

La producción familiar en la globalización agroalimentaria: La diferenciación social en la citricultura del noreste argentino

Clara Craviotti

Resumen: En este artículo se retoma el debate sobre la vigencia y condiciones de reproducción de las formas de producción familiar en el contexto de la globalización agroalimentaria, situándolo en un contexto regional donde ésta se ha afirmado como actor relevante: la producción de cítricos de la provincia de Entre Ríos en el noreste argentino. Se examinan algunas de las dimensiones constitutivas de su identidad, en buena medida delineada a partir de las fronteras e interacciones establecidas con otros grupos sociales. Se analizan sus actuales prácticas productivas, que se desarrollan en el marco de una diferente inserción en los mercados de la actividad citrícola y de las presiones que supone la adopción de tecnologías orientadas a garantizar la sanidad y calidad agroalimentaria requeridas por los mercados internacionales. No obstante, también se pudieron identificar estrategias basadas en la conformación de redes sociales ampliadas que implican la integración de actividades poscosecha para la canalización de la producción en el mercado interno y otras que suponen el *repliegue* sobre sí misma de la producción familiar, procurando potenciar los recursos internos a la unidad. Sin embargo, el análisis de las trayectorias que estos productores han experimentado en los últimos años da cuenta de los procesos de diferenciación que están operando sobre el sector, existiendo indicios de que éstos pueden profundizarse en el futuro. Tales dinámicas ponen en tensión a la producción familiar, generando una peculiar dialéctica entre permanencia y cambio de su identidad como sujeto social. *Palabras clave:* Cadenas agroalimentarias globales, cítricos- estructura agraria, productores familiares, estilos de producción.

La producción familiar, en parte originada en procesos de colonización, constituye una forma de organización social de la producción presente en diversas regiones de la Argentina desde finales del siglo XIX. Granos y ganadería en la región pampeana, peras y manzanas en el Alto Valle del río Negro, yerba mate en la provincia de Misiones, naranjas y mandarinas en la región del Río Uruguay, por citar sólo algunos ejemplos, son producciones que dan cuenta de la presencia de este actor, articulado a través de relaciones de contenidos diversos a otros agentes comerciales y agroindustriales, prestadores de servicios y trabajadores.

Las políticas de desregulación, apertura y privatizaciones implementadas en la Argentina durante los años noventa – conjugadas con programas compensatorios y parciales, destinados a los estratos más vulnerables de la producción familiar – generaron un contexto hostil hacia el sector, al favorecer el aumento de escala y la concentración productiva. En ese marco, las tendencias generales más ‘duras’, que surgen a partir de los datos censales, han dado lugar a interpretaciones que hacen énfasis en la pérdida de peso relativo de la producción familiar y aún a situaciones donde su persistencia aparece puesta en cuestión. Otras miradas, sin desconocer estos procesos, profundizan en estudios de caso y en las particularidades regionales, para argumentar en el sentido de los procesos de recomposición interna que el sector estaría experimentando y que se expresa en situaciones heterogéneas, contradiciendo imágenes excesivamente lineales sobre el retroceso global de este actor.

Como señala Carballo (2000), su potencialidad productiva y capacidad para contribuir a la seguridad alimentaria, la dinamización de espacios rural-urbanos, la democratización de las estructuras económico-sociales y la búsqueda de modelos

sostenibles de desarrollo, convierte a los productores familiares en un tema de interés creciente. En ese contexto resurge y se reactualiza el debate teórico sobre este sujeto central de la estructura agraria argentina, y de manera más específica, sobre su viabilidad bajo las condiciones del actual régimen de acumulación vigente en éste y otros países latinoamericanos (Paz 2006). Su abordaje requiere de análisis que, sin perder de vista las condiciones más generales que establecen oportunidades y restricciones, profundicen en sus trayectorias en territorios y producciones específicas.

En este marco general de indagación situamos el presente artículo, en el cual pretendemos retomar el debate sobre la vigencia y condiciones de reproducción de las formas de producción familiar capitalizada, adentrándonos en un contexto regional donde ésta se ha afirmado como actor relevante en la producción de cítricos, la provincia de Entre Ríos en el Noreste Argentino. Nuestra intención es examinar algunas de las dimensiones constitutivas de su identidad, en buena medida delineada a partir de las fronteras e interacciones establecidas con otros grupos. Plantearemos sin embargo que el análisis de sus actuales modalidades productivas revela diferentes prácticas, que se desarrollan en el marco de una diferente inserción en los mercados de la actividad citrícola y de las presiones que supone la adopción de tecnologías orientadas a garantizar la sanidad y calidad alimentaria. A su vez, el análisis de las trayectorias que estos productores han experimentado en los últimos años da cuenta de los procesos de diferenciación que están operando sobre el sector, existiendo indicios de que éstos pueden profundizarse en el futuro. Tales dinámicas ponen en tensión a la producción familiar, generando una peculiar dialéctica entre permanencia y cambio de su identidad como sujeto social.

Nos basamos en los resultados obtenidos a partir de un proyecto de investigación¹, cuyo propósito es analizar la inserción en la exportación de los pequeños y medianos productores citrícolas del noreste argentino, a partir del análisis de sus vínculos intersectoriales y sus modalidades de articulación horizontal. El enfoque metodológico empleado fue de tipo cuali-cuantitativo; con énfasis en entrevistas semi-estructuradas a productores² y en profundidad a diferentes integrantes de la trama productiva, complementadas con el relevamiento de datos secundarios y bibliografía pertinente para el área de estudio. La triangulación de las diferentes fuentes y la ida y vuelta sobre los datos a la luz de la producción de ‘núcleos de significado’ constituyó un ejercicio constante a lo largo de la investigación, lo mismo que las visitas intermitentes al territorio analizado. Este enfoque nos permitió ampliar los interrogantes iniciales con la incorporación de nuevas preguntas inicialmente no contempladas, identificar las diferentes estrategias delineadas por los productores y precisar los tipos de trayectorias presentes en un mismo espacio regional.

Origen y evolución de la citricultura en Entre Ríos

En el Noreste argentino la actividad citrícola se desarrolla fundamentalmente en la región cercana al río Uruguay, asociada a suelos livianos de alto contenido arenoso, en una franja de aproximadamente 200 km. de extensión que abarca los departamentos de Concordia y Federación en Entre Ríos, y Monte Caseros en Corrientes. En la primera de las provincias mencionadas nos centraremos en este artículo,

que es la que aporta el 61 por ciento de la producción nacional de mandarina y el 47 por ciento de naranja (Federcitrus 2009).

Su expansión se produce a partir de 1945, cuando diversas políticas desalentaron otras producciones desarrolladas en ese momento en la región (como la vid), al tiempo que había comenzado a difundirse el cultivo de mandarina. La trama productiva se fue configurando de la mano del desarrollo de actividades de investigación a través de la Estación Experimental Concordia del INTA y de la creación de una instancia reguladora por parte del Estado provincial (Junta Provincial de la Citricultura). Por su parte el Estado nacional alienta su expansión en base a una política de prefinanciación y reintegros a la exportación de jugos cítricos. No obstante, la aparición de enfermedades como la cancrrosis bacteriana en el segundo quinquenio de 1970 plantea algunas dudas sobre el futuro de la actividad. A partir de 1985 se produce un importante crecimiento de la producción, con un aumento de las plantaciones y un mejoramiento de los niveles tecnológicos, pero en la segunda mitad de los 90 se advierte un punto de inflexión, con estancamiento de algunos eslabones y declinación en otros (Bermani y otros 2005, Tadeo y otros 2006).

Esta etapa se caracteriza por graves problemas financieros (agudizados por las elevadas tasas de interés vigentes), dificultades en el cobro de la producción y en la colocación de fruta tanto en el mercado interno como en el externo, conjugadas con adversidades climáticas. La baja rentabilidad y el elevado endeudamiento condujeron al manejo deficiente de las quintas y la descapitalización de agentes, y en ciertos casos, a la venta de explotaciones y plantas de empaque. En ese contexto, se auguraba una dualización de la estructura productiva, en donde lograrían permanecer las empresas más eficientes y las unidades basadas en el trabajo familiar (Larocca 1999, Fassi 2000).

A partir del cambio del modelo macroeconómico en 2002 – que incluyó la salida de la paridad cambiaria de la moneda argentina con el dólar – resurge la exportación y se produce cierta dinamización del mercado interno, si bien no logra revertirse la tendencia hacia la disminución del consumo de cítricos, que pasó de 36 kg./habitante/año en 1986 a 23 kg. en 2007 (FEDERCITRUS 2008). Por lo que en términos globales la exportación aumentó su peso relativo como destino de la producción.³ Al profundizarse la inserción en los mercados externos se generan transformaciones a nivel territorial y se redefine el lugar de los agentes del complejo, en especial de la producción familiar.

Existen en la actualidad unos 1800 productores citrícolas en la provincia de Entre Ríos, 360 empaques orientados al mercado interno y otros 12 para exportación. Las empresas empacadoras-exportadoras (grupo heterogéneo integrado por grandes empresas verticalmente integradas, empresas exportadoras sin producción propia en la región que compran fruta a terceros y consorcios o cooperativas de productores) constituyen en diferente grado el núcleo dinámico de esta trama productiva, que derrama su influencia a lo largo de toda el área citrícola del NEA. Son los agentes que históricamente han detentado un mayor grado de integración de actividades los que lograron posicionarse de manera diferencial en relación al resto de los actores, ya que pudieron sanear las deudas contraídas durante los noventa y captar el excedente ligado a la nueva paridad cambiaria, con costos no dolarizados en los primeros años que siguieron a la devaluación de la moneda (Craviotti, Palacios y Soleno 2009). No ocurrió lo propio con los productores familiares, en gran

medida orientados al mercado interno; si bien una parte de ellos pudo renovar maquinaria en esta etapa, retomando un ritmo de acumulación interrumpido durante la segunda mitad de los noventa.

La producción familiar en la citricultura

A diferencia de otras regiones de la Argentina, donde también se ha desarrollado la producción de cítricos, el NEA se ha caracterizado por la presencia histórica de la pequeña y mediana producción agraria. Actualmente las quintas pequeñas con menos de 25 hectáreas implantadas representan el 79 por ciento del total en la provincia de Entre Ríos. Asimismo, con el correr de los años, se ha producido un ‘corrimiento’ de las explotaciones hacia los estratos inferiores de tamaño (con menos de 25 hectáreas de citrus), disminuyendo proporcionalmente las unidades más grandes (Cuadro 1).

Cuadro 1. Estratificación de las explotaciones citrícolas, 1987-2004 (en porcentajes)

	Entre Ríos	Concordia	Federación
<i>Año 1987 (quintas)</i>			
Menos de 20 hectáreas	56,7	38,9	67,4
Entre 20 y 50 hectáreas	31,4	35,5	29,0
Entre 51 y 100 hectáreas	6,2	12,3	2,5
Más de 100 hectáreas	5,7	13,3	1,1
Total	100,0	100,0	100,0
<i>Año 2004 (quintas)</i>			
Menos de 25 hectáreas	78,8	67,3	82,6
Entre 25 y 50 hectáreas	14,2	18,9	12,6
Entre 51 y 100 hectáreas	3,6	8,3	2,2
Más de 100 hectáreas	1,8	4,3	0,9
s/d	1,6	1,2	1,7
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a los Censos Citrícolas de Entre Ríos (1987 y 2004).

No obstante, estos datos son insuficientes para dar cuenta de la concentración productiva existente en la citricultura entrerriana, en la medida en que existen situaciones en donde los productores disponen de más de una quinta en producción. El Censo Citrícola de 1995, al tomar otra unidad de relevamiento (el productor en lugar de la quinta), permite un acercamiento más real a la distribución por estrato de superficie, mostrando que en ambos departamentos – Concordia y Federación –, el estrato de productores prevaeciente es el que posee entre 20 y 50 hectáreas de citrus. Asimismo, la concentración de la tierra en el estrato superior es más pronunciada en Concordia, comparada con una distribución más pareja en el caso de Federación (Cuadro 2).

Desde el punto de vista espacial, se constata a lo largo de los años una relocalización de la producción citrícola, evidenciada en la marcada reducción de superficie con este cultivo en el departamento Concordia, eje tradicional de la actividad (Cuadro 3). En él se encuentra asimismo, la mayor proporción de quintas citrícolas abandonadas, situación que favoreció la expansión de otras producciones, como el

Cuadro 2. Productores y Superficie cítrica por estrato, 1995 (en porcentajes)

	Concordia		Federación	
	Productores	Superficie	Productores	Superficie
Estrato				
Menos de 20 hectáreas	18,4	3,4	14,6	5,3
Entre 20 y 50 hectáreas	45,1	20,2	50,9	36,9
Entre 51 y 100 hectáreas	19,1	20,3	24,2	28,1
Más de 100 hectáreas	17,4	56,1	10,3	29,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base al Censo Cítrico de Entre Ríos (1995).

arándano y la forestación. En la actualidad, dos terceras partes de la superficie cítrica entrerriana se encuentran en el departamento Federación, donde también se ubica la mayor proporción de plantas jóvenes (es decir, con mayor potencial productivo) y de empaques de fruta con destino al mercado interno. El número de productores, por su parte, se ha incrementado en este departamento al tiempo que se mantuvo estable en Concordia. Aunque este último sigue teniendo una importante influencia a nivel regional debido al entramado de servicios públicos y privados vinculados a la actividad, la presencia de las tres únicas industrias procesadoras de fruta de descarte y de la mayor proporción de empaques orientados a la exportación.

Cuadro 3. Región del Río Uruguay. Porcentaje de incremento censal de productores, quintas y superficie con citrus por departamento

	Departamentos		Total
	Concordia	Federación	
<i>1995-2004</i>			
% increm. de productores	0	+31%	+21,4%
% increm. de quintas	-3%	+28%	+19,1%
% increm. de superficie	-37,7%	+15,5%	-10,1%

Fuente: Elaboración propia en base a los Censos Cítricos de 1995 y 2004.

Nota: En relación a la superficie con citrus, debe tenerse en cuenta el cambio producido en el criterio de relevamiento censal: El Censo Cítrico de 1995 toma la superficie total sembrada y el de 2004 sólo la superficie neta.

Según la percepción de informantes calificados del área, esta relocalización espacial se vincula con condiciones agro-ecológicas (la cercanía a la represa de Salto Grande, que modera el efecto de las heladas sobre el cultivo) y con la peculiar estructura productiva del departamento Federación, en el que adquieren mayor peso los productores familiares: *'Son descendientes de inmigrantes, colonos que generalmente viven en el campo, y por acá atrás más en el sur se da el otro caso, del productor-empresario que tiene contratado personal y tiene sus encargados'* (Entrevista a informante clave, Concordia 2008).

Aparecen en las narrativas de los referentes locales, constantes referencias a la identidad 'gringa' de estos productores, principalmente de origen italiano, e instalados en el departamento Federación a partir de iniciativas de colonización oficial. Según los relatos, en los inicios el trabajo era mancomunado, luego del cual le dedicaban un tiempo al descanso y a la recreación junto a otros 'gringos' (Bermani y otros 2005). En esta etapa – fines del siglo XIX y principios del XX – el citrus y otros frutales formaban parte de la producción de autoconsumo. Con el paso del

tiempo el primero pasó a convertirse en la principal fuente de ingresos monetarios, aunque el esquema de diversificación inicial es mantenido, a través del desarrollo de otras producciones de consumo doméstico (huerta y granja) y comerciales (fundamentalmente ganadería y forestación). La primera cumple el rol de ‘reserva’ de valor y reaseguro, a la que se puede recurrir en condiciones de escasez de capital circulante o para hacer frente a inversiones; la segunda, en tanto producción de ciclo largo, constituye un ahorro a futuro.⁴ No obstante, el citrus es el cultivo que define la identidad de estos productores y al que por lo general consideran como su principal ingreso.

Esta modalidad productiva diversificada (que los lleva a cultivar diversas variedades en el citrus, de manera de amortiguar riesgos climáticos y de mercado, así como lograr una relativa continuidad de ingresos a lo largo del año) se conjuga con otros factores para dar cuenta de unidades productivas familiares. Nos referimos a la residencia de la familia en el predio y al rol fundamental de sus integrantes en la realización de las tareas productivas – que no excluye la contratación de trabajadores para ciertas tareas mano de obra intensivas como la poda, el raleo y la cosecha. Se da asimismo una marcada fusión entre la unidad doméstica y la productiva, que se expresa en la conformación de una sola ‘caja’, en la cual confluyen los ingresos obtenidos de la venta de la producción – independientemente de que haya varios hogares vinculados a la misma unidad, constituidos por padres e hijos mayores ya casados o varios hermanos. Esta ‘caja’ es destinada a hacer frente a los gastos demandados por el ciclo productivo y/o a nuevas inversiones, así como a hacer frente a los gastos familiares cotidianos.

Si inicialmente el trabajo era fundamentalmente manual con el aporte de fuerza animal (bueyes, caballos) y de herramientas, los abonos eran naturales y se desarrollaban las plantas de citrus a partir de semillas, más tarde se introduciría el injerto para dar lugar a otras variedades, recurriéndose a productos químicos para la fertilización, el control de malezas y enfermedades de las plantas, así como a maquinaria para la realización de estas tareas. La introducción del riego presurizado a fines de los 80 marcó otro hito en materia de tecnología, aunque su incorporación no es generalizada en la región.⁵

En las entrevistas, los productores de Federación se definen a sí mismos alternativamente como ‘gringos’ o ‘citricultores’, diferenciándose en algunos casos de sus padres, a los que caracterizan como ‘agricultores’ por su diversidad de producciones, que se contraponen con su mayor especialización en citrus en términos relativos. El análisis de sus trayectorias ocupacionales revela asimismo su temprano vínculo con la actividad, que en la mayoría de los casos no implicó un pasaje previo por otras ocupaciones. Asimismo su pluriactividad es acotada, y en escasa medida incluye la realización de actividades extraprediales por parte del productor y otros miembros del hogar.⁶ La continuidad intergeneracional se expresa en las motivaciones por las cuales persisten en el citrus (por tradición familiar o porque *es lo que se hace*) y en las expectativas depositadas en los hijos, dado que la mayoría prevé que algunos de ellos será el sucesor de la explotación – normalmente un varón, ya que en principio, las mujeres resultan excluidas.

Siguiendo a Bonaudo y Sonzogni (1998), cuando se refieren al *chacarero* de la región pampeana, hablar de la identidad de los productores citrícolas de la zona de Federación no sólo implica considerar un modo de acercamiento a la tierra y las

relaciones sociales que se gestan en torno a la misma, sino también apelar a un universo cultural que opera como su espacio de pertenencia y de referencia, en el que se autodefinen y se diferencian de los otros actores. Se alude así a la necesidad de incorporar una dimensión cultural en el análisis de la emergencia y las transformaciones de la agricultura familiar, superando la pura determinación ‘técnica’, en función de su lugar en la división del trabajo y las relaciones sociales de producción imperantes al interior de la unidad.

Estas dimensiones identitarias se expresan en los atributos que se autoasignan, en contraposición a los que adjudican a los trabajadores: *‘El gringo quiere trabajar, la otra gente te hace lío, te hace de todo, es lo que queremos corregir, que laburen más, no tanto sindicato, tanta cosa que nos están sacando a todos’*. (Entrevista a productor, 20 hectáreas cítricas). También se sustenta en un pasado común, en el que se destacan ciertos hitos que marcaron su resistencia frente a las políticas estatales que ponían en duda la continuidad de su actividad ‘ancla’, el citrus.⁷ Se destaca en este sentido la aparición a mediados de los setenta de la enfermedad de la cancrrosis, que motivó que el gobierno exigiera la quema de las plantas infectadas y las próximas a ellas (Decreto provincial 5873 del 27/9/76). Como expresan Bermani y otros (2005), la resistencia a las medidas dispuestas por el gobierno se manifestó en diversos levantamientos y acciones directas, realizadas en un contexto político sumamente difícil, el del gobierno militar que gobernaba el país por ese entonces. Durante el período comprendido entre 1977-78 la oposición al corte de plantas de citrus se fue acentuando, aunque las acciones prosiguieron, hasta la suspensión temporaria y luego definitiva de la erradicación, dando paso a la implementación de acciones de mitigación.⁸

Este pasado sigue vigente como referencia identitaria de los productores de la región estudiada: *‘En la época de la Dictadura la citricultura de aquí se la trató de erradicar por grandes intereses, justamente por el tema de la cancrrosis, para darle prioridad a otras zonas [...] justamente acá con los productores de aquel entonces, con el encabezamiento del sacerdote quien fuera 20 años intendente y que fuera el fundador [de la Asociación], fueron los luchadores para que esta actividad se mantenga hoy aquí en la región [...]’* (Entrevista a inf. clave, Villa del Rosario 2008). Asimismo, en estos actores se verifica una afirmación del modelo de desarrollo de la región apoyado en la agricultura familiar, en contraposición al Noroeste, donde la citricultura adquiere características más definitivamente empresariales.

La diferenciación en la producción citrícola familiar

Los elementos identitarios que operan como principio unificador de los productores familiares (Archenti 2008) y permiten a estos actores ubicarse como integrantes del colectivo ‘gringo’ no implican sin embargo, la ausencia de procesos de diferenciación social que incluyen situaciones de movilidad ascendente y descendente.

Por una parte, el trabajo de investigación nos ha permitido identificar diferentes formas de organizar el trabajo al interior de las quintas cítricas, vinculadas a la presencia e intensidad del trabajo de la familia para la realización de las principales actividades que demanda el cultivo. En un estrato que podemos denominar *Familiar puro* sus integrantes se ocupan de todas las tareas y eventualmente contratan asalariados para actividades puntuales como la poda y el raleo; la producción es

venta ‘en planta’, sin cosechar. Una situación intermedia es representada por las unidades que combinan el trabajo familiar con la recurrencia a trabajadores permanentes y/o transitorios para diversas tareas, incluida la cosecha.⁹ Mientras que el estrato definitivamente *Empresarial* se caracteriza por la ausencia de trabajo familiar en la quinta y la contratación de trabajadores permanentes y transitorios para todas las tareas del ciclo productivo, reservándose para sí únicamente lo relacionado con la gestión y supervisión.

El familiar puro es, desde el punto de vista numérico, el que menos predomina actualmente en la citricultura entrerriana. Varias de las principales tareas que involucra el cultivo son efectuadas de manera manual e implican una demanda de trabajo que suele superar la capacidad laboral de las familias –especialmente cuando deben ser realizadas en momentos precisos –, excepto que las mismas estén compuestas por varios integrantes adultos (varones) que trabajen en las quintas.¹⁰

Un segundo elemento de diferenciación tiene que ver, no ya con la modalidad de organización del trabajo al interior de las explotaciones, sino con los mercados a los cuales acceden los productores – interno y externo, o únicamente interno – y los canales de venta empleados. Este aspecto cobra una importancia central en las explotaciones familiares, en tanto como señala Lamarche (1992), a un determinado nivel de integración a los mercados corresponde una cierta relación con la sociedad de consumo y un cierto modo de vida.

En el caso del mercado exportador, la producción argentina de cítricos dulces tiene como destino fundamental a los países de la Unión Europea y la Federación Rusa, terreno en el que el país compite con otros oferentes del Hemisferio Sur, principalmente Sudáfrica. Para acceder a estos mercados se requiere de la realización de prácticas de manejo orientadas a obtener fruta con los atributos de calidad requeridos (sin semillas, fáciles de pelar, con buen color, alto contenido de jugo y una adecuada relación azúcares-acidez). Asimismo, un aspecto fundamental es poder cumplir con los requisitos fitosanitarios establecidos por la Unión Europea.¹¹ Otros requerimientos eventualmente exigidos por los compradores son la certificación del cumplimiento de estándares internacionales privados de buenas prácticas agrícolas, como es el caso de *Globalgap*.

En este contexto, el acceso a capital circulante se vuelve decisivo para poder afrontar los tratamientos del cultivo, de manera de cumplir con las exigencias de sanidad y calidad del mercado exportador. El paquete tecnológico para el control de las enfermedades consideradas endémicas en la región tiene un fuerte componente de pulverizaciones preventivas con productos químicos, y conlleva el ordenamiento y formalización de las tareas llevadas a cabo en las quintas, en tanto las prácticas acordadas incluyen llevar un *cuaderno de campo* donde el productor debe registrar las labores culturales y las pulverizaciones realizadas en las unidades inscriptas en el Programa de Certificación, así como también las visitas de inspección efectuadas por el SENASA y el egreso de la fruta.¹²

Como señalan Ploeg y otros (2004), los regímenes socio-técnicos propios del paradigma modernizador de la agricultura imponen un conjunto de regulaciones nacionales y supranacionales que especifican metas y prácticas necesarias para alcanzarlas, así como sistemas de control y sanciones, por lo que prescriben las prácticas de los productores de manera directa o indirecta. Por sus características, los requerimientos de los mercados externos a los que se orientan los cítricos dul-

ces de la región estudiada –corporizados en un conjunto de normas y protocolos – conllevan necesariamente una modalidad de manejo que supone una alta dependencia de insumos comprados, y por lo tanto, involucra un modelo de reproducción altamente *mercantilizada* (Ploeg 1987).

En correspondencia con ello, encontramos que dentro de la pequeña y mediana producción citrícola, el subconjunto integrado por aquellos productores que venden parte de su producción con destino al mercado externo reúnen un conjunto de indicadores de capitalización, menos frecuentes en quienes se orientan exclusivamente hacia al mercado interno: Tractores de menor antigüedad y equipos pulverizadores a turbina, riego por goteo en parte de la superficie y una mayor densidad de plantas por hectárea en sus lotes más nuevos. Entre los cambios que han efectuado para poder exportar destacan la mejora de las pulverizaciones (no sólo por haber incrementado su periodicidad, sino también por haber ajustado el momento de su realización, empleando productos considerados de buena calidad), el incremento de tareas culturales (poda, raleo y fertilización), la introducción de cortinas forestales en sus establecimientos, la renovación de variedades introduciendo las requeridas por el mercado exportador y la incorporación de riego en algunos lotes.¹³ Por otra parte, encontramos que en quienes acceden a mercados externos se acrecienta el rol de los ‘saberes expertos’: La recurrencia al asesoramiento técnico permanente es un rasgo sobresaliente en estos productores.

El panorama esbozado da cuenta entonces, de un proceso de diferenciación asociado a la participación en la exportación: La condición empresarial –más que familiar- aparece claramente en Concordia y de manera más tenue en Federación vinculada a la creciente inserción exportadora, aunque cabe observar que por lo general ésta se da de manera indirecta, a través de la venta a empresas emparadoras que a su vez se articulan con los distribuidores internacionales. Un elemento a destacar es que en esta actividad no existen, o bien son acotados, los mecanismos de cuasi-integración vertical (agricultura de contrato), donde las empresas compradoras suministran insumos y financiamiento contra entrega de la producción; se trata de vínculos plenamente mercantiles. Así, la ausencia de integración vertical directa se traduce en una participación oscilante y variable en el mercado exportador, dependiendo fundamentalmente de la demanda de empresas emparadoras-exportadoras que cuentan con una base de producción propia en la cual apoyarse.

Una segunda dimensión donde la forma de participación en los mercados se traduce en procesos de diferenciación interna y recomposiciones de la producción familiar se asocia con los canales de venta en el mercado interno. A diferencia de lo que ocurre con la exportación, la integración de actividades poscosecha como mecanismo de agregación de valor y retención del excedente se constituyó en una clara estrategia orientada a la persistencia, desplegada en el contexto adverso de finales de los noventa. Se materializó a través de la instalación de empaques (algunos de ellos de características cuasi-artesanales) para clasificar la fruta a ser vendida en el mercado interno e inclusive, en el alquiler o subalquiler de puestos de venta en los mercados concentradores ubicados en las grandes ciudades (Craviotti, Palacios y Soleno 2009).

Este tipo de estrategias se sustentan en redes sociales ampliadas, basadas en la familia extensa o en conocidos originarios de la zona, quienes se encuentran a cargo de diversas tareas, prediales y extraprediales vinculadas al citrus – empaque,

transporte, compra-venta (Craviotti, Palacios y Soleno 2009). Dado que los puestos de venta deben contar permanentemente con mercadería, se apoyan en explotaciones cuya diversificación de variedades es más pronunciada (rasgo que les permite tener producción durante todo el año) y en la compra a otros productores que venden su fruta ‘en planta’. Por lo general los productores que adoptan esta estrategia que permite el agregado de valor a través del acondicionamiento de la producción (y si compran a otros productores, aumentar escala y disminuir costos), pertenecen a los estratos familiares-empresariales o empresariales. Es de destacar que el acceso directo a los mercados concentradores requiere de capital circulante, de manera de poder hacer frente a los gastos demandados por la cosecha, transporte y descarga de la fruta.¹⁴

En contrapartida, quienes venden su producción sin cosecharla (productores familiares puros en nuestra tipología) se encuentran en clara desventaja, ya que cuando existe sobreoferta de fruta les queda producción sin vender. Con frecuencia desconocen los mercados a los que se destina su fruta; cuánto va a la industria como descarte y cuánto al mercado interno. Por otra parte, el trabajo de investigación permitió identificar en este estrato de productores el despliegue de modalidades productivas donde cobran un papel central la maximización del trabajo familiar y el ahorro de gastos monetarios. Ejemplos ilustrativos en este sentido son el desarrollo de nuevas plantas a partir de plantas propias, el empleo de fertilizantes orgánicos, la restricción de la superficie fertilizada o de la cantidad de pulverizaciones realizadas a lo largo de ciclo productivo. Estas tendencias pueden inscribirse en lo señalado por Moors y otros (2004), quienes afirman que muchos productores desarrollan formas diversas de *downgrading* (a través de un bajo uso de insumos externos) de manera de adaptar su unidad a las situaciones económicas o ecológicas en las cuales operan, o a las peculiaridades de los productos que desarrollan. Estas prácticas son poco frecuentes en los estratos familiares y familiares-empresariales que procuran insertarse en la exportación (aunque más no sea de manera parcial), siendo más marcada en este caso la recurrencia a insumos externos a la explotación.¹⁵

No obstante, existe una fuerte percepción por parte de quienes recurren a estos mecanismos de *downgrading*, en el sentido de que no cumplen con las pautas requeridas por el modelo tecnológico vigente. ‘*No digo que le hago lo necesario, con los precios del citrus en este momento, apenas estamos cubriendo los gastos*’. (Productor de Federación, 40 hectáreas cítricas). Así, esta modalidad productiva pareciera ser una estrategia adaptativa de la producción familiar frente a presiones del contexto que ponen en cuestión su viabilidad, más que una opción basada en una visión de lo que constituye ‘la mejor manera’ de llevar adelante el cultivo.

Al respecto vale la pena mencionar lo señalado por Paz (2004), en el sentido de que las características de la actividad productiva inciden en la posibilidad de basar la reproducción de la explotación en recursos endógenos. Los productores familiares estudiados deben en alguna medida emplear insumos comprados, en tanto las condiciones climáticas de la zona favorecen la presencia de ciertas enfermedades en su principal cultivo de renta, el citrus. Pero su nivel de incorporación en cada ciclo productivo se vincula directamente con la coyuntura climática y la peculiar evolución de los mercados.

En este contexto, los *espacios de maniobra* de los productores familiares poco capitalizados pasan por el mantenimiento de la producción de autoconsumo y la

diversificación productiva; por la intensificación del trabajo familiar y la reducción de gastos monetarios, evitando el endeudamiento. Vistos en conjunto estos rasgos dan cuenta de un particular *estilo de farming* (Ploeg 1993), en tanto involucran una forma específica de organizar la unidad, que se ajusta a través de la práctica y es moldeado por el repertorio cultural de estos productores (asentado en la identidad familiar gringa), a la manera del *habitus* de Bourdieu.¹⁶

Ello no implica asumir que los actores tienen un comportamiento ‘estratégico’, basado en una racionalidad puramente instrumental orientada a la maximización de utilidades. En las explotaciones familiares, lo ‘social’ se entreteteje con lo ‘técnico’ y están presentes elementos característicos de una racionalidad sustantiva, que enfatiza el apego a la actividad y al resguardo de la tradición familiar a pesar de los contratiempos del cultivo. De esta manera, los factores de tipo tecnológico-productivo se conjugan con la peculiar conformación de los hogares y las motivaciones de sus integrantes, retroalimentándose entre sí.

Estos *espacios de maniobra* en el manejo de la explotación son quizás más restringidos en quienes procuran insertarse en la exportación, en tanto el paquete tecnológico recomendado para responder a los requerimientos de este mercado incluye un importante empleo de insumos comprados en el mercado. De todas maneras, pudimos observar que cuando se trata de productores familiares que exportan, las estrategias de manejo suelen ser más diversificadas que en los productores definitivamente empresariales.

La diferenciación en perspectiva

En este apartado introducimos un elemento diacrónico referido a las trayectorias de las unidades productivas relevadas, que nos permite completar el panorama antes esbozado en cuanto a la diferenciación de la producción familiar en la citricultura. Para ello partimos de una visión general de los casos (cualitativa) y de la consideración de un conjunto de indicadores clave, tales como la evolución de la superficie total trabajada en citrus y otras producciones, el grado de integración de actividades de la cadena de valor, la renovación de maquinaria, y el incremento de la superficie destinada a la exportación a lo largo de los últimos años.

En términos generales, encontramos que en las trayectorias que pueden ser definidas como *en retroceso* son frecuentes las trayectorias previas como trabajadores asalariados o por cuenta propia con escaso capital, a pesar de haberse criado en familias de citricultores. Actualmente la pluriactividad forma parte de las estrategias de reproducción del hogar y en algunos casos la actividad externa constituye la principal fuente de ingresos. Suelen ser productores de edades avanzadas, con hijos dedicados a otras actividades. Su maquinaria es antigua, carecen de equipos pulverizadores modernos (a turbina) y también de riego, por lo que se ven particularmente expuestos a las sequías. La diversificación productiva de sus predios es importante, y en algunos casos están optando por reconvertirlos a la forestación, o inclusive piensan en la posibilidad de vender sus quintas. Su preocupación principal es el bajo precio de venta de los cítricos y el elevado precio de los insumos; frente a esto su estrategia es recurrir lo menos posible a personal contratado y ahorrar aplicaciones de productos químicos. Algunos solicitan mecanismos de regulación de precios y la mayoría, que se instalen más fábricas de jugo donde canalizar

la producción de baja calidad. No exportan y venden en mayor proporción fruta considerada de descarte a las industrias. En el mercado interno sus opciones de venta son acotadas y enfrentan dificultades para reconvertir la plantación, su densidad de plantación es inferior al promedio, por lo que sus rendimientos por hectárea son bajos. La desaparición de otros productores pequeños forma parte de su marco de referencia, especialmente en Concordia, donde el proceso de diferenciación de productores es más agudo y visible que en Federación, donde resulta opacado por la densidad de las relaciones familiares; en muchos casos estos productores aluden a las asimetrías existentes en la actividad.

En el otro extremo, las trayectorias *en crecimiento* nos muestran productores de edades intermedias, cuyos hijos (y a veces parientes cercanos) trabajan en la explotación o eventualmente, en actividades vinculadas a ella, aunque también existen situaciones de profesionales que se han incorporado a la actividad como inversión, asumiendo una modalidad empresarial de organización del trabajo. En la trayectoria reciente de estos productores se advierte la compra de tierras o bien la ampliación de la superficie implantada con citrus y un marcado incremento de la densidad de plantación. Tienen riego por goteo en parte de la superficie y su maquinaria es relativamente nueva. Pueden tener empaques para la clasificación de la fruta y/o puestos de venta en mercados concentradores; en estos casos también compran fruta a terceros. Suelen tener una mayor cantidad de compradores de su producción y una alta diversificación de variedades, con presencia importante de mandarinas, consideradas más difíciles de trabajar que las naranjas. En este grupo de productores una parte accede en alguna medida al mercado exportador, vendiendo ya sea la fruta ‘en planta’ o bien cosechada, cobrando en este caso un precio diferencial según su rendimiento de exportación. Este subgrupo se caracteriza por poner más énfasis en la fertilización y las pulverizaciones; en algunos casos han adoptado sistemas de certificación de calidad como Globalgap o piensan hacerlo en un futuro. Renuevan variedades, atendiendo a aquellas que tengan salida exportadora y sean adecuadas al clima de la zona. Compran yemas certificadas o microinjertos para asegurarse la calidad del material genético. En conjunto, los productores *en crecimiento* comparten con el grupo anterior la preocupación por el precio de los insumos y el requerimiento de que se instalen fábricas de jugos, aunque también demandan que se ponga en práctica una legislación más ‘flexible’ en materia de contratación de mano de obra transitoria, requerimiento que se explica por su mayor incorporación de trabajadores asalariados.

Diferentes casos nos permiten ilustrar las proposiciones esbozadas y aquellas situaciones intermedias entre las trayectorias ‘en retroceso’ y las que pueden ser definidas como ‘en crecimiento’.

1) *Un productor de mercado interno en retroceso*: Víctor tiene 62 años y vive con su familia en la explotación, en lo que constituye un núcleo familiar ampliado. Se trata de un productor familiar que sólo contrata mano de obra para la poda de las plantas, estando la mayoría de las tareas a cargo de los miembros varones del hogar (él y uno de sus hijos); las mujeres ‘ayudan’, principalmente con la atención de la huerta de autoconsumo. Hijo de chacareros, a los 13 años empezó a trabajar afuera, cosechando fruta, plantando sandía. ‘*Siempre de peón, hasta ahora mismo, para poder subsistir*’. Actualmente trabaja de emba-

lador en un empaque cítricola y en menor medida como cosechero y contratista de maquinaria.

Con lo que recibió de herencia de su padre, la de su mujer y la venta de una casa que había construido, accede a una pequeña superficie de tierra hace ya 30 años, comprando 21 hectáreas que dedica exclusivamente al citrus. Tiene asimismo una huerta con invernadero. A lo largo de los últimos cinco años no ha variado la superficie implantada, y su densidad de plantación es baja, de 275 plantas por hectárea, aunque ha ido incrementándola en los lotes más nuevos. En los fines de semana aprovecha para hacer él mismo los injertos de nuevas plantas; fertiliza toda la superficie con abono químico. Tiene dos tractores (el más nuevo de 16 años de antigüedad) y carece de riego. Su superficie cítrica está repartida entre naranjas y mandarinas, casi la mitad está implantada con variedades que no tienen salida exportadora. Apunta a tener un *'poquito de todo'*, *'porque un año valía una cosa, un año valía otra'*.

Trata de hacer todas las tareas *'lo mejor posible. Se cura con los mejores remedios que uno conoce, que uno consulta con los ingenieros'* (proveedores de insumos). No registra las pulverizaciones, aunque trata de curar en el momento de floración.

Ilustra la variabilidad de los ciclos productivos al indicar que *'a veces se vende la fruta, pero por ejemplo el año pasado perdimos todo por la helada. No teníamos casi ni para comer'*. Tuvo que venderla toda a industria. Normalmente el comprador viene, mira la calidad y le ofrece un precio. *'Eso ocurre en el mismo momento que vienen con la gente a cosechar, o un día antes, no se puede esperar más por el tema de la mosca'* [se refiere a la plaga de la mosca de los frutos]. Vende en planta por cajón, o a veces cosecha él. Por lo general no sabe cuánta es destinada como descarte a industria y cuánta es vendida en fresco en el mercado interno, *'porque el descarte sale del galpón y cargan ellos'*.

Sobre la exportación no sabe mucho, aunque tiene vecinos que exportan y participó de la cooperativa de donde surgió uno de los dos consorcios de exportación que existen en la zona. Cuando se le solicitaron aportes no pudo seguir en el emprendimiento. *'Estuvimos anotados, después se borró todo y quedamos en la nada, como era tan chiquitito, me quedé para atrás, los otros siguieron, no me dio para seguir'*. Expresa que *'El pescado grande siempre lo come al chico [...]. Los fruteros grandes te comen el hígado. Son los que compran la fruta. Te ponen precio, te dan lo que ellos quieren'*. Dice tener confianza con otros productores chicos, con los cuales revisa las liquidaciones de venta de fruta.

Forma parte de la cooperativa de Chajarí, donde compra los insumos. Una sola vez en su vida solicitó crédito *'me ahorcaron de tantas maneras que le hice la cruz'*.

En su opinión, para mejorar la situación del productor pequeño lo fundamental sería una fábrica de jugos, ya que *'acá se pierde mucha fruta, a veces se tira [...]. Pudiendo sacar toda la fruta que hay, se puede vivir bien'*. Su motivación para continuar como productor es que *'Ya estamos en eso, nacimos para eso y vamos a seguir. Empezamos en eso y tenemos que seguir, otra cosa no nos queda'*. No tiene proyectos hacia el futuro, aunque espera que el hijo que traba-

ja con él se haga cargo de la explotación el día de mañana; su otro hijo no participa y trabaja actualmente como empleado en la Prefectura.

2) *Un productor familiar-empresarial de mercado interno estable*: Dante tuvo que hacerse cargo de la quinta a los 18 años debido al fallecimiento de su padre. Posee una escasa superficie (18 ha cítricas y 1,5 de melón), un pequeño empaque y marca propia de fruta, trabajando en conjunto con un hermano que instaló un puesto de venta en el Mercado Central de la ciudad de Buenos Aires. Realiza las tareas de su quinta y emplea prácticamente durante todo el año a sus trabajadores transitorios, a los que paga ‘por tanto’ (a destajo) o por jornal.

Comenzó a integrar actividades poscosecha en 2002. *‘Hubo años en que vos vendías la fruta y no la cobrabas, hubo años en que no se podía vender. En el 2001, 2002 la fruta no valía nada, lo poco que podías vender no lo podías cobrar, mi hermano decidió irse al Mercado’*. *‘Mucha gente salió de acá [...] si querés trabajar tenés que tener a alguien de tu familia, mucha confianza, si no, directamente no se puede trabajar. Aparte, tenés que saber los precios que vendés allá para comprar acá’*. Compra fruta a otros cuatro productores a los que les paga cada 15/20 días, según la necesidad que tengan; su hermano también trae fruta de otras regiones del país.

Desde el punto de vista jurídico su tierra es una sucesión indivisa de la cual sus hermanas mujeres no reciben ingresos. Vive con su mujer y sus dos hijos en la explotación. En otra vivienda ubicada en el mismo terreno viven su madre y otro hermano. Respecto a cómo reparten los ingresos obtenidos, indica que con el hermano que está en el Mercado Central calculan los gastos de cada mes y en base a eso reparten; la madre y el hermano reciben cada uno una parte.

Su mujer es maestra, y reconoce la importancia de su aporte, por ejemplo el año en que la helada le secó la mayoría de su fruta y debió mandarla a industria. En el último año incorporó la producción de melón porque perdió parte de la de cítricos por cuestiones climáticas. Solicitó crédito pero no se lo otorgaron porque no está regularizada la sucesión de la tierra. No obstante, ese mismo año compró un tractor, y tiene cuatro en total.

Procura comprar las plantas en ‘buenos’ viveros de Concordia, pero no compra yemas certificadas debido a su costo. Tiene 3 hectáreas con riego y en 2008 fertilizó el 60 por ciento de la superficie. *‘Si no tenés calidad, en estos últimos años en el mercado interno tampoco se vende [...]’* No registra las pulverizaciones realizadas, tampoco los ingresos y la producción obtenida y carece de sistemas de certificación de calidad: *‘No, eso lo hacen los exportadores, para el mercado interno no tenemos esos sistemas’*. Tampoco accede a asesoramiento técnico.

Está dedicado al mercado interno porque *‘uno no ha plantado las variedades que necesita la exportación, hay plantados muchos lotes chicos, no es fácil que te certifiquen por el tema de los lotes aledaños que por ahí tienen cancrisis’*. Además venderle a un exportador no es fácil *‘sale muy cara la fruta para producirla, y los costos que te pagan los exportadores no vale’*. En su opinión los rubros que más inciden en los costos de la fruta de exportación son la mano de

obra ‘*porque hay que tener gente en blanco*’ y el alto costo de los insumos, ‘*porque se vive curando la fruta*’. La venta en el mercado externo es necesaria para la zona: *Cuanto más los exportadores saquen la fruta afuera, mejor para el mercado interno*’.

Sus proyectos hacia el futuro son ‘*Tratar de mantener lo que tengo. Capaz que no plantar más, porque se ha plantado tanto citrus que no sé qué va a pasar con el mercado, si siguen así las cosas. Hay que tratar de lo que tenés, hacerlo producir. Tratar de incrementar la producción, no sé cómo, cuidando mejor la quinta, aunque sea poniendo riego, estos últimos años si no es la helada, es la sequía*’.

Sin embargo, la sucesión de su establecimiento es incierta: ‘*Te digo la verdad, hay veces que te dan ganas de tirar todo, porque hay años [...] Yo para mis hijos, no quisiera que fueran productores cítricos, quisiera que estudien, que hagan otra cosa, éste es un trabajo sacrificado, a la quinta no la podés dejar ni una semana, volvés y te la comieron las moscas [...] No es fácil*’.

3) *Un productor familiar orientado al mercado exportador en crecimiento*: Con 50 años de edad, Hugo es hijo de citricultores. A partir de los 12, 13 años trabajó en otras quintas en cosecha y carpida porque ‘*el dinero no alcanzaba para sostener la casa*’; lo hizo hasta los 17-18 años. Más tarde *tratando de buscar otra rentabilidad*, arrendó tierra en Corrientes para plantar sandía, melón y tomate (ponía la maquinaria y tenía un asalariado remunerado a porcentaje del producto). Lo hizo porque ‘*vino el 1 a 1 famoso, la invasión de frutas de afuera y no podíamos competir*’. A los 40 años de edad recibió la tierra del padre en donación con usufructo; actualmente trabaja 35 hectáreas cítricas, 20 de ellas dedicadas a la ganadería y 6 a la forestación.

Trabaja en forma asociada con el hermano, con éste compró hace tres años un lote de 20 hectáreas para hacer citrus. Fue en un buen momento; en su perspectiva actualmente no lo podría hacer, aunque tampoco compraría más porque necesitaría más gente para trabajar. Con el tiempo no sólo aumentó la superficie con cítricos sino que también incorporó forestación ‘*es lindo tener un poquito de cada cosa, que si falla algo, tenemos lo otro, ya nos ha pasado varias veces, que vienen heladas, piedra y quedamos sin nada*’. Tiene huerta para consumo familiar.

El hermano es soltero y vive con él. Todo ‘*va una caja y de ahí se saca, cuando se puede comprar algo, se compra*’. En el caso del padre, vive en el pueblo y le pagan todos los gastos de la vivienda (éste accede además a una jubilación).

Con el correr de los años ha ido incrementando la densidad de los lotes, en los más nuevos posee una densidad de 552 plantas por hectárea. Tiene 5 hectáreas con riego y fertiliza toda la superficie porque el tipo de suelo lo obliga. ‘*En este terreno dejás de dar abono un año, y al otro año no tenés nada*’. Su tractor es antiguo, de 1980; siempre compró tractores usados. Para obtener fruta de buena calidad considera que son necesarias las pulverizaciones en la etapa de floración. Las registra, lo mismo que la producción obtenida. No conoce sistemas de certificación de calidad.

Si bien la mayor parte de su superficie está implantada con naranjas, posee una buena diversificación de variedades. El predominio de la variedad Valencia Late obedece a que tiene mayor período de cosecha y le demanda menos mano de obra. *‘No damos abasto’*.

Aunque exporta parte de su producción, no tiene superficie inscrita para exportar a la Unión Europea; piensa hacerlo el próximo año. Hace dos años que empezó a exportar pequeñas cantidades, todo lo que puede. *‘Porque acá hoy en día ya no es más cuestión de especular, si no vienen y te dicen 6, 7 pesos el cajón, hay variedades que tenés que largarlas por lo que sea, porque se te pasa la época’*.

Junto con su hermano realiza todas las tareas de la explotación; contrata trabajadores únicamente para raleo y poda. No posee ningún tipo de integración de actividades poscosecha, por lo que vende en planta, tanto para el mercado interno como para exportación. Quiere aumentar la fruta con este destino porque *‘te la sacan más rápido, también la pagan antes’*.

Para la venta al mercado interno Hugo tiene dos clientes (productores-empacadores), los mismos desde hace ocho años. En cambio para exportación vende a un solo productor, integrante de un consorcio exportador. *‘Tienen cupo, y lo que les falta compran para completar’*. El comprador de fruta de exportación llegó a través de un técnico, que lo asesora a él y también al exportador. Antes de cosechar éste visita su explotación. *‘Te preguntan con qué curás, si tenés que curar de vuelta, que trates de matar la sarna o algo que te puede estar entrando a la fruta [...] miran muy bien calidad, calibre, cáscara, sabor, color. Se llevan muestras’*. *‘Tratamos de arreglar por bin y que nos limpien la planta, si no [...] nos sacan lo bueno y nos queda lo malo’*. El precio se lo fijan antes de cosechar, una o dos semanas antes. Este pacto se mantiene, a diferencia de los arreglos para mercado interno, *‘se han hecho arreglos para mercado interno a 15 días, y va muy mal el mercado interno, y tenés que volver a arreglar, bajar’*. De todas maneras, *‘la situación no está muy buena, así que no nos podemos hacerlos exquisitos [...] Como está la situación muy delicada, tenés que tratar de caminar entre el comprador y el vendedor medio de la manito [...]’*

Aunque los costos de producción suben y no ocurre lo mismo con los precios recibidos por su fruta, la exportación constituye para él una salida: *‘Vos mismo te das cuenta que cuando no podés vender al mercado interno, tenés que tratar de tener bueno y de sacar como para exportación como sea, aunque más no sea para cubrir los gastos’*. Lo principal es *‘fumigar mucho más y que no le falte nada, bien fertilizada’*. Considera que los costos son un 30 por ciento superiores que en el caso de la fruta preparada para el mercado interno, debido a la incidencia de las pulverizaciones. En su caso, a la exportación está destinada parte de la superficie que tiene con riego; no obstante considera que tendría que cambiar algunas variedades *‘hay variedades de mandarinas como la Común, la Dancy, que no van [...]’*. *‘Lo estamos tratando de hacer, pero despacio’*. Va a tratar que las que implante tengan salida tanto en el mercado externo como interno *‘porque no te podés jugar a un solo mercado’*. Sus proyectos futuros pasan por el cambio de variedades y poner riego.

Sobre la situación de los citricultores opina que *‘Nos venimos para atrás, la rentabilidad se nos va para abajo, los insumos para arriba, va aguantando el citricultor en la zona porque es todo trabajo familiar, si no, ya directamente no habiéramos existido. Dependemos mucho del clima, de los mercados, no tenemos una cosa asegurada’*. Su motivación para seguir en la actividad es: *‘Es lo que yo sé hacer. Trataré de aguantar todo lo que sea posible, porque esto tiene una historia de mi padre’*. Pero su sucesión es incierta: *‘Ese es el drama que yo he tenido. Hubiera tenido un hijo varón y hubiera seguido. Tuvimos tres hijas [...] a ellas les gustaba estudiar, y a mí también, total, una vez que tengan el título, si quieren, pueden venir igual [...] lo único que pido es muchos años de vida’*. *‘Lo que pasa es que vos no aprendés a ser citricultor en un libro, tenés, que ser, estar ahí, yo ando en la quinta, sé si tiene ácaros, cochinilla, con esto curo, tengo que curar en un par de días, eso no te lo enseñan los libros, es la práctica’*. Su actitud conservadora frente al endeudamiento se refleja en no haber tomado créditos: *‘Cuando nos iba mal tratamos de cerrar los gastos al máximo’*.

Conclusiones

Retomando los ejes analíticos planteados en el principio de este artículo, observamos que la citricultura entrerriana encubre procesos de diferenciación interna que debilitan el principio unificador identitario representado por la condición de productor familiar de origen ‘gringo’. Tales procesos se evidencian en las modalidades de organización del trabajo adoptadas por los productores y en las formas de inserción en los mercados, asociadas a su vez a niveles heterogéneos de acceso al capital fijo y circulante. Así, pudimos identificar estrategias orientadas a lograr una inserción parcial en la exportación o la integración de actividades poscosecha con vistas a la canalización de la producción en el mercado interno, y otras que suponen el *repliegue* sobre sí misma de la producción familiar a la espera de tiempos mejores, procurando minimizar su dependencia de recursos externos a la unidad.

Frente a los procesos de diferenciación delineados, que tensionan el encuadramiento de la producción familiar, cabe preguntarse si existen otros elementos (no necesariamente en el plano productivo) que mantienen su vigencia en tanto apelación identitaria. Una respuesta acabada excede los límites de este artículo, exigiendo un análisis pormenorizado de los comportamientos desplegados en el plano organizativo y los posicionamientos en relación al resto de los actores hoy presentes en la citricultura, que incluyen a las grandes empresas verticalmente integradas, las empresas empacadoras sin producción propia en la zona, los organismos estatales de investigación y control sanitario, así como una madeja difusa de distribuidores internacionales, entre otros.

Como señalan Moors y otros (2004), la emergencia y consolidación de modelos heterogéneos de prácticas de producción agrícola y de inserción en los mercados se producen como resultado de la reacción de los propios actores a las presiones externas a la que están sometidos y a la construcción social de proyectos. Sin embargo, la creciente inserción global de la producción de cítricos dulces tiende a favorecer un determinado régimen socio-técnico que incluye una importante incorporación de insumos externos a la explotación, debilitando en alguna medida el margen de maniobra de los productores.

No obstante ello, hemos destacado que algunos rasgos -el mantenimiento de la producción de autoconsumo y el incremento de la diversificación productiva, la intensificación del trabajo familiar y la reducción de gastos monetarios en insumos y mano de obra-, constituyen en conjunto un particular *estilo productivo*, que puede ser visualizado como un espacio de resistencia de la producción familiar, sustentado en el repertorio cultural 'gringo'. Hemos empleado la noción de estilo como herramienta heurística que permite captar la diversidad agraria en el contexto de la globalización, entendiéndola como un compromiso entre el ideal de explotación, las necesidades familiares y las presiones externas.

Tal como lo revela un análisis diacrónico de las trayectorias, estas prácticas pueden no ser suficientes para asegurar la viabilidad en el mediano/largo plazo: En aquellos productores considerados 'en retroceso', la mitad son de carácter familiar puro; mientras que en contraste, en aquellos considerados en crecimiento son mayoritarios los productores familiares-empresariales y empresariales. Ello reactualiza la necesidad de políticas diferenciadas y tecnologías apropiadas a las peculiares características del sector, apoyando y/o reconociendo como válidas sus estrategias de persistencia espontáneamente 'racionales'.

* * *

Clara Craviotti es Licenciada en Sociología (UBA), Master en Ciencias Sociales con mención en Estudios Agrarios (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales), Doctora de la Universidad de Buenos Aires en Geografía. Se desempeña como investigadora independiente del CONICET y profesora en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales de Argentina. Ha publicado los libros *Los nuevos productores. Alimentos de alto valor y reestructuraciones agrarias*; *Entre el campo y la ciudad. Desafíos y estrategias de la pluriactividad en el agro*; *Azúcar y conflictos en el Norte argentino*, y más de 25 artículos en revistas nacionales y extranjeras. Su línea actual de investigación se vincula con las condiciones de inserción de los pequeños y medianos productores en procesos de desarrollo local en el marco de la reestructuración productiva. <ccraviotti@yahoo.com>

Notas

1. Proyecto de investigación PICT 1320, financiado por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica de Argentina. Equipo de investigación integrado por Clara Craviotti (directora), Paula Palacios y Ronald Soleno.
2. Se realizaron entrevistas a pequeños y medianos citricultores que respondieran a los siguientes criterios: Estar a cargo de la gestión de sus establecimientos y trabajar una superficie implantada con cítricos no superior a las 50 hectáreas por hogar vinculado a la explotación, criterio definido en base a la consulta con informantes calificados. Se incluyeron tanto casos que exportaban parte de su producción como otros que la canalizaban únicamente en el mercado interno.
3. A título ilustrativo se puede mencionar que si veinte años atrás (quinquenio 1988-1992) se destinaba a mercados externos sólo el 11 por ciento de la producción de naranjas y mandarinas, en los últimos años (quinquenio 2003-2007) este porcentaje se ubica en el 19 por ciento.
4. Esta producción cuenta además con apoyo por parte del Estado Nacional, que reintegra parte de los

- gastos incurridos en la implantación y el manejo de las plantaciones forestales.
5. Esta descripción estilizada encubre diferentes 'estilos productivos' en lo que se refiere al tipo e intensidad de los insumos externos empleados, como veremos luego.
 6. Se adoptó una definición restringida de pluriactividad, no considerándose como tal a la realización de tareas vinculadas al citrus (como el empaque de la producción o la venta de plantines).
 7. Es interesante destacar dos procesos simultáneos que rigen la construcción de identidades: Por una parte, la diferenciación, mediante el cual los individuos y grupos se autoidentifican, afirmando su diferencia con respecto a otros individuos o grupos; y la integración unitaria o reducción de las diferencias, donde el 'principio unificador' integra, a la vez que neutraliza y encubre las desigualdades existentes al interior del grupo (Archenti 2008). En este sentido, se pueden identificar tres tipos de relación 'aglutinadora' que se establecen en el proceso identitario (Najm Chalita 2004): 1) Una relación con el pasado, relativa a la permanencia en el tiempo; 2) Una relación con el espacio, percibido como el lugar que provee las condiciones materiales de vida y de reproducción de la comunidad y como un lugar marcado por formas de sociabilidad particulares y en el cual se ejerce el poder; 3) Una relación con la cultura, como conjunto de significaciones que aporta una lógica unificadora al conjunto humano.
 8. Se estima la erradicación de 400.000 árboles adultos en Entre Ríos, sin distinción de su grado de infestación, y de todas las plantas de vivero, suspendiéndose la plantación de nuevas quintas por varios años. Hacia 1990 la enfermedad fue considerada endémica en el Litoral Argentino; su intensidad varía en cada lote de acuerdo con la susceptibilidad de la variedad y el tipo de manejo y las condiciones ambientales de cada campaña (Canteros 2001).
 9. Una tercera parte de este grupo se basa en trabajadores familiares combinados con asalariados transitorios, mientras que otro 30 por ciento contrata un único empleado permanente (Craviotti y otros 2010).
 10. Según los coeficientes técnicos aportados por el estudio de Jaime y otros (2010), una hectárea de citrus requiere como mínimo unas 27 jornadas anuales de trabajo, de las cuales la mitad corresponde a la cosecha. Si recordamos que el tamaño modal de las explotaciones se encuentra entre las 25 y las 50 hectáreas, vemos que este requerimiento puede superar con facilidad la capacidad de trabajo de una familia.
 11. La Comisión de la Comunidad Europea en su directiva 98/2/CE establece que la importación de frutos cítricos es permitida desde países libres, áreas libres o parcelas libres de cancrrosis. Para dar cumplimiento a este requisito, Argentina establece el Programa de Certificación de Fruta Fresca Cítrica de la región NEA para exportación a la Unión Europea, a través de la Resolución 78/01. Se debe realizar el manejo de acuerdo a pautas establecidas, relevándose los lotes destinados a exportación y aleadaños, asegurando la trazabilidad. Se autoriza a exportar la fruta proveniente de lotes grado 0 (con ausencia de síntomas). El SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria) registra los lotes inscriptos en el programa, los cuales son monitoreados en dos oportunidades para ser habilitados para exportación. La fruta es acondicionada en líneas de empaque auditadas, exclusivas para exportar a la Unión Europea. Dadas las exigencias de los mercados de exportación, desde 2004 se ha implementado un sistema de trazabilidad que permite conocer todo el proceso desde el campo hasta el destino final.
 12. Algunas de las medidas estipuladas son las siguientes: Mantener el terreno limpio; realizar aplicaciones preventivas con bactericidas cúpricos cubriendo los frutos en crecimiento y todas las brotaciones en el momento susceptible; usar cortinas rompevientos para disminuir la velocidad de los vientos (dividiendo los lotes en parcelas de hasta 4 hectáreas); podar el tejido afectado; desinfectar la ropa y guantes de los cosecheros y las herramientas, maquinaria y vehículos usados en la plantación. También se recomienda el agregado del fungicida *Mancozeb* en caso de resistencia al cobre sobre el tejido susceptible, efectuar aplicaciones químicas para combatir el minador de la hoja de los cítricos –insecto que al producir heridas en la planta, favorece el ingreso de la cancrrosis -, calibrar las pulverizadoras y manejar adecuadamente la fertilización; emplear material de propagación certificado en las plantaciones nuevas (Programa Nacional de Desarrollo Citrícola, s/f). De todas maneras, cabe mencionar que existen iniciativas tendientes a evitar el uso indiscriminado de pesticidas, como el proyecto FRUTIC, que se propone la implementación de un sistema de información

- y comunicación en base al monitoreo periódico (ambiental y fenológico) del cultivo y de sus principales plagas.
13. Complementariamente, los datos obtenidos a partir de las entrevistas indican que la mediana en los productores que exportan es de 42 hectáreas de superficie con cítricos, frente a 27 en los que no exportan.
 14. Un estudio de fines de 2002 referido a la región del Río Uruguay (departamento de Monte Caseros) indicaba que el 33,5 por ciento del costo total directo de una hectárea cítrica correspondía al costo antes de la cosecha, el 28,2 por ciento a la cosecha y embalaje, y el 38,3 por ciento restante al costo del envío al mercado (Suero y otros 2002).
 15. Entre el 15 y el 20 por ciento del costo de preparar variedades para la exportación corresponde al gasto representado por los tratamientos fitosanitarios. Otro gasto importante es la fertilización, que insuere entre el 10 y el 20 por ciento del total (Molina y otros 2005).
 16. En su formulación original (Ploeg 1993), el *estilo* de farming refiere a un repertorio cultural, compuesto de ideas normativas y estratégicas acerca de cómo debe llevarse la actividad agraria e involucra una forma específica de organizar la unidad. Las prácticas agrícolas y su desarrollo son moldeadas por el repertorio cultural, que a su vez es probado, afirmado y si es necesario, ajustado a través de la práctica. Vanclay et al. (2006), a partir de investigaciones empleando este enfoque proponen considerar los diferentes estilos encontrados como el resultado de una negociación entre el ideal de explotación, las necesidades familiares y las fuerzas externas (precios, clima, limitaciones agro-ecológicas). Sugieren también su definición por parte del investigador en base a las prácticas concretas desarrolladas por los productores y los fundamentos en que éstas se apoyan.

Bibliografía

- Archenti, A. (2008) 'Producciones identitarias y relaciones interculturales en el periurbano platense', *Mundo Agrario*, Vol. 9, No. 17. Disponible en www.mundoagrario.unlp.edu.ar.
- Bermani, N.; M. Buceta, y M. Varela (2005) *La historia de la citricultura regional a través de las familias productoras*, pp. 13-43.
- Bonaudo, M.; y Sonzogni, E. (1998) 'La construcción histórica de un actor: el chacarero de la pampa santafesina 1850-1912', *XVI Jornadas de Historia Económica*, Universidad Nacional de Quilmes, Quilmes, Buenos Aires.
- Canteros, B. (2001) 'Cancrosis de los citrus', *IDIA XXI* No. 1, pp. 23-27.
- Carballo, C. (2000) 'Programas Actuales para productores familiares e instrumentos de políticas diferenciadas', *Congreso de Profesionales de Cambio Rural*, mayo.
- Craviotti, C.; P. Palacios y R. Soleno (2009) 'La "fortaleza" de la producción familiar en un contexto globalizado: Los productores familiares cítricos del río Uruguay, Argentina', *II Workshop de la Red de Desarrollo rural y políticas públicas del Cono Sur*, Buenos Aires, 22 y 23 de abril.
- Federación Argentina del Citrus (FEDERCITRUS) (varios años) *La actividad cítrica argentina*, Buenos Aires.
- González, M. (1995) 'Los citricultores entrerrianos: Formas de integración y niveles de rentabilidad', *Realidad Económica* No. 131, pp. 139-156.
- Fassi, L. (2000) Informe de la provincia de Entre Ríos, Estación Experimental INTA Concordia (mimeo).
- Jaime, J.; L. Vera, R. Díaz Vélez y S. Bardomás (2010) 'La demanda de mano de obra en citricultura, provincia de Entre Ríos'. En: G. Neiman (director) *Estudio sobre la demanda de trabajo en el agro argentino*. Buenos Aires: Ediciones CICCUS, págs 93-103.
- Lamarche, H. (coord.) (1992) *L'agriculture familiale: comparaison internationale. Une réalité polymorphe*. Paris: L'Harmattan.
- Larocca, L. (1999) Informe de la provincia de Entre Ríos, Estación Experimental INTA Concordia (mimeo).
- Moors, E.; A. Rip y J. Wiskerke (2004) 'The dynamics of innovation: A multilevel co-evolutionary perspective'. En: J. Wiskerke y J. D. van der Ploeg (comps.) *Seeds of Transition. Essays on Novelty Production, Niches and Regimes in Agriculture*. Assen: Royal Van Gorcum Press, pp. 31-56.
- Najm Chalita, M. A. (2004) *Cultura, política y agricultura familiar: A identidade socio-professional de*

- empresário rural como referencial das estratégias de desenvolvimento da citricultura paulista*. Tese de doutoramento. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.
- Paz, R. (2004) 'Mercantilización de la pequeña producción lechera caprina: ¿Desaparición o permanencia?' En: F. Forni (comp.) *Camino solidarios de la economía argentina. Redes innovadoras para la integración*. Buenos Aires: Ed. CICCUS, pp. 133-160.
- (2006) 'El campesinado en el agro argentino: Repensando el debate teórico o un intento de conceptualización?', *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe* No. 81, octubre, pp. 65-85.
- Ploeg, J. D. van der (1987) 'Tendencias de desarrollo en la agricultura avanzada: los efectos regionales de la mercantilización y tecnificación del proceso productivo', *Agricultura y Sociedad* N° 43, pp. 47-70.
- (1993) 'Rural sociology and the new agrarian question. A perspective from the Netherlands', *Sociologia Ruralis* Vol. 33 No. 2, pp. 240-260.
- Ploeg, J. D. van der; J. Bouma, A. Rip, F. Rijkenberg, F. Ventura y J. Wiskerke (2004), 'On Regimes, Novelty, Niches and Co-production'. En: J. Wiskerke y J. D. van der Ploeg (comps.) *Seeds of Transition. Essays on Novelty Production, Niches and Regimes in Agriculture*. Assen: Royal Van Gorcum Press, pp.1-30.
- Programa Nacional de Desarrollo Citrícola (s/f) Manual para el manejo integrado de canchosis y mancha negra de los cítricos. SAGPyA (mimeo).
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA) (2005) Programa Nacional de Desarrollo Citrícola (mimeo).
- Suero, M.; E. Lombardo y L. Volpato (2002) 'Análisis de costos en la citricultura del sureste correntino', *Noticias y comentarios* No. 369, INTA EEA Mercedes.
- Tadeo, N. (coord.); P. Palacios y F. Torres (2006) *Agroindustria y Empleo: Complejo agroindustrial Citrícola del Noreste Entrerriano*. Buenos Aires: La Colmena.
- Vanclay, F.; P. Howden, L. Mesiti y S. Glyde (2006) 'The Social and Intellectual Construction of Farming Styles: Testing Dutch Ideas in Australian Agriculture', *Sociologia Ruralis*, Vol. 46, No.1, pp.61-82.

Otras fuentes

- Censo Citrícola de Entre Ríos (1987, 1995 y 2004)
www.corenea.gov.ar
www.senasa.gov.ar