

La industria de cítricos en Argentina enfrenta diversos desafíos. Uno de ellos es la producción de cítricos dulces en el litoral no atraviesa un buen momento: caen significativamente las intenciones de realizar inversiones en el negocio y muchos productores deciden alejarse de la actividad.

De acuerdo con Infobae, en 2020 hubo una menor cosecha de mandarinas y naranjas a causa de las adversas condiciones climáticas, situación que se compensó con una mayor demanda del mercado interno y aumento de precios al productor.

Pero el panorama se complicó en 2021: creció la producción, pero bajó la demanda y golpea la inflación, lo que resultó en un aumento de los costos de producción.

A todo lo anterior se sumó la falta de mano de obra para el momento de la cosecha. El productor de Misiones, Ricardo Ranger, quien dejó que se echen a perder 1,5 millones de kilos de limones y unos 200 mil kilos de naranjas, por la problemática mencionada.

La Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) pidieron que se agilice el tratamiento en el Congreso del proyecto de ley que permite a los trabajadores de las economías regionales seguir percibiendo los planes sociales del Gobierno mientras realizan trabajos en blanco en los sectores productivos. “Estamos sobreviviendo en la actividad citrícola. No hay ninguna intención de invertir”, comentó Ranger a Infobae.

Una de las zonas más afectadas es la provincia de Misiones, donde muchos pequeños y medianos productores van dejando la actividad para ingresar a la producción de yerba mate o a la ganadería. Los motivos que llevan a dicha decisión son la demora en el pago por la producción y los bajos precios percibidos.

Hay productores, indican desde el sector, que cobran un año después sus cosechas, a un precio de 3 a 5 pesos.

Ranger comentó a la agencia NA “que en su caso no puede dedicarse a otra actividad”. “Tengo 70 hectáreas de limones y se trata de una inversión que realicé a largo plazo. La planta tarda cerca de 10 años en dar rentabilidad. Con la yerba mate pasa algo similar, tarda entre 6 y 7 años. Son inversiones a muy largo plazo y no me puedo dar el lujo de arrancarlas para sembrar otra cosa, si hago eso me termino de fundir, a pesar de que hace 7 años que no se paga en tiempo y forma. Hay casos donde la cooperativa tarda un año en efectuar el retorno y, por supuesto, nunca está actualizado por la inflación”, detalló.

El productor citrícola de Misiones, Diego González, señaló a el diario El Territorio, que “el

problema fue que se fueron estirando los pagos y no se dijo cuándo se va a cancelar. Preguntamos varias veces cuándo nos van a pagar y desde la cooperativa no nos dan ninguna certeza. Pedimos reunirnos y no nos atienden. Ahora nos estamos juntando con productores de otras zonas como San Vicente, Fracrán, Dos de Mayo, El Soberbio, todos están con problemas y están tumbando sus plantas”.

### **Cecnea: 25% de lo que se produce en cítricos tiene que ser exportado para que no se depriman los precios internos**

Santiago Caprarulo, director ejecutivo de la Cámara de Exportadores de Citrus del Noreste Argentino (Cecnea) sus datos revelaron que un 25% de lo que se produce en cítricos tiene que ser exportado para que no se depriman los precios internos al margen de los vaivenes de los precios internacionales que les dan mucha volatilidad a las cotizaciones durante el año.

“Hay que tomar como parámetro que hace una década teníamos el doble de hectáreas plantadas, lo que demuestra que se volvió una actividad muy complicada para gente que está desde hace dos o tres generaciones en el negocio y comenzaron a diversificar su producción. Desde la forestación hasta la ganadería y abandonando un negocio muy bueno que en algún momento anduvo muy bien y que tiene todo el potencial para andar bárbaro”, comentó.