Tucumán, Catamarca) y el nordeste (Misiones, Corrientes); el arroz en el sur correntino y el norte santafesino y entrerriano; la citricultura en el noroeste y el nordeste, con el foco puesto en los casos de Tucumán, Entre Ríos y Corrientes; la vitivinicultura cuyana, con menciones puntuales de la Patagonia y el noroeste; la ganadería ovina en la Patagonia y, en menor medida, en la región pampeana y el norte; y la fruticultura de peras y manzanas en el norte patagónico. Con una perspectiva histórico-geográfica que no impidió desarrollar un fecundo diálogo con la sociología, la economía, la ecología política, la antropología y las ciencias políticas, el estudio consideró distintas categorías y variables de análisis, como los eslabones y agentes socioeconómicos de cada circuito de acumulación, las relaciones sociales de producción, las estrategias o formas de articulación/integración predominantes, los mecanismos de generación, transferencia y apropiación del excedente, las relaciones de poder y explotación, las problemáticas vinculadas a la fuerza de trabajo de cada sector, el papel del Estado y las contradicciones y conflictos derivados de esos procesos.

Finalmente, y como prolegómeno del siguiente tomo del *Atlas Histórico y Geográfico de la Argentina*, en la cuarta sección se analiza el caso de la pesca marítima durante el período 1778-2018, abordando su lenta pero firme transición desde una fase artesanal con baja presión sobre el recurso hacia un extractivismo a ultranza basado en la resignación de soberanía marítima, la extranjerización y depredación masiva del caladero, el auge exportador, la explotación laboral y la proliferación de la ilegalidad.



ATLAS HISTÓRICO Y GEOGRÁFICO
DE LA ARGENTINA

ATLAS HISTÓRICO Y GEOGRÁFICO DE LA ARGENTINA

Economía I

DIRECCIÓN

Guillermo Velázquez

CODIRECCIÓN

Diana Lan
Hernán Otero
Marcelino Irianni
Lucía Lionetti

COORDINACIÓN DE ESTE VOLUMEN

Guillermo Velázquez
Fernando Manzano

AUTORES

Sebastián Gómez Lende
Fernando Manzano
Guillermo Velázquez

Instituto de
Geografía, Historia
y Ciencias Sociales
CONICET/UNCPBA
Tandil - 2023

Gómez Lende, Sebastián

Atlas histórico y geográfico de la Argentina : economía I / Sebastián Gómez Lende ; Fernando Ariel Manzano ; Guillermo Angel Velázquez ; coordinación general de Guillermo Angel Velázquez ; Fernando Ariel Manzano. - 1a ed. - Tandil : Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, 2023.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-950-658-605-8

1. Atlas. 2. Historia. 3. Geografía. I. Manzano, Fernando Ariel. II. Velázquez, Guillermo Angel. III. Título.

CDD 903

© 2023 - UNCPBA

Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires
Pinto 399, 7000 Tandil, Provincia de Buenos Aires, Argentina

1ª edición: octubre de 2023

El contenido de esta obra fue sometido a evaluación externa.

Ilustración, documentación y archivo fotográfico

María Florencia Ramón & Luciano di Salvo

Cartografía y diseño con SIG

María Lorena La Macchia & Adela Tisnés

Corrección

Ramiro Tomé & Silvana A. Gómez

Edición técnica, diseño interior y maquetación

Ramiro Tomé

Diseño de tapa

Carolina Katz & Fabián Di Matteo

ISBN versión impresa: 978-950-658-604-1

ISBN versión ebook: 978-950-658-605-8

ISBN obra completa, versión impresa: 978-950-658-517-4

ISBN obra completa, versión ebook: 978-950-658-518-1

7	De la colonia a la actualidad: Períodos de desarrollo socioeconómico de la Argentina <i>Sebastián Gómez Lende, Fernando Manzano & Guillermo Velázquez</i>
107	Teorías y evolución de las desigualdades regionales <i>Guillermo Velázquez, Sebastián Gómez Lende & Fernando Manzano</i>
129	Circuitos productivos regionales. Cadenas productivas y formas de integración agroindustrial <i>Sebastián Gómez Lende</i>
141	Circuito productivo del algodón <i>Sebastián Gómez Lende</i>
183	Circuito productivo de la caña de azúcar <i>Sebastián Gómez Lende</i>
243	Circuito productivo de la yerba mate <i>Sebastián Gómez Lende</i>
293	Circuito productivo del tabaco <i>Sebastián Gómez Lende</i>
345	Circuito productivo del arroz <i>Sebastián Gómez Lende</i>
379	Circuito productivo de la citricultura <i>Sebastián Gómez Lende</i>
433	Circuito productivo de la vitivinicultura <i>Sebastián Gómez Lende</i>
511	Circuito productivo de la ganadería ovina <i>Sebastián Gómez Lende</i>
595	Circuito productivo de la fruticultura <i>Sebastián Gómez Lende</i>
651	Pesca marítima <i>Sebastián Gómez Lende</i>
719	Bibliografía

CIRCUITO PRODUCTIVO DE LA CITRICULTURA

En Argentina, la citricultura se halla ampliamente distribuida en gran parte del país, especialmente es relevante el noroeste argentino al respecto. Allí sobresalen los casos de Tucumán –provincia donde se erige el polo o complejo agroindustrial limonero más grande del mundo– y la producción salto-jujeña (Santa Bárbara, Palpalá, El Carmen, Ledesma, San Martín, Orán, Güemes, Metán, Anta), especializada en el cultivo de pomelos y naranjas. Catamarca (Fray M. Esquiú, Valle Viejo, Capayán, Santa Rosa, etc.), por su parte, claramente desempeña un papel marginal en el conjunto. Otra región importante es el nordeste argentino, que contempla las subregiones de a) el Alto Paraná misionero (Iguazú, Eldorado, Belgrano, Montecarlo, Belgrano, San Martín), vinculado a la mandarina temprana y la naranja tardía para uso industrial, b) las adyacencias de las cuencas de los ríos Pilcomayo, Bermejo y Paraná, abarcando parte de Formosa (Pilagás, Pirané, Pilcomayo), Chaco (Bermejo) y el noroeste correntino (Bella Vista, Saladas, Mburucuyá, General Paz, San Luis del Palmar, San Roque, Lavalle, Concepción, San Miguel), con características similares a la subregión anterior, y c) la cuenca del río Uruguay, donde se aglutinan el sudeste correntino (Paso de los Libres, Monte Caseros –distrito este último que produce el 63 % de los cítricos de la provincia–) y el norte entrerriano (Federación, Concordia, Colón), donde el cultivo de mandarinas y naranjas tiene como principal destino el consumo en fresco en el mercado interno y el exterior.

Finalmente, la tercera y última región del conjunto corresponde al nordeste bonaerense (San Pedro, Ramallo, Baradero, San Nicolás, Zárate) y el sudoeste entrerriano (Victoria, Gualguay), cuyo típico producto es la naranja Navel (o de ombligo) para el consumo doméstico y la exportación, aunque en el marco de una matriz económica diversificada por el cultivo de frutales de carozo. Sin duda, las áreas más importantes del conjunto son Tucumán –provincia casi monoprodutora de limón– y la subregión del río Uruguay –donde, con el paso del tiempo, la producción se ha desestacionalizado gracias a la incorporación de múltiples variedades de cítricos–. Es importante señalar que en el nordeste argentino predomina la agricultura de secano –con uso muy puntual del riego por goteo para compensar déficit hídricos–, mientras que el noroeste se caracteriza por la implementación del riego artificial a lo largo de toda la estación seca (invierno-primavera) del ciclo anual (Tadeo *et al.*, 2001; Palacios, 2009-2010; Craviotti, 2016).

El primer eslabón del circuito es el agrícola, el cual comienza con la siembra de almácigos en viveros, a los que, bajo la supervisión del Servicio Nacional de Sanidad (SENASA) y el Instituto Nacional de Semillas (INASE), se brinda un tratamiento especial que, a lo largo de un lapso de 16-18 meses, conferirá a las plantas el tipo de variedad y las condiciones necesarias para sobrevivir al suelo y clima

Localización

Eslabón agrícola



Figura n° 1. Producción de limones.
Fuente: Ministerio de Economía de la Nación.

Plantas de empaque

donde se llevará a cabo su cultivo. Aquí cobran especial relevancia la certificación de la identidad varietal y las normas de sanidad del material de propagación en todos sus niveles (plantas madres, plantas yemeras, plantas semilleras, yemas y portainjertos). Culminada esta fase, las plantas son comercializadas y aclimatadas en las áreas de producción propiamente dichas, adaptación que depende fundamentalmente de los portainjertos y las técnicas utilizadas para obtener cierta resistencia a las plagas y enfermedades que, debido a las condiciones de alta temperatura y humedad de cada región, son bastante habituales en esta actividad. El ciclo agrícola contempla los estadios de plantación, manejo del monte frutal (pulverización con agroquímicos, fertilización manual, poda, raleo de frutos, cambio de copa) y cosecha (CAME, 2015).

A diferencia de otros circuitos productivos de la Argentina extrapampeana, aquí el rango de superficie es una variable poco significativa para definir la tipología de citricultores o productores primarios (Craviotti, Palacios y Soleno, 2010), aunque se trata de un eslabón agrario extremadamente heterogéneo –incluye desde agricultores netamente familiares hasta agroindustrias integradas, pasando por cooperativas y consorcios de productores que practican el asociativismo–. El principal factor de diferenciación atañe a las elevadas inversiones económicas que exige la plantación de diferentes especies y variedades en un mismo predio para diversificar riesgos climáticos y de mercado y escalonar las cosechas para contar con niveles de oferta más o menos constantes durante todo el año. Siendo accesibles sólo para los segmentos de productores más capitalizados, estos esfuerzos financieros revelan las profundas asimetrías existentes entre los distintos substratos, dejando a gran parte de los citricultores sumidos en situaciones de vulnerabilidad estructural (Tadeo *et al.*, 2001).

Considerado como el núcleo en el que se asientan los agentes concentradores de las ganancias y los coordinadores de las distintas fases de la cadena de acumulación, el siguiente eslabón corresponde a los galpones o plantas de empaque. Allí la producción primaria es sometida a dos procesos: el preempaque y el empaque propiamente dicho. En la fase de preempaque se efectúa una primera selección de la fruta y se descarta aquella que no satisface ciertos parámetros de calidad o aspectos organolépticos (tamaño, color, forma, etc.). Luego se procede al desverdizado en cámara con etileno para modificar el color de la fruta en el caso de los frutos recolectados precozmente pero aptos para el consumo (variedades de maduración temprana), al volcado (en agua en tanques o en seco en cintas), al lavado y cepillado en una solución con bicarbonato o hipoclorito de sodio para desinfectar la fruta –generalmente llamado “drenchado” en la jerga del sector– y a una primera selección manual para descartar frutas estropeadas (golpes, rajaduras, cortes, manchas, plagas) que serán directamente descartadas y destinadas a la industria para la elaboración de subproductos o derivados. Para aquella producción primaria que superó exitosamente las etapas citadas, la secuencia continúa con la aplicación de agroquímicos (fungicidas) y finaliza con el enjuague, presecado y secado de la fruta.

El empaque, por su parte, contempla la aplicación de fungicidas para prevenir infecciones, el encerado de la fruta para evitar su deshidratación, la identificación de la trazabilidad (origen) de la fruta por códigos de barras y la clasificación para selección y descarte según tamaño, color y calidad mediante métodos manuales, o bien a través de cámaras digitales de lectura óptica. Esta etapa es clave, pues define qué fruta será comercializada en el exterior y cuál será volcada al mercado interno, lo cual repercute diferencialmente en los precios recibidos por el citricultor e implica una fuerte diferenciación tecnológica de los galpones en función del destino de la producción. Luego se procede al embalaje en cajas de cartón o madera de 10 a 20 kg, el control automatizado de calidad y el armado y almacenamiento de *pallets* a la espera de que la fruta sea despachada a los mercados concentradores –si su destino es el consumo doméstico en fresco– o a los puertos de Buenos Aires, Campana, San Pedro y Zárate para su exportación (Tadeo, Palacios

y Torres, 2006; Molina e Ivaldi, 2007; Craviotti, Palacios y Soleno, 2010; Soleno Wilches, 2013; Molina *et al.*, 2018; Federman, Mangiameli y Marcó, 2019). La relación comercial entre citricultores independientes y empaques puede implicar diversas modalidades, como la venta a monte –es la forma más antigua, se adquiere la producción por anticipado calculando la cosecha factible de obtener en la quinta y acordando la cantidad de cajones y el valor de cada uno de ellos–, la venta en la propia planta –con precio convenido de antemano–, la venta arriba del camión –llevada a cabo por productores medianos y grandes–, la venta directa a empaque –poco utilizada– y, finalmente, la venta directa por cuenta propia de fruta a la industria (Meier, 2012).

El siguiente eslabón es la industria elaboradora de derivados y subproductos, rubro que históricamente constituyó una actividad residual en nuestro país (Gutman y Rebella, 1990), pero desde la década de 1990 ha cobrado auge debido al *boom* del limón tucumano. Aunque abarca todas las especies cítricas cultivadas en Argentina, las principales materias primas de esta agroindustria son el limón y la naranja. En ambos casos, las fábricas extraen el aceite esencial y luego el jugo, separándolo de la cáscara, hollejo y semillas mediante máquinas denominadas “extractoras”, para luego filtrar, concentrar y envasar el jugo extraído en tambores de 200 litros, conservándolo en frío a una temperatura que puede llegar a -16 °C (Meier, 2012). A diferencia de la naranja –de la cual sólo se obtienen jugos concentrados y cremogenados (puré de frutas)–, en el caso del limón las fábricas obtienen numerosos derivados, como jugos concentrados, jarabes para la industria elaboradora de bebidas gaseosas y jugos saborizados, aceites esenciales utilizados como aromatizantes y saborizantes por parte de la industria alimentaria y de cosméticos y perfumes, pulpas congeladas, cáscaras deshidratadas –cuyas pectinas son empleadas por la industria farmacéutica como aglutinantes o bien como espesantes y texturizantes para la producción de alimentos– y cortezas, membranas, pulpas y semillas que se destinan como forraje para el ganado.

Industria elaboradora



Figura nº 2. Plantación de naranjas.
Fuente: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria.

La industria cítrica requiere importantes volúmenes de materia prima, pues cada litro de jugo concentrado demanda 17 kg de fruta, relación que trepa a 19 kg para las cáscaras deshidratadas y a 200 kg para los aceites esenciales. No obstante la mayor rentabilidad relativa de la exportación de fruta fresca, por razones esencialmente sanitarias la Argentina se ha configurado actualmente en el primer exportador mundial de derivados del limón y el tercero de pomelo, aunque es eclipsado por Brasil y Estados Unidos en el caso de la naranja (Ghezán, Cendón

y Castro, 2010; Jordán, 2014; Fossati, Galperín y Michelena, 2014; MH, 2018; Federman, Mangiameli y Marcó, 2019).

El último eslabón del circuito corresponde a las firmas exportadoras, las cuales suelen estar constituidas por compañías agrocomerciales que pueden contar con producción propia y empresas verticalmente integradas que cubren todas las fases de la cadena de acumulación. Sin duda, para estas firmas el nicho más rentable del mercado es la exportación de fruta en fresco en contraestación al hemisferio norte. Buscando lograr un abastecimiento relativamente continuo de los mercados y así aprovechar plenamente las distintas ventanas de inserción del producto, estas empresas suelen diseñar un circuito anual en el que las diferentes variedades de cítricos se van escalonando. Sin embargo, en el marco de esta estrategia suelen toparse con la acérrima competencia de otros oferentes del hemisferio sur que cuentan con ofertas y estructuras de maduración similares, como Sudáfrica, Australia, Uruguay, Chile y Perú, debiendo incluso rivalizar con países del hemisferio norte como España –principal abastecedor de la Unión Europea–, cuya ventana de exportación del limón se solapa parcialmente con el ingreso de la Argentina al mercado (Craviotti, Palacios y Soleno, 2010; Soleno Wilches, 2013; CFI, 2014; Fossati, Galperín y Michelena, 2014; Craviotti, 2016).

Firmas exportadoras

Es importante señalar que la actividad se caracteriza por la presencia de profundas asimetrías entre sus distintos agentes y eslabones. En gran medida, estas desigualdades obedecen a las características claramente oligopsónicas del mercado citrícola, donde la oferta atomizada de pequeños y medianos productores primarios confluye en escasos pero poderosos demandantes –sólo cinco firmas (en su mayoría integradas) concentran entre el 51 % y el 67 % de las exportaciones nacionales del sector– (Craviotti, 2016).

Exportaciones

Para finalizar, es importante señalar que la Argentina es el octavo productor mundial de cítricos (Boulocq, 2019) y que éstos representan una de las ramas frutícolas más relevantes del país, dado que contribuyen con el 57 % de la producción total de frutas y aproximadamente el 30 % de la superficie destinada a esa actividad (Tadeo *et al.*, 2001). No menos importante, si se consideran en conjunto las remesas al exterior de las frutas cítricas propiamente dichas y de sus derivados (jugos, aceites esenciales y restos), este circuito agroindustrial constituye el primer complejo exportador tucumano (59,7 %) y el segundo correntino (29,9 %), exhibiendo una importancia más moderada en los casos de Jujuy (7,4 %), Entre Ríos (6,6 %) y Salta (6,3 %) y decididamente insignificante en Misiones (1,4 %), Formosa (0,3 %) y Catamarca (0,1 %) (CAC, 2018).

ORÍGENES Y DESARROLLO PRIMITIVO DE LA CITRICULTURA ARGENTINA. DEL PERÍODO COLONIAL AL MODELO AGROEXPORTADOR (1550-1929)

Etapa colonial

Las primeras semillas de plantas cítricas arribaron al continente americano –concretamente a Haití– en 1493, durante el segundo viaje de Colón, para luego, a lo largo del siglo XVI, penetrar en Sudamérica a través de diferentes rutas. Los principales impulsores de su cultivo fueron los jesuitas, profundos conocedores de las propiedades y atributos de estas plantas (Batista y Natera Rivas, 1998; Molina *et al.*, 2018). En lo que concierne al actual territorio argentino, los cítricos ingresaron bajo el impulso de la evangelización siguiendo dos vías claramente diferenciadas: la ruta del oeste, que en 1556 permitió la llegada a Tucumán de especímenes de limas y naranjos provenientes de Chile, y la ruta del nordeste, que para la misma época favoreció la penetración en las actuales provincias de Corrientes y Misiones de ejemplares de naranjos provenientes del sur brasileño, previa autorización del cabildo de Yapeyú (Meier, 2012). Aun así, cabe destacar que misioneros del paraje Acaá Caraí dejaron documentada la presencia previa en la zona de naranjos dulces criollos que habrían proliferado debido al traslado de semillas por parte de pueblos originarios no identificados (Ramírez, 2012). Para fines del siglo XVI, los árboles cítricos –básicamente plantas de naranjo dulce y agrio y, en menor medida, limoneros– estaban diseminados en todo el norte argentino, deviniendo en elementos conspicuos del ambiente que, rompiendo con la dicotomía nativo-exótico, se difundieron espontáneamente hasta convertirse

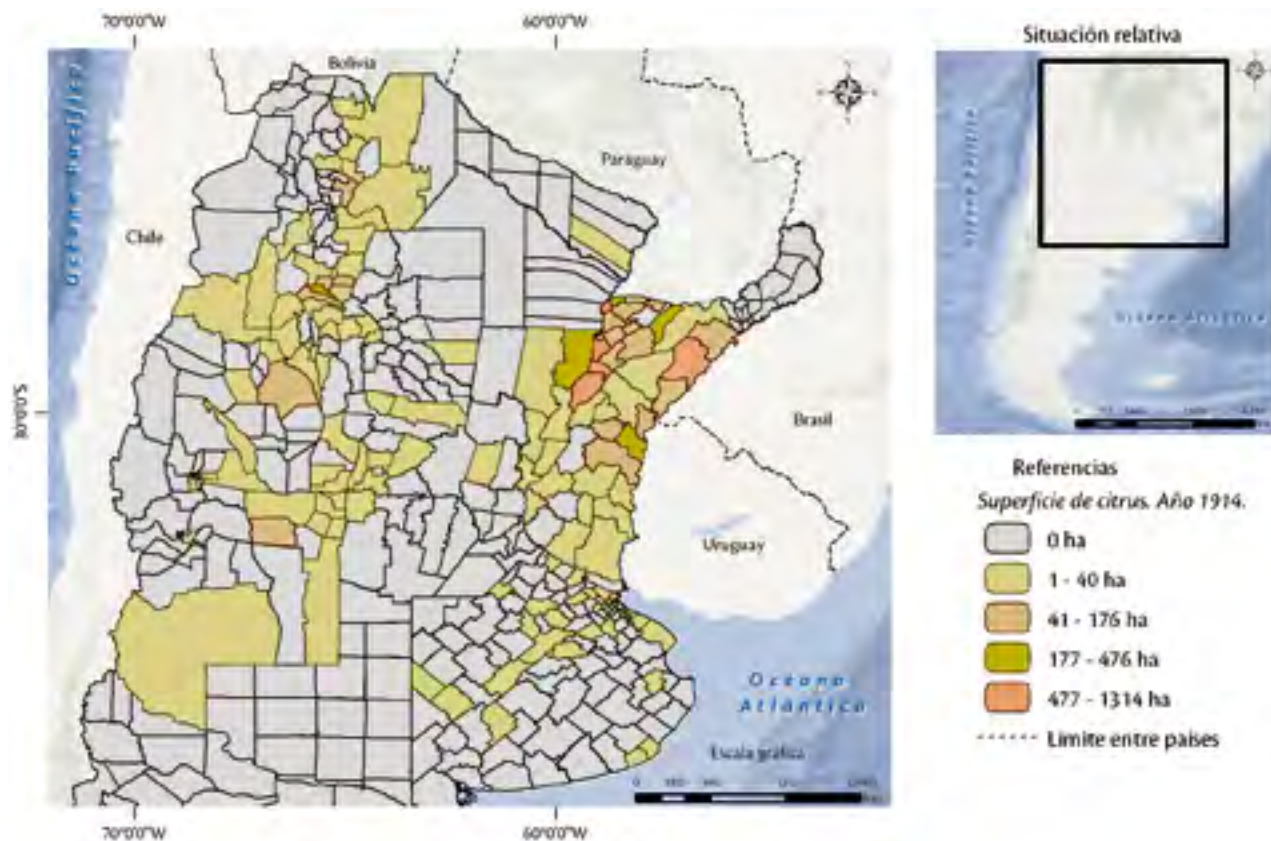
en objeto de una amplia gama de usos –consumo familiar, uso ornamental doméstico, planificación de paisajes locales, etc.– (Gutman y Rebella, 1990; Foguet, 2006; Molina *et al.*, 2018; Stampella, 2018).

Las primeras plantaciones comerciales de cítricos surgieron recién a finales del siglo XIX, cuando la llegada de inmigrantes italianos, franceses, alemanes y españoles propició el desarrollo de la agricultura familiar en Corrientes, Tucumán, Entre Ríos y Misiones. Hacia 1800, arribaron a Tucumán las primeras plantas de árboles cítricos de pie franco. Setenta años después, la fundación de las primeras colonias agrícolas del norte entrerriano (Concordia) y la provincia de Corrientes (Sección Lomas, Colonia 3 de Abril, Raíces Norte, etc.) derivó en la subdivisión y la venta o el alquiler de chacras y quintas que fueron adjudicadas a nulos o bajos precios a campesinos criollos e inmigrantes europeos que carecían de recursos para adquirir tierras por sus propios medios. En la región del río Uruguay, familias del norte italiano recibieron lotes de 43 hectáreas de forma gratuita, destacándose Monte Caseros, donde inmigrantes italianos, españoles y franceses adquirieron parcelas de entre 18 y 36 hectáreas bajo condiciones muy favorables.

El epicentro fue el norte entrerriano, concretamente la ciudad de Concordia, donde a partir de 1880 inmigrantes franceses aprovecharon las semillas cítricas olvidadas por un viajero brasileño para desarrollar las primeras plantaciones para la producción comercial a pequeña escala. En ese momento, los mandarinos eran las únicas plantas cítricas existentes en Concordia, mientras que en Federación se cultivaban naranjas comunes cuya cosecha insumía cuatro meses. Aunque no era copiosa, la producción del norte entrerriano y de la localidad correntina de Bella Vista era vendida en el Mercado de Abasto de Buenos Aires, fundado en 1893. Por su parte, los colonos extranjeros asentados a partir de 1900 en la localidad correntina de Monte Caseros proveían de fruta a los demás pueblos de la costa del río Uruguay (Curuzú Cuatía, Mercedes). No obstante, en todos los casos la citricultura era aún marginal, siendo eclipsada por el auge de los viñedos (Batalla, s/f; Gutman y Rebella, 1990; Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Foguet, 2006; Meier e Iriarte, 2009; Meier, 2012; Palacios, 2009-2010; Ramírez, 2012; Meier, 2012; Soleno Wilches, 2013).

Fines del siglo XIX

Mapa n° 1. Superficie cultivada con cítricos en Argentina, por departamentos (en ha). Año 1908. Fuente: elaboración personal sobre la base de Argentina (1911).



Localización de la producción

Hacia 1908, nuestro país contaba con 9.772 hectáreas implantadas con cítricos, en su inmensa mayoría naranjos y limoneros. Sobre ese total, Corrientes explicaba el 67,1 % (6.522 hectáreas), destacándose particularmente departamentos como Capital, Bella Vista, Goya, Lavalle y San Martín (mapa n° 1). El desarrollo de la actividad era más incipiente en Entre Ríos (523 hectáreas), donde durante las dos primeras décadas del siglo XX las quintas familiares de Concordia se dedicaron más a la vitivinicultura que a la citricultura, hecho sin duda fomentado por la creación, en 1912, de la Estación Experimental de Vitivinicultura y Horticultura del Litoral. Lo mismo ocurrió en Monte Caseros, hasta que en 1918 una ley nacional declaró a Corrientes zona no apta para el cultivo de vid, prohibió bajo pena de severas multas la elaboración de vinos con fines comerciales y exigió la extirpación de todos los viñedos de la provincia. Esta política restrictiva empujó a los colonos a volcarse masivamente hacia el cultivo de cítricos, combinándolo con la horticultura o en exclusividad gracias a la aplicación de injertos y nuevas variedades bajo un modelo de plantación de baja densidad (entre 300 y 500 árboles por chacra) (Gutman y Rebella, 1990; Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Batalla, s/f; Soleno Wilches, 2013).

Oleada migratoria

Sin duda, la nueva oleada migratoria de los años veinte contribuyó a consolidar el proceso, impulsando el crecimiento de la citricultura y favoreciendo la aparición de nuevas quintas y chacras en la región debido, por un lado, a la decisión de los terratenientes de Concordia (Soler, Compañía Liebig) de subdividir y vender a elevados precios parte de sus tierras a los recién llegados y, por otro lado, a la radicación de familias argentinas de origen italiano en Monte Caseros, procedentes del norte entrerriano. El proceso se afianzó gracias a la importación de especímenes desde Florida (Estados Unidos), lo que consolidó la expansión iniciada en 1915, año del que data el primer registro oficial de cítricos cultivados en nuestro país. Fue en esta época, además, que en Tucumán se realizaron los primeros ensayos para la extracción, a muy pequeña escala, de aceites cítricos esenciales, recurriendo para ello a tecnologías artesanales aportadas por inmigrantes sicilianos, quienes junto a los españoles se habían insertado como arrendatarios y más tarde, ya a principios del siglo XX, habían ascendido lentamente en la escala social de la provincia hasta finalmente lograr acceder a la propiedad de la tierra (Gutman y Rebella, 1990; Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Batalla, s/f; Natera Rivas y Batista Zamora, 2005; Foguet, 2006; Meier e Iriarte, 2009; Soleno Wilches, 2013).



Figura n° 3. Mosca de los frutos.
Fuente: Servicio Nacional
de Sanidad y Calidad
Agroalimentaria.

Para 1920, los cítricos ya eran dominantes entre los frutales del norte argentino, siendo el naranjo el cultivo mayoritario y la mandarina, el limón y el pomelo especies marginales. La difusión del naranjo (especialmente, su variedad agria) obedeció a la temprana aparición de plagas y enfermedades, como la gomosis, que en 1900 atacó las plantaciones tucumanas de pie franco y en 1920 golpeó a la citricultura entrerriana. Dado que en esa época se cultivaba el naranjo criollo de pie franco (semillas sin injertar), más susceptible al ataque de esa enfermedad, se recurrió a la utilización de portainjertos, especialmente el del naranjo agrio. Alentados por los créditos que en esa época otorgaba el Banco Nación a los productores que implantaran sus montes con este portainjerto, y estimulados asimismo por la reducción del período de fructificación que tal variedad traía aparejada (tres años, contra los ocho a diez años del pie franco), la reconversión fue masiva. Sin embargo, poco después los cultivos se tornaron susceptibles a los embates de la podredumbre de las raicillas –vulgarmente llamada “tristeza”–, enfermedad que hacia 1930 devastó los montes y obligó al cultivo de naranjos híbridos plantados sobre pie dulce en Entre Ríos y sobre pie agrio en Tucumán. En esta última provincia, dichas dificultades favorecieron una incipiente reconversión hacia otras especies, dando origen a las primeras plantaciones comerciales de limón desarrolladas por quinteros familiares italianos y españoles que, ante las dificultades de comunicación y los altos costos de transporte para colocar la producción en Buenos Aires, destinaban sus cosechas sólo al mercado local (Batista y Natera Rivas, 1998; Vázquez Laba, 2003; 2009; Gutman y Rebella, 1990; Natera Rivas y Batista Zamora, 2005; Foguet, 2006).

En el caso del nordeste argentino, las cosechas cítricas rápidamente trascendieron la esfera del mercado local para ser comercializadas a gran escala a granel en buques y lanchones que surcaban las aguas de los ríos Paraná y Uruguay y que, mediante tolvas especiales, volcaban las frutas en las arenas de las playas tal como habían sido recibidas de los montes. Allí, decenas de mujeres –las llamadas ‘naranjeras’, quienes también solían participar de la cosecha– realizaban el conteo y la clasificación por tamaño y color de aquéllas, almacenándolas en canastos de mimbre que luego eran embarcados con destino a Buenos Aires. A partir de 1908, desde Concordia, San Roque y Mantilla comenzó la remesa de frutas por ferrocarril con destino a la Chacarita para abastecer las fruterías capitalinas, aunque el viaje era bastante prolongado debido al hecho de que el tren debía cruzar el Paraná en *ferry boat* (Ramírez, 2012; Meier, 2012).

Luego de la crisis de 1930, las políticas intervencionistas y reguladoras del Estado nacional contribuyeron a la expansión citrícola. Durante la segunda mitad de los años treinta, los gobiernos conservadores de turno favorecieron a los quinteros brindándoles asesoramiento en cuanto a técnicas de cultivo y control de plagas y reglamentando las relaciones entre empacadores y productores al regular y revisar los contratos de compra-venta de fruta. Allí debían quedar establecidos los precios correspondientes a cada especie y variedad, el período de recolección, el tipo de transporte y los recursos anticipados por el empacador al agricultor, aunque sin imponer mecanismos de actualización o indexación monetaria ni fijar plazos de pago. A instancias de grupos comerciales y propietarios de galpones de empaque, el Estado también oficializó la tipificación de la calidad de la fruta y la clase de embalaje, creando para ello la Dirección de Contralor Oficial de la Producción Frutícola y enviando inspectores a verificar las condiciones sanitarias de las plantaciones a cosechar.

La principal política de Estado destinada a favorecer una actividad que hasta entonces había recibido escasa atención oficial fue, sin duda, la publicidad. El gobierno nacional desarrolló campañas a favor del consumo de fruta mediante afiches, folletos y propalaciones radiotelegráficas dirigidas al público consumidor y a los productores que realizaban la necesidad de preferir la fruta local a la importada. Así, admoniciones tales como “¡fruta! del árbol a la mesa”, o bien

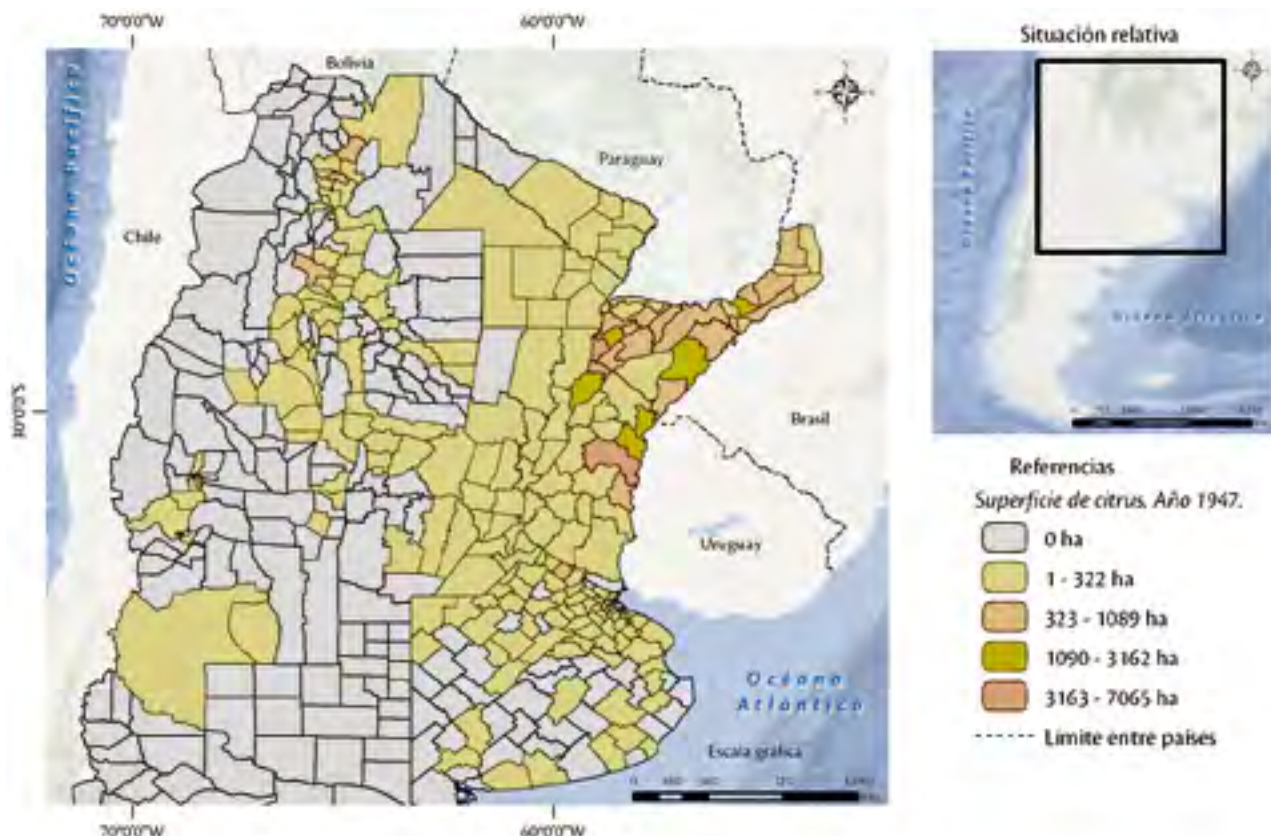
LA CITRICULTURA DURANTE LA INDUSTRIALIZACIÓN SUSTITUTIVA DE IMPORTACIONES E INICIOS DE LA VALORIZACIÓN FINANCIERA: ESTANCAMIENTO, EXPANSIÓN Y PRIMERAS CRISIS (1930-1989)

Crisis de 1930

Publicidad estatal

“compre fruta buena y barata directamente al productor”, se hicieron habituales por parte de organismos como la Dirección de Frutas y Hortalizas y el Ministerio de Agricultura de la Nación. Las medidas tomadas a partir de 1936 por la Junta Reguladora de Vinos, que habían desalentado el cultivo de vid fuera de la región cuyana y obligado a los viñateros del nordeste argentino y el norte patagónico a desarraigar cepas, no hicieron más que reforzar la especialización citrícola del norte entrerriano y el sur correntino al fomentar la reconversión productiva hacia la horticultura y los frutales. El proceso quedó sellado al finalizar la Segunda Guerra Mundial, cuando el gobierno nacional decidió el traslado definitivo de la vid a Cuyo (Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Ospital, 2013).

Mapa n° 2. Superficie cultivada con cítricos en Argentina, por departamentos (en hectáreas). Año 1937. Fuente: elaboración personal sobre la base de MA (1939).



Para entonces, ya existían 51.216 hectáreas cultivadas con cítricos en el país, de las cuales el 53,5 % (27.389 hectáreas) se concentraba en la provincia de Corrientes. Por otra parte, la actividad claramente se había afianzado en Entre Ríos, que con 9.149 hectáreas acaparaba el 17,9 % del total, seguido por el Territorio Nacional de Misiones (6.219 hectáreas, 12,1 %) y la provincia de Tucumán (2.339 hectáreas, el 4,6 %). A nivel departamental, sobresalían los casos de Bella Vista, Goya y Concordia, secundados por distritos como Federación, Monte Caseros, Saladas, San Martín y Candelaria (mapa n° 2).

Entre Ríos y Corrientes

En Entre Ríos y Corrientes, nuevas variedades de naranjas y mandarinas (la mandarina Malvasio, por ejemplo, híbrido de naranja y mandarina, la naranja Valencia Late y variedades tempranas como la Satsumas) paulatinamente comenzaron a ocupar el espacio vacío dejado por la vid. Concordia, que ya comenzaba a ser conocida como la “región de la naranja”, pasó a liderar el sector gracias a las favorables condiciones agroecológicas para el cultivo de cítricos sobre la costa del río Uruguay. La emblemática quinta Les Mandarines intensificó su producción y el espacio urbano de la ciudad se extendió hacia el norte y el oeste del ejido, gracias a la fundación del pueblo de Villa Adela y el surgimiento de grandes quintas que crearon una franja especializada de cultivo que llegó a reunir 2.300 hectáreas en 1931. En Corrientes, por su parte, la localidad de Bella Vista au-

mentó su área citrícola de 1.139 hectáreas en 1929 a 5.345 hectáreas en 1941 y 7.594 hectáreas en 1950, en su mayoría concentrada en Sección Lomas, Colonia 3 de Abril y Colonia el Progreso. El auge también propició la incorporación a la actividad de Mocoretá, emplazada en Monte Caseros –en la zona oriental provincial y las inmediaciones del río Uruguay–, donde la expropiación y venta de parte de la estancia San Gregorio alentó la radicación de citricultores de toda la región, especialmente productores entrerrianos procedentes de Chajarí (Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Meier e Iriarte, 2009; Meier, 2012; Ramírez, 2012).

Aun así, el proceso no fue fácil debido a las plagas y las enfermedades que sistemáticamente golpearon las plantaciones durante esta época; de hecho, la década de 1930 y los comienzos de los años cuarenta fueron recordados por los daños ocasionados por la cochinilla blanca, la langosta –que incluso demandó la intervención del gobierno nacional para combatirla– y la tristeza o podredumbre de las raicillas. Desconocida en la región, esta última patología era provocada por un virus que afectó gravemente la producción citrícola, obligando a instalar el primer Laboratorio de Fitopatología del Norte Argentino y desarrollar convenios con la Universidad de Florida (Estados Unidos) para el envío de técnicos norteamericanos a la región. La solución adoptada consistió en la sustitución del pie tradicional por el pie de trifolio y el portainjerto de lima dulce de Persia. Superado este problema, la citricultura se vio resentida por contingencias climáticas, especialmente por las intensas heladas a mediados de la década de 1940, las cuales mermaron notablemente la producción, a tal punto que las plantaciones requirieron varios años para recuperarse. Como era de esperar, el ataque de plagas también requirió ciertos cambios en los métodos primitivos de control de insectos, como la aplicación de cobre, dejando paso al desarrollo de verdaderos programas de fumigación con agroquímicos (Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Gutman y Rebella, 1990; Meier e Iriarte, 2009; Ramírez, 2012).

Sin perjuicio de lo anterior, lo que verdaderamente consolidó a la citricultura como economía regional del nordeste argentino fue el surgimiento y la posterior expansión de Pindapoy, empresa de capitales nacionales y origen familiar fundada en Concordia durante la década de 1930, que se constituyó a partir de la fusión de dos firmas que venían funcionando desde los años veinte: la Compañía Citrícola Argentina Bovina y Carmelo y Próspero Bovino. Luego de comprar su primera quinta en Puerto Yeruá, con diez mil plantas de mandarina cultivadas, la compañía desarrolló una estrategia de crecimiento y diversificación que la convertiría en líder de la agroindustria citrícola. Buscando autoabastecerse de materia prima, diversificar riesgos agroclimáticos (heladas, sequías, langosta) y reducir la estacionalidad de la producción, desarrolló un proceso de especialización y diferenciación productiva, para lo cual adquirió tierras en Saladas (Corrientes) y San José (Misiones) para cultivar naranjas y pomelos, aprovechando que allí el clima y las variedades cultivadas permitían que las cosechas comenzaran un mes antes que en Concordia y se extendieran hasta diciembre. Aunque su actividad se había iniciado precariamente, con niveles casi nulos de mecanización –ni siquiera contaba con un tractor–, la empresa rápidamente se convirtió en el motor de modernización de la citricultura entrerriana, contratando ingenieros de suelo estadounidenses de la Estación Experimental de Lake Alfred (Florida) –referente mundial en el manejo de plantaciones cítricas–, incorporando nuevas técnicas de cultivo y elaborando sus propios fertilizantes ricos en magnesio, calcio y hierro para enriquecer el recurso edáfico (Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Tadeo y Palacios, 2007).

Gracias a las exenciones impositivas otorgadas por la municipalidad de Concordia y los préstamos blandos (3-4% de interés anual, con diez años de plazo) otorgados por el Banco de Crédito Industrial, la empresa primero alquiló y luego construyó sus propias instalaciones para el acondicionamiento y el empaque de la fruta, equipándolas con maquinaria moderna para el embalaje de su producción. Para 1950, Pindapoy ya contaba con galpones de empaque en Concordia, Saladas y San José para el empaque de fruta fresca, cumpliendo así con su obje-

El caso Pindapoy

tivo de acondicionar *in situ* las cosechas, reducir riesgos por flagelos climáticos y facilitar el desplazamiento de la producción por ferrocarril. Simultáneamente, la firma adquirió 2.500 hectáreas en Colonia Ayuí (Concordia) para cultivar pomelos blancos y rojos, limones y naranjas de ombligo y Valencia y así extender su período de trabajo a 8-9 meses. Posteriormente, inauguró la fábrica de jugo Las Tejas –la primera en su tipo en la región– e inició la forestación con pinos y eucaliptos de las tierras bajas de sus predios para a mediano plazo autoabastecerse de madera con la cual fabricar cajones para envasar su propia fruta (Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Tadeo y Palacios, 2007).

Subasta pública

Debido a este proceso de modernización y la proximidad de sus galpones respecto de las estaciones ferroviarias, Pindapoy también modificó el circuito de comercialización del sector. A partir de 1948, la preparación y el acondicionamiento manual de la fruta y su envío a granel a las localidades cercanas y a Buenos Aires dejó paso a un sistema más ágil: la subasta pública. Considerada pionera en la implementación de esta modalidad de comercialización, la compañía enviaba fruta diariamente a Buenos Aires y la subastaba (por cajón o por monte) sin la presentación de muestras y antes de que la carga llegara a destino, reduciendo costos al evitar el movimiento innecesario de la producción y facilitar su distribución (Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Tadeo y Palacios, 2007).

Para entonces, la citricultura ya se había convertido en la principal actividad económica del norte entrerriano y en uno de los sectores más importantes de Corrientes y Misiones, junto con la yerba mate, el tabaco y la explotación forestal. Ejemplo de ello fueron el desarrollo de las colonias Libertad, San Francisco, Juan Pujol y Mocoretá –donde surgieron modernas plantaciones cítricas altamente tecnificadas gracias a la radicación de numerosas familias provenientes del sur entrerriano y Monte Caseros– y la creciente especialización de Concordia, aunque matizada por la combinación del monte frutal con la horticultura, la ganadería y la forestación. Así, en pocos años los cítricos desplazaron otros cultivos, aumentaron su productividad y forjaron una generación de agricultores cuya influencia fue decisiva para el devenir de las posteriores camadas de citricultores.

Introducción de cambios



Figura n° 4. Publicidad de jugos Pindapoy, 1964. Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.

Caso tucumano

Si bien en la mayoría de los casos los niveles de mecanización continuaron siendo bajos –la tierra era trabajada con arados de manceras tiradas por bueyes, las labores de podado y raleo eran estrictamente manuales y el transporte a las estaciones ferroviarias se realizaba mediante carros–, hacia mediados del siglo XX se observaron algunos cambios importantes. Sobresalen, entre otros, la introducción y el ensayo de portainjertos y nuevas variedades tempranas, intermedias y tardías de naranjas y mandarinas para ampliar el período de cosecha, el control de plagas y enfermedades –sobre todo, la podredumbre causada por hongos y los problemas de coloración de la cáscara de la fruta– mediante tecnologías postcosecha basadas en el uso de productos químicos (bórax, carbonato de sodio, ortofenil-fenato de sodio) y la llegada a la región de los primeros tractores y camiones. Para entonces, nuestro país contaba con 1.500.000 plantas cítricas y producía cada año 800.000 cajones de mandarinas, 300.000 cajones de naranjas y 4.000.000 cajones de limones (Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Batalla, s/f; Craviotti, 2012; Meier e Iriarte, 2009; Palacios, 2009-2010; Soleno Wilches, 2013). Las condiciones agroecológicas (clima y plagas, básicamente) consolidaron la incipiente división territorial del trabajo de la actividad, determinando que cada provincia se especializara en un cultivo cítrico determinado (limón en Tucumán, pomelos y naranjas en Jujuy y Salta, mandarinas y naranjas en Misiones, Corrientes y Entre Ríos).

Párrafo aparte merece el caso tucumano. Con la naranja como especie dominante, la provincia contaba con alrededor de 2.700 hectáreas cultivadas con cítricos, concentradas sobre todo en los departamentos de Capital, Burruyacú y Tafí Viejo. Hacia 1937, la provincia de Tucumán ya era sede de una granja modelo donde no sólo se cosechaba la fruta, sino también se la procesaba en plantas de fabricación y conservación de jugos. Para entonces, la actividad había cobrado cierto auge, orientándose a satisfacer las necesidades del mercado interno a es-

cala local, regional e incluso nacional, especialmente de los sectores urbanos. Sin embargo, la expansión se vio truncada por la tardía llegada de la podredumbre de las raicillas. La plaga fue detectada en 1945 y se difundió rápidamente durante la década de 1950, diezmando las plantaciones de especies cítricas injertadas sobre pie de naranjo agrio, método que si bien había dado excelentes resultados para superar la gomosis de los años veinte, tornaba a los cultivos más susceptibles a la infección del virus de la tristeza (Gutman y Rebella, 1990; Vázquez Laba, 2003; 2009; Natera Rivas y Batista Zamora, 2005; Foguet, 2006).



Figura nº 5. Publicidad de Pindapoy, 1965. Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET- UNCPBA.

Con el advenimiento del desarrollismo, la citricultura conoció una etapa de esplendor que se extendería desde mediados de la década de 1950 hasta comienzos de los años setenta y sería impulsada por el crecimiento de la actividad frutícola en todo el país, que duplicó su producción global a lo largo de todo el período

Etapa desarrollista

(Meier e Iriarte, 2009). Aunque el ingreso de la citricultura a los mercados internacionales sin duda jugó un papel relevante al respecto, el verdadero motor de esa expansión fue el mercado interno: de hecho, durante las décadas de 1960 y 1970 las exportaciones fueron residuales, representando apenas entre el 2 % y el 3 % de la producción cítrica (Gutman y Rebella, 1990), pero el consumo doméstico de frutas y verduras se disparó, alcanzando en 1965 la cifra récord de 140,3 kg por habitante al año (Ángel, 2018). Independientemente de la horticultura del conurbano bonaerense y el interior del país, la vitivinicultura cuyana o la fruticultura patagónica, la citricultura desempeñó un rol protagónico, teniendo como claros epicentros a Tucumán, Corrientes y Entre Ríos.

En Tucumán, la actividad pasó del ostracismo al dinamismo en el curso de apenas una década. La plaga de la podredumbre de las raicillas (o tristeza), que venía avanzando sistemáticamente sobre las plantaciones desde finales de la Segunda Guerra Mundial, llegó a su clímax en los años sesenta, casi exterminando por completo los cultivos de naranjos sobre pie agrio y obligando a la reconversión de las quintas al limón, especie cítrica resistente a dicha patología. Protagonizada por productores familiares con chacras de modestas extensiones, dicha reconversión fue paralela a la incursión en el mercado mundial, pues en 1961 se desarrolló la primera exportación experimental con destino a Europa. El estallido de la crisis azucarera y el desarrollo por parte del gobierno militar del llamado “Operativo Tucumán” de 1966 imprimió renovados bríos a ese proceso. La distribución de cupos entre los ingenios azucareros, el cierre de varias fábricas, la política estatal de expropiación masiva de explotaciones cañeras “ineficientes”, las intervenciones de la Dirección Nacional del Azúcar y los bajos precios de esta materia prima determinaron que varios agricultores buscaran sobrevivir volcándose al cultivo de cítricos. Esta estrategia fue alentada por las políticas desarrollistas de la época, en un contexto en el cual la dictadura buscó mitigar el aumento del desempleo provocado por la debacle azucarera mediante la implementación de planes promocionales y créditos oficiales a tasas preferenciales, fomentando así tanto el desarrollo de actividades industriales en la provincia, como la expansión de la citricultura, con el limón como especie dominante (Aparicio, 2003; Vázquez Laba, 2003; 2009; Natera Rivas y Batista Zamora, 2005; Foguet, 2006; Crespo Pazos, 2014).

Expansión de la superficie cultivada

Como resultado, la citricultura lentamente se fue expandiendo a la zona de pedemonte, para luego irradiar su crecimiento hacia áreas cañeras del nordeste tucumano que, debido a ciertas limitantes agroecológicas (menores precipitaciones, heladas frecuentes), habían sido abandonadas, o bien dedicadas a la ganadería extensiva. Así, las plantaciones de cítricos, antaño restringidas a los departamentos de Capital y Tafí Viejo y las áreas más húmedas y de mayor pendiente del sur pedemontano, fueron incorporando nuevas tierras para el cultivo de limón. Si entre 1930 y 1960 la superficie cultivada con frutales en la provincia había pasado de 2.700 a 17.500 hectáreas –de las cuales sólo 1.730 hectáreas estaban ocupadas por limoneros–, en 1969 el área cultivada sólo con esta última especie cítrica ya alcanzaba las 6.837,5 hectáreas. Y en ese lapso de nueve años, el número de explotaciones dedicadas a este cultivo creció un 22,5 %, pasando de 818 quintas en 1960 a 1.002 en 1969 (Batista y Natera Rivas, 1998; Natera Rivas y Batista Zamora, 2005; 2010; Gutiérrez Angonese, 2015; Gras y Zorzoli, 2019).

Tucumán

El avance de la frontera cítrica tucumana continuó durante la década de 1970, impulsada por la radicación –al abrigo de la legislación promocional dictada por el Estado nacional– de la industria procesadora (básicamente, fábricas de jugos concentrados de limón), la lenta pero firme expansión de las exportaciones y las remesas de fruta fresca a los mercados de Córdoba y Cuyo. La producción cítrica provincial tuvo escasa inserción en Buenos Aires, en parte debido a la competencia de las provincias del nordeste –geográficamente más próximas al mercado capitalino– y en parte por la importación de fruta desde Brasil. Poco a poco comenzaron a observarse fenómenos de incipiente concentración del eslabón primario de la cadena de acumulación, como lo demuestra la rápida reducción del

número de chacras dedicadas a la actividad (626 en 1974, contra 1.002 en 1969 –caída del 37,5%–). Quienes permanecieron en el sector –fundamentalmente, descendientes de las familias de inmigrantes italianos y españoles arribados a la región a comienzos del siglo XX– ya no eran arrendatarios, sino propietarios de la tierra que cultivaban, factor que contribuyó a brindarles un horizonte de mayor estabilidad y rentabilidad económica, dado el dilatado tiempo de amortización de la inversión inicial –cinco años entre la implantación del árbol y la obtención de la primera cosecha– (Batista y Natera Rivas, 1998; Aparicio, 2003; Vázquez Laba, 2003; 2009; Natera Rivas y Batista Zamora, 2005; 2010).



Figura nº 6. Variedades de cítricos.
Fuente: Ministerio de Economía de la Nación.

El incipiente sesgo empresarial de la citricultura tucumana cobró forma a partir fenómenos de integración vertical por propiedad desplegados en ambos sentidos de la cadena de acumulación, así como por el desarrollo de estrategias asociativas, dos cuestiones que se iniciaron durante los años sesenta y continuaron hasta bien entrada la segunda mitad de la década de 1980. Ejemplo de lo primero fueron los casos de SS. San Miguel (1960), Citromax (1963), Vicente Trapani (1965), Francisca Talavera de Trapani (1973) y Citrusvil (1988), que articularon directamente el eslabón primario con la fase de empaque, industrialización y comercialización, adquiriendo fincas, instalando galpones propios y desarrollando sus canales de venta de fruta fresca y de derivados del limón. Con respecto al asociativismo, el hito más relevante fue la formación de COTA, una cooperativa de productores limoneros que en 1973 puso en funcionamiento su propia planta de industrialización y acondicionamiento y se encargó asimismo de la comercialización de su producción (Batista Zamora, 2013).

En el norte entrerriano, y una vez superadas las vicisitudes de 1959, cuando el exceso de precipitaciones y las crecidas del río Uruguay provocaron la erosión del suelo y la mortandad masiva de plantas por asfixia radicular, Pindapoy continuó su expansión. Aprovechando las facilidades para importar bienes de capital otorgadas por el régimen desarrollista y las exenciones impositivas locales, la empresa radicó una planta de jugos cítricos y extracción de aceites esenciales de alta tecnología en Concordia –la primera en Sudamérica y una de las más grandes del mundo–, lo cual le permitió no sólo integrar un nuevo eslabón de la cadena de valor, sino además hallar un destino para la fruta de descarte que no satisfacía los requerimientos de calidad del mercado interno. Pocos años después, se amplió la capacidad instalada mediante inversiones financiadas por el Banco Interamericano de Desarrollo y el Export-Import Bank de Washington y canalizadas a través del Banco de Entre Ríos y el Banco de Crédito Industrial, respectivamente. Esto per-

Norte entrerriano

mitió que Pindapoy diversificara su matriz productiva elaborando jugos enlatados y concentrados congelados, así como pasteurizados, gaseosas y mermeladas.

Para entonces, la compañía ya contaba con 9.600 hectáreas cultivadas y otras 6.500 hectáreas adicionales pertenecientes a firmas vinculadas. Gracias a esta superficie distribuida en localidades como Concordia, Bella Vista, Mburucuyá, Saladas y San José, el 70% de la fruta comercializada por la empresa había pasado a provenir de sembradíos propios. Asimismo, en Concordia y en Saladas y San José la compañía contaba con plantaciones forestales y aserraderos para fabricar envases o cajones para las plantas de empaque, por no mencionar la instalación de viveros propios y la fábrica textil de bolsas de red y tintura para la venta de cítricos frescos. Su crecimiento continuó con la instalación de empaques especiales para mandarinas, la adquisición y tercerización de su propia flota de camiones para transportar la producción, una nueva ampliación de la fábrica de jugos y la incorporación de maquinaria y equipamiento moderno, facilitado por la compra de la metalúrgica que la abastecía de equipos industriales (Tadeo y Palacios, 2007; Meier e Iriarte, 2009).

En 1964, apenas un año después de que se celebrara en Concordia la primera Fiesta Nacional de la Citricultura, una larga sequía que sólo finalizó a mediados de 1965 fue seguida por épocas de copiosas lluvias e intensas heladas que provocaron devastadores resultados al diezmar la producción de numerosas quintas, afectar millares de plantas adultas en la plenitud de su capacidad, destruir cultivos de replantación e impedir la comercialización del 80% de las cosechas. Las consecuencias fueron tan catastróficas que se extendieron durante los años subsiguientes, impactando notablemente sobre las cosechas de 1966 y 1967, siendo luego secundadas por nuevas contingencias climáticas, aunque de menor intensidad. Aun así, en general la situación de los citricultores entrerrianos era muy próspera –de hecho, Pindapoy llegó a obtener las ganancias más altas de su historia–, llegando incluso a registrarse casos de recién llegados a la actividad que lograron amasar fortunas en relativamente poco tiempo. Los circuitos comerciales continuaron sin cambios, desarrollándose bajo el ya citado sistema de consignación que permitía vender la producción un año antes de que ésta fructificara en la planta. Por otra parte, Pindapoy expandió su red comercial, celebrando convenios de distribución con grandes empresas nacionales y extranjeras del sector agroalimentario (Molinos Río de la Plata, Pepsi, Kasdorf, La Martona, etc.) e instalando nuevos locales de ventas en Rosario, Córdoba, Mendoza y Mar del Plata (Buceta, s/f; Bermiani *et al.*, 2005; Tadeo y Palacios, 2007).

En el polo correntino de Bella Vista, el incipiente desarrollo de la industria juguera comenzó en 1953 con la radicación de la firma La Guaraní. Atraídos por la creciente producción cítrica, la disponibilidad de tierras a un precio razonable, las cercanías de otros lugares productores de fruta apetecidas para la industria (como el pomelo de Formosa) y la presencia de infraestructura (buenos caminos, puerto sobre el río Paraná en Bella Vista, estación ferroviaria en Saladas), industrias de gran envergadura como Crush, Río Bermejo, Idelco y FA de SA se instalaron en la zona para adquirir la producción cítrica regional y elaborar jugos concentrados y aceites esenciales, localizándose asimismo una fábrica de cremogenados en Monte Caseros. El principal factor que motivó la afluencia de capitales a la región fue la flexibilización de las importaciones de bienes de capital, que permitieron a las empresas mencionadas acceder al equipamiento necesario para diseñar y construir sus complejos agroindustriales. Para entonces, Corrientes ya contaba con 11.170 hectáreas implantadas con cítricos y una producción de 67.200 toneladas de fruta –equivalentes al 67% de la cosecha de naranja–, con epicentro en Bella Vista y satélites marginales en Mburucuyá, Saladas, Lavalle, Concepción, San Roque, Monte Caseros y Mocoretá (Rodríguez, 2012).

Al igual que en el caso tucumano, el nordeste argentino también se incorporó durante estos años a los mercados de exportación. Luego de los frustrados intentos de la década de 1960, cuando Pindapoy intentó revertir el sesgo mercado-internista de la citricultura entrerriana solicitando reintegros de exportación del



Figura nº 7. Trabajador encajonando cítricos en Paraná, Entre Ríos, 1956. Fuente: Archivo General de la Nación.

Polo correntino

Nordeste argentino

12 % al gobierno nacional para reducir los costos internos, la compañía buscó aumentar su rentabilidad y disminuir los riesgos comerciales domésticos, especialmente en un contexto en el cual el ingreso de las frutas cítricas brasileñas estaba atado a las exportaciones argentinas de trigo al vecino país. Alentada por el crecimiento y la estabilidad económica de principios de los años setenta, la empresa recurrió a nuevos créditos y exenciones impositivas para construir una nueva planta de empaque en Saladas exclusivamente dedicada a atender las rigurosas exigencias de los mercados de exportación, logrando así acceder a Róterdam, plaza mundial para la venta por subasta de frutas frescas. Esta iniciativa, sumada a las políticas promocionales del gobierno nacional (prefinanciación, reintegros), las reivindicaciones de algunas asociaciones de agricultores –la Asociación de Citricultores y Afines de Federación, por ejemplo– y las fuertes heladas que dañaron la producción citrícola europea a orillas del Mediterráneo, permitieron que Pindapoy no sólo enviara sus primeras remesas de cítricos frescos al Viejo Mundo, sino también que incrementara las exportaciones –otrora insignificantes– de jugos concentrados de pomelo y limón a precios competitivos, aunque sin lograr posicionarse todavía en el nicho de zumos de naranja.



Figura nº 8. Publicidad de jugos Malleret.
Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.

'Revolución verde'

Imitada por la también entrerriana compañía Ayuí, la estrategia exportadora desarrollada por Pindapoy determinó que en 1972 ambas firmas exportaran el 13% de todas las cosechas provinciales y que a mediados de esa década la segunda empresa llegara a representar casi el 80% de las remesas argentinas de cítricos al exterior (Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Natera Rivas y Batista Zamora, 2005; Tadeo y Palacios, 2007; Meier e Iriarte, 2009; Meier, 2012; Rodríguez, 2012; Craviotti, 2016).

Es importante señalar que el *boom* cítrico argentino y su acceso a los mercados internacionales obedecieron en gran medida a la tardía llegada de algunos rasgos de la llamada "Revolución Verde". Con el apoyo del INTA y la Estación Experimental Cítrica de Concordia, la poda de las plantas dañadas, la fertilización abundante y adecuada, la introducción de especialistas y maquinaria para mejorar la calidad de la producción, el uso de técnicas de irrigación para paliar los déficits hídricos de ciertos años y la pulverización con agroquímicos para combatir plagas y enfermedades –sustituyendo definitivamente la pasta emulsionada con cobre de antaño– fueron algunas de las innovaciones de la época más difundidas en la región.

Otro hito relevante fue la utilización de carpas de lona o plásticos para la aplicación postcosecha de gas acetil generado por calentadores a keroseno o gasoil, lo cual constituyó la primera modalidad rudimentaria de "desverdización" de la cáscara de la fruta ya madura. Dada su importancia –la coloración es un factor clave para la aceptación de la fruta en los mercados– y la simplicidad y bajo costo del método utilizado, esta tecnología fue rápidamente adoptada por los galpones de empaque, que recurrieron también a distintas formulaciones de ceras, colorantes y productos químicos para cambiar el color de la producción cítrica a comercializar. La incorporación de envases descartables de cartón para la exportación, la utilización de portainjertos (de lima dulce de Persia y Rangpur, de naranja dulce, de limón rugoso, etc.) para acelerar la entrada en producción de las plantaciones y la diversificación varietal (Pera, Valencia y Lue gim gong para la naranja, Dancy, Improved, Satsuma y Criolla para la mandarina, March Seedless, Duncan y Foster, Sicilia y Eureka para el limón) para desestacionalizar la producción y obtener variedades más tempranas –para competir con la fruta importada brasilera– y tardías –para aprovechar los momentos de escasez en el resto del país– acabaron por dar forma a ese período de auge de la citricultura argentina en general y entrerriana en particular (Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Tadeo y Palacios, 2007; Natera Rivas y Batista Zamora, 2005; 2010; Meier e Iriarte, 2009; Ramírez, 2012).

En la faz comercial del circuito, durante los años cincuenta y sesenta se reemplazó el envío a granel de antaño por la remesa de cajones de 25-30 kg cargados por buques de pasajeros y barcos de menor calado que atracaban en el puerto para conducir esta mercadería con destino a Buenos Aires, Santa Fe, Rosario y Paraná, insertando la fruta también en el Chaco y la capital correntina. El proceso quedó definitivamente sellado en 1984 con la inauguración del Mercado Central de Buenos Aires.

Crisis de la actividad

Sin embargo, a mediados de la década de 1970 la bonanza llegó a su fin y la actividad ingresó en un estado de crisis que se agudizaría hacia finales de los años ochenta. Lejos de revertirse, dicha situación se acentuó con la restauración de la democracia.

Además de la situación de casi todas las industrias cítricas correntinas, que a finales de la década de 1970 sufrían severas dificultades para colocar y cobrar en forma directa la producción de jugos simples y concentrados y jarabes a granel (Rodríguez, 2012), sin duda el caso más emblemático del inicio del declive fue el de Pindapoy. Pese a que los costos internos habían reducido significativamente las exportaciones de jugos cítricos concentrados y, por consiguiente, habían menoscabado fuertemente la rentabilidad de la empresa, la compañía entrerriana afianzó su proceso de integración vertical y expansión territorial. Para ello, sumó nuevas plantaciones, extendió su red de irrigación artificial mediante la importación de costosos equipos israelíes de riego por microaspersión, incorporó nuevas variedades de mandarinas y naranjas para la exportación, adoptó nuevo equipamiento intensivo en tecnología de última generación, introdujo cámaras adicionales de procesamiento y acondicionamiento de fruta postcosecha e inauguró una fábrica de productos

para empaque (detergentes, fungicidas, ceras plásticas, etc.). Simultáneamente, en la faz comercial continuó manteniendo una importante presencia en el Mercado Central de Buenos Aires y en las sucursales del interior del país –nichos en los cuales insertaba no menos del 58 % de su producción total–, utilizando también canales de distribución de otras firmas, como la bodega mendocina Peñaflor, que vendía los jugos concentrados refrigerados y en polvo de Pindapoy. El proceso fue coronado por la construcción de una nueva planta elaboradora de jugos, esta vez en Saladas, para lo cual la empresa solicitó financiamiento de bancos nacionales (Galicia, Buenos Aires) y extranjeros (Eximbank). Los altos niveles de endeudamiento de la firma y la creciente volatilidad financiera de la época determinaron que Pindapoy contrajera nuevos créditos –esta vez, con el Banco de la Provincia de Corrientes– para saldar sus compromisos, pero dicha estrategia resultó absolutamente inútil y sólo contribuyó a acelerar el declive de la empresa (Tadeo y Palacios, 2007).

Las plagas agravaron la situación. La llegada de la psorosis, el ácaro del tostado, la mosca de la fruta y, sobre todo, la cancrrosis bacteriana, supusieron virulentos ataques contra las plantaciones cítricas, sobre todo las de pomelo. Aunque sus primeros registros en la región datan de 1928, la cancrrosis fue oficialmente detectada en el litoral en 1974, cuando fue catalogada como un problema grave –ataca las hojas y los brotes de la planta y resiente la calidad del fruto– de rápida propagación. Aunque en 1977 el gobierno militar prohibió procesar en territorio entrerriano cítricos provenientes de Corrientes y Misiones para evitar su propagación, la enfermedad continuó avanzando hasta llegar un año después a Concordia y arribar en 1980 al partido bonaerense de San Pedro, también afectado por otras bacterias, virus, viroides, micoplasmas y rickettsias.

Consecuencias de las plagas



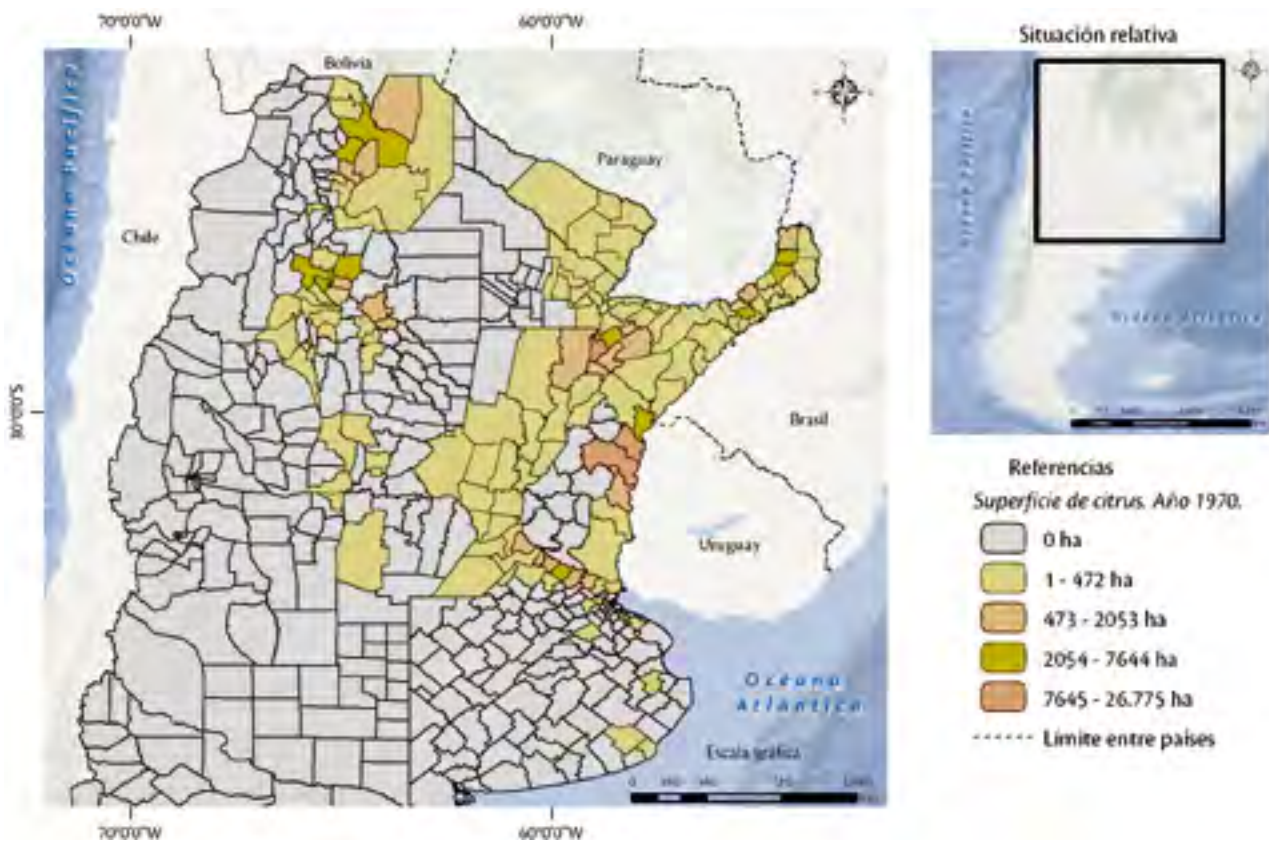
Figura nº 9. Relevamiento del SENASA de muestras de *Diaporina citri* que portaban la bacteria causal del HLB en Villa del Rosario, 2018. Fuente: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria.

Llegado este punto, el INTA, la Junta Nacional de la Citricultura y las Fuerzas Armadas decidieron erradicar la cancrrosis mediante una medida drástica: la quema de las plantaciones infectadas, así como de todos aquellos montes que tuviesen árboles contaminados o se hallasen próximos a cultivos afectados. Sólo en Entre Ríos, esto significó la destrucción de nada menos que 400.000 plantas adultas, la erradicación de todos los ejemplares de vivero y la absoluta suspensión del cultivo de nuevas quintas por varios años. Corrientes tampoco fue ajena a la decisión, pues sufrió la erradicación forzada de 260.000 plantas de pomelos

y ciertas variedades tempranas de naranjos, en algunas de las cuales la tasa de infección rondaba el 50%. Esta política, que fue complementada por el uso de insecticidas organofosforados y productos cúpricos, dejó resentidas las relaciones entre los citricultores, el gobierno nacional y provincial y los organismos técnicos durante varios años, en parte debido al avasallamiento y las pérdidas económicas que implicó (centenares de familias sufrieron el incendio de quintas de más de quince años de antigüedad, en tanto que otras se resistieron a acatar las medidas fitosanitarias) y en parte en virtud de que la incidencia y la severidad reales de la plaga fueron mucho menores a las vaticinadas (Gutman y Rebella, 1990; Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Meier e Iriarte, 2009; Rodríguez, 2012; Ángel, 2018).

Finalmente, la plaga fue controlada mediante el “Sistema de Convivencia con la Cancrosis” –desplegado en 1978–, las fumigaciones con agrotóxicos, la sustitución del pomelo por especies cítricas menos susceptibles a la cancrrosis, la poda de plantas con síntomas de infección, la plantación de cortinas forestales y convenios de asesoramiento técnico con el Centro Experimental de Citricultura de Lake Alfred para la investigación y el control integrado de la enfermedad. Para entonces, la superficie cultivada con cítricos en la Argentina ascendía 147.168 hectáreas –esto es, casi el triple de las cifras reportadas cuarenta años atrás–. Antaño líder del sector, la provincia de Corrientes resignó posiciones frente al avance entrerriano, pues concentraba sólo el 23,6% del área nacional (34.750 hectáreas), frente al 30,2% de Entre Ríos (44.500 hectáreas). Con el 13,8% (20.275 hectáreas) y el 8,8% (12.870 hectáreas) del total, Tucumán y Misiones ocupaban el tercer y cuarto puesto, respectivamente, emergiendo como fenómeno novedoso del período la importancia relativa adquirida por las provincias de Salta (6,5%) y Jujuy (3,4%). Sin duda, los departamentos más destacados en ese contexto eran el correntino de Bella Vista y los entrerrianos de Concordia y Federación, los cuales se situaban en el intervalo de mayor densidad de cultivo (7.645 a 26.775 hectáreas). Otros distritos de importancia eran Saladas y Monte Caseros (Corrientes), Candalaria, Montecarlo y Eldorado (Misiones), Orán (Salta), Ledesma (Jujuy), San Pedro (Buenos Aires) y Burruyacú, Famaillá y Tafí del Valle (Tucumán) (mapa n° 3).

Mapa n° 3. Superficie cultivada con cítricos en Argentina, por departamentos (en hectáreas). Año 1978. Fuente: elaboración personal sobre la base de MA (2020).



Sin embargo, la superación de esta contingencia fue seguida por otros problemas, como la aparición de cepas de hongos resistentes a los fungicidas utilizados hasta ese momento (tiabendazoles) y el reemplazo de éstos por productos más caros comercializados por empresas transnacionales (imazalil). Por otra parte, la estrategia de inocular hormonas para producir cambios en el color de la fruta fracasó y fue secundada por la prohibición gubernamental del uso de colorantes en la cáscara de los cítricos vendidos en el mercado interno, cambio que al comienzo fue rechazado por los empacadores debido a que debieron demorar la fecha de cosecha para que los frutos adquiriesen mejor color naturalmente, en la planta. Por su parte, la construcción de la represa de Salto Grande en el río Uruguay, que en 1980 implicó la inundación de 20.000 hectáreas dedicadas a la citricultura y la forestación y condujo a la relocalización de la ciudad de Federación. Como resultado, los agricultores fueron desarraigados de sus antiguas quintas y se vieron obligados a comenzar de nuevo, desarrollando nuevas plantaciones y esperando varios años para que éstas empezaran a producir (Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Meier e Iriarte, 2009; Meier, 2012).

Por añadidura, los programas de extensión del INTA dejaron de apoyar a los pequeños productores familiares para focalizarse en los citricultores medianos “viables” (Meier e Iriarte, 2009). Este cambio, combinado con la profundización de la estrategia de integración vertical de las principales empresas del complejo agroindustrial (Pindapoy, San Miguel, Citrex) (Gutman y Rebella, 1990), determinó una fuerte concentración del eslabón primario y la crisis de los estratos más débiles. En Tucumán, por ejemplo, el corrimiento hacia el este de la isohieta de 600-700 milímetros determinó que la superficie implantada con limón creciera hasta alcanzar las 16.618,5 hectáreas, pero al mismo tiempo el número de explotaciones, que en 1969 superaba el millar, se desplomó a poco más de la mitad (593) en 1988. En ese año censal, las fincas de más de 50 hectáreas pasaron representar el 10 % de las explotaciones limoneras provinciales y el 63 % de la superficie cultivada; peor aún, las quintas de más de 500 hectáreas llegaron a dar cuenta del 29,8 % del área, contra el apenas 3 % de los minifundios (hasta 5 hectáreas) y el 19 % de los montes entre 5 y 25 hectáreas (Reboratti, 1989; Batista y Natera Rivas, 1998; Natera Rivas y Batista Zamora, 2005; 2010; Zorzoli, 2018).

A mediados de los años ochenta, la citricultura argentina experimentó una breve pero intensa recuperación. Aunque el consumo doméstico había retrocedido levemente hasta situarse en el orden de los 110,5 kg anuales por habitante, las exportaciones sufrieron una evolución explosiva, alcanzando un promedio de 49.400 toneladas de naranja y 6.300 toneladas de mandarina al año. Como resultado, nuestro país ya era el segundo exportador hemisférico de naranjas, situándose por debajo de Brasil y por encima de Sudáfrica. Más allá de destinos ya consolidados como Holanda, Gran Bretaña, Italia, Bélgica, Francia y Portugal, las remesas de cítricos argentinos en contraestación también arribaron a Alemania, la Unión Soviética, Checoslovaquia, Polonia, Canadá, Hong Kong, Singapur y Arabia Saudita. Para 1987, la producción cítrica primaria de nuestro país estaba valuada en 226 millones de dólares, de los cuales 80 millones (el 35 %) correspondían a las exportaciones; medidas de acuerdo al volumen total producido, las remesas al exterior pasaron del 5-6 % reportado a finales de los años setenta al 10 % verificado en 1984, reflejando de ese modo la notable inserción de la fruta fresca nacional (naranjas y limones, sobre todo) en el mercado de Róterdam.

Ciertamente favorecido por las heladas que en 1981-85 devastaron las plantaciones estadounidenses de Florida, este *boom* se hizo extensivo a la producción argentina de jugos cítricos concentrados, que entre 1980 y 1987 creció de 13.485 a 34.000 toneladas. Aun así, es importante señalar que esta expansión era eclipsada por Brasil, que para entonces se había convertido en el principal oferente mundial de ese producto (envasado y a granel) gracias a las políticas de regulación estatal de precios implementadas por el gobierno de ese país (Gutman y Rebella, 1990; Tadeo y Palacios, 2007; Palacios, 2008; Molina, 2009; Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005).

Recuperación en los años 80

Superficie cultivada

Al calor del auge exportador, nuestro país ya contaba con 112.270 hectáreas implantadas con cítricos, de las cuales el 51,5 % correspondía a naranjos y el 18,8 %, a mandarinos. Secundadas por distritos marginales, como Santiago del Estero, Santa Fe, Formosa, Catamarca y, sobre todo, Misiones, Jujuy y el partido bonaerense de San Pedro, las principales provincias especializadas en el cultivo de naranjas eran Corrientes (35,3 % del total) y Entre Ríos (20 %), mientras que Tucumán claramente encabezaba la producción de limón (68,9 %) y se erigía en el tercer distrito proveedor de pomelos (15,6 %). Por su parte, Salta era la segunda provincia productora de esta última fruta (23,3 %), después de Entre Ríos (28,1 %), jurisdicción que además era la indiscutida líder en cuanto a la provisión de mandarinas (50 %) (Gutman y Rebella, 1990). Algo similar ocurría en el nordeste bonaerense, donde San Pedro contaba una fábrica de dulces y néctares y un centenar de viveros, cuadruplicando el número de empaques –de 95 a 400– y llegando a constituirse, en 1988, en pionero de la conformación de consorcios de viveristas que producían plantas cítricas envasadas y certificadas (Ángel, 2018).

Crisis de fines de 1980

Sin embargo, la bonanza fue efímera. Para fines de la década de 1980, la crisis era generalizada debido a la fuerte caída de los precios internacionales y el brutal incremento de los costos de producción, que –hiperinflación mediante– aumentaron casi veinte veces debido a las sucesivas devaluaciones del signo monetario argentino. Los elevados derechos de exportación, las altas tarifas portuarias y los abultados gravámenes pagados por las importaciones de agroquímicos tornaron aún más compleja la situación, la cual se agravó aún más debido a las sequías de 1988-89, que deterioraron los cultivos y obligaron a los pequeños y medianos citricultores a buscar desesperadamente alternativas para regar los montes a costo accesible para no perder toda la cosecha. Por añadidura, los productores estaban fuertemente endeudados: en 1986, el pago de intereses por préstamos bancarios representaba el 21 % de los costos de producción de una finca de 60 hectáreas, proporción que sólo era superada por los agroquímicos y fertilizantes (43 %) (Gutman y Rebella, 1990; Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005).

Asimetrías entre productores

Como era de esperar, la crisis agravó las asimetrías entre los productores independientes y las empresas verticalmente integradas. Con respecto a estas últimas, podemos distinguir dos tipos: las integradas agroindustriales y las integradas agrocomerciales. Generalmente poseyendo más de una planta industrial o de empaque, o contando con participación importante en otras empresas, ambos estratos acaparaban en su conjunto entre el 58 % y el 66 % de la producción cítrica nacional y exhibían niveles altos de autoabastecimiento de fruta –el 70 % del volumen embalado provenía de plantaciones propias y el 30 % era aportado por quinteros independientes– (Gutman y Rebella, 1990).

Pequeños y medianos productores

Los pequeños y medianos citricultores independientes constituían claramente el segmento más frágil y vulnerable del conjunto. Se trataba de agentes básicamente familiares y escasamente tecnificados que producían variedades de naranja (Valencia) destinadas al mercado interno que, por su baja calidad, eran descartadas y absorbidas por la industria procesadora y elaboradora de jugos, o bien cosechaban limones que en su mayoría no eran aptos para ser comercializados en fresco y acababan siendo vendidos a precios muy bajos a las fábricas de jugos concentrados, aceites esenciales y subproductos de la cáscara deshidratada. La situación se agravaba aún más debido a las prácticas expoliativas de empaques e industriales, que mediante contratos les anticipaban a los agricultores una parte del precio a abonar pero luego les pagaban el resto en letras con plazos de entre 30 y 90 días. Si bien algunos citricultores independientes han buscado asociarse en cooperativas y consorcios de exportación (el Consorcio Cítrico de Concordia surgido en 1988 o la cooperativa Co.Be.Vi. en Bella Vista, por ejemplo) para reducir su alto grado de vulnerabilidad, compensar su menor capacidad financiera y mejorar su poder de negociación, el asociativismo ha sido una estrategia poco habitual y relativamente poco exitosa, dejando como única salida los reclamos ante el gobierno nacional (Gutman y Rebella, 1990; Batista y Natera Rivas, 1998;



Figura nº 10. Naranjas.
Fuente: Ministerio de Economía de la Nación

Palacios, 2009-2010; Natera Rivas y Batista Zamora, 2010; Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Ramírez, 2012).

Las dificultades sufridas por los pequeños y medianos productores independientes fueron en gran medida externalizadas sobre la fuerza de trabajo, lo cual derivó en la eclosión de agudos conflictos laborales. Ejemplo de ello fueron las tomas de las plantas de San Miguel en Tucumán durante el bienio 1973-74 debido al despido de casi trescientos trabajadores a raíz de la incorporación de nuevas tecnologías, las importantes huelgas de los obreros de finca acaecidas un año después y los problemas sindicales reportados en algunas plantas cítricas en 1986 (Bacigalupo y Meier, s/f; Crespo Pazos, 2014).

A comienzos de los años noventa, el aumento del consumo mundial de cítricos en fresco y procesados debido a su mayor presencia en la dieta alimentaria de los sectores de ingresos medios y altos se había traducido en un ciclo de buenos precios en las principales plazas europeas. Sumado a la menor rentabilidad de otros cultivos, este auge claramente alentó el surgimiento de una nueva camada de citricultores de perfil netamente empresarial, los cuales invirtieron en la incorporación de tecnología, la mejora de los procesos de transporte, empaque e industrialización, el cultivo de nuevas variedades, el aumento de los rendimientos y el manejo sanitario de las plantaciones para de ese modo incursionar exitosamente en los mercados de exportación a contraestación (CAME, 2015).

Sin embargo, el régimen de convertibilidad monetaria y la paridad nominal entre el peso argentino y el dólar estadounidense generaron una sobrevaluación cambiaria que afectó negativamente las remesas al exterior, dificultando la colocación de cítricos frescos y subproductos en los mercados internacionales. La situación se agravó debido a la ejecución de otras reformas estructurales y políticas de ajuste propias de la época, como la liberalización del sistema financiero y las tasas de interés, que restringieron el acceso al crédito –sólo quienes contaran con garantías reales podían acceder a él, excluyendo a los pequeños y medianos agricultores–, asfixiaron económicamente a quienes habían contraído préstamos bancarios –sobre todo, a aquellos que necesitaban refinanciar sus deudas con el Banco Nación– y descapitalizaron el complejo agroindustrial en general. Esto condujo a un manejo deficiente de las plantaciones e incluso al abandono de quintas y a la declaración de convocatoria de acreedores o el cierre de plantas empacadoras, o bien a la venta de empaques, fábricas y fincas a empresas extranjeras (Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Tadeo *et al.*, 2001; Meier e Iriarte, 2009).

La emblemática firma entrerriana Pindapoy, con siete plantas de empaque, dos fábricas de juegos, una proveedora de insumos y maquinaria, dos aserraderos, quintas propias y una fábrica de bolsas, quebró en 1990 y fue vendida un año después, manteniéndose en el mercado bajo el nombre de Pinfruta hasta 1998, fecha en la que cerró sus puertas y dejó a 640 personas sin empleo (Tadeo, Palacios y Torres, 2005; Tadeo y Palacios, 2007). La también entrerriana compañía cítrica Ayuí pasó a manos del grupo Excel y en Tucumán los conglomerados financieros Merchant Bankers Asociados, Grupo Fischer y MBP Internacional se hicieron en 1993 con el control de San Miguel, líder provincial y nacional con respecto a la producción e industrialización del limón y empresa verticalmente integrada en todas las etapas del circuito productivo.

En esta última provincia, la irrupción de capitales extraagrarios atraídos por la rentabilidad del limón fue paralela al surgimiento de un segmento de productores primarios que se integró verticalmente hacia adelante hasta convertirse en grandes empresas agrocomerciales y agroindustriales, o bien en cooperativas y consorcios, vinculándose a la exportación y conformando a veces alianzas estratégicas con multinacionales (NOBEL, FAMA, etc.). La misma estrategia se replicó en Entre Ríos y el noreste argentino, como muestran los casos de la Cooperativa de Comercialización e Industrialización Cítrica de Chajarí o el Consorcio Cítrica de Concordia (COCICO) –más tarde absorbido por San Miguel–,

Conflictos laborales

BOOM EXPORTADOR E INDUSTRIAL, PROBLEMAS SANITARIOS Y EXPLOTACIÓN LABORAL. LA CITRICULTURA DURANTE LOS MODELOS NEOLIBERALES Y NEODESARROLLISTAS (1990-2018)

Ventas de empresas

Capitales extraagrarios

Figura nº 11. Publicidad de jugos Mandisovi, 1964.
Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET- UNCPBA.

acompañados por empresas que se integraron verticalmente hacia atrás (Chajarí Citrus) y la aparición de nuevos agentes productores-empacadores-comercializadores de capitales locales y extrarregionales (Tadeo *et al.*, 2001; Tadeo, Palacios y Torres, 2006; Natera Rivas y Batista Zamora, 2005; 2010; Palacios, 2008; Meier e Iriarte, 2009; Craviotti, Palacios y Soleno, 2010).

MANDISOVI

MANDISOVI NARANJA
MANDISOVI POMELO
MANDISOVI LIMON

nuevo tamaño

PARA - CADA - UNO

Ahora, en flamante envase, MANDISOVI ofrece sus purísimos y saludables jugos, en una generosa cantidad individual, ideal para el desayuno, merienda y todo momento. Naranja, pomelo o limón, se presentan listos para ser paladeados, en la plenitud de sus valores, tal cual los brinda la naturaleza.

JUGOS NATURALES
MANDISOVI
NARANJA
POMELO
LIMON

TRES GUSTOS PARA SATISFACCION Y SALUD DE TODOS
Pídelos en el almucón, despensa, confitería, bar o quiosco de su predilección.

Es un producto de UN-MAR S.A.

Paralelamente, y mientras numerosas pequeñas firmas emparadoras ligadas al mercado interno cerraban sus puertas e incluso grandes empresas verticalmente integradas eran liquidadas, el proceso de concentración del capital se intensificó gracias a la llegada de *brokers* internacionales de fruta fresca, compañías extranjeras especializadas –la italiana Expofrut, del grupo Bocchi–, grupos económicos domésticos diversificados (Macri) y firmas transnacionalizadas vinculadas a la fruticultura patagónica (Moño Azul). Esto puso fin a la tradicional diferenciación empresarial existente en el sector frutícola argentino entre exportadores cítricos y *traders* de frutas de pepita, diseñando una amplia red territorial de abastecimiento que desde entonces vincula distintas áreas geográficas especializadas a nivel nacional (noroeste, litoral, bajo Paraná, Cuyo, norte patagónico) con el mercado mundial (Bendini y Steimbregger, 2005).

Merecen citarse, además, los casos de Salta y Jujuy, donde ingenios azucareros como San Martín del Tabacal y Ledesma, respectivamente, diversificaron su matriz productiva desarrollando sus propias plantaciones, galpones e industrias y –en el caso de Ledesma– ampliaron su radio de acción al nordeste argentino a través de la compra de firmas preexistentes (Putruelle Hermanos). Es importante señalar que la incursión o expansión (según el caso) de estas grandes empresas en la actividad cítrica fue asistida por el Estado nacional a través de la apertura importadora –que desgravó el ingreso de bienes de capital y equipamiento– y políticas de diferimientos del pago del IVA y el impuesto a las ganancias con plazos de once años y tasas de interés nulas que sólo beneficiaron a los productores de mayor envergadura (Natera Rivas y Batista Zamora, 2005; 2010; Tadeo, Palacios y Torres, 2006; Craviotti, 2012; Ghezán, Cendón y Castro, 2010).

Salta y Jujuy

La organización del complejo agroindustrial cítrico quedó definitivamente centralizada en torno las grandes empresas de empaque y comercialización, cada vez más concentradas y definitorias de la tecnología necesaria para atender a los mercados externos. Aunque el fenómeno fue masivo, se reflejó con más fuerza en Tucumán, donde el peso de los grupos extranjeros sobre el procesamiento de cítricos, que antaño no superaba el 3 %, alcanzó el 48 % a fines de siglo (Natera Rivas y Batista Zamora, 2005; 2010; Tadeo, Palacios y Torres, 2006; Craviotti, 2012; 2016; Jordán, 2014; Crespo Pazos, 2014).

En el ínterin, las adversas contingencias climáticas –tornados, fuertes heladas en 1995, efectos residuales de la corriente de El Niño, sequías inducidas por acción de La Niña, nuevas heladas tardías, etc.– manifestaron devastadoras consecuencias que profundizaron la crisis, resintiéndose aún más la rentabilidad de los productores. En el plano externo, la saturación de algunos mercados, los subsidios agrícolas y otras medidas proteccionistas de los países importadores de cítricos argentinos, la política cambiaria de Brasil, las barreras fitosanitarias de la Unión Europea, el cierre del mercado estadounidense a los limones argentinos debido a brotes de ciertas enfermedades en el país (cancrosis bacteriana, mancha negra, clorosis variegada) y las restricciones para arancelarias de Brasil y Uruguay se combinaron con el lanzamiento del MERCOSUR, que facilitó el ingreso de fruta importada desde países vecinos (Buceta, *s/f*; Bermani *et al.*, 2005; Tadeo *et al.*, 2001; Craviotti, 2016; Boulocq, 2019).

Pese a los esfuerzos de la Comisión de Seguimiento a la Exportación –creada en 1993 para prevenir la saturación del mercado y la caída de los precios–, la entrada en plena producción de las plantaciones efectuadas cinco u ocho años antes condujo a la sobreoferta de fruta fresca en un mercado interno que, deprimido desde 1995 por las políticas regresivas neoliberales, fue incapaz de absorber ese excedente. Por ello, pronto los precios pagados por la fruta –sobre todo, por aquella destinada a la industria– comenzaron a desplomarse, mientras los costos de producción aumentaban gracias a los nuevos gravámenes impositivos –impuesto a las ganancias, a los intereses de los créditos bancarios, a los bienes personales, a la ganancia mínima presunta, a la transferencia de combustibles, aumento de la alícuota del IVA– y los reiterados incrementos de tarifas de servicios públicos pri-

vativados –peajes, fletes ferroviarios, electricidad– (Batista y Natera Rivas, 1998; Tadeo *et al.*, 2001; Natera Rivas y Batista Zamora, 2010).

Como resultado, el cuatrienio 1998-2001 fue escenario de reiteradas protestas, cortes de rutas, movilizaciones y conflictos protagonizados por los productores citrícolas, especialmente los entrerrianos, quienes reclamaban la intervención del Estado para que pusiera fin a la crisis. La situación era paradójica, pues a medida que el sector crecía constantemente, con cifras récord de producción y exportación, numerosos agricultores familiares desaparecían, o bien eran obligados por las adversas circunstancias a reconvertirse erradicando las plantaciones de pomelo blanco e incluso llegando al extremo de reemplazar cultivo de cítricos por plantaciones forestales y de arándanos. La única respuesta oficial consistió en elevar los aranceles de importación al 35 % para el ingreso de fruta extra-MERCOSUR y el otorgamiento, a través del Banco Nación y el Fondo de Inversiones de Entre Ríos, de un crédito de once millones de pesos/dólares con dos años de plazo y tasa de interés del 13,5 % anual para reactivar la citricultura en la región, medida de la cual una importante franja de agentes del circuito quedó excluida y que sólo significó un alivio puntual a corto plazo para determinados productores primarios y empacadores (Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Tadeo *et al.*, 2001).

La situación mejoró notablemente durante los primeros años neodesarrollistas, dada la mayor competitividad relativa ganada a raíz del fin de la convertibilidad y la consiguiente devaluación de la moneda nacional. Pese a la profunda crisis financiera en la que se hallaban inmersas las provincias de Tucumán y Entre Ríos, la nueva política cambiaria impulsó a la agroindustria citrícola de todo el norte argentino y acentuó el sesgo exportador de la actividad, lo cual indujo a las grandes empresas a profundizar sus estrategias de integración vertical, reestructuración productiva y reconversión varietal –apostando al envío de frutas de primicia al hemisferio norte–, la mejora de la calidad y la desestacionalización de la oferta. El proceso se consolidó a partir de la casi simultánea diversificación de la demanda, pues nuevos destinos (Rusia, Ucrania, Bielorrusia, Serbia, Polonia, Rumania, Dinamarca, Hong Kong, Malasia, Indonesia, Filipinas, Japón, China, Singapur, Arabia Saudita, Líbano, Israel, Paraguay, Canadá, México) vinieron a sumarse a mercados de exportación a contraestación tradicionales como Holanda, Italia, España, Grecia, Francia, Bélgica, Alemania, Portugal y el Reino Unido. Los mercados alternativos, especialmente los americanos y del sudeste asiático, resultaron claves para compensar las crecientes y rigurosas exigencias, fiscalizaciones y controles implementados por Rusia y la Unión Europea (FEDERCITRUS, 2008; Palacios, 2008; Craviotti, Palacios y Soleno, 2010; Soleno Wilches, 2013; Jordán, 2014; Crespo Pazos, 2014; Fossati, Galperín y Michelena, 2014; CAME, 2015).

Sin embargo, el auge fue breve. Como era de esperar, el aumento del costo de los insumos y bienes de capital de origen importado (irrigación, agroquímicos, abonos nitrogenados, aceites emulsivos, cobre micronizado), el retraso cambiario, la aceleración de la inflación y los derechos de exportación (5 % desde 2002) rápidamente erosionaron la rentabilidad recientemente ganada por el sector. Entre 2007 y 2015 el aumento de la presión fiscal y el incremento de los costos del flete y los envases determinaron una fuerte pérdida de competitividad, especialmente en el eslabón del empaque, aunque la citricultura continuó siendo (en promedio) sustentable debido a los precios internacionales de los productos industrializados (Molina e Ivaldi, 2015; CAME, 2015; Molina *et al.*, 2018).

La situación se agravó debido a las adversidades climáticas –sequías en Corrientes en 2008, una de las peores heladas de la historia en 2012 en el nordeste, importantes daños en las plantaciones en Tucumán en 2014, heladas y alternancia de sequías con exceso de lluvias en San Pedro– y restricciones externas como la crisis financiera de 2008 –que redujo la demanda y puso fin al *boom* exportador–, la devaluación de la moneda en países importadores y competidores de la fruta argentina, el estancamiento e incluso caída de los precios y el endurecimiento de las exigencias y controles sanitarios de Rusia y la Unión Europea. En Entre Ríos,

la sustitución de las plantaciones cítricas por forestaciones y otros frutales se afianzó, en tanto que en Tucumán el limón perdió cierto peso, cediendo tierras al cultivo de aguacate, fresa, arándano y, sobre todo, caña de azúcar, dado que el retroceso del sector coincidió con el inicio del *boom* de los biocombustibles (Natera Rivas y Batista Zamora, 2010; Craviotti, Palacios y Soleno, 2010; Soleno Wilches, 2013; CAME, 2015; Ángel, 2018).

La misma dinámica contradictoria se registró durante la reciente fase de restauración neoconservadora. Por un lado, la eliminación, a finales de 2015, de los derechos de exportación y la reapertura, en 2018, del mercado estadounidense a los limones argentinos después de una veda de casi dos décadas imprimieron renovados bríos al sector e intensificaron su vocación exportadora. Sumados a la declaración de la Argentina como país libre de la enfermedad de “*greening*” o HLB, estos factores afianzaron a nuestro país como octavo productor cítrico mundial, catapultándolo a los primeros puestos en lo que se refiere a la cosecha (19%), exportación en fresco (11,7%) e industrialización (56,2%) del limón. Representando el 67,4% de las remesas cítricas argentinas al exterior, esta fruta y sus derivados explicaban, en 2017, nada menos que el 52% del valor exportado por la provincia de Tucumán, consistente básicamente en limones frescos destinados a España, Rusia e Italia, aceites esenciales adquiridos por Estados Unidos e Irlanda, jugos concentrados comercializados en los Estados Unidos, Alemania y Holanda y cáscaras deshidratadas absorbidas por la Unión Europea (FEDERCITRUS, 2018; Lescano, 2019; Federman, Mangiameli y Marcó, 2019).

Restauración neoconservadora



Figura nº 12. Reapertura de las exportaciones de limones argentinos a Estados Unidos, 2018. Fuente: Presidencia de la Nación.

Por otra parte, la crisis financiera y cambiaria desatada a partir de 2018 hizo estragos en el sector, máxime teniendo en cuenta las altísimas tasas de interés que debieron soportar productores, empacadoras e industrias que ya de por sí exhibían elevados niveles de endeudamiento. La situación se tornó aún más compleja cuando, en el marco de los acuerdos con el Fondo Monetario Internacional, el gobierno nacional reinstauró parcialmente los derechos de exportación, imponiendo a su vez otros gravámenes, como el impuesto a la renta financiera (Federman, Mangiameli y Marcó, 2019).

Sin perjuicio de estos altibajos, el macroperíodo considerado muestra un conjunto de tendencias generales que se han reforzado a lo largo de las últimas tres décadas. Sin duda, han sido el aumento de la superficie cultivada con cítricos en nuestro país y la reconversión de la matriz productiva del sector. Entre los censos nacionales agropecuarios de 1988 y 2002, la superficie plantada creció 28,5%,

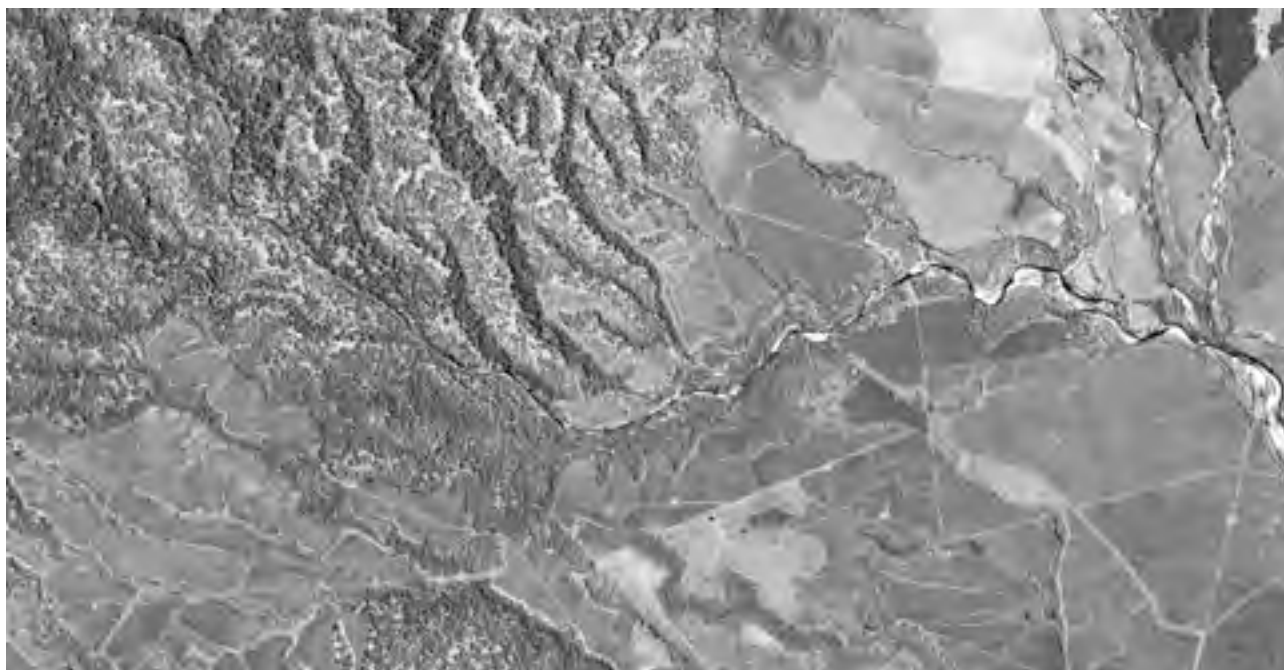
pasando de 106.639,2 a 136.985,3 hectáreas, para luego reducirse un 1,1% al caer a 135.501 hectáreas en 2017. En el ínterin, la composición del sector cambió notablemente, dando cuenta de la creciente primacía del limón, el retroceso del pomelo y el declive de los cítricos dulces: el peso de la naranja y la mandarina se redujo del 43,1% y el 25,8% de la superficie cultivada en 1988 al 34,5% y el 21,7% del área implantada en 2017, respectivamente; por su parte, la participación del pomelo cayó en idéntico lapso del 8% al 3,6%, mientras que la del limón aumentó del 22,9% al 39,7%.

Superficie cultivada

Así, en menos de treinta años, el limón se afianzó como *commodity* de exportación y amplió su superficie en un 120,6%, llevándola de 24.367,4 a 53.744 hectáreas. Paralelamente, mientras que el área ocupada por el pomelo disminuyó nada menos que un 76% –de 8.535,2 a 4.850 hectáreas–, la mandarina y la naranja experimentaron sendas variaciones positivas moderadas, aumentando un 6,9% en el primer caso (de 27.543,3 a 29.456 hectáreas) y un 1,8% en el segundo (de 45.985,2 a 46.814 hectáreas) (INDEC, 1990; 2005; FEDERCITRUS, 2018). La naranja, que hasta 2008 venía insertándose con fuerza en los mercados internacionales debido a la escasa oferta mundial y los altos precios, perdió dinamismo debido a su menor calidad relativa, el aumento de los costos internos, la competencia sudafricana y los cambios en los patrones de consumo mundial de cítricos, que comenzaron a privilegiar la mandarina en detrimento de la naranja debido a su mayor facilidad de pelado (CAME, 2015).

Otra tendencia global fue el avance de la frontera citrícola en ciertas provincias y su retracción en otras. El caso más paradigmático fue el de Tucumán, donde los cítricos pasaron de ocupar 22.207,7 hectáreas en 1988 a acaparar 40.930 hectáreas en 2017 –crecimiento del 84,3%–, llevando su participación en el área a nivel nacional del 20,8% al 30,2%. Lo mismo puede decirse de Salta, que aumentó su superficie en un 85,6% –de 7.341,9 a 13.630 hectáreas– y elevó su peso relativo sobre el total del 6,9% al 9,9%.

Figura nº 13. Imagen satelital de cultivos de cítricos en Tucumán, 2006.
Fuente: Ministerio de Economía de la Nación.



Tucumán

En el caso de Tucumán, la crisis azucarera de la década de 1990 fue propicia a la liberación de tierras fértiles no sólo para la soja, sino también para el limón. Extendiéndose en una suerte de diagonal nordeste-sudoeste que abarca los departamentos de Burruyacú, Tafí Viejo, Yerba Buena, Lules, Famaillá, Monteros, Chicligasta, Río Chico, La Cocha y parte de Cruz Alta y Graneros, la expansión citrícola provincial tuvo su epicentro al pie de la Sierra de la Ramada y sobre te-

rrenos localizados en el sur provincial, donde no sólo se roturaron nuevas tierras para ser implantadas con limoneros, sino que el limón también reemplazó a cañaverales; de hecho, se estima que durante la década de 1990 el 23 % del avance del limón en Tucumán (8.400 hectáreas) se produjo a expensas de la caña de azúcar. Lejos de detenerse, la expansión continuó durante el siguiente decenio, a tal punto que el área cultivada con esta especie creció 3,11 veces en veinte años (1993-2013) (Batista y Natera Rivas, 1998; Natera Rivas y Batista Zamora, 2010; Gutiérrez Angonese, 2015).

A raíz de esta expansión, dicha provincia se convirtió en el polo agroindustrial limonero más grande del mundo, pasando a contar con dos subregiones cítricas diferenciadas: la zona norte tradicional (Tafí Viejo, San Miguel de Tucumán, Yerba Buena, Burreyacu, Cruz Alta), donde el cultivo intensivo ha contribuido al desmonte de grandes extensiones de selva pedemontana; y la zona sur, de incorporación y expansión más reciente (Famaillá, Monteros, Chicligasta, La Cocha, Lules, Alberdi, Río Chico). Según el Censo Nacional Agropecuario de 2002, ningún departamento tucumano –excepto Capital, Simoca, Tafí del Valle y Trancas– destinaba menos de dos terceras partes del área implantada con cítricos al limón, especialmente a variedades cotizadas en el mercado mundial como Eureka, Génova, Limoneira y Lisboa. Pese a la sistemática expansión de este cultivo y la persistente centralidad de Burreyacu como principal departamento productor, la distribución espacial del limón posteriormente sufriría algunos cambios, experimentando cierta atomización relativa –en 2002 los principales cuatro departamentos limoneros concentraban el 81,7 % de la superficie provincial, mientras que en 2006 y 2019 daban cuenta del 69 % y el 65 %, respectivamente– y emigrando desde un bastión tradicional como Cruz Alta hacia un distrito antaño marginal como Monteros, debido a la recuperación azucarera impulsada durante los últimos años por el auge del etanol (INDEC, 2005; DE, 2007; Crespo Pazos, 2014; DEP 2015; Federman, Mangiamelli y Marcó, 2019; Morales *et al.*, 2020).

Otras provincias dinámicas fueron Corrientes y Jujuy, donde la superficie cultivada con cítricos (17.856,1 hectáreas en 1988, 25.508 hectáreas en 2017) aumentó un 42,9 % en el primer caso –incrementando su participación en el país del 16,7 % al 18,8 %– y creció un 69,8 % en el segundo –de 4.879,2 a 8.284 hectáreas, llevando su peso sobre el total del 4,9 % al 6,1 %–. En el otro extremo del abanico, se situaban Misiones y Entre Ríos, la primera con un descenso del 8,8 % –de 5.697 a 6.198 hectáreas (del 5,3 % al 4,6 % del total)– y la segunda con una caída del 7,3 % –de 39.254,8 a 36.386 hectáreas (del 36,8 % al 26,9 % de la superficie nacional)–. Lo mismo puede decirse del norte bonaerense (San Pedro, Baradero, San Nicolás, Zárate, Ramallo, etc.), donde el declive fue mucho más profundo –de 5.846,9 a sólo 1.649 hectáreas, acumulando una caída del 71,8 % y reduciendo su incidencia sobre la superficie cultivada con cítricos en nuestro país de 5,5 % a apenas el 1,2 %– debido a la competencia por el uso del suelo de la mucho más rentable agricultura extensiva, especialmente el cultivo de soja (INDEC, 1990; Craviotti, 2016; FEDERCITRUS, 2018). Es importante aclarar que los datos de 2017 no provienen de fuentes censales, sino que fueron extraídos de reportes de la entidad privada que aglutina a los productores cítricos debido a que el último Censo Nacional Agropecuario realizado en 2018 se limitó a informar la superficie implantada con frutales sin efectuar discriminación alguna entre tipos ni especies (INDEC, 2019).

En Entre Ríos, la reorganización espacial de la producción cítrica fue notable. Más allá del papel marginal de departamentos como Federal, Feliciano, La Paz, Nogoyá y el norte de Colón, los principales bastiones de la actividad son Concordia y Federación. Según los últimos censos cítricos provinciales, entre 1995 y 2016 el número de productores aumentó –pasó de 1.454 a 1.766– pero la superficie cultivada se retrajo significativamente, cayendo de 46.023 a 36.387 hectáreas. La merma más importante correspondió a Concordia, donde el área implantada se desplomó de 22.147 hectáreas a apenas 6.891 hectáreas, reduciendo

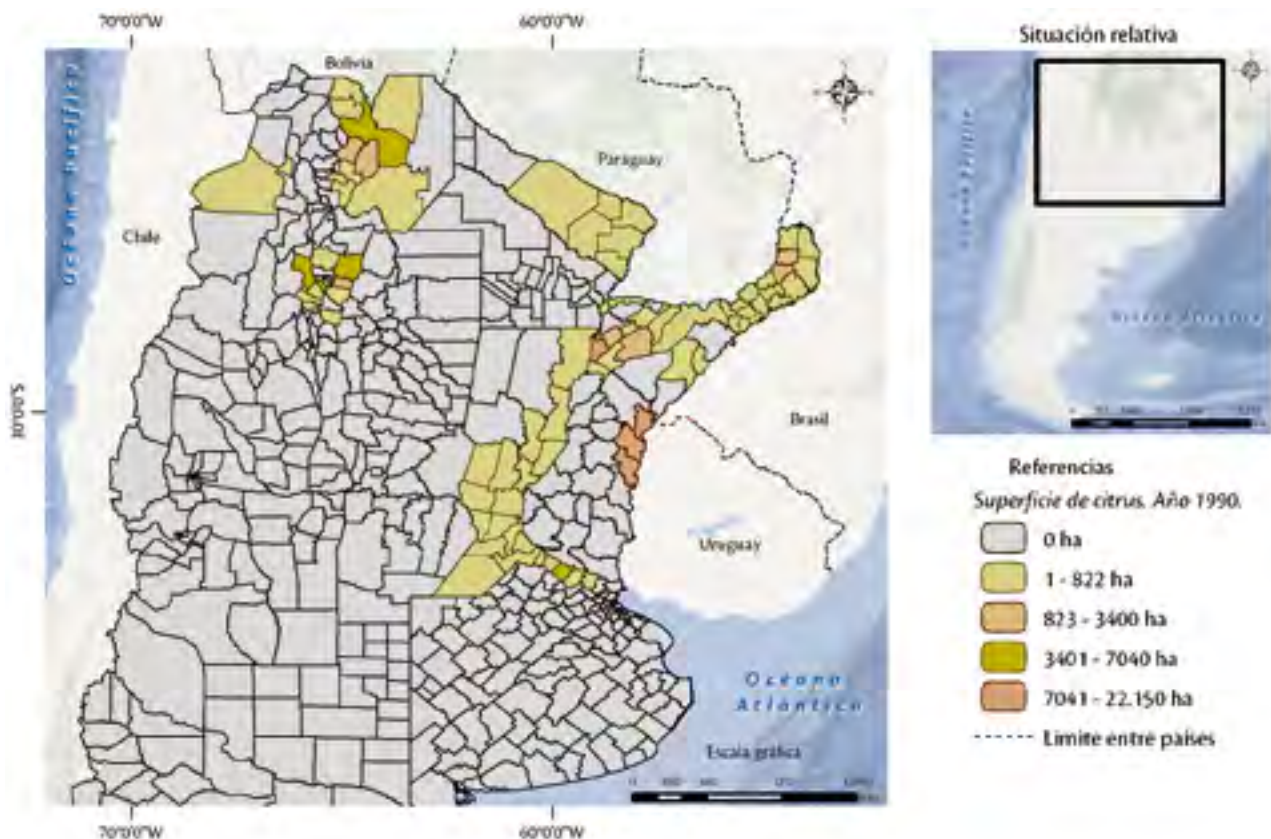
Corrientes y Jujuy

Norte bonaerense

Entre Ríos

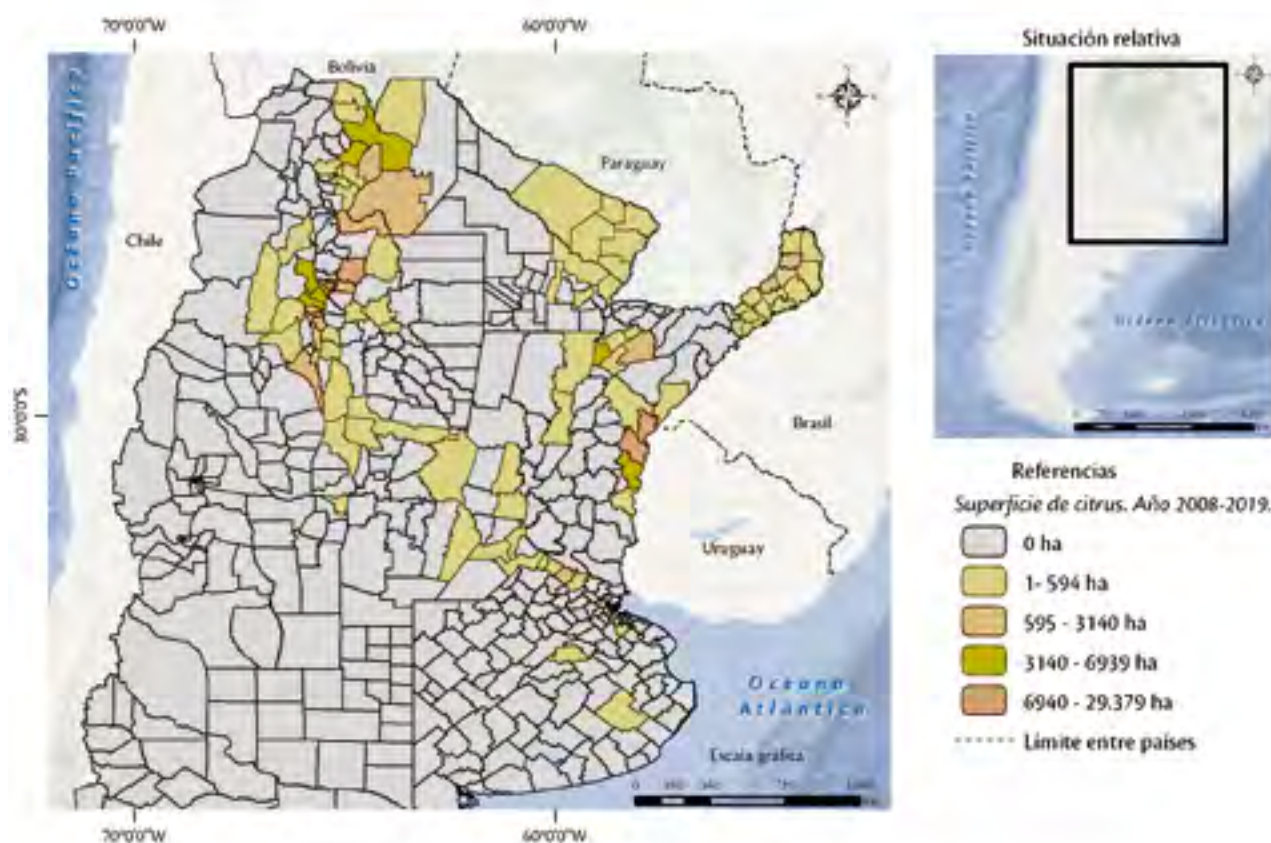
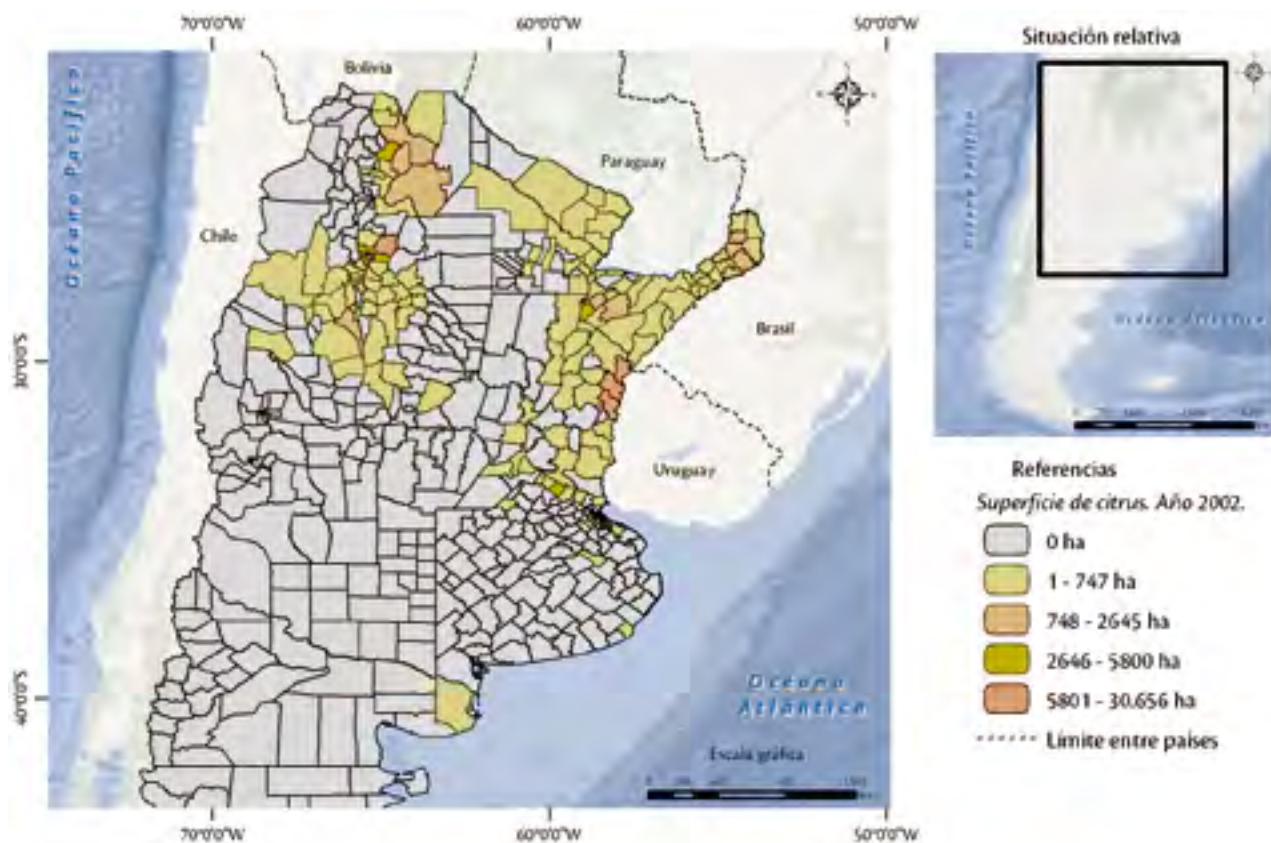
así su peso sobre el total entrerriano del 48,1% a sólo el 18,9%. En el ínterin, Federación –con la localidad de Chajarí como principal polo productivo– pasó de representar el 51,8% (23.876 hectáreas) a acaparar nada menos que el 80,7% (29.379 hectáreas), contando asimismo con mayor proporción de plantaciones jóvenes. Siguiendo esa tesitura, este departamento, que en 2004 aglutinaba al 74,3% de los productores entrerrianos, pasó a concentrar el 87% en 2016. Esto corrobora la tesis de Tadeo, Palacios y Torres (2006), quienes sostienen que desde la década de 1990 la actividad viene desplazándose hacia el norte provincial para aprovechar las mejores condiciones agroecológicas derivadas de la influencia moderadora de las temperaturas ocasionada por la represa de Salto Grande. Aun así, Concordia continúa siendo la zona más apta para el cultivo de cítricos, especialmente en lo que concierne a la mandarina (Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Craviotti, Palacios y Cattaneo, 2008; Palacios, 2009-2010; Región Digital, 2017; CFI, 2016; Brizuela, Aguirre y Scattone, 2017).

Algo similar ocurrió en Corrientes, donde la tradicional hegemonía de los departamentos situados a orillas del río Paraná (Bella Vista y Saladas, principales centros industrializadores) dejó paso a la primacía de distritos localizados en la ribera del río Uruguay (Monte Caseros), afianzando el papel de esta subregión en la actividad (Craviotti, Palacios y Soleno, 2010). En Misiones, la principal zona cítrica continuó localizándose en Candelaria, Capital, Eldorado, Guaraní, Iguazú, Montecarlo, San Ignacio y San Javier, mientras que en Jujuy y Salta persiste la concentración de la actividad en Ledesma, Santa Bárbara, San Antonio, San Pedro, Palpalá y El Carmen. Lo mismo puede decirse de Salta (San Martín, Orán, Güemes, Metán, Anta) y, en menor medida, Catamarca (Fray Esquiú, Valle Viejo, Capayán, Capital, Santa Rosa).



Mapa n° 4 (arriba), 5 y 6 (página siguiente). Superficie cultivada con cítricos en Argentina, por departamentos (en ha). Años 1990, 2002 y 2008-2019. Fuente: elaboración personal sobre la base de MA (2020), INDEC (2005, 2010), CFI (2016), Brizuela, Aguirre y Scattone (2017), Molina *et al.* (2019) y Morales *et al.* (2020).

Nota: dado que no se obtuvieron datos actualizados desagregados a escala departamental para todo el país, la información para Tucumán corresponde al año 2019; para Corrientes, al 2018; para Entre Ríos, al 2016; y para el resto del país, al 2008 (Censo Nacional Agropecuario).



La producción citrícola, en general, reflejó los altibajos sufridos por el sector, pudiendo identificarse dos ciclos claramente diferenciados: el subperíodo 1991-2008, cuando la producción aumentó de 1.500.000 a 3.367.045 toneladas (González, 1993; FEDERCITRUS, 2008), y la inestable fase subsiguiente, cuando la caída de 2008-10 (2.559.418 toneladas en ese último año) fue revertida hasta

Ciclos de la producción

alcanzar en 2017 cifras cercanas al pico de la década anterior (3.272.771 toneladas). Sin duda, el motor de esa expansión fue el limón, cuya producción creció un 132,8 % entre 1996 (720.000 toneladas) y 2017 (1.675.851 toneladas). Como resultado, esta fruta, que en 1992 era la segunda especie cítrica del país –31,7 % del total, después de la naranja (44,9 %) (Gómez Lende, 2011)–, desplazó a esta última y asumió el liderazgo del sector, representando en 2017 el 51,2 % del volumen total cosechado. A la inversa, la incidencia del pomelo sobre la actividad se desplomó del 11 % al 3,4 %, con mermas mucho menores para la mandarina (del 17 % al 14 %) y la naranja (del 35,6 % al 31,3 %), pese a sus incrementos del volumen producido –de 336.040 a 459.665 toneladas (36,6 %) y de 703.440 a 1.024.918 toneladas (45,8 %), respectivamente– (FEDERCITRUS, 2018).

Debido a esta reconversión de la matriz citrícola argentina hacia el limón y la notable centralidad de Tucumán en el cultivo de dicha especie, la gravitación de esta provincia del noroeste sobre la producción total del sector aumentó hasta alcanzar el 41,3 %, siendo secundada por Entre Ríos (18,3 %), Corrientes (17 %) y Salta (11,6 %). Así, las especializaciones productivas provinciales se afianzaron claramente. Tucumán concentraba el 77,6 % del acopio de limones, Salta el 42,7 % de la cosecha de pomelos y Corrientes y Entre Ríos acapararon el 39,1 % y el 44,1 % de la oferta de mandarinas y 29 % y el 35,7 % de la producción nacional de naranjas, respectivamente (FEDERCITRUS, 2018).

Figura n° 14. Procesamiento de naranjas.
Fuente: Ministerio de Economía de la Nación.



Exportaciones

Con respecto a las exportaciones de fruta fresca en contraestación, las remesas al exterior, que entre 1997 y 2007 se habían casi duplicado al pasar de 346.370 a 685.303 toneladas, se desplomaron a 355.396 toneladas en 2017, desencadenando la caída de los precios para los pequeños y medianos productores. Como resultado, el peso de las exportaciones sobre el volumen de producción cítrica nacional, que en 1991 ascendía al 16,7 %, trepó al 20,4 % en 2007 (último año del *boom*) para luego desplomarse hasta situarse en el 11,1 % en 2017. Paralelamente, el peso del consumo interno de cítricos en fresco también se redujo, disminuyendo del 41,3 % registrado en 1991 al 26,7 % reportado en 2017; de hecho, en nuestro país ha sido notable la caída del consumo anual per cápita de frutas cítricas, que se desbarrancó desde los 35,6 kg por habitante de 1986 a los 17,2 kg de 2010, estabilizándose en 21,8 kg anuales en 2017. Para limones y pomelos, entre 1996 y 2017 la demanda doméstica per cápita anual se desplomó de 7,8 a 0,7 kg y de 3,7 a 0,6 kg, respectivamente, mientras que para mandarinas y naranjas –que explican el 83,3 % del consumo interno de cítricos y son mayoritariamente absorbidas (52,3 % y 47,6 %) por el mercado doméstico– las cifras cayeron de 7,3 a 6 kg y de 16,9 a 12,2 kg/habitante/año (González, 1993; FEDERCITRUS, 2008, 2018).

Esto ha repercutido negativamente en los precios pagados a los productores primarios. Los fuertes altibajos sufridos por la citricultura de exportación y el afinzamiento de la industria como destino de casi la mitad de las cosechas argentinas obedecen a tres factores estructurales externos: los cambios en los patrones de consumo de cítricos a escala mundial, la competencia internacional, y las barreras de calidad y fitosanitarias que la fruta debe franquear para acceder a los nichos de mercado más exigentes y rentables, como la Unión Europea, Rusia, Japón y Estados Unidos. La pérdida de mercados para la naranja debido a la mayor facilidad de pelado de la mandarina se erigió en una limitación de importancia. Otro problema de relevancia fue el ascenso de Sudáfrica –primer exportador austral de naranjas y tercer país proveedor de esa fruta a nivel mundial, después de España y Egipto–, que rápidamente desplazó a la citricultura argentina del principal nicho mundial para la comercialización de cítricos dulces: Rusia.

El tercer y último factor merece una explicación más detallada. El sector frutícola mundial en general y el cítrico en particular están regulados por una profusa normativa pública y privada que en la práctica opera como un sistema de barreras paraarancelarias que fragmenta y jerarquiza desigualmente a países y regiones. Sobresalen, entre otros instrumentos, la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF) y el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF) rubricado en 1995 en la Ronda Uruguay de la Organización Mundial del Comercio –que establece el principio de regionalización para definir zonas libres de plagas y enfermedades, aun cuando dichos problemas existan en alguna otra región del país exportador–, las correspondientes restricciones cuarentenarias, el protocolo privado EurepGap –establecido en 2003 por las cadenas europeas de supermercados para adquirir frutas y hortalizas extranjeras– y su sucesor GlobalGap –cuyo cumplimiento no es condición imprescindible para que la fruta ingrese a la Unión Europea, pero sí para acceder a los nichos más rentables de ese mercado–, las aún más rigurosas normas rusas y las barreras norteamericanas y japonesas. Íntimamente asociada a las anteriores, otra cuestión es la fijación de límites máximos para los residuos y trazas de agrotóxicos en la fruta comercializada (LMR) y la prohibición de uso de ciertos principios activos.

Buscando adecuarse a esa situación, el SENASA implementó en 2001-03 sendos Programas de Certificación de Fruta Fresca Cítrica para el nordeste argentino y para el noroeste argentino para la exportación con destino a la Unión Europea y mercados con similares restricciones. Luego, dicho organismo desarrolló un Sistema de Trazabilidad Cítrica que, destinado a certificar el cumplimiento de las normas fitosanitarias en las quintas, las plantas de empaque y los puertos de embarque, cubre todas las etapas del ciclo productivo, desde las semillas e insumos utilizados en el cultivo y el embalaje hasta la operatoria de exportación (Palacios, 2008; Ghezán, Cendón y Castro, 2010; Natera Rivas y Batista Zamora, 2010; Soleno Wilches, 2013; CAME, 2015).

Las plagas y patologías que afectan a la citricultura son numerosas. Sobresalen, entre otras, la cancrrosis bacteriana –enfermedad reemergente y en expansión que disminuye los rendimientos y la calidad de la fruta–, la podredumbre o tristeza –que literalmente extermina la planta–, la exocortis, la cachexia, la psorosis, la clorosis variegada –que ataca sobre todo a los naranjos, reduciendo el tamaño de los frutos y el rendimiento de la planta–, la mancha negra o *black spot*, la mancha grasienta, la podredumbre por hongos que actúan a partir de las “heridas” del fruto o de infecciones latentes, la sarna y la melanosis –todas ellas reducen el valor comercial al manchar la corteza o cáscara del fruto, afectando especialmente a pomelos y limones–. Otros problemas de importancia son ocasionados por la mosca blanca, la mosca negra, la mosca de la fruta o del Mediterráneo –que provocan la caída prematura de la fruta, así como una putrefacción externamente no visible–, los ácaros, el minador de la hoja y el tallo, los pulgones, cochinillas y arañuelas –insectos succionadores, que al succionar la savia del árbol le inyectan sustancias tóxicas presentes en su saliva que debilitan y resecan la planta– y vi-

Políticas arancelarias

Plagas y patologías

rus y viroides que generan perjuicios de cierta importancia (Agostini *et al.*, 2015; Bouvet *et al.*, 2015; Haeltermann *et al.*, 2015; Messina *et al.*, 2015; Moschini *et al.*, 2015; Peralta, 2015; Martínez, 2016).

Mención aparte merece el *Huanglongbing* (HLB) o *greening*, también denominado enfermedad del cítrico verdoso, patología mortal e incurable (no hay variedad de copa o portainjerto que pueda resistirla) ocasionada por una bacteria llevada por un insecto psílido. Originado en China y descubierto en 1870, desde entonces el HLB se ha diseminado rápidamente por el mundo (está presente en cuarenta países) hasta convertirse en el flagelo más devastador para el sector, aniquilando brotes y hojas, defoliando ramas, provocando la caída abundante y prematura de frutos y tornando rancio su sabor.

Justamente la desigual incidencia regional de dichas plagas y enfermedades opera como un claro factor de diferenciación entre la citricultura del noroeste y la del nordeste. De hecho, hasta 2001 el noroeste estuvo libre de la cancrrosis, mientras que en el nordeste esta patología se difundió ampliamente, considerándose endémica de esta región (Tadeo *et al.*, 2001). Sin embargo, luego de la superación de los problemas fitosanitarios ocasionados por la expansión de la mosca del Mediterráneo –que derivó en el cierre transitorio de las exportaciones a Japón–, la cancrrosis bacteriana, que parecía haber sido definitivamente erradicada del noroeste, reapareció poco después en Tucumán; así, la región dejó de ser considerada como “área libre de cancrrosis” para convertirse en “área bajo control sanitario” de la enfermedad, pasando a detentar el mismo estatus sanitario que el nordeste (Ghezán, Cendón y Castro, 2010). Esto determinó la pérdida del mercado estadounidense para los limones tucumanos y obstaculizó las posteriores negociaciones bilaterales para reabrir ese nicho, cosa que recién ocurrió en 2018, luego de la larga –y no siempre científicamente fundamentada– resistencia de los citricultores californianos al ingreso de la fruta cítrica agria argentina (Boulocq, 2018).

Aun así, en términos relativos la situación del noroeste continúa siendo mucho más benigna, dado que a lo largo del período la cancrrosis tipo A (la más dañina), la clorosis variegada y la mancha negra hicieron estragos en el nordeste argentino, fundamentalmente en el noroeste correntino (Concepción, Bella Vista, Saladas, San Roque), deteriorando la rentabilidad de los productores y limitando drásticamente desde 1993 las exportaciones de naranjas y pomelos hacia el mercado europeo de contraestación y, sobre todo, hacia países limítrofes como Chile, Brasil y Uruguay. Por esa razón, y pese a los programas de erradicación implementados por el SENASA y el INTA, esas enfermedades han determinado una merma sustancial de la producción de naranjas y el desplazamiento de su cultivo hacia el sudoeste correntino (Mocoretá, Monte Caseros) para conquistar los mercados de Europa oriental y Medio Oriente. Como resultado, el departamento de Bella Vista, otrora principal centro de la producción cítrica provincial, según el Censo Nacional Agropecuario realizado en 2002 sólo explicaba el 12,1 % de la superficie implantada con mandarinos y el 8,8 % del área cultivada con naranjos, mientras que el distrito de Monte Caseros pasó a dar cuenta del 68 % y el 69,3 %, respectivamente (INDEC, 2005; Molina *et al.*, 2018). Por ello, si en 1989 el departamento de Monte Caseros explicaba sólo el 30 % de la producción cítrica correntina, contra el 67 % de Bella Vista, diez años después la relación se había invertido y ya reunía más de la mitad (55 %) (Rodríguez, 2012).

A esto se añadió la irrupción de la plaga del minador de las hojas y el tallo de los cítricos, que desde 1996 viene asolando a Entre Ríos (Buceta, s/f). Por otra parte, el *greening* o HLB fue tempranamente detectado (mediados de la década de 1990) en Entre Ríos, Corrientes, Misiones y Santa Fe, avanzando más tardíamente (2004-05) hacia las provincias de Tucumán, Salta, Jujuy y Catamarca (Moyano y Leone, 2014; Molina *et al.*, 2018; Agostini *et al.*, 2015; Moschini *et al.*, 2015). Como era de esperar, este acervo de problemas sanitarios contribuyó a tornar aún más rigurosos los requisitos de calidad e inocuidad impuestos para el ingreso de la fruta cítrica argentina a los mercados europeos (Solenio Wilches,

2013), aunque vale aclarar que hasta 2020 nuestro país estuvo completamente libre de esta enfermedad –a mediados de dicho año se detectaron algunas plantaciones contaminadas en la provincia de Corrientes–.

En gran parte del norte argentino coexiste un heterogéneo mosaico de citricultores con distintos parámetros tecnológicos y niveles de capitalización, desde las formas de producción tradicionales –con cierta tendencia a la diversificación de la matriz económica– ligadas al mercado interno y la industria, hasta los citricultores modernos propiamente dichos que readecuan constantemente sus prácticas productivas (riego, métodos de fertilización y fumigación, densidad de cultivo, cortinas protectoras, renovación de montes frutales con variedades tempranas y tardías para desestacionalizar la actividad, controles fitosanitarios, incorporación de la trazabilidad y la certificación, producción orgánica, etc.), los cuales pueden ser independientes o bien pertenecer o articularse a grandes empresas agrocomerciales o verticalmente al eslabón del empaque (Tadeo, Palacios y Torres, 2006; Craviotti, Palacios y Cattaneo, 2008; Craviotti, Palacios y Soleno, 2010; Jordán, 2014).



PREVENÍ EL HLB

ES LA ENFERMEDAD MÁS GRAVE DE LOS CÍTRICOS Y NO TIENE CURA

En tu producción:

MONITOREÁ - CONTROLÁ DENUNCIÁ

Si detectás algún síntoma compatible con la plaga en tu campo o en algún lugar vecino, comunicácelo al Senasa.
Descargá la aplicación **Alertas Senasa** y hacé tu denuncia.

EL HLB NO ES PERJUDICIAL PARA LA SALUD HUMANA NI ANIMAL

CUIDEMOS NUESTROS CÍTRICOS
PROGRAMA NACIONAL DE PREVENCIÓN DEL HLB

0800-999-2386 alertahlb@senasa.gob.ar

Figura nº 15. Publicidad de prevención del HLB. Fuente: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria.

Boom del limón

Es importante señalar que la situación es mucho menos diversa en el caso de Tucumán, donde el *boom* del limón propició la transición desde una estructura de tenencia de la tierra basada en la explotación familiar a un perfil más concentrado de índole empresarial. Si en 1988 dicha provincia contaba con 593 fincas dedicadas a este cultivo, en 2002 sólo quedaban 362, registrándose una notable mortandad de los estratos de hasta 5 hectáreas (del 3 % al 0,1 % de la superficie), 5-10 hectáreas (del 5,4 % al 0,5 %), 10-25 hectáreas (13,6 % al 2,6 %) y 25-50 hectáreas (14,1 % al 5,1 %), grupo este último que, si bien se había expandido a mediados de los años noventa, luego sufriría una notable caída en el complejo limonero tucumano. Incluso los segmentos medianos (50-100 hectáreas) sufrieron una fuerte merma durante el período intercensal (del 16,1 % al 9,9 %) (Batista y Natera Rivas, 1998; Natera Rivas y Batista Zamora, 2005, 2010). Posteriormente, y pese a la casi triplicación de la producción de limones –pasó de 530.000 toneladas en 1992 a 1.498.406 en 2005, retrocediendo luego hasta estabilizarse en 2017 en torno a 1.300.000 toneladas– y el sustancial aumento del número de fincas dedicadas a este cultivo –llegaron a 619 unidades en 2006–, la cantidad de productores continuó declinando –sólo 281 fueron censados en ese último año– (DE, 2007).

Figura nº 16. Transporte de limones.
Fuente: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria.



Otros factores que comprometieron la supervivencia de las explotaciones más pequeñas fueron la mayor dependencia de los nichos más rentables del mercado externo y la ausencia de políticas públicas crediticias que les permitieran afrontar los procesos de modernización exigidos por los importadores. Fue notable, asimismo, el avance de las fincas de más de 100 hectáreas y, sobre todo, de las de más de 500 hectáreas, que entre ambos años censales pasaron de representar el 29,8 % del área cultivada a acaparar el 58,7 %. Otro fenómeno inédito hasta entonces fue la aparición de las explotaciones de más de 2.500 hectáreas pertenecientes a grandes empresas verticalmente integradas, las cuales pasaron a explicar casi la tercera parte de la superficie implantada (32 %). Aunque no se trata de un fenómeno generalizado en toda la provincia –las grandes fincas son más representativas en Burruyacú, Chicligasta, Monteros y Lules, en tanto que

en las zonas más añejas (Famaillá, Tafi Viejo, Yerba Buena, etc.) la distribución atomizada de la tierra todavía persiste–, ello no invalida el hecho de que en la citricultura tucumana no existan unidades de producción de tipo campesino o familiar (Natera Rivas y Batista Zamora, 2010; Crespo Pazos, 2014).

A causa de este proceso de concentración de la tierra e integración vertical del circuito, los medianos (50-300 hectáreas) y grandes agricultores (más de 300 hectáreas) han pasado a dar cuenta de alrededor del 90 % de las cosechas provinciales (Lescano, 2019). Las asimetrías entre los citricultores tucumanos continúan siendo notables, pudiendo distinguirse, a grandes rasgos, un estrato de perfil tecnológico bajo –el cual representa el 20 % del área cultivada y el 10 % de la producción, contando con fincas de menos de 100 hectáreas y rindes de hasta 20 toneladas por hectárea–, otro intervalo intermedio –100 a 1.000 hectáreas, con el 28 % de la superficie, el 20 % de las cosechas provinciales y rendimientos de 40 toneladas por hectárea– y un estrato de perfil tecnológico superior –empresas verticalmente integradas con más de un millar de hectáreas cultivadas que acaparan el 52 % del área y el 70 % de la producción y obtienen rendimientos agrícolas elevados (60 toneladas por unidad de superficie)– (MH, 2018), sobre todo en aquellos casos donde la producción de secano es complementada mediante la adopción de sistemas de riego por gravitación y aspersión. Sólo estos grandes productores –así como algunos medianos– logran insertarse exitosamente en los mercados de exportación (Batista y Natera Rivas, 1998), quedando el remanente condenado a remesar su fruta a los nichos menos rentables del mercado.

En el nordeste argentino, en cambio, las fuentes censales indican que, pese a las reiteradas crisis, la citricultura continúa exhibiendo un perfil familiar. En Concordia, por ejemplo, los productores con quintas de hasta 50 hectáreas, que en 2004 representaban el 86 % del total, doce años después daban cuenta del 83,5 %. A diferencia de Colón, donde predominan los productores medianos (50-100 hectáreas), en Federación la participación de los pequeños chacareros trepó del 82 % al 93,9 %, lo cual confirma las características más típicamente familiares de la producción cítrica de ese distrito. Lo mismo puede decirse del estrato más subordinado (hasta 15 hectáreas), cuyo peso relativo sobre total descendió del 52 % al 46,6 % en Concordia pero sólo experimentó un ligero retroceso –del 60 % al 59 %– para el caso de Federación. Ese perfil minifundista se replica en Monte Caseros en particular y la provincia de Corrientes en general, donde el 91 % de los productores posee menos de 50 hectáreas y el 70-76 % cuenta con menos de 25 hectáreas. En los tres casos, el peso de los grandes citricultores integrados (100 hectáreas o más) era poco relevante –entre el 1 % y el 4 %– (Buceta, s/f; Bermani *et al.*, 2005; Craviotti, Palacios y Cattaneo, 2008; Palacios, 2009-2010; Ramírez, 2012; CFI, 2016; Región Digital, 2017; Brizuela, Aguirre y Scattone, 2017; Molina *et al.*, 2019).

En Entre Ríos y en Corrientes, el eslabón primario de la actividad se compone de pequeños y medianos productores, que, a su vez, se aglutinan tres subestratos. El primero de ellos corresponde a los agricultores familiares puros, que sólo contratan fuerza de trabajo extrapredial para las tareas de poda y raleo, están fuertemente especializados en la citricultura (naranjas y, menos medida, mandarinas), suelen destinar su producción casi invariablemente a la industria –con remesas en fresco al mercado interno e incursiones esporádicas en la exportación–, reciben precios bajos debido a la escasa calidad de sus cosechas y su magro nivel tecnológico –reducida superficie bajo riego, pocas cortinas forestales, utilización de yemas y portainjertos no certificados, equipos de fumigación obsoletos, bajos niveles de renovación de las plantaciones generalmente por factores naturales (clima, edad) y no por estrategia comercial– y son renuentes al crédito bancario debido a los riesgos y dificultades que implica su amortización. Debido a sus altos costos, sus niveles de inversión son mínimos, retroalimentando así un círculo vicioso que profundiza su baja rentabilidad, especialmente en años de adversidades climáticas o épocas de sobreoferta internacional y saturación del mercado interno. Esto determina que muchos de ellos abandonen la actividad reconvirtiéndose

Medianos y grandes
productores

Nordeste argentino

Pequeños y medianos
productores

dose a la forestación o deviniendo rentistas mediante inversiones inmobiliarias o el arrendamiento de sus tierras, o bien continúen llevándola a cabo, pero en combinación con la ganadería y otros cultivos para diversificar riesgos (Palacios, 2009-2010; Soleno Wilches, 2011-2012; CAME, 2015).

El segundo subestrato se está conformado por los citricultores familiares-empresariales, híbrido que combina el trabajo del grupo familiar con la contratación directa de fuerza laboral permanente y transitoria para la cosecha y otras tareas, con altos niveles tanto de fertilización (50 % al 100 %) del área cultivada como de superficie irrigada por goteo. Este colectivo de productores adquiere yemas y portainjertos certificados en viveros habilitados por el SENASA y apuesta a la combinación de distintas variedades de naranjas y, sobre todo, mandarinas, en su mayoría para la venta para su consumo en fresco en el mercado interno a través de galpones de empaque propios o familiares improvisados dentro de la propia finca y puestos de ventas ubicados en algunos de los principales mercados concentradores del país (Buenos Aires, Rosario, Córdoba, Mendoza, Bahía Blanca). Otros manifiestan cierto sesgo exportador, remesando al exterior la mayor parte de sus cosechas y comercializando la fruta de menor calidad en el mercado doméstico mediante empaques propios, comisionistas o empacadores zonales. Aun así, los niveles de integración suelen ser muy bajos en la mayoría de los casos, con numerosos citricultores que venden en planta debido a la carencia de recursos económicos para avanzar en la cadena de acumulación. Para subsanar esta limitación e incrementar sus ingresos, para de ese modo modernizar sus quintas, estos agentes sociales recurren a diversas estrategias, como prestar servicios como contratistas de maquinaria agrícola, fundar viveros y verdulerías e incluso comprar fruta a terceros para así aumentar su escala productiva (Palacios, 2009-2010; Soleno Wilches, 2011-2012).

El último subestrato está integrado por los productores empresariales puros; allí sólo existe el trabajo asalariado y las plantaciones están por completo orientadas a la exportación, recurriendo a la intermediación de cooperativas, consorcios y firmas verticalmente integradas para comercializar su producción en los mercados internacionales y apelando a la tercerización del servicio de empaque y la distribución a los mercados concentradores para vender dentro del país la fruta que no pudo ser colocada en el exterior. Este segmento desarrolla, además, estrategias para complementar sus ingresos con actividades extraprediales (asesoría técnica, gestión, etc.) que le permite acceder a las fuentes de financiamiento necesarias para reconvertir sus plantaciones y asumir los costos que implica poner la totalidad de la superficie cultivada bajo riego por goteo, plantar cortinas forestales rompevientos, aumentar la cantidad y frecuencia de las fumigaciones y fertilizaciones, incorporar nueva maquinaria (pulverizadoras a turbina) y cultivar las variedades requeridas por los compradores internacionales, así como aquellas que, debido a su carácter temprano o tardío, permiten eludir ciertas contingencias climáticas, como las heladas. Por esa razón, en este caso los niveles de capitalización son relativamente altos, puesto que satisfacer todas las exigencias que imponen los mercados internacionales para producir cítricos de exportación implica, en comparación con quienes producen sólo para el mercado interno, un incremento de los costos variables que puede oscilar entre el 30 % y el 50 % (Palacios, 2009-2010; Craviotti, Palacios y Soleno, 2010; Soleno Wilches, 2011-2012).

Es importante aclarar que si bien los productores familiares puros y los familiares-empresariales y empresariales puros están representados en todo el nordeste argentino, la dicotomía entre el primer segmento y los dos restantes es mucho más marcada en Corrientes. Al ser la experiencia exportadora más reciente, el universo de citricultores independientes ha quedado claramente dividido entre una categoría marginal pero cuantiosa de agricultores que producen fruta para el mercado interno y descarte para la industria y un conjunto de productores dinámicos que mantienen fluidos vínculos con el nordeste entrerriano exportador (Molina, 2009).

En el nordeste y el noroeste argentino, en la cúspide de la pirámide citrícola se sitúan las grandes empresas verticalmente integradas, las cuales articulan la

cadena productiva hacia atrás (producción primaria) y hacia adelante (industrialización y comercialización) con las plantas de empaque y fabricación de subproductos como núcleo de acumulación del circuito. Por regla general, estas compañías cuentan con plantaciones propias cuya extensión supera las 300 hectáreas, establecimientos de empaque que acondicionan la fruta para el consumo directo y plantas industriales que elaboran jugos concentrados, aceites esenciales, cáscaras deshidratadas y *pellets*, además de desarrollar sus propios canales de comercialización en el mercado interno y externo mediante representantes, comisionistas e incluso filiales y subsidiarias. A diferencia de las empresas agroindustriales no integradas, las firmas verticalmente integradas inician la trazabilidad desde la quinta –es decir, no se limitan a recibir la fruta ya certificada por el SENASA– y, en su mayoría, están por completo orientadas a la exportación, algo especialmente patente en el caso del complejo limonero tucumano. Si bien se trata de agentes pioneros en la desestacionalización de la producción –con lo cual sus plantas de empaque trabajan durante la mayor parte del año–, estas compañías alcanzan sus picos de máxima actividad entre mayo y finales de octubre o principios de noviembre de cada año, clímax que suele estar definido por la duración del período o ventana de exportación en contraestación a la Unión Europea y los embarques destinados al mercado ruso y el Sudeste Asiático (Palacios, 2008; CAME, 2015).

Figura nº 17. Material educativo sobre la producción de cítricos en Argentina. Fuente: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria.



Sobresalen, entre otros, los casos de la empresa mixta de capitales nacionales y extranjeros San Miguel –líder en la producción de limón, con dos empaques, dos plantas industriales y 5.500 hectáreas cultivadas en Tucumán–, Citrusvil –del grupo italiano Lucci, con dos plantas, un empaque y 6.000 hectáreas sembradas en Tucumán–, la estadounidense Citromax –con una fábrica de derivados industriales y 3.800 hectáreas implantadas–, la compañía Vicente Trapani-Argenti Lemon –con un galpón de empaque y 3.200 hectáreas cultivadas– y las empresas argentinas Veracruz –con galpones, plantas y 500 hectáreas sembradas en Tucumán–, Litoral Citrus –con fincas con más de 100.000 árboles implantados en Federación, un galpón de empaque y cinco plantas industriales distribuidas en Entre Ríos (Concordia), Misiones (Eldorado), Corrientes (Bella Vista), Tucumán (San Miguel) y Formosa (Pilagás, Pirané)–, ECA –con una fábrica industrial y quintas emplazadas en las provincias de Entre Ríos, Corrientes, Chaco y Formo-

Empresas mixtas

sa-, Frigocitrus –con un empaque en Concordia y plantaciones en Monte Caseros, General Alvear, Misiones y el norte entrerriano– y el ingenio azucarero jujeño Ledesma –líder nacional en la exportación de pomelos y naranjas, con 3.000 hectáreas implantadas, un vivero propio, una planta de empaque y una fábrica de jugos concentrados y aceites esenciales– (Molina, 2009; CAME, 2015; MH, 2018). Es importante señalar que el complejo azucarero salteño San Martín del Tabacal, perteneciente a la estadounidense Seaboard Corporation, formó parte de este selecto grupo hasta finales de 2009, fecha en la cual la compañía finalmente decidió deshacerse de la empaedora La Citrícola y vender sus 800 hectáreas implantadas con cítricos a empresas de origen tucumano (Send Fruit) y salteño (Tuma).

Otros casos corresponden a firmas entrerrianas como Citrícola Ayuí, Salto Chico, Salerno, Argencitrus y Citrícola Chajarí, las cuales cubren todas las etapas del circuito agroindustrial, cultivando y cosechando la fruta, acondicionándola en sus plantas de empaque y comercializándola en el mercado doméstico y el exterior (Palacios, 2008). La misma lógica se replica en el caso de algunas empresas locales asentadas en el nordeste bonaerense que se iniciaron en la exportación prestando servicios de empaque a grandes compañías y más tarde evolucionaron hasta desarrollar sus propios canales de distribución, aunque evitando crear grandes estructuras con el fin de reducir costos, lo cual determina que carezcan de industrias de procesamiento y que la fruta de descarte deba ser trasladada a Entre Ríos para su ulterior transformación (Craviotti, 2016).

Figura nº 18. Empaque de frutas cítricas de exportación.
Fuente: Ministerio de Economía de la Nación.



Uso de agrotóxicos

Aunque las asimetrías sociales, económicas y tecnológicas entre los distintos tipos de productores citrícolas son notables, todos ellos comparten un rasgo común: el control de plagas y enfermedades cuarentenarias mediante el uso intensivo de agrotóxicos. Si bien en algunos casos la biotecnología juega un papel relevante al respecto –por ejemplo, la termoterapia, la obtención de planta nucleares y el microinjerto de ápices caulinares *in vitro* para generar plantas libres de virus y viroides a partir de individuos enfermos (Alfaro, 2003, 2006)–, tanto el ciclo de cultivo como el empaque de la fruta contemplan la aplicación de un largo listado de herbicidas, insecticidas sistémicos y de contacto y fungicidas, muchos de los cuales, por su elevado nivel de peligrosidad, han sido prohibidos o restringidos en Europa y en nuestro país.

Además de productos tradicionales como el hidróxido, sulfato y oxiclورو de cobre –ya poco efectivos debido a la aparición de bacterias resistentes a fungicidas cúpricos–, en el sector predominan plaguicidas benzimidazoles, organoclorados y organofosforados como bromacil, glifosato de amonio, 2,4-D, abamectina, clorpirifos, mancozeb, fosfito de potasio, izamalil, tiobendazal, citrolina, fose-til-Al, carbendazim, procloraz y dimetoato, además de azufre, cal y detergentes

(Alfaro, 2003, 2006; Molina e Ivaldi, 2007; Meier e Iriarte, 2009; DPN, 2010; Moyano y Leone, 2014; Agostini *et al.*, 2015; Bouvet *et al.*, 2015; Haeltermann *et al.*, 2015; Messina *et al.*, 2015; Moschini *et al.*, 2015; Peralta, 2015; Martínez, 2016; Molina *et al.*, 2018).

El propio SENASA admite que nada menos que el 91 % de las partidas de mandarinas comercializadas en el Mercado Central de Buenos Aires y sus similares de La Plata y Mar del Plata contiene trazas de dieciséis variedades de insecticidas y fungicidas, en muchos casos de alta peligrosidad y en niveles superiores a los permitidos por la legislación vigente. La misma situación se hacía extensiva a la naranja y el limón. Además de los pesticidas previamente mencionados, las muestras tomadas por el SENASA de esas tres frutas cítricas han detectado productos organoclorados y organofosforados de peligrosidad media y alta tales como carbendazim, ortofenil fenol, procloraz, pirimetanil, imidacloprid, malatión, pirimetanil, capran, cipermetrina, fludioxonil, fosmet y metiltiofenato, por no mencionar agrotóxicos de uso expresamente prohibido por la legislación vigente, tales como pirimicarb, carbaryl, piraclostrobin, difenoconazole y azoxistrobina (Eleisegui, 2017).

En ese contexto, las medidas de manejo sanitario de las plantaciones exigidas por los países importadores de la fruta argentina no son fáciles de conciliar con los límites máximos impuestos a los residuos de plaguicidas que pueden contener los cítricos exportados. Esto plantea una difícil encrucijada a los citricultores argentinos, que quedan obligados a lograr un delicado balance entre calidad e inocuidad para que el producto sea aceptado en los mercados de exportación. Si bien los LMR y principios activos de diversos pesticidas de uso internacional están reglamentados en la Argentina por el Codex Alimentarius y las resoluciones del SENASA, no pocas veces los países importadores (Rusia, por ejemplo) imponen protocolos aún más restrictivos y de casi imposible incumplimiento para los productores cítricos de nuestro país (Ghezán, Cendón y Castro, 2010), llegando incluso a justificar sus restricciones en las barreras fitosanitarias internas que existen en nuestro país con respecto a la libre circulación de frutas (Ramírez, 2012). Por otra parte, cabe señalar que tales requerimientos de manejo de los montes frutales no siempre son representativos de los riesgos fitosanitarios reales y a menudo conducen a análisis sesgados y conclusiones arbitrarias que operan como barreras comerciales disfrazadas (Fossati, Galperín y Michelena, 2014).

Existen varios ejemplos al respecto. En el empaque suele recurrirse a las fumigaciones con gas fosfina o con bromuro de metilo para preservar la producción del ataque de la mosca de la fruta. Sin embargo, el gas fosfina altera la calidad de los frutos y es sumamente cuestionado a nivel internacional por su alta toxicidad. Con respecto al bromuro de metilo, el Protocolo de Montreal de 1987 determinó que su liberación a la atmósfera afecta a la capa de ozono, por lo cual se conminó a todos los países a abandonar su uso. En 1998, el gobierno nacional se comprometió a erradicarlo definitivamente de la producción agrícola argentina, medida que fue impulsada a partir de 2004 por un proyecto financiado por el Banco Mundial que derivó en el reemplazo de este producto por el tratamiento cuarentenario de la fruta con frío. Sin embargo, esta estrategia provoca severos daños a la calidad del limón, dificultando su aceptación en los mercados internacionales, aunque no resiente su comercialización dentro del país –de hecho, es el sistema habitualmente más utilizado para que otras regiones frutícolas, como Cuyo o la Patagonia, permitan el ingreso de los cítricos provenientes del norte–.

Otro producto de uso habitual en los galpones de empaque, el hipoclorito de sodio utilizado para la desinfección de la fruta y las herramientas utilizadas para su manipulación, ha sido rechazado por la Unión Europea, obligando a hallar nuevas alternativas, como el tratamiento con ozono. Peor aún es el caso de Rusia, cuyos protocolos decididamente son, a criterio de la mayoría de los productores argentinos, de casi imposible incumplimiento: por un lado, exigen que la fruta tenga altos niveles de calidad visual o estética, pero, por otro lado, impiden que los citricultores recurran a plaguicidas que contengan determinados principios

Medidas de manejo sanitario

activos (benomil, carbendazim, dimetoato, clorpirifós) que justamente son de uso habitual para garantizar dicho objetivo (Meier e Iriarte, 2009; Ghezán, Cendón y Castro, 2010; Soleno Wilches, 2013; Fossati, Galperín y Michelena, 2014; Agostini *et al.*, 2015; Bouvet *et al.*, 2015; Haeltermann *et al.*, 2015; Messina *et al.*, 2015; Moschini *et al.*, 2015; Peralta, 2015).

No limitándose a regular las prácticas agrarias y agroindustriales, los condicionantes de calidad y sanidad impuestos por los mercados externos operan como determinantes de las relaciones sociales en el interior de la cadena de acumulación. A diferencia de lo que ocurre en el mercado interno, donde las ventas son directas y se reparten entre mercados concentradores, distribuidores regionales y cadenas de supermercados e hipermercados, en el caso de la exportación de fruta en fresco la relación con el sector comercial muestra mayores niveles de dependencia y subordinación, con un variado mosaico de situaciones que incluye ventas a consignación (Unión Europea), ventas en firme (Rusia, sudeste asiático, Europa oriental), redes de intermediarios, cadenas de hipermercados, firmas agrocomerciales extranjeras, *brokers* y distribuidores con filiales en los cinco continentes que financian por adelantado la compra de fruta u operan como intermediarios entre el empaque y los clientes (Craviotti, Palacios y Cattaneo, 2008; Craviotti, Palacios y Soleno, 2010). Como resultado, la dinámica del complejo agroindustrial cítrico queda por completo subordinada a las exigencias del eslabón comercial: los exportadores se ven obligados a satisfacer los requerimientos y necesidades de un heterogéneo y diverso conjunto de clientes, quienes externalizan en aquellos –en su condición de “proveedores preferidos”– todas las cuestiones relativas a la calidad, sanidad, estética y presentación del producto (Natera Rivas y Batista Zamora, 2010). A veces, esto implica una supervisión estrecha, como es el caso, por ejemplo, de la cadena británica de supermercados Tesco, que una vez al año envía representantes a las quintas cítricas argentinas para verificar *in situ* el grado de cumplimiento de los protocolos privados acordados con sus proveedores (Craviotti, Palacios y Soleno, 2010).

Integración vertical hacia atrás

Para responder satisfactoriamente a estas exigencias, una de las estrategias de las grandes empresas cítricas ha consistido en intensificar su integración vertical hacia atrás. Esto es particularmente evidente en el caso de Tucumán, donde apenas cinco empresas (San Miguel, Citrusvil, Citromax, COTA y Vicente Trapani-Argenti Lemon) acaparan más de la mitad de la superficie limonera provincial, el 90 % de la fruta industrializada y alrededor de la mitad de las exportaciones, operando asimismo como proveedores de insumos para los citricultores independientes de su zona de influencia. Estas compañías han apostado al desarrollo de economías de escala y la incorporación de tecnología de punta y nuevas prácticas agrícolas, diversificando su matriz productiva con otros rubros agropecuarios y agroindustriales (ganadería, azúcar, biodiesel, otros frutales), empackando buena parte de las cosechas en galpones de alta capacidad y nivel tecnológico habilitados para la exportación y para la venta de fruta dentro del país, industrializando parte de sus cosechas, incorporando otras etapas en la cadena de valor (la elaboración de esencias, por ejemplo) y articulándose directamente con los canales de comercialización del hemisferio norte y las industrias demandantes de derivados del limón localizadas en Alemania, Israel, Estados Unidos y Japón. En plano local, la inserción de sus productos industriales depende de sus negociaciones con fabricantes de jugos saborizados y bebidas gaseosas (Ghezán, Cendón y Castro, 2010; Crespo Pazos, 2014; Molina *et al.*, 2018; Lescano, 2019).

Limón

El principal negocio para estas empresas es la producción y la exportación de derivados industriales del limón, actividad que es muy redituable para las compañías pero no para los citricultores independientes, quienes reciben precios muy bajos por su fruta. Los datos presentados por Natera Rivas y Batista Zamora (2010) para el complejo limonero tucumano sugieren que (con variaciones según el año) la industria paga valores equivalentes a sólo el 16-20 % del precio abonado por la fruta para consumo doméstico y a apenas el 9-15 % de la cotización

recibida por el limón dirigido a los mercados internacionales. La caída de los precios se agudiza cuando el rechazo de voluminosas partidas de limones frescos en el exterior obliga a volcar cosechas de altísima calidad al sector industrial, o bien cuando la demanda mundial de derivados industriales se satura, como ocurrió en 2005, año en que los precios (35 dólares por cada tonelada de fruta ingresada a fábrica) fueron casi un 47 % inferiores a los registrados durante la década de 1990 debido a la acumulación en las plantas industriales de *stocks* de arrastre que no pudieron ser comercializados.



Figura nº 19. Plantaciones de cítricos.
Fuente: Ministerio de Economía de la Nación.

La integración vertical del complejo limonero tucumano ocasiona varios perjuicios a los pequeños y medianos agricultores independientes. Las fábricas integradas priorizan el procesamiento de aquella fruta cosechada en sus propias fincas que por sus características no pudo ser comercializada en fresco, lo cual obviamente reduce sus compras de materia prima a terceros. La industria se nutre también del “descarte” de las empacadoras y las grandes quintas no integradas, las que compiten con el productor independiente, restándole mercado. Finalmente, también puede ocurrir que las fábricas directamente no reciban fruta de terceros, quienes en tal situación se ven obligados a paralizar la cosecha para evitar pérdidas mayores. De ahí que con frecuencia los pequeños y medianos productores no logren amortizar sus costos de producción, los cuales a veces llegan a duplicar los precios pagados por la industria (Natera Rivas y Batista Zamora, 2010).

En el nordeste argentino, la zona salto-jujeña y el norte bonaerense, los niveles de autoabastecimiento de las empresas integradas, si bien relativamente elevados, no impiden que estas firmas compren fruta a terceros dentro y fuera de sus respectivas regiones de origen. Al disponer de una capacidad instalada superior a su propia producción, estos agentes buscan asegurarse una provisión estable de materia prima a lo largo de todo el año. Para ello, las empresas verticalmente integradas y firmas agrocomerciales “puras” como Marympex Agrícola, FAMA y NOBEL han recurrido a la misma estrategia: adquirir, empaquetar y vender fruta de terceros, especialmente de productores capitalizados que certifican calidad; de hecho, con frecuencia existe un solapamiento entre ambas categorías, pues una misma firma puede funcionar en una provincia o región como empresa integrada y en otra operar como una compañía agrocomercial sin producción propia. Siguiendo esta tesitura, el objetivo de la empresa consiste en adquirir las cosechas de citricultores independientes (generalmente, productores medianos) o, en ciertos casos, parte del *stock* de los empaques locales, para de ese modo completar su capacidad ociosa de embalaje o industrialización, aumentar su escala, diversificar su oferta, fidelizar a sus clientes externos, extender su temporada de trabajo, reducir costos fijos o satisfacer los picos de la demanda, pero siempre comercializando la fruta a través de sus propias marcas.

Figura n° 20. Establecimiento de empaque de cítricos.
Fuente: Ministerio de Economía de la Nación.



Insinuada a comienzos del neodesarrollismo, esta estrategia se tornó bastante habitual en los casos de empresas integradas tales como San Martín del Tabacal, Ledesma –que ha expandido sus operaciones hacia el nordeste argentino–, Expofrut, ECA –uno de los principales destinatarios de la fruta producida por los pequeños y medianos citricultores entrerrianos–, Citrícola Chajarí y algunas firmas del nordeste bonaerense (Frutales S.A.), asumiendo una estructura “flexible” que puede contemplar el alquiler y la gestión de galpones de empaque de terceros, o bien la contratación del servicio de acondicionamiento. Aunque su epicentro se localiza en Concordia y, en mucho menor grado, en Monte Caseros, Federación y San Pedro, el radio geográfico de acción de estas compañías empacadoras-exportadoras es bastante amplio, pues abarca los departamentos de Concordia, Federación, otros distritos entrerrianos, Monte Caseros, Bella Vista, el sudeste misionero e incluso Tucumán, dispersión geográfica que les permite asegurarse un abastecimiento diversificado y desestacionalizado de fruta de calidad a lo largo de todo el calendario anual de exportaciones. Esto apunta a lograr un modelo de producción flexible cuya variable de ajuste es el volumen adquirido a terceros, hecho muy evidente en el nordeste bonaerense, donde el 70-80 % de los cítricos acondicionados en los empaques locales proviene del corredor del río Uruguay (Craviotti, Palacios y Cattaneo, 2008; Palacios, 2008; Palacios, 2009-2010; Craviotti, Palacios y Soleno, 2010; Soleno Wilches, 2013; 2014; CAME, 2015; Craviotti, 2016).

Siguiendo esta tesitura, las firmas empacadoras y las compañías agrocomerciales y agroindustriales integradas transmiten a los agricultores independientes las exigencias de supermercados y mayoristas, forzándolos a adaptarse a los requerimientos impuestos por la gran distribución (Crespo Pazos, 2014). Como resultado, la subordinación agroindustrial ante el sector comercial acaba reproduciéndose en las asimétricas relaciones entabladas entre el sector empacador-industrial-exportador y los pequeños/medianos citricultores, los cuales se convierten así en la variable de ajuste sobre la cual se descargan los costos cuando surgen dificultades para colocar el producto en los selectivos y rigurosos mercados de exportación del hemisferio norte. Esta situación queda invisibilizada durante los períodos de auge de la demanda externa, pero se torna agudamente patente en épocas de retracción de las remesas al exterior o caída de los precios internacionales, momento en el cual las firmas verticalmente integradas suelen limitarse a empacar o industrializar sus propias cosechas y restringen (o eliminan) abrupta y drásticamente sus compras a terceros.

Compra de fruta a terceros

Estas empresas recurren a distintos mecanismos a la hora de adquirir la fruta de terceros. El eslabón del empaque desempeña aquí un papel diferenciado, pues puede tratarse de una planta de embalaje perteneciente a la propia firma

compradora o ser un galpón independiente que ofrece en arrendamiento su infraestructura y equipamiento para prestar determinados servicios (drenchado, acondicionamiento, desverdizado, embalaje, alquiler de cámaras de frío, selección y control de calidad de la fruta mediante análisis en laboratorios propios o de entidades privadas y el INTA) a los productores primarios o a las firmas agrocomerciales y agroindustriales que carecen de instalaciones en la zona. La empresa empacadora ya no se ocupa de adquirir la fruta del citricultor y luego vendérsela al exportador, sino que su función ha quedado reducida a la de ser un mero intermediario entre agricultores y exportadores. Siguiendo esta lógica, la firma empacadora opera primero como una subsidiaria o representante de los intereses de la firma agrocomercial o agroindustrial que contrató sus servicios y luego obra como nexo entre los productores y los mercados concentradores e industrias de subproductos para colocar en el mercado interno la fruta que no reunió la calidad necesaria para su exportación (Meier e Iriarte, 2009; Craviotti, Palacios y Soleno, 2010; Craviotti, 2016).

Bajo este sistema, una de las formas más habituales de venta de la fruta de los citricultores es la denominada modalidad “a caja salida”, que implica que los pequeños y medianos citricultores vendan la fruta en el monte o bien la entreguen a las plantas de empaque, haciéndose cargo en el ínterin de todas las fases del proceso (ciclo de cultivo, cosecha, empaque, entrega en puerto). Por su parte, la empresa compradora se limita a comercializar la fruta, ofreciendo al productor un precio estimativo por caja empacada al cual luego puede aplicarle descuentos en función de las condiciones de llegada de la fruta al mercado de destino y los vaivenes de la demanda. Obviamente, esta modalidad es la más beneficiosa, rentable y segura para la compañía, puesto que el citricultor independiente es quien asume absolutamente todos los riesgos (Craviotti, 2016).

Otro mecanismo reportado por la literatura especializada para caracterizar a la articulación de la cadena cítrica es la integración contractual, la cual puede estar mediada por acuerdos formales (por escrito) o informales (de palabra –lo más habitual–). Aquí pueden operar dos tipos de agentes intermediarios: el personal técnico de las firmas empacadoras, agroindustriales y agrocomerciales, que recorre las quintas en busca de producción de cierta calidad para pactar con el productor la forma de venta, comprando el monte entero o seleccionando la fruta; y los comisionistas, esto es, personas articuladas a las firmas exportadoras –que por general son también citricultores– que operan como el rostro visible de las empresas en aquellos territorios donde carecen de instalaciones propias. Fundamentales para imbuir confianza a la relación entre vendedores y compradores, los comisionistas no sólo respaldan con su propia reputación el cumplimiento del acuerdo por parte de la compañía agrocomercial o agroindustrial, sino que a su vez esta última depende de ellos para identificar a los citricultores que producen fruta de cierta calidad, así como a aquellos que en temporadas pasadas comercializaron producción que sufrió problemas en los mercados externos.

Modalidad ‘a caja salida’

Integración contractual



Figura nº 21. Empresa de empaque de cítricos.
Fuente: Ministerio de Economía de la Nación.

‘Terceros asociados’

Por intermedio del personal técnico o bien de los comisionistas, las empresas vigilan todo el ciclo productivo en las quintas, imponen las pautas de manejo del cultivo, suministran capacitación y asistencia técnica e incluso anticipan insumos (generalmente, agroquímicos), servicios que posteriormente son descontados del precio final de la fruta.

Otras empresas, finalmente, desarrollan estrategias híbridas que combinan elementos del sistema “a caja salida” y la integración contractual. Se trata de los llamados “terceros asociados”, ambigua figura que permite que la compañía venda la fruta a pagar como si no le perteneciera –como una simple intermediaria que opera por cuenta y orden de terceros– pero al mismo tiempo revise el estado de los montes, evalúe la calidad de la fruta y supervise todo el proceso de empaque, financiando los gastos de transporte, acondicionamiento y embalaje y luego descontándose los –al igual que los costos de comercialización– al “tercero asociado” (Craviotti, 2016).



Figura n° 22. Procesamiento de limones.
Fuente: Ministerio de Economía de la Nación.

Las condiciones suelen ser bastante desventajosas e inciertas para los citricultores no integrados. El pago de la fruta por volumen (por kilogramo o cajón) es poco común, siendo más habitual que el precio dependa del rendimiento –es decir, la cantidad o porcentaje de cajas salidas del empaque para exportación sobre el total de fruta ingresado al galpón–, la especie y variedad, el país de destino de la producción y la evolución de las cotizaciones internacionales, a veces pactándose un valor de referencia al momento de la cosecha o una vez arribada la fruta al galpón, el cual se va reajustando en función al nivel de descarte. Por ello, a menudo son los propios citricultores quienes refuerzan los controles de calidad del producto antes de enviarlo a los galpones para evitar los costos que implica la devolución de la fruta no aceptada. Su rentabilidad se erosiona aún más cuando la articulación se realiza mediante la agricultura bajo contrato, pues del precio teórico a percibir se deduce el costo de los insumos adelantados, cuyo valor fluctúa de acuerdo a la cotización del dólar, la situación del mercado mundial de agroquímicos y la política cambiaria nacional. Asimismo, la liquidación final suele realizarse recién cuando la fruta llega al mercado de destino –el viaje a Europa por lo general demora entre veinte y treinta días– y se descuentan los gastos de comercialización, con plazos de cobro para el productor que oscilan entre treinta y noventa días e incluyen anticipos del 20-30 % y pagos del saldo en dos o tres cuotas (Palacios, 2008, 2009-2010; Craviotti, Palacios y Cattaneo, 2008; Soleno Wilches, 2011-2012, 2013; Craviotti, 2016; Molina *et al.*, 2018).

Por añadidura, la integración vertical agroindustrial y la rigurosa y creciente selectividad de empaques, firmas agrocomerciales y empresas integradas a la hora de adquirir la producción de terceros a menudo ocasiona la saturación de la demanda doméstica y precipita el derrumbe de los precios internos. Lo mismo ocurre cuando las agroindustrias jugueras de Bella Vista y el sudoeste correntino, como ECA, Cooperativa Agropecuaria Provincial Serv. Bella Vista, Litoral Citrus, Mager, Citrus Batalla, Citrícola Pilón y 5 Estrellas se saturan de naranjas para la producción de jugos y los precios de la fruta se deprimen. Esto rara vez ocurre en el caso del pomelo que, adquirido por lo general a productores de Formosa y Chaco, goza de un mercado relativamente más estable debido a la demanda mundial insatisfecha de jugos concentrados elaborados sobre la base de esa especie (Molina, 2004; 2009; Palacios, 2009-2010; Soleno Wilches, 2011-2012).

Todo lo anterior explica la fuerte concentración de la renta citrícola en el eslabón industrial y comercial en desmedro del estadio primario de la cadena. En 2015, por ejemplo, un productor de naranjas percibía apenas el 6,5 % del precio que el consumidor final pagaba por kilogramo de fruta en las cadenas minoristas del mercado interno, el cual era 14,3 veces mayor al valor percibido por el citricultor. Para ese mismo año, la brecha entre la cotización final y el precio de la producción primaria era de 18,4 veces en el caso del limón, ampliándose a 19,4 veces en 2017. Si bien este problema no es reciente, cabe señalar que se ha profundizado desde 2002 en adelante debido a la aceleración del proceso inflacionario local (CAME, 2015; Molina *et al.*, 2018).

Menos crítica, en cambio, es la situación de los citricultores integrados mediante estrategias asociativas, como los consorcios de exportación y las cooperativas. Si bien el nordeste argentino cuenta con una rica y larga tradición cooperativista, la mayor parte de estas entidades (FAMA, Cooperativa Citrícola Exportadora de Corrientes (Mocoretá), Cooperativa de Transformación y Comercialización Agropecuaria Colonia San Francisco (Monte Caseros), Cooperativa Tabacalera Misionera, etc.) prácticamente no existía para el caso de la citricultura; de hecho, algunas recién iniciaron sus actividades después de 2002, cuando la devaluación mejoró la competitividad del sector y el apoyo de los respectivos gobiernos provinciales –especialmente el correntino– permitió que pequeños y medianos productores llevaran a cabo experiencias asociativas para integrarse al eslabón del empaque, hallar mercados alternativos, afrontar la etapa de comercialización por cuenta propia y exportar parte de su producción. Una razón de peso que explica ese rezago fue indudablemente el fracaso de las experiencias colectivas de exportación durante el modelo neoliberal de los años noventa, cuando el Consorcio Citrícola de Concordia (COCICO) fue absorbido por una firma de capitales extranjeros y el grupo FRUTAR, constituido en 1994 por productores entrerrianos y correntinos, se disolvió debido al marcado individualismo y el paulatino abandono de sus integrantes ante los embates de la fuerte crisis que atravesó la actividad en esa década (Molina, 2009; Palacios, 2009-2010; Craviotti, Palacios y Soleno, 2010; Soleno Wilches, 2014).

La resurrección de las cooperativas citrícolas se concretó de la mano de créditos blandos, subsidios y exenciones impositivas y de los vínculos inicialmente entablados por estas cooperativas con firmas exportadoras locales (que les alquilaron plantas de empaque) y con empresas extrarregionales (que les permitieron acceder sus canales de comercialización), hasta finalmente adquirir total autonomía a partir del cuatrienio 2006-09. Algunas de ellas se han expandido hasta comprar fruta de socios y terceros, poseer sus propias plantas industriales y brindar capacitación técnica a sus asociados, asesorándolos para mejorar la calidad de las cosechas y ofreciéndoles equipamiento a bajo costo para mecanizar sus fincas (Soleno Wilches, 2014; CAME, 2015).

Sin embargo, estas cooperativas sufren ciertas limitaciones, como los costos asociados a la contratación formal de fuerza de trabajo asalariada –que las dejan en inferioridad de condiciones frente a las firmas empaquadoras de pequeña escala

Concentración de la renta

Consortios de exportación y cooperativas

que desarrollan relaciones laborales informales– y la tendencia de los productores a no entregar fruta a la entidad e insertarla en otros canales de venta –en los que los precios pagados, si bien son más bajos, son abonados en plazos relativamente menores– (Solenio Wilches, 2014).

Crisis y exigencias fitosanitarias

Para finalizar, es importante señalar que las reiteradas crisis del sector y las crecientes exigencias fitosanitarias de los países importadores de frutas cítricas argentinas han repercutido negativamente en los niveles de empleo de la actividad y en las condiciones laborales. La cantidad de trabajadores insertos en el sector, que en promedio ascendía a 100.000 en 2007 y tuvo picos de 110.000 en los años de mayores niveles de producción y exportación, retrocedió a 91.961 en 2014 y 91.490 en 2017 (CAME, 2015; FEDERCITRUS, 2008, 2018). Dado que las fuentes citadas computan a los 5.300 citricultores que componen el eslabón primario del circuito como trabajadores, las cifras ajustadas sugieren que en el lapso de una década la plantilla laboral real se redujo un 9%, pasando de 94.700 a 86.190 asalariados. Esa caída no ha sido regionalmente homogénea: Entre Ríos y Tucumán, por ejemplo, mantienen una dotación de trabajadores similar a la de comienzos del siglo XXI (10.000 y 35.000 empleos, respectivamente) (Crespo Pazos, 2014; Jordán, 2014), mientras que en el nordeste bonaerense (San Pedro, sobre todo), la reducción ha sido brutal, desplomándose de 8.000 a 1.000 empleos (Craviotti, 2016).

Mano de obra

En la etapa precosecha, la tendencia dominante ha sido a la merma de la plantilla laboral –introducción de tecnología mediante– y a la cada vez menos habitual contratación de trabajadores permanentes; así, labores como la plantación, la pulverización, la fertilización, la poda, el manejo de monte, el cambio de copa y el raleo son realizadas principalmente por operarios temporarios, aunque con diferencias bastante tangibles según estratos productivos. A diferencia de la recolección –que es exclusivamente llevada a cabo por fuerza de trabajo asalariada–, las tareas de precosecha son desarrolladas por el grupo familiar en el caso de las fincas de bajo perfil tecnológico, trabajadores externos en las empresas verticalmente integradas y una heterogénea masa laboral constituida por asalariados y fuerza de trabajo familiar en el caso de quintas de perfil tecnológico medio (Tadeo, 2008; Jordán, 2014; CAME, 2015). Se estima que en esta fase la actividad genera, en promedio, empleo a razón de 20 puestos de trabajo por hectárea cultivada con cítricos (Molina *et al.*, 2018).

Cosechas

Considerada como el estadio más crítico de la cadena, la cosecha es la etapa del ciclo productivo cítrico que demanda mayor volumen de fuerza laboral. Exceptuando el caso del nordeste bonaerense, donde los sindicatos locales se valen de bolsas de trabajo para aportar buena parte de los obreros empleados en la recolección y limitar el empleo no registrado, en las demás provincias predominan la informalidad y la precariedad laboral. En todo el norte argentino, especialmente en Entre Ríos, Corrientes y Tucumán, el vínculo formal y estable (incluso personal) entre el empleador y esta fuerza de trabajo estacional comenzó a ser desdibujarse a partir de mediados de la década de 1990 y actualmente ha desaparecido. De hecho, a comienzos de este siglo se estimaba que la tasa de informalidad del sector en el nordeste entrerriano era de al menos el 50% (Tadeo, Palacios y Torres, 2005).

Aunque existen algunos casos de contratación directa por parte de empresas integradas, lo habitual es el recurso a los siguientes mecanismos de intermediación y tercerización: a) las pseudocooperativas de trabajo que, lideradas por antiguos trabajadores de empresas cítricas integradas con cierto ascendiente en las barriadas periurbanas cercanas a las quintas, comenzaron a proliferar en un marco de aparente legalidad al otorgarle al trabajador el estatus de “asociado autónomo”, pero en realidad violan flagrantemente la legislación laboral para quedar exentas del pago del impuesto a las ganancias y representan uno de los aspectos más extremos de flexibilización, b) las empresas nacionales y extranjeras de consultoría laboral (Man Power, Adecco, Sessa Select, Assistem, etc.), y c) las situaciones mixtas, constituidas por cooperativas de trabajo que cambiaron de razón social y se convirtieron en firmas de servicios eventuales. Estas modalidades de

flexibilización laboral suponen numerosos beneficios para las empresas. Aun así, debe señalarse que durante el neodesarrollismo los niveles de informalidad laboral, si bien continuaron siendo relativamente elevados –rondaban casi el 54 % en el caso de la cosecha tucumana del limón–, fueron menores a los registrados a finales de los años noventa (70 %).

Por lo general, la cosecha de cítricos en el norte argentino se caracteriza por el predominio de fuerza de trabajo eminentemente masculina –aunque lentamente la mujer ha comenzado a insertarse en esta labor–, joven (edad promedio de cuarenta años), con educación básica (escolaridad primaria completa), sin pasado campesino, asentada en pequeñas ciudades cercanas, o bien en la periferia del Gran Tucumán, el Gran Concordia o el Gran Corrientes, y por regla general carece de los medios necesarios para desarrollar una economía familiar para venta o autoconsumo que le permita complementar los ingresos obtenidos en la cosecha. Debido a sus magras remuneraciones y las oscilaciones estacionales del ciclo productivo ocasionadas tanto por el grado de maduración de las diferentes especies y variedades cítricas (los picos de mayor demanda de cosecheros suelen ocurrir en mayo-septiembre) como por los avatares de los mercados externos, la subsistencia de estos trabajadores también depende de su inserción en otras actividades económicas locales –construcción, zafra del arándano, la frutilla, la papa o el tabaco–, o bien de su emigración “golondrina” a otras regiones del país, como Cuyo y Patagonia, donde participan de la cosecha de la vid o la recolección de peras y manzanas, respectivamente. A esto se añade la Asignación Universal por Hijo y los llamados Planes Interzafra, esto es, subsidios otorgados por el Estado nacional que apuntan a sostener a los trabajadores fuera de la época de cosecha y que son absorbidos en gran medida (dos terceras partes) por la provincia de Tucumán.

Organizados en cuadrillas de entre 30 y 50 trabajadores, los cosecheros son supervisados por un capataz, un “fichero” –encargado de otorgar una ficha al zafrero por cada “maleta” descargada en los bins y controlar el tipo de fruta (tamaño, color, estética, etc.) y el llenado completo del recipiente–, el encargado de finca –que determina qué tipo de fruta debe ser recolectada y en qué filas de frutales se trabajará– e incluso por los jefes de logística, los ingenieros de calidad y hasta los responsables de certificación de la empresa. Ciertamente, esta vigilancia obedece a los sistemas de trazabilidad para exportación, los cuales implican la posibilidad de identificar todas las etapas por las que pasó la fruta antes de su comercialización. Así, se torna posible identificar a los grupos de cosecheros que no han respetado las pautas de recolección establecidas y quién fue el contratista que los reclutó, lo cual puede derivar en futuras penalizaciones –generalmente no volver a incorporarlos para la siguiente cosecha–.

Pese a que las herramientas de trabajo no siempre están bien conservadas y a menudo los cosecheros no cuentan con agua potable y condiciones razonables de higiene, esta fuerza de trabajo soporta altos niveles de explotación debido a los cambios que sufrió la relación laboral. Su tarea es retribuida diferencialmente según la calidad y el destino comercial de la fruta recolectada y el recipiente tradicionalmente utilizado para la labor –el “canasto” o “maleta”, una bolsa de cuerina o lona con capacidad de 10 o 20 kg– ha comenzado a ser paulatinamente reemplazado por el “capacho” –un canasto con interior cubierto con material acolchonado para facilitar su limpieza y desinfección–. Requerida por los nichos más rentables de los mercados de exportación, la cosecha con “capacho” es fuertemente resistida por los trabajadores, dado que, a diferencia del clásico “canasto” o “maleta” –que se deja en el suelo–, este recipiente va sujeto mediante correas al tronco del zafrero en cada uno de sus ascensos y descensos del árbol, demandando mayores esfuerzos físicos y conduciendo a un agotamiento más rápido de su fuerza de trabajo.

A la fatiga se añaden ciertos riesgos para la integridad física de los trabajadores, como la aparición de serpientes venenosas en plantaciones con pastizales altos, la exposición al “polvillo” derivado de la presencia residual de agrotóxicos en las hojas de las plantas, la insolación, los traumatismos y las heridas por cortes y



Figura nº 23. Control de cítricos.

Fuente: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria.

Cosecheros

Explotación laboral

Riesgos laborales

punciones provocadas por ramas. Por regla general, la tarea es mal remunerada, aunque las modalidades de pago reconocen diferencias geográficas: en el norte bonaerense, por ejemplo, se abona por jornal más un incentivo a la productividad a partir de cierta cantidad de cajones o *bins* cosechados; en el noroeste argentino, predomina el pago a destajo, aunque en el caso de las plantaciones tucumanas de limón la necesidad de “fidelizar” a las cuadrillas u operarios más cualificados ha derivado en la incorporación puntual de montos adicionales fijos por jornada, así como de contratos estables para aquellas tareas cuya productividad es de difícil medición, o bien para trabajadores polivalentes –es decir, aquellos que en la misma unidad productiva desempeñan labores de precosecha, cosecha y postcosecha–; y en Entre Ríos y Corrientes, se ha generalizado el pago a destajo, sin “jornalización” de ninguna índole.

Tampoco es infrecuente el pago con vales en épocas de crisis. Sin duda, esta situación contribuye a acentuar la precarización laboral, pues el salario pasa a depender no sólo de la cantidad de días trabajados, sino también de la productividad individual y grupal de la cuadrilla, las características del monte frutal y la calidad de la fruta disponible para su cosecha, determinando que, para aumentar la cantidad de bultos cosechados, los zafreros no efectúen pausas para descanso y alimentación e incluso incorporen a sus hijos a la recolección –en 2014, un relevamiento detectó que el 9 % de la fuerza laboral reclutada para la cosecha del limón en Tucumán estaba constituido por menores de dieciocho años–. Aun así, es habitual que los ingresos de las familias de los zafreros se sitúen por debajo de la línea de pobreza, siendo apenas engrosados por su inserción en otros mercados de trabajo y el cobro –bastante tardío, por cierto– de los Planes Interzafra, los cuales alcanzan a sólo un tercio de los cosecheros empleados. En suma, aunque en teoría las auditorías de los países importadores contemplan no sólo la calidad y sanidad de la fruta, sino también ciertos aspectos laborales (trabajo informal, trabajo infantil), en la práctica esas cuestiones son dejadas de lado (Alfaro, 2000, 2003, 2006; Tadeo, 2008; Tadeo, Palacios y Torres, 2006; Jordán, 2013, 2014; Bacigalupo y Meier, s/f; Aparicio *et al.*, 2013; Soleno Wilches, 2013; Crespo Pazos, 2014).

Figura nº 25. Trabajadores en planta procesadora de cítricos.
Fuente: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria.



Plantas de empaque

En las plantas de empaque, por su parte, la organización laboral es más compleja. Se trata de un eslabón intensivo en tecnología en el que la incorporación de

cierto equipamiento (calibradores y mensuradores electrónicos, cámaras de refrigeración, desverdizado y atmósfera controlada, túneles de frío, etiquetadoras, llenadores de *bines*, hidromersores, lavadoras, aplicadores de fungicidas, secadoras, enceradores, autoelevadores, monitoreo informatizado de la línea de producción, cabinas con luz ultravioleta para detectar marcas en la fruta) ha acortado los tiempos de los procedimientos postcosecha y asegurado el mantenimiento de la cadena de frío a temperatura óptima hasta su carga en contenedores, pero a costa del reemplazo de fuerza de trabajo en algunos sectores (romaneo, carga y descarga de *pallets*, etc.). Sin embargo, esa sustitución fue parcialmente compensada por la desestacionalización de la producción, el carácter manual de ciertas tareas (clasificación, embalaje) y los cambios organizacionales introducidos, que implicaron el abandono del modelo tradicional (un único encargado para toda la planta) e instauraron, en su reemplazo, un régimen más descentralizado, con un supervisor para cada punto crítico del proceso (desinfección de la fruta, agregado de fungicidas, mensurado, encerado, mesa de selección, estiba, clasificación, embalaje, cámaras de frío). Pese a la citada desestacionalización, la plantilla laboral de los empaques sufre violentas oscilaciones, a tal punto que durante los meses de mayor actividad la dotación de personal puede aumentar entre un 40 % y un 87%. Conforme a la cantidad de producción a empacar, la cantidad de turnos puede duplicarse o triplicarse, aunque también es frecuente –para reducir costos salariales– que durante los picos del año la jornada laboral sea ampliada a once o doce horas diarias, superando ampliamente las ocho horas legalmente establecidas por convenio gremial.

Existen tres categorías ocupacionales: a) peón general, que desarrolla varias actividades dentro del galpón y es el asalariado más polifuncional y menos jerarquizado del conjunto; b) clasificadores y descartadores, tarea generalmente asociada a una singular división sexual del trabajo, dado que desde los años ochenta suele ser desempeñada casi exclusivamente por mujeres, debido a que las empresas valoran ciertos atributos “femeninos” (delicadeza, minuciosidad, paciencia, prolijidad, destreza visual, agilidad manual) para esta actividad, así como para la supervisión de la calidad para la fruta de exportación, el armado de cajas, el etiquetado y el romaneo; y c) embaladores, estibadores, maquinistas y supervisores de empaque, oficios que se encuadran dentro la categoría mejor remunerada del conjunto y son casi exclusivamente llevados a cabo por fuerza de trabajo masculina, aunque durante los últimos años las mujeres también han comenzado a insertarse en estos puestos que tradicionalmente les estuvieron vedados (Vázquez Laba, 2003, 2009; Palacios, 2008; Jordán, 2013). Lejos de responder a una lógica “inclusiva”, la contratación de mano de obra femenina es habitual sobre todo durante las épocas de alta desocupación en los principales aglomerados urbanos provinciales, configurándose en una fuerza laboral cautiva, sin elección, dócil y de fácil reemplazo (Tadeo, Palacios y Torres, 2005).

Para los embaladores, el pago es individual, puesto que las empresas prefieren que cada trabajador se preocupe por su propio rendimiento. Para las descartadoras y clasificadoras, en cambio, el pago por productividad es grupal y depende no sólo de la cantidad de fruta seleccionada, sino también de parámetros de calidad, lo cual implica que la pérdida de rendimiento en un obrero repercute en la quincena percibida por todo el equipo. Esto determina que, ante los problemas que frecuentemente surgen en la marcha regular de la cinta de empaque, todo el grupo se vea obligado a intervenir para solucionarlo rápidamente y, de ese modo, impedir una merma en sus remuneraciones. Así, el pago por productividad pasa a operar como un dispositivo de control y disciplinamiento orientado a adecuar los comportamientos de los trabajadores a los objetivos de eficiencia y competitividad de las empresas citrícolas.

No menos importante, los niveles de flexibilidad y precariedad laboral muestran importantes diferencias regionales. En Tucumán, por ejemplo, los asalariados del eslabón empacador rara vez son objeto de prácticas de intermediación o sub-

Categorías ocupacionales

contratación, quedando su reclutamiento directamente a cargo de las empresas. Lo mismo ocurre en el nordeste bonaerense (San Pedro, sobre todo), donde a su vez los asalariados poseen remuneraciones fijas y estables que no suelen depender de los niveles de productividad alcanzados. En Entre Ríos y Corrientes, en cambio, las firmas subcontratan a la fuerza de trabajo estacional o directamente a todo el personal de la planta, exceptuando a uno o dos puestos considerados estratégicos –como el de encargado general, que no sólo supervisa el proceso general correspondiente a la fruta propia de la empresa integrada, sino que además selecciona la producción de terceros–. Así, las proporciones de tercerización suelen oscilar entre el 40 % –en el caso de las empresas agroindustriales, que de ese modo van sustituyendo a los trabajadores estables de mayor antigüedad por otros tercerizados– y el 90 % de la plantilla laboral total –situación más típica de las compañías agrocomerciales exportadoras–. En esta región, el reclutamiento de obreros subcontratados para las plantas de empaque suele ser llevado a cabo por intermediarios locales, generalmente empresas de servicio que anteriormente se habían desempeñado como cooperativas de trabajo, aunque también se observa la presencia de consultoras nacionales y extranjeras. Aquí es también donde la fuerza de trabajo es explotada de modo más flexible, imponiendo a ultranza el criterio de la remuneración según productividad y obteniendo costos laborales más bajos respecto de las demás regiones citrícolas del país (Alfaro, 2003; Palacios, 2008; Craviotti, 2016).

Conflictos sindicales

Pese a las adversas condiciones laborales, a lo largo del período aquí analizado se han registrado escasos conflictos sindicales de cierta magnitud. Una excepción a la regla fue la huelga desatada en Tucumán, impulsada por el fracaso de las negociaciones paritarias por el aumento del jornal, el reclamo de pago de horas extra, la formalización de trabajadores con vínculo precario y el fin de la contratación a través de pseudocooperativas. El conflicto no sólo implicó el cese de tareas, sino también protestas y bloqueos al acceso a los galpones de empaque y las fábricas de subproductos, así como cortes de rutas en la mayoría de las localidades importantes de la provincia (Chicligasta, Monteros, Famaillá, Río Chico, Cruz Alta, Alberdi, Burruyacú, Tafí Viejo, Leales, La Cocha) para impedir el tránsito de camiones que transportaban producción cítrica. Los despidos dispuestos por la patronal y la intervención de la fuerza pública para desalojar a los trabajadores no hicieron más que agravar la huelga, lo cual obligó a la reincorporación de los obreros cesanteados y al otorgamiento del aumento salarial solicitado. Aunque las demás condiciones laborales permanecieron casi sin cambios e incluso en algunos casos empeoraron, los conflictos no volverían a repetirse hasta 2005 y 2010, años en los cuales –en pleno *boom* exportador– los asalariados tucumanos nuevamente volvieron a reclamar aumentos en sus remuneraciones y planes asistenciales durante el período interzafra. Como resultado, los trabajadores del sector –especialmente, los cosecheros del limón– lograron mantener e incluso ampliar su participación sobre la renta respecto de los años noventa (Crespo Pazos, 2015).

A diferencia del caso tucumano, los cosecheros y obreros de empaque del nordeste argentino son mucho menos combativos, aunque es justo señalar que la representación gremial de los segundos –el Sindicato Obrero de la Fruta– es bastante más díscola que la de los primeros (UATRE). En Entre Ríos (Concordia, Federación) y Corrientes (Monte Caseros, Bella Vista, Saladas, Mocoretá), por ejemplo, no se registraron fenómenos de confrontación sindical de importancia durante el neodesarrollismo, singularidad que debe atribuirse a la combinación de varios factores. Para empezar, aquí UATRE es considerada por sus propios representantes como una organización legalista, centralizada, corporativa y poco partidaria de las acciones directas, siendo incluso percibida como proempresarial, es decir, más proclive a negociar con los empleadores que a defender a los obreros rurales. Por otra parte, los altos niveles de desempleo propios de la región operan tácitamente como factores disuasivos y disciplinarios que naturalmente explican la

escasez de protestas por parte de los asalariados ocupados en la cosecha y en las plantas de empaque y las labores de quinta. Finalmente, las estrategias de subcontratación y tercerización del empleo ciertamente contribuyen a mantener la confrontación gremial en niveles relativamente bajos, dado que con frecuencia la responsabilidad por encauzar y contener los conflictos potenciales o ya abiertos recae sobre los intermediarios y no sobre los productores o empresas citricolas (Tadeo, Palacios y Torres, 2006; Bacigalupo y Meier, s/f; Jordán, 2013, 2014).

Otros mecanismos de presión a los que recurren los asalariados del sector para mejorar sus condiciones laborales –o al menos impedir que empeoren– consisten en modalidades de protesta cercanas a la huelga propiamente dicha pero que no estallan en una confrontación abierta, como el trabajo a reglamento, los quites de colaboración o los ceses puntuales de actividades durante algunas horas o una jornada para que un conflicto puntual se resuelva a su favor (Alfaro, 2003, 2006; Bacigalupo y Meier, s/f; Jordán, 2013; Crespo Pazos, 2014).

ANEXO ESTADÍSTICO

Provincia	1908	%	Provincia	1908	%
Buenos Aires	627	6,45	Mendoza	7	0,07
Catamarca	101	1,04	Misiones	77	0,79
Chaco	130	1,34	Neuquén	2	0,02
Córdoba	145	1,49	Río Negro	1	0,01
Corrientes	6.522	67,08	Salta	103	1,06
Entre Ríos	523	5,38	San Juan	173	1,78
Formosa	9	0,09	San Luis	73	0,75
Jujuy	27	0,28	Santa Fe	388	3,99
La Pampa	16	0,16	Santiago del Estero	50	0,51
La Rioja	173	1,78	Tucumán	709	7,29
<i>Total</i>				9.722	100,00

Cuadro n° 1. Superficie cultivada con cítricos en Argentina durante el modelo agroexportador, según provincias (en hectáreas). Año 1908. Fuente: Fuente: elaboración personal sobre la base de MA (1911).

Provincia	1937	%	1969	1978	%	1986	%
Buenos Aires	2.234	4,36	s/d	11.460	7,79	4.829	3,84
Catamarca	257	0,50	s/d	778	0,53	800	0,64
Chaco	232	0,45	s/d	502	0,34	0	0,00
Córdoba	168	0,33	s/d	115	0,08	sd	
Corrientes	27.389	53,48	s/d	34.750	23,61	29.694	23,60
Entre Ríos	9.149	17,86	s/d	44.500	30,24	39.550	31,44
Formosa	217	0,42	s/d	1.405	0,95	808	0,64
Jujuy	1.361	2,66	s/d	4.925	3,35	4.700	3,74
La Rioja	53	0,10	s/d	---	---	---	---
Mendoza	6	0,01	s/d	---	---	---	---
Misiones	6.219	12,14	s/d	12.870	8,75	7.322	5,82
Salta	655	1,28	s/d	9.050	6,15	8.500	6,76
San Juan	13	0,03	s/d	---	---	---	---
San Luis	1	0,00	s/d	---	---	---	---
Santa Fe	679	1,33	s/d	2.600	1,77	2.420	1,92
Santiago del Estero	244	0,48	s/d	1.960	1,33	1.225	0,97
Tucumán	2.339	4,57	s/d	20.275	13,78	23.962	19,05
<i>Total</i>	51.216	100,00	s/d	147.168	100,00	125.796	100,00

Cuadro n° 2. Superficie cultivada con cítricos en Argentina durante el período de industrialización sustitutiva de importaciones, según provincias (en hectáreas). Período 1937-1986 (años seleccionados). Fuente: Fuente: elaboración personal sobre la base de MA (1939) y MA (2020).

Cuadro n° 3. Producción de frutas cítricas en la Argentina durante el período de industrialización sustitutiva de importaciones, según provincias (en toneladas). Período 1937-1986 (años seleccionados).

Fuente: elaboración personal sobre la base de MA (1939) y MA (2020).

Provincia	1937	%	1969	%	1978	%	1986	%
Buenos Aires	11.777	7,96	65.463	4,68	97.600	7,14	91.723	5,56
Catamarca	1.034	0,70	1.870	0,13	9.740	0,71	12.350	0,75
Chaco	2.996	2,03	8.150	0,58	1.705	0,12	0	0,00
Córdoba	812	0,55	950	0,07	900	0,07	---	0,00
Corrientes	83.015	56,14	372.500	26,62	411.600	30,12	366.325	22,22
Entre Ríos	15.058	10,18	304.600	21,77	251.500	18,41	382.020	23,17
Formosa	2.857	1,93	7.430	0,53	10.600	0,78	9.680	0,59
Jujuy	2.437	1,65	74.450	5,32	45.700	3,34	83.850	5,09
La Rioja	319	0,22	---	---	---	---	---	---
Mendoza	109	0,07	---	---	---	---	---	---
Misiones	12.185	8,24	183.650	13,13	75.500	5,53	66.980	4,06
Salta	2.744	1,86	79.700	5,70	59.600	4,36	129.425	7,85
San Juan	211	0,14	---	---	---	---	---	---
San Luis	63	0,04	---	---	---	---	---	---
Santa Fe	3.323	2,25	61.570	4,40	41.900	3,07	31.300	1,90
Santiago del Estero	802	0,54	23.420	1,67	22.900	1,68	18.050	1,09
Tucumán	8.124	5,49	215.370	15,39	337.100	24,67	456.990	27,72
Total	147.866	100,00	1.399.123	100,00	1.366.345	100,00	1.648.693	100,00

Cuadro n° 4. Superficie cultivada con cítricos en la Argentina en el período histórico actual, según provincias (en hectáreas). Período 1990-2017 (años seleccionados).

Fuente: elaboración personal sobre la base de MA (2020), INDEC (2005) y FEDERCITRUS (2008, 2018).

Provincia	1990	%	1996	%	2002	%	2007	%	2017	%
Buenos Aires	6.211	4,52	8.600	5,63	5.449	3,98	3.550	2,54	1.649	1,22
Catamarca	350	0,25	723	0,47	1.916	1,40	2.120	1,52	891	0,66
Chaco	0	0,00	0	0,00	78	0,06	695	0,50	603	0,45
Corrientes	39.215	28,57	26.739	17,51	24.569	17,94	21.904	15,70	25.508	18,82
Entre Ríos	39.850	29,03	48.790	31,95	47.285	34,52	41.977	30,09	36.386	26,85
Formosa	854	0,62	1.101	0,72	1.101	0,80	2.965	2,13	1.380	1,02
Jujuy	5.124	3,73	6.428	4,21	6.712	4,90	7.970	5,71	8.284	6,11
Misiones	6.989	5,09	8.634	5,65	8.315	6,07	8.998	6,45	6.198	4,57
Salta	7.860	5,73	13.660	8,95	5.802	4,24	13.760	9,86	13.360	9,86
Tucumán	26.400	19,23	34.490	22,59	34.291	25,03	35.577	25,50	40.930	30,21
Otras		0,00	---	0,00	---	0,00	---	0,00	312	0,23
Total	137.283	100,00	152.703	100,00	136.985	100,00	139.516	100,00	135.501	100,00

Cuadro n° 5. Producción de frutas cítricas en la Argentina, según provincias (en toneladas). Período 1990-2017 (años seleccionados).

Fuente: elaboración personal sobre la base de MA (2020) y FEDERCITRUS (2008, 2018).

Provincia	1990	%	1996	%	2007	%	2017	%
Buenos Aires	71.790	3,59	82.546	3,22	90.000	2,67	42.400	1,30
Catamarca	4.250	0,21	9.873	0,39	17.400	0,52	27.824	0,85
Chaco	0	0,00	0	0,00	9.790	0,29	s/d	0,00
Córdoba	0	0,00	0	0,00	---	0,00	0	0,00
Corrientes	457.216	22,85	356.794	13,93	220.000	6,53	556.833	17,01
Entre Ríos	462.800	23,13	719.000	28,08	937.222	27,84	599.996	18,33
Formosa	21.423	1,07	22.220	0,87	23.684	0,70	16.491	0,50
Jujuy	99.670	4,98	102.751	4,01	190.000	5,64	259.000	7,91
Misiones	78.171	3,91	68.966	2,69	78.989	2,35	48.587	1,48
Salta	169.662	8,48	239.560	9,36	405.660	12,05	381.060	11,64
Santa Fe	35.730	1,79	6.970	0,27	0	0,00	0	0,00
Santiago del Estero	0	0,00	12.750	0,50	0	0,00	0	0,00
Tucumán	600.400	30,00	939.318	36,68	1.395.300	41,44	1.350.580	41,27
Total	2.001.112	100,00	2.560.748	100,00	3.367.045	100,00	3.272.771	100,00

<i>Año</i>	<i>Limón</i>	<i>Mandarina</i>	<i>Naranja</i>	<i>Pomelo</i>	<i>Resto</i>	<i>Total</i>
1937	0,04	18,29	75,95	1,69	4,03	100,00
1969	14,40	16,16	61,72	7,72	0,00	100,00
1985	2,90	18,40	40,40	11,30	0,00	100,00
1990	32,80	17,20	39,80	10,20	0,00	100,00
1995	36,90	17,20	35,50	10,30	0,00	100,00
2000	45,10	17,00	30,60	7,30	0,00	100,00
2005	48,50	14,10	28,70	8,80	0,00	100,00
2007	45,10	14,50	32,60	7,90	0,00	100,00
2012	50,30	12,90	30,40	4,00	0,00	100,00
2014	36,80	18,80	39,40	5,00	0,00	100,00
2017	51,20	14,00	31,10	3,40	0,00	100,00

Cuadro n° 6. Distribución de la producción de frutos cítricos en la Argentina, según cultivos (en %). Período 1937-2017 (años seleccionados). Fuente: elaboración personal sobre la base de MA (1939), CAME (2015) y FEDERCITRUS (2008, 2018).