

La citricultura española

Evolución y perspectivas de futuro

Vicent Estruch Guitart ►
Departamento de
Economía y Ciencias
Sociales
Universidad Politécnica
de Valencia

En la campaña 2004/05 la producción cítrica mundial fue de 91,5 millones de toneladas, siendo los principales productores: Brasil con 18,15 millones de toneladas, China con 13,93, EEUU con 10,39, México con 6,52 y España con 6,18 (CLAM 2005). La producción de los países productores de la cuenca mediterránea (zona CLAM) representa aproximadamente el 20% de la producción mundial. De los 18,15 millones de toneladas que se produjeron en esta zona (campaña 2004/05), se exportaron aproximadamente 5,85 millones, y España (con 3,31 millones de toneladas) fue el principal país exportador de la zona CLAM. En este artículo vamos a plantear en el primer apartado la evolución de las exportaciones de la cuenca mediterránea y sus mercados de destino. En un segundo apartado analizaremos la evolución cítrica española, haciendo hincapié en la evolución de la superficie y los cambios estructurales sufridos por las explotaciones agrarias. En el tercer apartado presentaremos las diferentes tipologías de las explotaciones, las cuales nos permiten entender el mecanismo de funcionamiento de una parte importante de la citricultura española. Finalmente plantearemos los principales factores de los que depende el futuro de este sector.

Evolución de las exportaciones cítricas de la cuenca mediterránea

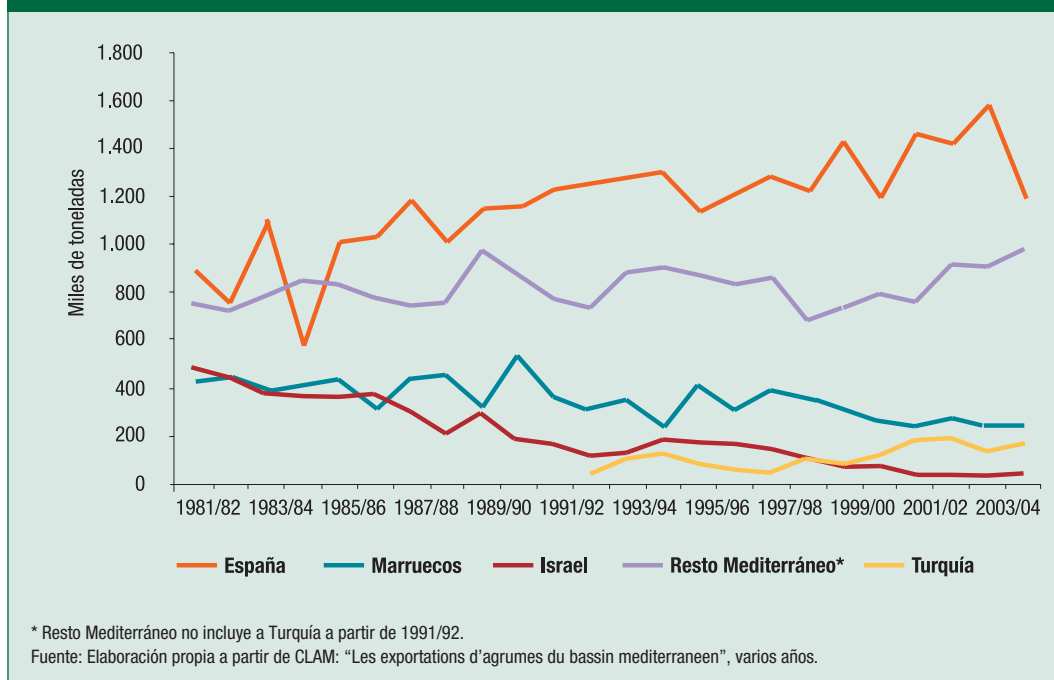
En este apartado vamos a analizar la evolución de las exportaciones de naranjas y mandarinas (las cuales representan el 82% de sus exportaciones cítricas). Aunque la evolución de ambos mercados presenta algunas similitudes, sus diferencias son lo suficientemente importantes como para tratarlos por separado.

El volumen total de exportaciones de naranjas de la zona CLAM ha permanecido relativamente estable en el tiempo (2,6 millones de toneladas). El gráfico 1 presenta la evolución de las exportaciones mediterráneas de naranjas. En él se observa que España es el primer país exportador y se observa también que su volumen de exportaciones ha aumentado, por lo que su cuota de mercado ha pasado de un 35% (en las pri-



meras campañas de la década de los ochenta) a un 50% en las últimas campañas. Del resto de países cabe destacar la evolución de Israel, Marruecos y Turquía. Los dos primeros por haber reducido su cuota de mercado, y el tercero por haberla incrementado. Israel, como consecuencia de los cambios de cultivos realizados, ha reducido de forma drástica sus exportaciones y ha pasado de poseer en la campaña 1981/82 una cuota del 19% a una del 1% en la campaña de 2004/05. En el caso de Marruecos, su reducción del volumen exportado ha sido menor (algo más del 40%), por lo que ha pasado de una cuota del 17% a una del 9,4%. Turquía en los últimos años ha pasado a ser el tercer país exportador, a corta distancia de Marruecos; sus exportaciones, que en los años ochenta eran muy reducidas, se han incrementado a partir de los años noventa, hasta el punto que en la campaña 2004/05 exportó 166.000 toneladas, lo cual representó una cuota del 6,5%. Finalmente, cabe señalar que el porcentaje de exportaciones englobadas en el capítulo "resto de países" es relativamente elevado (un 32%), porcentaje que ha crecido li-

Gráfico 1
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES MEDITERRÁNEAS: NARANJAS



geramente durante el periodo analizado (hay que tener en cuenta que antes de la campaña 1991/92, año en que se desagrega Turquía, las exportaciones de este país eran muy reducidas).

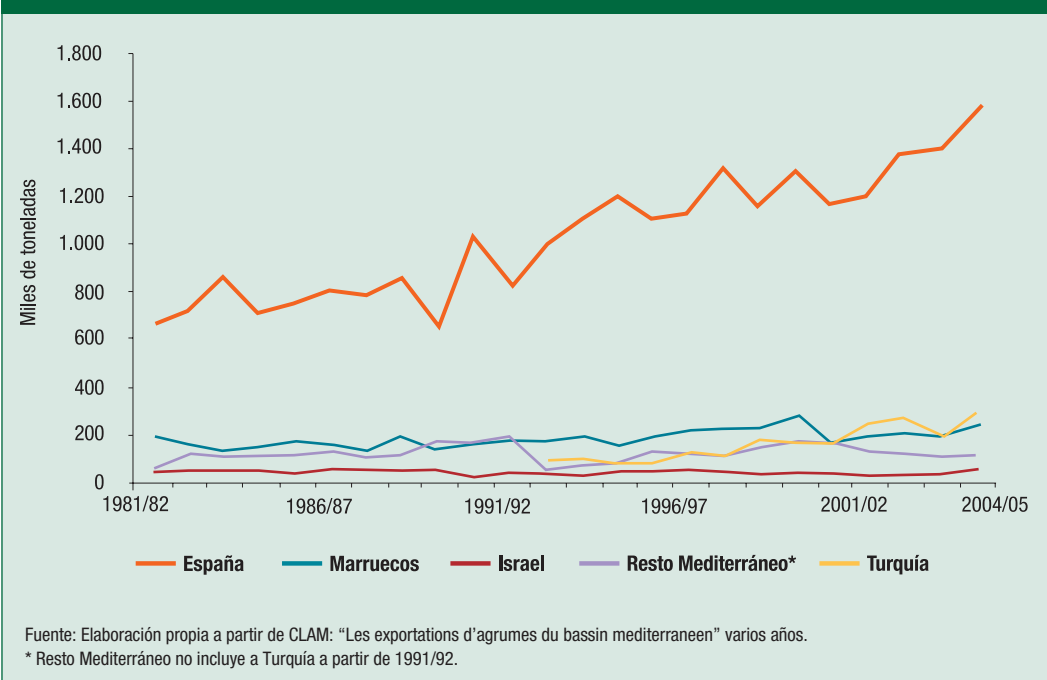
En conclusión, el volumen de exportaciones de naranjas ha permanecido relativamente estable. Se han producido cambios en la cuota exportada como consecuencia de la fuerte reducción de las exportaciones israelitas y marroquíes, las cuales han sido sustituidas por el incremento de las exportaciones españolas, turcas y del grupo "Resto Mediterráneo". Se ha pasado de una situación, campaña 1981/82, en la cual existían tres países con una cuota importante, España (35%), Israel (19%) y Marruecos (17%), a una campaña 2002/03 en la que se ha incrementado la importancia de España (50%) y ha aumentado la diferencia con los dos siguientes exportadores por volumen, Marruecos y Turquía.

El gráfico 2 muestra la evolución de las exportaciones mediterráneas de mandarinas. Este gráfico presenta cuatro importantes diferencias con el anterior. La primera es el incremento del volumen total exportado, aproximadamente un 250%. La segunda es la elevada cuota de mercado que posee España (aproximadamente del 70%). La tercera es la menor importancia que posee el grupo que engloba al denominado "Resto Mediterráneo". Finalmente, la cuarta diferencia

es el incremento de la producción de Marruecos e Israel, aumento que no ha sido lo suficientemente elevado como para que ambos países mantuvieran su cuota de mercado, la cual se ha reducido un 50% en el caso marroquí y un 25% en el israelita. La principal similitud ha sido la evolución de Turquía, que, al igual que en naranjas, ha incrementado desde los años noventa el volumen exportado y ha pasado, con una cuota del 13%, a ser el segundo exportador mediterráneo.

En conclusión, España ha mantenido su elevada cuota de mercado, Marruecos e Israel la han reducido, y Turquía ha pasado de no exportar cantidades significativas (a inicios de los años ochenta) a ser el segundo exportador de la zona CLAM. Desde el punto de vista de la importación, en el cuadro 1 hay que resaltar dos aspectos. El primero es el peso que tienen Alemania y Francia, que entre ambos importan, aproximadamente, el 35% de las mandarinas y el 30% de las naranjas. El segundo es la especialización en mandarinas del mercado americano y en naranjas de los mercados de Europa Oriental y Oriente Medio, aunque en los últimos años en Europa Oriental se ha producido una cierta estabilización en el tonelaje de naranjas importado y un importante incremento del de mandarinas. Asimismo, se ha producido una cierta especialización

Gráfico 2
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES MEDITERRÁNEAS: MANDARINAS



por zonas de destino entre los países exportadores. España, como era de esperar, posee una importante cuota en todos ellos, pero está centrada especialmente en Europa Occidental y, dentro de ella, en Alemania y Francia. Los países más orientales (Turquía, Egipto y Grecia) están muy especializados en las exportaciones a la Europa Oriental y Medio Oriente.

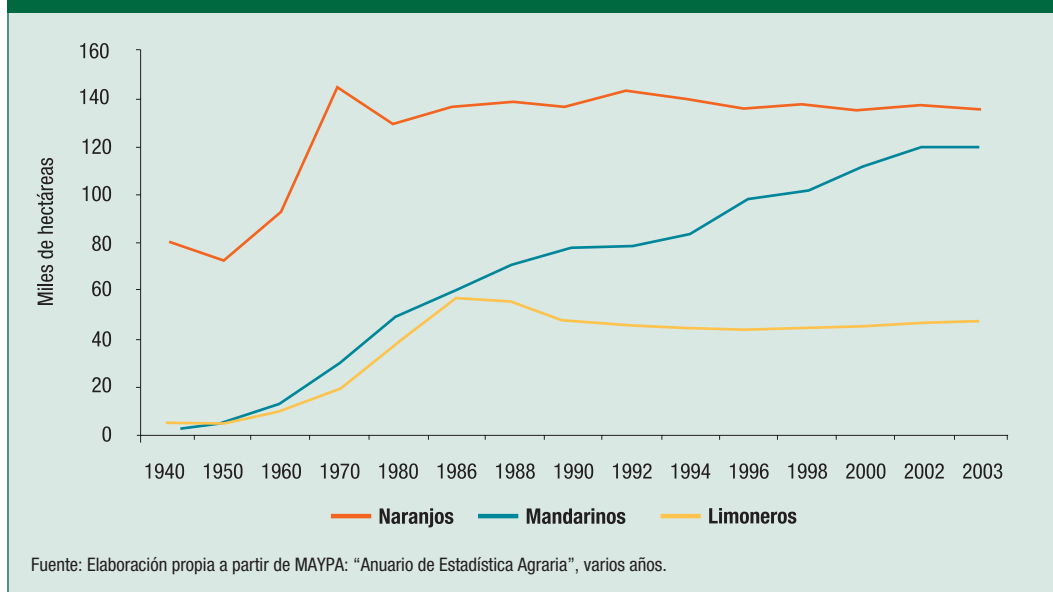
Por otra parte, Marruecos en los últimos años ha reducido el volumen exportado a la Europa Occidental y se ha centrado en la Europa Oriental (fundamentalmente Rusia), destinando a este mercado el 43% de las mandarinas y el 41% de las naranjas exportadas. Otro mercado importante, debido a su poder adquisitivo y a estar especializado en fruta de calidad (sus importa-

Cuadro 1
EXPORTACIONES ZONA CLAM. (MILES DE TONELADAS)

ORIGEN Destino	MANDARINAS						NARANJAS						
	Total	España	Marruecos	Israel	Turquía	Egipto	Total	España	Marruecos	Israel	Grecia	Turquía	Egipto
Francia	366,5	319,6	14,9	4,0	2,0		340,4	302,9	13,6	0,3	0,9	0,4	0,1
Alemania	409,2	387,9	2,6	0,4	7,7		406,9	332,0	4,0	1,2	33,7	4,6	4,6
Holanda	136,4	91,7	37,1	2,2	4,7		191,0	83,3	47,3	0,5	4,5	1,4	42,0
Bélgica y Luxemburgo	73,5	45,2	20,8	0,6	3,0	1,0	97,0	61,3	31,0	0,3		0,4	
Gran Bretaña e Irlanda	211,6	143,3	19,4	12,1	27,0	0,6	199,0	88,6	31,5	14,8	0,9	2,0	44,3
Resto Europa Occidental	281,0	246,0	11,7	4,3	5,3	0,0	303,4	199,3	9,6	12,8	18,9	2,0	23,7
Europa Oriental	612,7	225,3	109,5	19,5	209,5	1,2	687,2	107,0	96,7	5,6	151,8	144,3	147,4
América	105,9	71,5	32,7	0,5			4,2	1,0	1,7				
Oriente Medio	36,6	1,7	3,6		23,0	9,3	326,1	2,2				9,6	294,4

Fuente: Elaboración propia a partir de CLAM (2005): "Les exportations d'agrumes du bassin mediterraneen".

Gráfico 3
EVOLUCIÓN DE LAS SUPERFICIE CITRÍCOLA ESPAÑOLA



ciones oscilan alrededor de 108.000 toneladas), es Norteamérica. Los dos principales países exportadores de la zona CLAM son España y Marruecos. El país magrebí aumentó su cuota exportadora durante las campañas 2001 al 2003, hasta alcanzar en la última un 37% de la cuota, pero a partir de la campaña 2003/04 (año en que España alcanzó un acuerdo con EEUU relativo al protocolo exportador para evitar los problemas fitosanitarios, que según este país generaba la *Ceratitis capirata*), Marruecos volvió a reducir su cuota a un 31% (campaña 2004/05).

La evolución de la citricultura en España

España, por su volumen de producción, es la quinta productora mundial. Sin embargo, a diferencia del China, Brasil o EEUU, que dedican su producción a consumo interno o a la fabricación de zumos, la producción española ha estado siempre muy ligada a la exportación de fruta fresca, siendo el principal exportador de cítricos de la cuenca mediterránea. Este cultivo representa en España el 9% de la superficie de regadío y el 1,2% de la SAU. La citricultura española ha sido desde inicios del siglo XX, salvo el intervalo entre los años treinta y la mitad de los años cincuenta, un sector en expansión, y actualmente sigue manteniendo tasas positivas de crecimiento, pero con unos ritmos mucho menores.

La evolución de la producción citrícola desde finales de los 80 ha estado ligada, principalmente, a los incrementos de superficie y no a los incrementos del rendimiento por hectárea. El incremento del volumen exportado ha sido consecuencia del aumento del porcentaje de producción exportado y, en el caso de las mandarinas, también al incremento de superficie. Vamos a centrar el análisis de la evolución española en lo ocurrido en la evolución de las superficies.

Si se analiza la evolución de la superficie (gráfico 3), podemos diferenciar tres etapas. La primera hasta mitad de la década de los años cincuenta, la segunda hasta la década de los años



Cuadro 2
EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE CITRÍCOLA POR PROVINCIAS (HECTÁREAS)

	LIMONERO		NARANJOS		MANDARINOS		CÍTRICOS	
	1973	2003	1973	2003	1973	2003	1973	2003
Islas Baleares	96	105	820	2.658	134	274	1.050	3.037
Andalucía								
Almería	502	716	4.571	7.467	189	3.291	5.262	11.474
Córdoba	12		2.232	5.058	100	361	2.344	5.419
Huelva		5	2.410	9.875	382	4.414	2.792	14.294
Málaga	3.381	3.448	4.040	5.668	950	1.322	8.371	10.438
Sevilla	213		10.060	15.692	1.873	1.810	12.146	17.502
Cataluña								
Tarragona	101		1.896	2.381	1.320	8.040	3.317	10.421
Región de Murcia	10.150	9.931	5.477	9.973	1.941	3.693	17.568	23.597
Comunidad Valenciana								
Alicante	7.636	7.065	14.812	15.410	2.674	7.078	25.122	29.553
Castellón	92	15	21.646	6.014	10.170	32.961	31.908	38.990
Valencia	344	25	75.526	53.093	34.692	54.693	110.562	107.811
Total	22.527	21.310	143.490	133.289	54.425	117.937	220.442	272.536

Fuente: Anuario Estadístico Agrario, varios años

ochenta y la tercera hasta nuestros días. En la primera etapa, el cultivo se encontraba muy localizado en la Comunidad Valenciana, donde se establecieron las primeras plantaciones comerciales a principios del siglo XIX, extendiéndose más adelante ligado a las exportaciones a Europa, que antes de 1900 alcanzaron ya un volumen considerable (140.000 Tm en 1894) gracias al fuerte impulso que para su desarrollo supuso la revolución de los transportes. En las primeras décadas del siglo XX, la superficie cultivada continuó su crecimiento, ligada a la expansión del regadío, favorecida por las nuevas técnicas de aprovechamiento de aguas subterráneas, mientras que el comercio y la exportación de naranjas constituían el motor básico del crecimiento económico de la región y de su consolidación como una economía exportadora articulada con los mercados europeos. La expansión se vio frenada en los años treinta por la crisis económica mundial, el posterior proteccionismo comercial y la guerra civil española.

La segunda etapa se inicia a partir de la segunda mitad de los años cincuenta con la normalización del comercio internacional y el desarrollo económico de los países de Europa Occidental, produciéndose un nuevo auge de la exportación y, paralelamente, una nueva "fiebre" de expansión del cultivo. Esta expansión del cultivo se debió a la puesta en riego de importantes

superficies (Abad, 1984; Palafox, 1984; Piqueiras, 1985), pero también a la expansión del cultivo en otras zonas del Levante y Sur de España.

En la tercera etapa, aunque a un ritmo menor, ese crecimiento no se ha detenido, si bien tal expansión se está produciendo, principalmente, en el resto de zonas. Ello es debido a que en la Comunidad Valenciana el incremento de superficie citrícola está siendo condicionado por los factores "naturales". Por una parte, su expansión hacia el interior ha alcanzado ya el límite en el que las condiciones climáticas dificultan el cultivo y, por otra, los recursos hídricos de la región, especialmente escasos en los intermitentes y acusados períodos de sequía, se están convirtiendo también en un factor limitante. En esta etapa, si consideramos los cítricos de forma global, se ha producido una ligera expansión, pero si los desagregamos se observa (gráfico 3) cómo los mandarinos son los únicos que, aunque a un ritmo menor que la anterior etapa, han seguido incrementando su superficie. El resto, limones y naranjas, han estabilizado su superficie.

Como consecuencia de la desigual tasa de crecimiento, durante los últimos decenios los naranjos han reducido su peso en la citricultura, aunque siguen representando, actualmente, el 46% de la superficie, el 50% de la producción y el 44% del volumen exportado. Los mandarinos han aumentado su peso en la citricultura ocu-



pando en la actualidad el 38% de la superficie, el 34% de la producción y el 41% del volumen exportado. Finalmente, los limones representan el 15% de la superficie, el 16% de la producción y el 15% de la exportación.

Evolución provincial de la superficie citrícola

La producción citrícola se encuentra localizada en cuatro comunidades autónomas: Comunidad Valenciana (Alicante, Castellón y Valencia), Murcia, Andalucía (Almería, Huelva, Málaga y Sevilla) y Cataluña (Sur de Tarragona). La superficie se encuentra distribuida entre ellas de una forma muy heterogénea, siendo la Comunidad Valenciana (con un 65%) la que más superficie posee, a pesar de la fuerte expansión que se ha producido en el resto de zonas.

Si desagregamos por provincias la evolución de la superficie de naranjos, mandarinos y limones entre los años 1973 y 2003, se observa que las pautas seguidas por los tres cultivos han sido distintas. El cultivo del naranjo ha reducido ligeramente la superficie, pasando de las 143.500 hectáreas que ocupaba en 1973 a las 133.300 hectáreas en 2003. Esta ligera reducción ha sido consecuencia de dos poderosos cambios de signo contrario: por un lado, la importante reducción del cultivo, aproximadamente de 34.000 hectáreas, que se ha producido en Valencia y Castellón (provincias donde el cultivo se encontraba más implantado), y, por otro, el incremento de la superficie cultivada en el resto de provincias. Como consecuencia de ello, se ha producido una diversificación del cultivo entre las

distintas provincias, pasando Castellón y Valencia de cultivar el 68% de la superficie en el año 1973 a cultivar el 45% en el año 2003. Actualmente, la provincia más especializada en su cultivo es Sevilla, donde un 90% de la superficie citrícola está ocupada por naranjos, y la de más superficie Valencia.

La superficie de mandarinos se ha duplicado entre los años 1973 y 2003. Este incremento se ha debido a las nuevas superficies dedicadas a su cultivo, pero también al cambio de orientación citrícola producido. Así, en la Comunidad Valenciana la superficie dedicada a mandarinos ha crecido 47.000 hectáreas. Este incremento ha sido consecuencia de una fuerte reconversión varietal, pues la superficie citrícola ha crecido menos de 9.000 hectáreas. La provincia que mayor superficie de mandarinos posee es Valencia, pero las que más especializadas están son Castellón (85%) y Tarragona (77%). Sin embargo, el 80% de la superficie española sigue cultivándose en la Comunidad Valenciana.

Entre 1973 y 2003, el limonero ha pasado de ocupar el 10% de la superficie citrícola al 15%. El 96% de la producción se concentra en Murcia (47%), Alicante (33%) y Málaga (16%). Murcia es la que presenta una mayor especialización (en 2003, el 42% de su superficie citrícola lo ocupaba este cultivo).

El cuadro 3 presenta los datos de la evolución del número de explotaciones y la superficie citrícola. En todas las provincias, la superficie dedicada al cultivo citrícola se ha incrementado, incluso en las provincias en las que se ha reducido la SAU, siendo siempre su tasa de crecimiento mayor que la de la SAU.

Cuadro 3
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EXPLOTACIONES Y DE LA SUPERFICIE CITRÍCOLA DE LAS EXPLOTACIONES

	MURCIA	TARRAGONA	ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	SEVILLA	HUELVA
Año 1989							
Nº explotaciones con cítricos	23.203	3.382	24.381	30.167	90.921	2.439	1.413
Hectáreas de cítricos	23.039	4.072	33.848	33.987	90.029	10.254	5.957
Superficie citrícola por explotación	1,0	1,2	1,4	1,1	1,0	4,2	4,2
Año 1999							
Nº explotaciones con cítricos	19.994	4.054	19.246	25.046	79.240	2.450	1.269
Hectáreas de cítricos	34.520	8.219	34.096	40.528	104.917	14.116	10.449
Superficie citrícola por explotación	1,7	2,0	1,8	1,6	1,3	5,7	8,2
% incremento de la SAU	6	14	-6	-9	9	18	76
% SAU ocupada por cítricos año 1999	8	4	18	20	29	1	2

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos anonimizados de los Censos Agrarios de 1989 y 1999.

En el cuadro también se observa cómo ha aumentado el número de hectáreas de cítricos que poseen de media las explotaciones. Este incremento ha sido espectacular, siendo la provincia que menores tasas de crecimiento ha tenido Valencia, que ha aumentado un 30%. Este crecimiento ha sido consecuencia del incremento de superficie y de la reducción del número de explotaciones. Sólo dos provincias no han reducido el número de explotaciones (Tarragona y Sevilla), pero en ambos casos los crecimientos de superficie han sido muy elevados, por lo que la dimensión media también ha crecido.

Evolución estructural de las explotaciones, por estratos de superficie citrícola

El crecimiento de la superficie provincial no se ha traducido en un incremento uniforme de todos los estratos. En el cuadro 4 se observa una cierta pauta común en todas las provincias: la reducción (o un incremento menor que la media provincial) de la superficie gestionada por las explotaciones con menos de 5 hectáreas, junto al aumento de la superficie gestionada por las explotaciones de tamaño intermedio y grande. Como veremos posteriormente, esta pauta de comportamiento está muy ligada a la evolución de la rentabilidad del cultivo.

Simultáneamente se ha producido una especialización (medida como el porcentaje de SAU de la explotación ocupada por cítricos) en las explotaciones más grandes, y una mayor diversificación en las pequeñas. Como consecuencia, en la citricultura se está produciendo un fuerte proceso de ajuste estructural debido a la reducción de la superficie gestionada por las pequeñas explotaciones. El aumento del tamaño medio ha sido mayor en aquellas provincias en las que se ha incrementado la superficie citrícola por la incorporación de grandes explotaciones.



Cuadro 4

EVOLUCIÓN, EN PORCENTAJE, DE LA SUPERFICIE CÍTRICOLA Y DE LA SAU ENTRE 1989 Y 1999

ESTRATIFICACIÓN SEGÚN HA CÍTRICOLAS	ALICANTE		CASTELLÓN		HUELVA		SEVILLA		VALENCIA		TARRAGONA		MURCIA	
	Cítricos	SAU	Cítricos	SAU	Cítricos	SAU	Cítricos	SAU	Cítricos	SAU	Cítricos	SAU	Cítricos	SAU
0,1 a < 1ha	-25	-20	-36	-3	-36	-8	-19	98	-17	-12	10	-1	-15	-6
1 a < 5 ha	-5	-11	-8	24	54	140	2	40	10	5	54	91	-3	-10
5 a < 10 ha	12	16	22	35	97	-23	23	75	30	29	75	59	23	61
10 a < 20 ha	7	-4	36	75	106	114	36	123	49	44	182	329	63	115
20 a < 50 ha	8	5	41	53	197	56	60	54	54	56	470	460	160	227
Más de 50 ha	28	18	126	187	64	58	67	259	259	199	594	298	255	232

Fuente: Elaboración propia a partir de Censos Agrarios años 1989 y 1999.

La existencia de unas tendencias comunes no implica una estructura productiva similar, pues sigue presentando importantes diferencias regionales. Podemos diferenciar tres zonas. La primera estaría formada por las zonas tradicionales minifundistas y especializadas, la segunda por las zonas de expansión con explotaciones de tamaño intermedio, y la tercera por las zonas de expansión con predominio de las grandes explotaciones.

Zonas tradicionales minifundistas y especializadas

Esta zona se encuentra situada en el litoral de la parte central de la Comunidad Valencia, representando el 60% de la superficie de la comunidad. Estas zonas se caracterizan por los siguientes rasgos: fuerte especialización en el cultivo de cítrico, con la superficie cítrica estabilizada (las variaciones oscilan entre un -5% y un 5%); minifundismo muy extendido (más del 60% de las

explotaciones tienen menos de 5 hectáreas), y la presencia de grandes explotaciones es muy reducida. El proceso de ajuste ha sido muy fuerte en estas zonas; la superficie ocupada por las pequeñas explotaciones se ha reducido (generalmente en más de un 20%) y ha aumentado la superficie gestionada por las explotaciones de más de 10 hectáreas (el peso de las grandes explotaciones, aunque ha aumentado, sigue siendo muy reducido). Como consecuencia se ha producido un importante aumento porcentual del tamaño medio, a pesar del cual éste sigue siendo muy reducido (en torno a 1,3 hectáreas).

Zona de expansión del cultivo con explotaciones de tamaño medio

Esta zona abarca al resto de la Comunidad Valenciana, limítrofe a ésta por el norte la provincia de Tarragona, y por la parte sur, las comarcas murcianas de Río Segura y “sureste-Vega del Guadalentín”. El tamaño medio de las explotaciones oscila entre 2 y 3 hectáreas. Dos rasgos caracterizan estas comarcas: el primero es la distribución de la superficie por estratos: la existencia de pequeñas explotaciones, menores de 1 hectárea, es mucho más reducida que en el grupo anterior y presentan un mayor peso las explotaciones de entre 1 y 10 hectáreas, aunque en alguna de las comarcas es muy importante el peso de las de más de 50 hectáreas. El segundo es la fuerte expansión del cultivo que se ha producido en todas ellas, crecimiento que se ha centrado en las explotaciones medianas y grandes y que ha propiciado un incremento de la especialización (en el caso de las grandes explotaciones este incremento es mayor del 80%).





Zonas de expansión con predominio de las grandes explotaciones

Esta zona está formada por la comarca del Campo de Cartagena en Murcia y por las comarcas andaluzas. Son comarcas poco especializadas en citricultura (entre el 2 y 15%) en las que se ha producido, principalmente en Huelva, una gran expansión del cultivo. Todas las comarcas tienen una serie de características comunes: la superficie citrícola por explotación es la más elevada de España; la superficie ocupada por las explotaciones más pequeñas (menos de 1 hectárea) es menor del 2%, y existe una fuerte concentración de la superficie citrícola en los estratos de más de 20 hectáreas, aunque los porcentajes de concentración son similares a los que presenta la SAU. Por lo tanto, las podemos definir como zonas con grandes explotaciones sin presencia de minifundio. En esta zona destaca Huelva por su mayor tamaño de explotación (entre 8,8 y 11,5 hectáreas de cítricos), por la mayor concentración de la superficie en las grandes explotaciones (las de más de 50 hectáreas representan alrededor del 60% de la superficie y las existentes entre 20 y 50 hectáreas alrededor del 20%) y por ser la única zona donde se han reducido las explotaciones mayores de 50 hectáreas.

Tipología de las explotaciones

Como se deduce de los análisis anteriores, existen diferentes tipos de explotación en la citricultura española. Podemos diferenciar dos tipos de explotación: las que externalizan parte de su proceso productivo y las que no lo hacen. En este último grupo se encuentra la citricultura andaluza

y parte de la agricultura murciana. Este tipo de agricultura, con unos mayores tamaños de explotación, presenta un sistema de producción "clásico", es decir, explotaciones bien dimensionadas que les permiten acceder a las economías escalas del sistema productivo y que suelen poseer maquinaria propia y realizar todas las tareas productivas. En el resto de zonas, sobre todo en las zonas valencianas, está muy extendida la externalización, lo cual les permite reducir los costes de producción al realizarse las tareas productivas a una escala más amplia que la reducida dimensión de las explotaciones (Arnalte et al., 1990 y 1999). La zona con una mayor heterogeneidad estructural es la Comunidad Valenciana. Vamos a comentar con detalle los diferentes tipos de explotación existentes en esa Comunidad Valenciana, los cuales nos pueden permitir entender cómo pueden coexistir simultáneamente explotaciones con dimensiones físicas tan dispares.

Como se ha señalado, el rasgo característico de este sistema de producción es la externalización de la mayor parte de las tareas del proceso productivo, tareas que son gestionadas por los comerciantes que compran la fruta o por las cooperativas (en el caso de la recolección), o bien se realizan por equipos de especialistas provistos de la maquinaria necesaria para cada tarea y asimilables a empresas de servicios (Arnalte y Estruch, 1997 y 2000). El resultado es que las pequeñas explotaciones que predominan en la zona también son mayoritariamente trabajadas por asalariados, contratados por las empresas comerciales o de servicios que realizan las diversas tareas de cultivo. Este sistema de organización del trabajo, perfectamente funcional para los propietarios urbanos que tienen un peso importan-



te en la región, también se ha difundido, gracias a su racionalidad económica, entre los propietarios locales. Cuando éstos siguen ocupados en la agricultura, suelen optar por el estatus de jornaleros-pequeños propietarios (CAPMEDIT, 2000).

Los diferentes tipos de explotación difieren en las características del propietario (relacionada con las formas de gestión), en el grado de innovaciones tecnológicas aplicado y en el grado de “externalización”. Podemos agrupar en cinco los tipos de explotación que se han generado en torno al cultivo citrícola.

El primero sería las “explotaciones modernizadas”, que suelen ser las de mayor dimensión y las que han incorporado todas las innovaciones tecnológicas, con lo cual se han reducido al máximo los costes laborales y simplificado su gestión. Son explotaciones con unos menores costes de producción. En la gran mayoría de estas explotaciones sus propietarios tienen otras actividades externas a la explotación y no suelen realizar tareas productivas, solamente en algunos casos las tareas de gestión. En estas explotaciones también suele ser habitual el recurso a la externalización de la recolección y la poda. El resto de tareas mecanizadas suelen realizarlas sólo si tienen mano de obra fija; si no, recurren a su externalización.

El segundo y tercer tipo presentan ciertos rasgos de agricultor “familiar” y “profesional”. El clasificado como segundo es uno de los más difun-

didados en las comarcas de cultivo tradicional; es la del agricultor de cierta edad (por encima de los 50 o 55 años), con una pequeña o mediana explotación, en la cual reduce al máximo el recurso a empresas de trabajos externos (pero al menos sí que externaliza siempre la recolección y la poda y, en ocasiones, los tratamientos fitosanitarios), haciendo él mismo el resto de tareas de cultivo. Normalmente trabaja también como asalariado, especialmente en la recolección. Esta figura está en franca regresión por motivos demográficos. Cuando a estos “viejos profesionales” de la citricultura les suceden sus hijos, normalmente con empleos no agrícolas, la externalización del cultivo se acentúa, contratando más tareas en el exterior y, en el límite, cediendo la tierra para su gestión a las secciones de cultivo de las cooperativas que están asumiendo, en algunos casos, funciones de gestión integral de las explotaciones.

El tercer tipo sería el de los “profesionales” más jóvenes que se mantienen en el sector y adoptan frecuentemente un perfil más “empresarial”, pero no exclusivamente relacionado con sus explotaciones, que por lo general tienen dimensiones reducidas. Su vía de crecimiento no es la ampliación del tamaño de explotación, debido por una parte al precio de la tierra, que les dificulta su adquisición, y por otra a la inexistencia del arrendamiento, que les permitiría crecer sin realizar grandes inversiones. Por ello su vía de crecimiento es gestionar las explotaciones de otros propietarios, ocupándose de vigilar el cultivo y controlar que las tareas se realicen en el momento adecuado. El trabajo necesario lo realizan ellos o lo contratan a otros especialistas, convirtiéndose así en pequeños empresarios de servicios agrícolas.

El cuarto tipo sería el de la “explotación a tiempo parcial” gestionada por propietarios que tienen un trabajo a tiempo completo no agrario. En este caso, el propietario suele externalizar la mayoría de las tareas, como la poda, o aquellas que precisan de maquinaria, realizando él las tareas de gestión del cultivo y las no especializadas.

El quinto tipo serían las “pequeñas explotaciones completamente externalizadas”, que se han incrementado en los últimos años. En ellas se ha externalizado, además de las tareas productivas, la gestión de éstas, de tal forma que la renta del propietario es la originada por la propiedad de la tierra. Estas explotaciones suelen estar gestionadas por cooperativas comerciales que han ampliado su actividad a la gestión de tierras o por empresas privadas.

En la citricultura valenciana se está incrementando del grado de externalización. A ello contribuye también la evolución tecnológica (Arnalte y Estruch, 1999). El riego localizado, que es la innovación más difundida los últimos años, reduce los tiempos de trabajo necesario en la explotación al reducirlo en otras tareas complementarias (como el abonado, el mismo riego o los tratamientos con herbicidas), que eran las que estaban menos externalizadas y con mayor frecuencia eran realizadas por el propietario. Ello facilita, en definitiva, una agricultura a tiempo parcial.



Este sistema productivo descansa en la existencia de una mano de obra cualificada, proveniente generalmente de las explotaciones que hemos denominado 'de agricultores de más de cincuenta años con explotaciones pequeñas o medianas'. La progresiva desaparición de esos 'viejos profesionales' está teniendo efecto sobre otro de los elementos del sistema de producción cítrica: cada vez es más acusado el déficit de mano de obra cualificada para trabajar como asalariados en las tareas productivas que se externalizan. Como consecuencia de ello se está produciendo una reducción de la mano de obra cualificada y, consecuentemente, un incremento del coste salarial. Frente a esta situación, se está introduciendo tecnología ahorradora de mano de

obra allí donde las dimensiones de la parcela y su marco de plantación lo permiten, y se está recurriendo a la contratación de mano de obra extranjera, generalmente no especializada.

Junto a este incremento de los costes no se ha producido un incremento similar de los precios percibidos, y en consecuencia se están reduciendo los beneficios. Esta situación está afectando más a las explotaciones con unos costes mayores, es decir, las más pequeñas, donde no se pueden mecanizar sobre todo los tratamientos fitosanitarios o la recolección de los restos de poda. Ello está llevando a que las explotaciones más pequeñas no sean capaces de remunerar con el excedente bruto de explotación (ingresos menos gastos variables) las tareas de gestión realizadas por los propietarios y, en algunos casos, incluso la mano de obra propia utilizada y, por lo tanto, está convirtiéndose en un fuerte incentivo al cese de la actividad.

Hipótesis de futuro

El futuro depende de la evolución de los precios, es decir, de la demanda y de la oferta. Para analizar las perspectivas de la demanda debemos diferenciar la situación en los diversos mercados (Estruch y Arnalte, 2002). Los mercados de la UE-15 presentan actualmente un alto grado de saturación, y son los países donde España tiene las mayores cuotas de mercado, por lo que es improbable esperar incrementos de demanda significativos. Asimismo, el posible desarme arancelario de estos mercados no es probable que afecte de forma grave a las exportaciones españolas de cítricos frescos, ya que sus principales competidores en este mercado (los países mediterráneos) o son ya miembros de la UE o tienen acuerdos preferenciales ventajosos.

Las mayores posibilidades de incrementar la demanda de cítricos españoles se sitúan en los países de la Europa Oriental y en los países incorporados recientemente a la UE. Se trata de mercados no saturados, que en la última década han presentado unas fuertes tasas de crecimiento, pero en los que el consumo "per cápita" es aún menor que en Europa Occidental. En estos países, si se produce un crecimiento sostenido de la renta, el incremento de la demanda de cítricos puede ser considerable. Sin embargo, se está observando cómo en la actualidad gran parte de ese incremento está siendo absorbido por los países situados en la zona más oriental del Mediterráneo (Turquía, Grecia y Egipto) y por Ma-



rruecos, mientras que España sólo ha logrado consolidar una cuota de mercado importante en Polonia y República Checa, siendo su presencia en otros mercados, como el ruso o ucraniano, muy reducida.

Existen otros mercados potenciales, como el estadounidense, canadiense o japonés. El mercado estadounidense está actualmente centrado en mandarinas de buena calidad y puede incrementar su demanda como consecuencia de los procesos de desprotección arancelaria, aunque no parece probable que a medio plazo pueda absorber grandes volúmenes de fruta (en las últimas campañas sus importaciones oscilan alrededor de 108.000 Tm). Los procesos de liberalización también pueden contribuir a la apertura de otros mercados actualmente marginales, como el japonés o el canadiense, pero no es probable que absorban cantidades importantes de frutas. En conclusión, no son de esperar grandes crecimientos de la demanda.

¿Cuáles son, ante esa situación de la demanda, las perspectivas de la oferta? A corto plazo, es previsible que continúe creciendo la producción (la española y la del resto de los países del CLAM) como consecuencia del incremento de superficie y la entrada en producción de las nuevas plantaciones. Por tanto, a menos que el crecimiento de la renta en el Este de Europa consolide incrementos sustanciales de la demanda, y España logre introducirse en esos nuevos mercados, es de prever que en el futuro inmediato se mantenga la situación actual, caracterizada por un exceso de oferta, en la parte central de la cam-

paña, y el mantenimiento de precios muy reducidos.

Este exceso de oferta, junto a la falta de agrupación de la oferta, ha propiciado la aparición de la denominada “venta a resultas”. En este sistema de ventas, el agricultor no conoce el precio que va a percibir en el momento de venta, pero a diferencia de las cooperativas o las organizaciones de productores tampoco conoce el mecanismo de la formación del precio que va a percibir. Es decir, desconoce el mercado de destino que se va a tomar como referencia en la formación del precio y los costes de confección y comercialización que se le van a aplicar. Por ello, el precio que percibe depende de la cantidad que le desee pagar el comerciante, aunque algunos comercios toman como referencia las liquidaciones realizadas por las cooperativas. Con este sistema, el comerciante sólo se ha de preocupar de cubrir sus costes e incrementar el volumen comercializado. Ello ha propiciado una “guerra de precios” en destino, que ha tenido como consecuencia la expansión del volumen exportado y un desplome de los precios en campo; desplome que, como era de esperar, también ha afectado a las liquidaciones que las cooperativas realizan a sus socios. Este sistema de venta, que inicialmente no era utilizado por los principales comercios, se está convirtiendo en el sistema de compras habitual para la inmensa mayoría de comercios privados en los momentos centrales de la campaña, que es cuando realmente existe un importante exceso de oferta.

La reducción de precios ha sido tan impor-

tante que invalida los análisis de viabilidad clásicos, en los cuales se deducía que el impacto en las distintas zonas productoras y explotaciones citrícolas españolas iba a ser distinto al ser sistemas de producción heterogéneos. Parecía lógico que pudieran resistir mejor una situación de depresión de precios las nuevas explotaciones que se han establecido en las zonas de expansión (en general, mejor dimensionadas y con sistemas de plantación que pueden facilitar cierta mecanización del cultivo y la reducción de las necesidades de mano de obra) (ver Estruch, 1997), y que en las zonas de cultivo tradicional permanecieran sólo aquellas que fueran capaces de reducir costes, ya sea mediante un proceso de “ajuste clásico” (que, como hemos visto, ya se está produciendo) que les permita conseguir explotaciones de tamaño medio, junto a una profundización de los procesos de “externalización” (pues los tamaños siguen siendo muy reducidos y el precio de la tierra imposibilita crear grandes explotaciones), ya sea mediante la externalización total de los procesos productivos en las actuales secciones de cultivo de las cooperativas o en nuevas figuras jurídicas que logren racionalizar el cultivo (explotaciones en común, etc). El resto de explotaciones probablemente se dejen abandonadas en estas zonas tradicionales.

Sin embargo, con los precios existentes, las explotaciones actuales no son viables económicamente (en muchos casos, no se cubren ni los costes variables). Por ello, la duda actual no es cómo racionalizar los costes para obtener beneficios, sino qué explotaciones abandonarán primero el sector, y si de la crisis actual (cuando se

reduzca la oferta por abandono de explotaciones) el sector saldrá reforzado o mantendrá los sistemas de organización actuales.

Para saber qué explotaciones abandonarán el sector en un futuro inmediato, es probable que el factor decisivo no sea la cuantía de costes totales, sino la de los variables. En ese sentido, las explotaciones que se van a ver más afectadas serán, principalmente, las que poseen un mayor porcentaje de mano de obra asalariada (la mano de obra representa el 42% de los costes de cultivo) o las que tengan que renovar las plantaciones o la maquinaria. Ello implicaría que las explotaciones más afectadas sean las completamente externalizadas (muchas de ellas pertenecientes a las secciones de cultivo de las cooperativas y cuyo abandono podría poner en peligro la viabilidad de éstas) y las grandes explotaciones. Mientras que será más probable que permanezcan las explotaciones a tiempo parcial, en las que la mayoría de mano de obra sea aportada por la familia.

Conclusiones

Es difícil indicar cuáles son las soluciones para salir de la crisis, pues el problema actual es debido a un exceso de oferta y a la falta de organización de la producción. La solución, si no existe una intervención gubernamental, pasa por el abandono de un volumen importante de la superficie cultivada. ¿Cuáles son las posibles intervenciones gubernamentales? Desde el punto de vista de la demanda, pasarían por incentivar la





venta en los países de la Europa Oriental. Desde el punto de vista de la oferta, existen distintas posibilidades.

Desde la Administración se está planteando el cambio varietal como “la solución”, lo cual es probable que ayude, pero la solución es más compleja y probablemente pase por eliminar o reducir la venta a “resultas”. Para ello es necesario agrupar la producción, bien sea a través de centrales de venta o de cooperativas o bien mediante otras fórmulas en las que el mecanismo de formación del precio esté perfectamente de-

finido. De las dos vías, la primera se está intentando a nivel nacional. En la actualidad, los grandes productores se están asociando para crear una plataforma de ventas (CEVEN) y, según sus informaciones, ya agrupan 300.000 toneladas y esperan próximamente llegar a agrupar el 8% de la producción nacional. Esta iniciativa es muy reciente, por lo que es difícil saber cuál va a ser su impacto y a quién va a agrupar. En cuanto al incremento del cooperativismo, es improbable en una situación de crisis como la actual, dado que la pertenencia a una cooperativa no garantiza la percepción de un precio mayor que el que paga el comercio privado, y además es necesario que el agricultor realice la inversión para pagar las cuotas de entrada.

Por ello, una posibilidad factible sería que desde la Administración se fomentase que las cooperativas de segundo grado compraran fruta a “resultas” a no socios y que para la confección de ésta se utilizase el exceso de capacidad de confección que tienen sus cooperativas de primer grado durante determinados periodos de la campaña (periodos que no siempre se solapan). Con ello se lograrían varios objetivos. El primero sería la reducción de costes fijos que tendrían todas las cooperativas al utilizar sus instalaciones durante un mayor periodo de tiempo (con lo que se beneficiarían los socios actuales); el segundo sería evitar la venta a resultas sin conocer el mecanismo de formación de precios y, por lo tanto, evitar la guerra de precios fomentada desde los comercios que compran a resultas, y finalmente fomentar que, cuando finalice la crisis, el sector cooperativo comercialice un mayor porcentaje de la producción. ■

▼ Referencias bibliográficas

- ABAD, V. (1984): *Historia de la naranja*, Comité de Gestión de la Exportación de Frutos Cítricos, Valencia.
- ARNALTE, E. y ESTRUCH, V. (1997): “Il sistema di produzione dell’agrumicoltura valenciana” en A. Cavazzani y G. Sivini (coord.), *La crisi dell’agrumicoltura italiana e lo sviluppo competitivo di quella spagnola*, Rubbettino Editore Srl, págs 139-150.
- ARNALTE, E. y ESTRUCH, V. (1999): “Explotaciones familiares en la agricultura mediterránea. Tendencias y perspectivas” en *Anuario de la Agricultura Familiar en España 1999*, Fundación de Estudios Rurales, págs 15-23.
- ARNALTE, E. y ESTRUCH, V. (2000): “Les agrumes dans la région de Valence: facteurs de stabilité et voies d’adaptation du système de production” en RAFAC: *Millieu rural agriculture familiale. Itinéraires méditerranéens*, págs 419-434.
- ARNALTE, E.; ESTRUCH, V. y MUÑOZ ZAMORA, C. (1999): “Las políticas de estructuras agrarias y de desarrollo rural a partir de la Agenda 2000. El caso valenciano”, *Revista Valenciana d’Estudis Autònoms*, vol 26.

- ARNALTE, E., ESTRUCH, V. y MUÑOZ ZAMORA, C. (1990): “El mercado de trabajo asalariado en la agricultura del litoral valenciano”, *Agricultura y Sociedad*, nº 54.
- CLAM (2005): *Les exportations d’agrumes du bassin méditerranéen. Statistiques, évaluations répartitions. Situation 2004 – 2005*, Secrétariat du CLAM, Madrid.
- ESTRUCH, V. (1997): “L’introduzione delle innovazioni nell’agrumicoltura valenciana” en A. Cavazzani y G. Sivini (coord.), *La crisi dell’agrumicoltura italiana e lo sviluppo competitivo di quella spagnola*, Rubbettino Editore Srl, págs 151-162.
- ESTRUCH, V. y ARNALTE, E. (2002) “Situación y perspectivas del sector agrario valenciano” en *Serie Estudios Regionales*. Vol. Comunidad Valenciana.
- MAPA. *Anuario de Estadística Agraria*. Varios años.
- PALAFIX, J. (1984): “La economía valenciana en los siglos XIX y XX”, *Papeles de Economía* nº 20.
- PIQUERAS, J. (1985): *La agricultura valenciana de exportación y su formación histórica*, MAPA, Serie Estudios, Madrid.