

Noticias y comentarios

Una propuesta de clasificación tipológica de los exportadores de limón fresco de la provincia de Tucumán (Argentina)

INTRODUCCIÓN

En la actualidad la actividad agroindustrial limonera resulta ser una de las actividades económicas más destacadas de la provincia de Tucumán (Argentina), tanto por el número de puestos de trabajo que genera (la estimación del Ministerio de Economía asciende a 85.000 empleos directos en 2010), como por su peso en el PIB provincial: el limón se resuelve como el segundo cultivo en importancia, tras la caña de azúcar, aportando el 30% del Producto Interior Bruto Agrario de la provincia en 2009, según la última estimación disponible en la Dirección General de Estadísticas de la Provincia de Tucumán. Además, la provincia tucumana es una de las principales zonas productoras de limón, y la más importante en industrialización de esta fruta, a nivel mundial.

Con prácticamente 34.000 hectáreas hoy dedicadas a este cítrico, y con una producción que ronda el millón de toneladas de fruta, numerosos factores han incidido en su desarrollo, destacándose en el orden interno: un piedemonte con condiciones agroecológicas favorables, presencia de actores sociales emprendedores dispuestos a dedicarse a ella y políticas de difusión de nuevas variedades y especies cítricas, acompañadas de innovaciones tecnológicas en el manejo de las plantaciones. A este conjunto de factores internos hay que sumar otro, de crítica importancia, la creciente demanda del mercado externo de los derivados del limón y, cada vez en mayor medida, de la fruta fresca.

La actividad está experimentando un proceso de transformación caracterizado por la adopción de todo un conjunto de cambios técnicos y organizativos; una adopción que, al ser selectiva, ha modificado la capacidad de los productores para mantenerse en ella, viéndose expulsados de la misma los más pequeños¹. Estas transformaciones también están teniendo incidencia sobre el destino al que finalmente se envía la fruta, resolviéndose la exportación en fresco como la más rentable, frente a los envíos de fruta fresca al mercado interno, o a la transformación industrial; sin embargo, y tal y como ocurre con la adopción de innovaciones, ni todos los productores tienen la misma capacidad para colocar su producción en este exigente destino, ni todos los que tienen esa capacidad presentan las mismas características. En este contexto, el objetivo de esta nota es proponer una clasificación de los exportadores tucumanos de limón en fresco, basada en información obtenida a través de entrevistas en profundidad realizadas a informantes calificados y a diferentes productores de limón de la provincia de Tucumán. Previamente ofreceremos una pequeña síntesis de la evolución de la actividad limonera tucumana y algunas apreciaciones sobre el incremento de la importancia de la exportación de limón fresco, como elementos que conforman el marco en el que insertar la clasificación que proponemos, que conforma la parte final de estas notas.

LA CONFORMACIÓN DEL COMPLEJO AGROINDUSTRIAL LIMONERO

En el desarrollo de la actividad limonera en Tucumán podrían identificarse hasta tres etapas, diferenciadas en función de los productores protagonistas de cada una de ellas. La primera puede situarse en la primera mitad del siglo xx, cuando estuvo ligada –y protagonizada– fundamentalmente por inmigrantes italianos y españoles que se centraron en el cultivo de cítricos dulces². La evolución de la superficie del monte cítrica tucumano fue positiva durante esta primera etapa: en 1918 había en la provincia un total de 3.121 hectáreas de este cultivo leñoso, que ascendieron a 4.191 en 1935 y a 14.655 en 1956, con una participación muy minoritaria del limón durante todo este periodo. No

¹ Natera Rivas, J. J. y Batista Zamora, A. E. (2010): “El complejo agroindustrial limonero de la provincia de Tucumán (Argentina). Ejemplo de producciones no tradicionales y de desaparición de los pequeños productores”. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 53, pp. 67-88.

² Batista, A. E. (2002): *El complejo agroindustrial limonero y su articulación territorial en el piedemonte tucumano (Argentina)*. Málaga, Universidad de Málaga, Departamento de Geografía, p. 89.

obstante, desde mediados de los cincuenta las explotaciones tucumanas de cítricos fueron atacadas severamente por el virus de la tristeza³, que arrasó las explotaciones de cítricos dulces, lo que tuvo una doble consecuencia: por un lado, se quebró la evolución positiva de la superficie implantada con cítricos, que bajó de las 10.000 hectáreas en 1960; por otro, que obligó a los citricultores tucumanos a abandonar los cítricos dulces por el cultivo de limón, resistente a esta enfermedad cuando estaba injertado sobre pie de naranjo agrio.

El origen de la segunda etapa puede situarse en la década de los sesenta, coincidiendo el cambio de especie en el monte citrícola tucumano con el recambio generacional de los productores. Es así que fueron fundamentalmente los hijos de aquellos inmigrantes protagonistas durante la primera mitad del siglo los que se volcaron al cultivo del limón: de su mano, y a través de la compra de tierras para implantar esta especie cítrica, la extensión de la superficie limonera tucumana pasó de unas exiguas 1.730 hectáreas en 1960 a 16.618 en 1988, según la información de los censos agrarios de ambos años. Además, en esta segunda etapa se añade un elemento nuevo; la posibilidad de obtener y comercializar aceite esencial de limón, requerido en farmacopea, perfumería, elaboración de dulces, etc., primero a través de métodos simples, posteriormente con tecnologías de punta de la época. Surgen así las primeras empresas agroindustriales, S. A. San Miguel, en 1960; Vicente Trápani, en 1965; C.O.T.A., en 1973⁴; y CITREX, en 1976. En este sentido, es necesario indicar que la instalación de fábricas para la industrialización de limón se vio favorecida por la puesta en práctica de toda una línea de ayudas económicas enmarcadas en el denominado Operativo Tucumán, que buscaba paliar las graves consecuencias socioeconómicas que la crisis en la que a mediados de los sesenta (1966) se vio inmerso el cultivo de la caña de azúcar –la principal actividad económica tucumana⁵–, y que buscaba obtener una diversificación y ampliación de las bases productivas de la provincia, tanto en la actividad agraria como en el resto de los sectores económicos.

La tercera etapa que puede identificarse en la evolución de la actividad citrícola tucumana comienza en la década de los noventa, cuando se produjo un nuevo recambio generacional, incorporándose a la actividad limonera algunos nietos de aquellos citricultores de los comienzos del siglo veinte; este seg-

³ Su agente causante se denomina *Citrus tristeza virus* Faw y Wall.

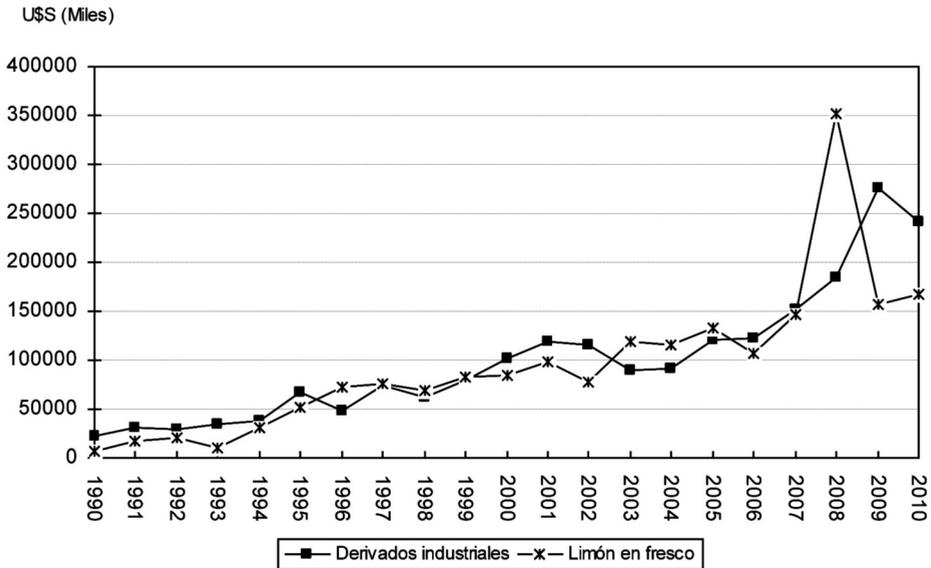
⁴ La Cooperativa de Productores Citrícolas de Tafí Viejo, C.O.T.A., se constituyó en cooperativa en el año 1961, pero en 1973 comenzó a industrializar limón.

⁵ Pucci, R. (2007): *Historia de la destrucción de una provincia. Tucumán 1966*. Buenos Aires, Ediciones del Pago Chico.

mento de productores actuales a diferencia de sus padres y abuelos tienen como característica común el haber accedido a estudios en muchos casos superiores, lo que les sitúa en un mejor punto de partida para adaptarse a las nuevas exigencias de la actividad. Pero también ha sido en esta etapa cuando desembarcaron nuevos productores, ajenos a este grupo «tradicional» de citricultores, provenientes tanto de otras actividades agrarias como de profesiones liberales –médicos, abogados, etc.–, y del sector de la construcción. Nuevos grupos que ante los crecientes beneficios que la actividad citrícola generaba decidieron incorporarse a ella, bien invirtiendo comprando tierras, bien cambiando el uso de las que tenían para dedicarlas al limón. Muestra de los beneficios que se obtenían, y que sirvieron de reclamo, es la evolución del valor de las exportaciones, tanto de la fruta en fresco como de los derivados industriales –aceites esenciales, cáscara deshidratada y jugos concentrado–, que aportamos en el gráfico 1.

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES TUCUMANAS DE LOS DERIVADOS DEL LIMÓN Y DE LA FRUTA FRESCA EN U\$, 1990-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de Dirección de Comercio Exterior de Tucumán, Ministerio de desarrollo Productivo, Secretaria de Estado y MiPyME y Empleo, Tucumán.

En este contexto, la superficie implantada con limón en Tucumán se incrementó desde las 16.618 hectáreas con las que la habíamos dejado en 1988, a las 23.363 de 1995 y las 33.928 de 2006, según la información de los Censos Citrícolas Provinciales de esos dos últimos años, al tiempo que nuevos establecimientos industriales se añadían a los preexistentes: las mayores CITRUSVIL, en 1989, y Citrus Trade Famaillá, en 1993. La política de las empresas agroindustriales fue la sostenida incorporación de innovaciones y nuevas técnicas y tecnologías en el proceso de obtención e industrialización de la fruta –que ha situado a la provincia de Tucumán en la cúspide del estado del arte de la actividad agroindustrial limonera a nivel mundial–, y la incorporación de nuevas tierras, en un profundo proceso de integración vertical. También se produjeron absorciones por compra, como el caso de S. A. San Miguel, que compra a Citrus Trade Famaillá en 1996, o Litoral Citrus, que compra en 1998 a Citrex. Resultado de este proceso, en 2005 las cuatro principales agroindustrias representaban el 45% de la superficie cultivada en la provincia, contribuyeron con el 64% de la fruta industrializada, y exportaron el 41% del limón tucumano dedicado a este destino. Esta concentración de la actividad en las grandes empresas agroindustriales ha venido acompañada por un proceso paralelo de desaparición de los productores más pequeños –e incluso medianos–, incapaces de adaptarse a un contexto en el que la supervivencia de la explotación pasa en gran medida por su capacidad para colocar fruta fresca en el exterior⁶.

EL AUGE DE LA EXPORTACIÓN DEL LIMÓN EN FRESCO.

Los productores limoneros tucumanos han buscado insertarse en el negocio de la fruta fresca desde mediados de los años setenta del siglo pasado, lo que les llevó de manera natural a tratar de exportar parte de su producción, desde el momento en que la demanda de fruta fresca en el mercado nacional era y es muy reducida, además de en disminución⁷. En consecuencia, la fruta tucumana tuvo que hacerse hueco entre la proveniente de otros países exportadores de limón –entre los que se encuentra España–, lo cual no fue tarea fácil, ya que

⁶ Natera Rivas, J. J. y Batista Zamora A. E. (2010), *op. cit.*

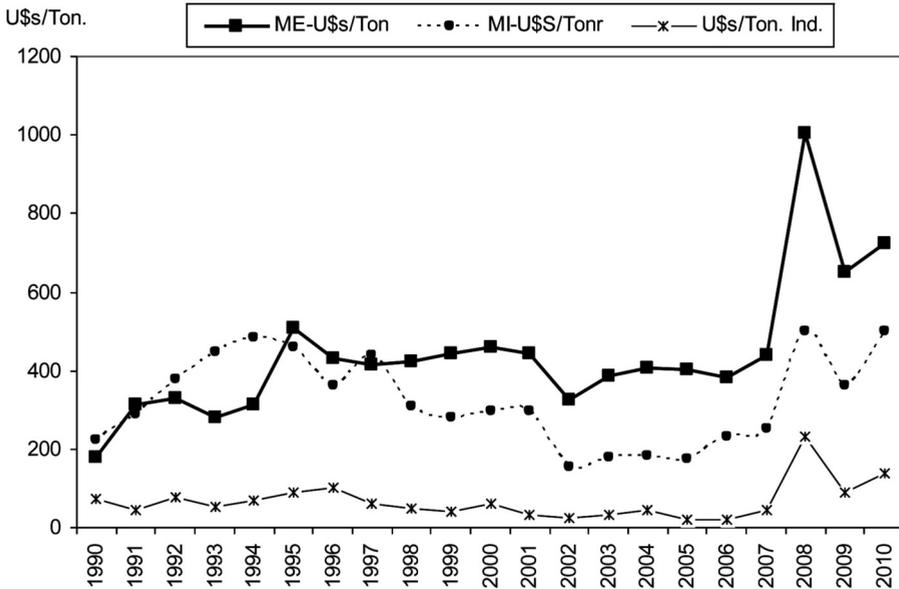
⁷ El consumo per cápita aparente de limón en Argentina se situaba en 1995 en 5,09 ks, 2,8 en 2000, 1,55 en 2005 y 0,74 ks en 2012. Federcitrus (2011): *La actividad citricola argentina. Año 2011*. Buenos Aires, Federcitrus, p. 10.

debió demostrar que se trataba de un producto de alta calidad, y que cumplía con los requisitos exigidos por los principales mercados consumidores, los cuales se sitúan fundamentalmente en el hemisferio norte. En este sentido, no puede dejar de indicarse que el hecho de que Argentina venda fundamentalmente a contraestación con respecto a dichos mercados se convirtió en un factor positivo de peso, hecho estructural al que se unieron otras circunstancias coyunturales, relacionadas básicamente la falta de limón en algunos años por condiciones climáticas –sequías, heladas– en países del hemisferio norte.

En este contexto, es a partir de la década de los noventa cuando el volumen de fruta fresca exportada comenzaría a incrementarse de forma continua, pasando de algo menos de 5.000 toneladas en la década de los setenta, a estabilizarse en el entorno de las 200.000 toneladas en la década actual, con un pico en 2008 de 352.000 de limón exportado.

GRÁFICO 2

COMPARACIÓN DE LOS PRECIOS PROMEDIOS (U\$S/TS) OBTENIDOS POR LA FRUTA FRESCA (MERCADO INTERNO Y EXTERNO) Y LOS PRECIOS PAGADOS POR LAS INDUSTRIAS A LOS PRODUCTORES, ENTRE 1990 Y 2010



Fuente: Elaboración propia Asociación Tucumana del Citrus (ATC), entrevistas a productores limoneros y Dirección de Comercio Exterior de Tucumán, basados en datos del INDEC, MCBA, Ministerio de desarrollo Productivo, Secretaría de Estados y MiPyME y Empleo, Tucumán.

Este aumento de volumen vendido en el mercado externo ha venido acompañado de un incremento en el precio obtenido en él por cada tonelada de limón. Un precio que, salvo en el periodo 1992/1994, ha sido superior al logrado en el mercado nacional, ya sea en fresco o, más aún, cuando el destino de la fruta es la industrialización, tal y como se muestra en el gráfico 2.

No cabe duda de que esta diferencia de precio ha generado un interés particular por producir fruta para exportación en el conjunto de los productores limoneros, puesto que consideran que producir fruta para fábrica únicamente no es una opción rentable en los tiempos actuales y venideros, al tiempo que la demanda del mercado nacional de fruta fresca es muy reducida, y con una clara tendencia decreciente, tal y como anteriormente indicamos.

Así las cosas, resulta evidente que la exportación de fruta fresca se ha convertido en un objetivo central de los productores limoneros tucumanos, junto a la exportación de derivados industriales en el caso de las agroindustrias limoneras de la provincia; pero para alcanzarlo los productores han debido adaptarse a las exigencias del competitivo mercado internacional, el cual requiere de una fruta de alta calidad, durabilidad, y salubridad. En este sentido, el contar con acceso a una planta empacadora se resuelve como fundamental a la hora de preparar la fruta para la exportación, puesto que es en ella donde se realizan las tareas de clasificación, lavado, control de calidad y preparación –encerado, etiquetado y empapelado–, un proceso sometido a estrictos controles de calidad y trazabilidad.

Esta necesidad es la que explica el importante aumento del número de plantas empacadoras en la provincia, en manos bien de un reducido grupo de empresas agroindustriales, bien de productores con suficiente capacidad económica como para instalar su propio empaque con el fin de exportar. Es así que de las 7 plantas existentes en 1984 que preparaban fruta para exportación⁸, se pasó a 23 en el año 2000⁹, alcanzándose las 37 en 2010¹⁰. El resto de productores que obtienen fruta con suficiente calidad como para exportarla (y que cumplen los protocolos exigidos por los distribuidores) han resuelto el problema del acondicionamiento bien contratando el servicio de empaque, bien vendiendo directamente la fruta a alguna planta empacadora.

⁸ De los 7 empaques mencionados, 3 hacían mercado externo exclusivamente y 4 mercado externo e interno. Junto a ellos, había una veintena de empaques dedicados al mercado interno exclusivamente. Fuente: SEAG, Tucumán.

⁹ Fuente: SENASA, delegación Tucumán.

¹⁰ Estadística publicada en la página web de la Asociación Tucumana del Citrus. Disponible en: <http://www.atcitrus.com/listado-packing.asp> (Fecha de consulta: 01/08/2013).

UNA TIPOLOGÍA DE EXPORTADORES DE LIMÓN EN FRESCO

A partir de la información obtenida de las entrevistas en profundidad realizadas, tres son los tipos de exportadores de limón en fresco que podrían identificarse en la provincia de Tucumán, en función del nivel de integración alcanzado y del volumen de la actividad que desarrollan.

Grupo 1, conformado por las empresas agroindustriales más importantes de la provincia. Se trata de empresas que cuentan con todos los eslabones de la cadena productiva: fase agraria (viveros y huertos), acondicionamiento de la fruta (planta de empaque), industrialización, y comercialización de sus productos, tanto en fresco como industrializados. En este grupo se encuentran las empresas que cuentan con las explotaciones y empaques de mayores dimensiones, y se resuelven como los mayores exportadores de fruta fresca: S. A. San Miguel, Citrusvil S. A. o Citromax son ejemplos de integrantes de este grupo. Cumplen con los estándares de calidad y trazabilidad exigidos por las grandes distribuidoras internacionales (Global-Gap el más extendido), y son capaces de colocar grandes volúmenes de fruta de calidad en los momentos requeridos por las principales cadenas de distribución a nivel internacional, entre las que podemos mencionar a Sociedad de Compras Modernas (SOCOMO), filial de Carrefour España.

Grupo 2: Se trata de empresas –Sociedades Anónimas, Sociedad de Responsabilidad Limitada, etc.– que cuentan con fruta de producción propia y que disponen de acceso a plantas empacadoras con clasificación electrónica, ya sea en propiedad o por arrendamiento. Como los anteriores, todos ellos cumplen con protocolos de internacionales de calidad y trazabilidad¹¹, lo que también les permite acceder a los principales mercados internacionales.

¹¹ Integrantes tanto de este grupo como del anterior pusieron en marcha en 2010 un sello propio de calidad, denominado All Lemon Tested & Certified for Export. Entre las empresas participantes se encuentran Argenti Lemon, Citrusvil, Citromax, Ledesma, Expofrut, Frutucumán, FGF Trapani, La Moraleja, Latin Lemon, Pablo Padilla y San Miguel S. A., un listado que no es cerrado, sino que cualquier productor o empresa que cumpla con los requisitos que garantizan un limón de alta calidad y seguridad alimentaria puede integrarse. Se trata de un Protocolo de Calidad que busca diferenciar el limón tucumano del resto, cuyo desarrollo e implementación contó con el asesoramiento de personal con experiencia de la Dirección de Alimentos de la Subsecretaría de Asuntos Agrarios y Alimentos de Tucumán y del Ministerio de Desarrollo Productivo de Tucumán. En su primer año de puesta en práctica, (campana 2010) se realizó el control a las 24 líneas de producción de las once empresas, 825 inspecciones a las líneas de envasado y a más de 5.200 cajas de muestras, evaluándose 570.000 unidades de fruta. *Revista Mercados*, 99 (Marzo, 2012).

Pueden diferenciarse dos subgrupos en función de la envergadura de las empresas. El primero de ellos está conformado por empresas como Argenti Lemmon S.A., Pablo Padilla, S. A., Vera Cruz o F. G. Trápani¹². Se encuentran entre los principales exportadores de fruta fresca de la provincia, y su capacidad productiva es tal que algunos años el volumen de fruta de la que disponen es superior a la capacidad de su empacadora: es el caso de F. G. Trápani, que en 2009 se vio obligada a arrendar la planta de empaque de la C.O.T.A., con el objetivo de cumplir con la demanda de su cartera de clientes.

Asimismo, en los integrantes de este subgrupo se está registrando un proceso de integración vertical hacia arriba, consistente en la incorporación del eslabón industrial, sumándose, todavía a comparativamente menor escala, a los productores de jugo, aceite esencial y cáscara deshidratada del grupo anterior. Es así que, ante la necesidad de dar salida a los descartes de sus plantas empacadoras (aproximadamente el 50% de la fruta que entra al empaque para ser preparada para su exportación en fresco es finalmente descartada), algunas empresas han levantado recientemente sus propias plantas industriales: es el caso de Argenti Lemon (cuya planta puede procesar 400 ts diarias), Vera Cruz, cuya planta puede procesar 30.000 ts. de fruta anualmente, o F. G. Trapani, cuya capacidad ronda las 300 ts./día.

El segundo subgrupo está conformado por sociedades –mayoritariamente de riesgo limitado que disponen de plantas de empaque, con tecnología punta, como el subgrupo anterior, pero que, además de ser más pequeñas, no han dado el salto a la industrialización de limón–. En la mayor parte de los casos se trata de la tercera generación de los productores cítricos tradicionales, que han sido capaces, bien en solitario, bien formando una sociedad que agrupa a varios de ellos¹³, de convertir las explotaciones tradicionales en empresas agrarias modernas, integradas verticalmente, y viables desde el punto

¹² Para dar una idea de las dimensiones de los integrantes de este subgrupo, podemos indicar que Argenti Lemon cuenta con 2.064 hectáreas de limón, y en su planta empacadora puede tratar 30 pallets/hora; F. G. Trápani con 800 de cítricos, y tres plantas empacadoras con capacidad conjunta para 30.000 ts anuales; Vera Cruz dispone de 500 hectáreas de cítricos y puede empacar 16ts/hora en su planta.

¹³ Productor individual es el caso de Zamora Citrus, S. R. L., que cuenta con 500 hectáreas (de las cuales 300 son arrendadas), y cuyo empaque tiene una capacidad de 18.000 ts anuales. Uniones de productores son Frutucumán S. A., unión de cuatro firmas: Delotte S. A., Donato Álvarez S. R. L., Sucesores de Salomón Jalil S. R. L. y Blázquez S. R. L.; en conjunto cuentan con 650 hectáreas de limón, y en sus plantas empacadoras pueden tratar 12.000 ts/año; y Latin Lemon, unión de Lomas del Sur S. R. L., Agrios S. R. L. y Yocavil S. A., que en conjunto cuentan con 500 hectáreas de limón y un empaque con capacidad para 600.000 cajas anuales.

de vista económico. Se trata de empresas que en un primer momento contaban tan sólo con la explotación –heredada en muchos de los casos–, y que fueron capaces producir fruta certificada con la suficiente calidad como para insertarla en los circuitos de comercialización internacional en fresco, vendiendo su fruta a empaques ya existentes. Con el paso de los años consolidaron este tipo de producción e incorporaron propio empaque, y actualmente se encuentran comercializando directamente su fruta con los clientes. En relación con ello, uno de los entrevistados afirmaba que «Nosotros tenemos limones de diferentes calidades y tamaños, por tanto tenemos que desarrollar diferentes formas de colocación, en función de la demanda de los mercados: enviamos algo a consignación¹⁴, a precio firme a mayoristas, vendiendo directamente a cadenas de supermercado¹⁵, y también a reempacadores, esto es, que cuentan con fruta propia y cuando no tienen compran en el exterior».

Grupo 3: En esta categoría se agrupan productores, tanto «tradicionales» como sociedades de diversos tipos, que cuentan sólo con la fase agraria y que venden su fruta bien directamente a los compradores, bien a plantas empacadoras, que actúan como intermediarios. Contando siempre con volúmenes de tierra muy inferiores a los correspondientes a los anteriores, el tamaño de las explotaciones en este grupo es muy dispar, puesto que encontramos desde productores que disponen de una veintena de hectáreas, a otros que alcanzan las 250. Esta disparidad de tamaños se deriva en gran medida del hecho de que los integrantes de este grupo se mueve en los límites de los márgenes de beneficio; así, uno de los productores encuestados encuadrados en este grupo comenta: «En líneas generales podemos decir que para que una explotación sea rentable en la actualidad necesita unas 100 hectáreas, pero no todo es el tamaño, si se hace un limón de buena calidad y lo trabaja la misma familia, con 50 hectáreas se pueden sacar beneficios. Ahora bien si eres inversor, y tienes que poner empleados necesitas por lo menos 100 hectáreas..., pero no podemos dejar de tener en cuenta que cuanto más grande, y bien atendida esté la finca, más rápido sacas los costos y las ganancias, o sea, obteniendo retornos superiores».

Es importante señalar que una característica común a estos tres grupos en lo relativo a la forma de tenencia de la tierra es el aumento del arriendo, tendencia que se ha acrecentado desde los años noventa y el primer quinquenio

¹⁴ Le envían la fruta al comprador, y éste le liquida en función de cómo lo pueda vender en el mercado.

¹⁵ «Vendemos a cadenas de supermercado como Socomo S. A. (España), NRG (Gran Bretaña), entre otras».

de la década pasada. La explicación del aumento de esta forma jurídica de tenencia puede rastrearse, por el lado de la oferta, en la reticencia que algunos productores tienen a vender sus propiedades, puesto que ven en la tierra un capital, un hecho que se une a la progresiva disminución de las tierras disponibles en el piedemonte¹⁶. Por el lado de la demanda, y siempre dentro de este contexto de escasez de oferta, encontramos empresas –principalmente agroindustrias– que, si bien no tendrían problemas para comprar, han terminado arrendando, ante la falta de oferta; otras consideran que comprando mantendrían «mucho capital inmovilizado», y lo necesitan para hacer funcionar sus empaques; y por último, un segmento del grupo 3, que recurre al arrendamiento al no contar con capital suficiente para acceder a la compra de tierra¹⁷.

Ana Ester Batista Zamora
Universidad de Málaga

¹⁶ La escasísima disponibilidad de tierras aptas para el cultivo en la provincia –no sólo para limón, sino para caña de azúcar o soja–, ha saltado a los medios de comunicación, con titulares como “Comprar un campo en Tucumán resulta imposible” o “Tucumán ya no tiene tierras para cultivo” (*Diario La Gaceta*, 26 de junio de 2001).

¹⁷ El precio de una hectárea con limón en producción se situaba a comienzos de esta década entorno a los 8.000 dólares.