

24 - 26 | Noviembre 2021 | Madrid
XLVI Reunión de Estudios Regionales

International Conference on Regional Science

Ciudades llenas, territorios vacíos

Universidad Autónoma de Madrid



Abstract ampliado

RESUMEN AMPLIADO

Título: Innovación territorial en la citricultura tradicional valenciana¹

Autores y e-mails:

Vicente Budí, budi@uji.es

Juan J. Rubert, rubert@uji.es

Departamento:

Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local (IIDL)

Universidad:

Universitat Jaume I

Área Temática: *(indicar el área temática en la que se inscribe el contenido de la comunicación)*

4.- Sostenibilidad, medio ambiente y recursos naturales

Resumen: *(mínimo 1500 palabras)*

La innovación en técnicas agrícolas se muestra en la última década como un elemento estratégico para la transformación de cultivos tradicionales y lograr su continuidad. Así, la situación de crisis por la que atraviesa el cultivo tradicional de cítricos en el área de La Plana de Castelló obliga a la incorporación de innovaciones en las diferentes fases tanto de cultivo como de comercialización del producto, como estrategia única para la persistencia de estas actividades.

El trabajo se estructura a través de entrevistas en profundidad a agentes relevantes en la cadena de valor citrícola, lo que nos permite identificar, partiendo de las diferentes fases del proceso productivo, la tipología y responsabilidad organizativa de los cambios propuestos, así como determinar el potencial que la innovación tiene para transformar la cadena de valor y contribuir a la continuidad del cultivo de cítricos en áreas tradicionales.

En cuanto al área de estudio, ésta se ha limitado a las comarcas de la provincia de Castelló denominadas *Plana Alta* y *Plana Baixa*. Ambas se analizan de forma conjunta

¹ Una versión previa de este trabajo forma parte de la obra colectiva sobre Innovación Territorial Valenciana que aparecerá publicada a principios de 2022.



como **La Plana de Castelló**, y representan desde el punto de vista territorial la zona litoral centro y sur de Castellón. En dicho espacio encontramos, además de la actividad citrícola, una elevada concentración tanto de personas como de actividades productivas, centradas estas últimas tanto en la fabricación de productos cerámicos como en el sector servicios (con considerable implantación de actividades turísticas vinculadas al tradicional modelo de sol y playa). Esta coexistencia de usos agrícolas con otros potenciales usos del territorio supone una presión de demanda de suelo que ha provocado en las últimas décadas una tendencia al alza en los precios de las parcelas agrícolas que, aun habiéndose moderado tras la crisis de 2008, continúan en valores elevados y condicionan a la baja la rentabilidad de la citricultura.

Metodología.

Las variables que determinan el comportamiento innovador del sector son²: el tamaño de la explotación, la dotación de infraestructuras productivas, el nivel de formación de los agentes implicados, y la predisposición a introducir innovaciones vinculada a una agricultura comercial y más orientada al mercado³.

El estudio identifica dos fases principales en el proceso productivo susceptibles de incorporar innovaciones dentro de su línea de tareas:

1.- Fase de cultivo.

- a) Gestión de la propiedad.
- b) Manejo del suelo y riego.
- c) Estructura varietal.
- d) Tratamientos y poda.
- e) Recolección.
- f) Abandono de cultivos por razones de rentabilidad, y gestión de la propiedad.

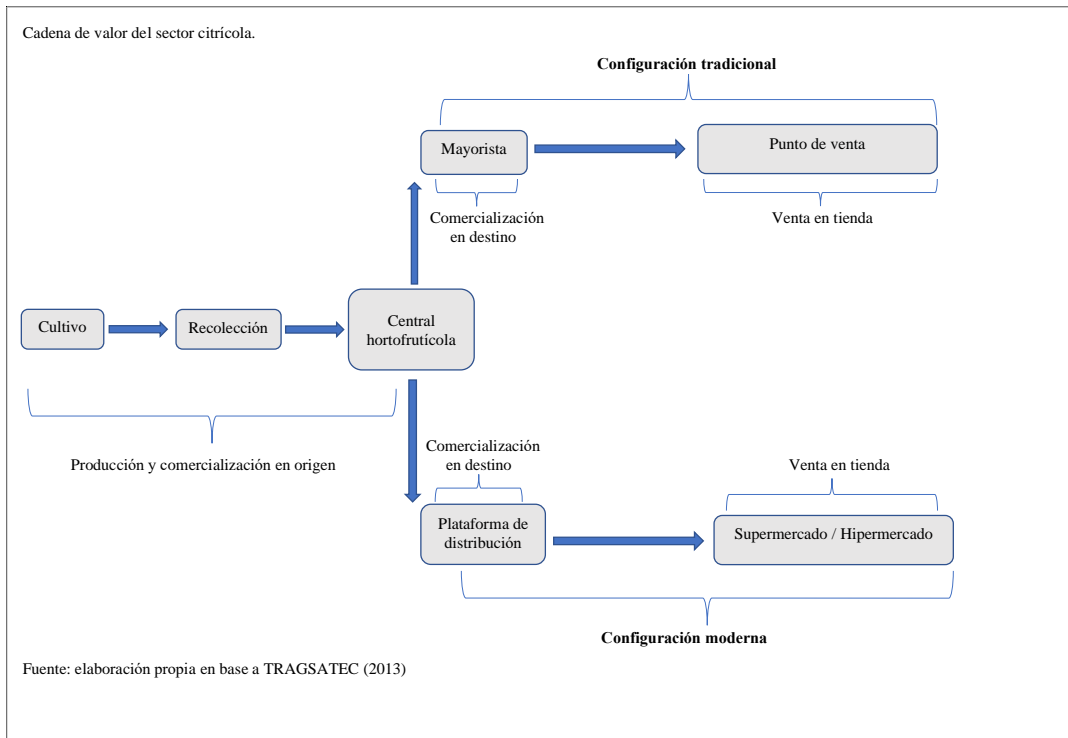
2.- Fase de transformación (industrialización) y comercialización.

- a) Almacén (clasificación y almacenaje).
- b) Comercialización.

De acuerdo con esta organización del trabajo se determina la estructura de la cadena de valor del sector citrícola en el área de La Plana de Castelló:

² García Álvarez-Coque, J. M.; Pérez Ledo, P. y Santarremigia Casañ, E. (2013): “Perfiles innovadores en la agricultura valenciana”, *Cuadernos de Estudios Agroalimentarios*, pp.153-169.

³ Ramos-Sandoval, R.; García-Álvarez-Coque, J. M. y Mas-Verdú, F. (2016): “Innovation behaviour and the use of research and extension services in small-scale agricultural holdings”, *Spanish Journal of Agricultural Research*, <http://dx.doi.org/10.5424/sjar/2016144-8548>.



La selección de agentes territoriales consultados (pertenecientes todos ellos a la cadena productiva) se hizo en función de la diversidad de fases y tareas, procurando que estuviesen bien y proporcionalmente reflejadas las diferentes actividades y opciones tanto en cuanto a tamaño de las explotaciones, dedicación y responsabilidad, como en lo relativo al nivel formativo y predisposición a incorporar innovaciones.

Existen dos diferencias importantes que han sido tenidas en consideración: la primera referida a la fase de cultivo, y en función de si el agricultor lo es a tiempo completo (individual o en forma de empresa agrícola) o a tiempo parcial (con explotaciones de menor tamaño); la segunda se corresponde con las características de la central hortofrutícola, según se trate de una cooperativa formada por pequeños agricultores o bien de una empresa privada (almacén). Por otro lado, también se han incluido tanto técnicos agrícolas como empresas especializadas en servicios cítricos. Con todo ello, el cuadro de *stakeholders* se presenta a continuación:



| Identificación de agentes entrevistados. | Número de entrevistas |
|---|-----------------------|
| Grupos seleccionados: 12 | |
| Total de entrevistas realizadas: 24 | |
| Periodo de realización entrevistas: septiembre a diciembre 2020 | |
| Agricultores a tiempo completo (tamaño explotación entre 3 y 6 Ha.) | 4 |
| Agricultores a tiempo parcial (declaran otra ocupación principal) | 4 |
| Empresa agrícola, tamaño de explotación medio-alto (+ 5 Ha.) y trabajadores asalariados | 2 |
| Cooperativa: Responsable sección de cultivo (producción) | 2 |
| Cooperativa: Responsable de almacén (clasificación, manipulación y almacenaje) | 2 |
| Cooperativa: Responsable de comercialización de producto | 2 |
| Almacén privado: responsable de almacén (clasificación, manipulación y almacenaje) | 2 |
| Almacén privado: Responsable de comercialización de producto | 2 |
| Técnico de productos fitosanitarios (prescripción y venta) | 1 |
| Técnico investigación del Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA) | 1 |
| Responsable empresa viveros | 1 |
| Empresas transformación industrial de cítricos | 1 |

Resultados.

1.- Fase de cultivo.

Los datos disponibles tanto de tamaño de parcela como de explotación muestran un predominio absoluto del minifundio: parcelas de pequeño tamaño (inferior a 1 Ha.) y explotaciones por debajo de las 5 Ha. Esta situación de partida supone una destacada debilidad en el proceso innovador, al dificultar la rentabilidad de inversiones que modifiquen el modelo productivo.

Tal como se ha identificado en el estudio, algunas de las deficiencias productivas se encuentran en el marco de plantación (separación entre árboles) y en la estructura varietal predominante. Estas cuestiones, junto con el tamaño de parcela, generan unos mayores costes de producción y de recolección. En este sentido resulta muy



preocupante el creciente ritmo de abandono de parcelas de cultivo, si bien todavía representa una pequeña proporción del territorio⁴.

Las soluciones apuntadas pasan por la mejora en estos dos elementos centrales, lo que lleva a considerar la gestión de la propiedad como el punto central que condiciona la innovación. En este sentido, debemos indicar dos fenómenos que están teniendo lugar en la zona de la Plana: 1) la concentración parcelaria aprovechando la situación actual de precios a la baja (a pesar de la presión que el sistema industrial y urbano sigue ejerciendo en buena parte de las zonas de cultivo), para crear explotaciones de mayor tamaño; 2) el arriendo o cesión de tierras para periodos largos de tiempo (en torno a los 15 años), y que incluyen la plantación de nuevas variedades como una vía para la adaptación de los cultivos y una mayor mecanización de las explotaciones.

En las entrevistas realizadas con responsables de gestión de tierras se ha podido constatar que la decisión sobre modificación de las características de los cultivos se hace, por lo general, buscando variedades y marcos de plantación que supongan una inversión moderada (en esta decisión participa en mayor medida el propietario de los campos cuando se trata del modelo cooperativo) y, sobre todo, una mayor facilidad de cultivo a un menor coste. La casuística en la gestión delegada de tierras va desde el alquiler (con precio pactado), la cesión (sin acuerdo de precios, y vinculado a porcentajes de cosecha o retorno de la propiedad en un plazo menor y en condiciones adecuadas para su explotación), o la contratación anual en la gestión de todas o parte de las tareas agrícolas (servicios a demanda).

Esta tendencia, que paulatinamente se extiende en el sector como fórmula de mitigar las dificultades asociadas al escaso relevo generacional, es mas frecuente en agricultores a tiempo parcial que cuentan, por lo general, con menor experiencia y conocimiento de las técnicas de cultivo, así como con una mayor indefensión frente al mercado y en la fase de comercialización final del producto.

En cuanto a la entidad gestora, son las empresas privadas las que ofrecen soluciones a mas largo plazo. Se trata de estrategias de producción que intentan controlar una parte creciente de la producción y mejorar su oferta comercial con la inclusión de alguna especialidad varietal e incluso con la gestión de parcelas destinadas a producción ecológica.

El otro punto destacado del estudio se sitúa en torno a la estructura varietal de los cítricos de La Plana de Castelló, la cual presenta en la actualidad una especialización muy elevada en mandarinas (aproximadamente el 85% del total de cítricos) y, en concreto, en la variedad autóctona clementina-clemenules. Esta agrupación varietal

⁴ En el caso de La Plana de Castelló, se estima por debajo del 3% del total de áreas de cultivo. Este porcentaje se incrementa en zonas con climatologías mas adversa y, también, en parcelas situadas en zonas agrarias mas próximas a espacios de expansión industrial y/o urbana.



provoca efectos en cuanto a la concentración del grueso de la temporada citrícola en pocos meses (septiembre-diciembre), con lo que ello supone para la temporalidad del empleo, el uso de las instalaciones, la capacidad de comercialización y los precios finales del producto. Las alternativas sugeridas por técnicos (y esbozadas también por agricultores) se refieren a la introducción de las denominadas *variedades de club*⁵, que exigen tanto una mayor inversión inicial como el pago de royalties a cambio de una cierta garantía de control en la cantidad ofertada de dicho producto. En la práctica, el problema se sitúa de nuevo en el reducido tamaño de las parcelas y explotaciones, restando rentabilidad a estas posibles inversiones.

2.- Fase de transformación.

La fase de transformación (industrialización) y comercialización muestra grandes diferencias en función de que la central hortofrutícola sea una empresa privada o una cooperativa de pequeños agricultores.

En el caso de las cooperativas citrícolas, éstas se consolidaron como fórmula para la manipulación y comercialización de cítricos durante los años 50 y 60 del siglo XX, respondiendo a los intereses de pequeños agricultores para los que la cooperativa suponía (y sigue suponiendo) una garantía en la comercialización del producto. El principal problema al que se enfrentan, resultado de la especialización en determinadas variedades, es la escasa duración de la campaña, lo cual redundaba en un uso limitado de las instalaciones (a unos pocos meses) y, como consecuencia, unos mayores costes de transformación.

Por su parte, la iniciativa privada ha resuelto el problema, al menos parcialmente, con estrategias que van desde ampliar el número de variedades de cítricos comercializados (sean estos procedentes del territorio donde se encuentran las instalaciones, o proviniendo de otras zonas de España o el extranjero) hasta comercializar otras frutas y productos complementarios a los cítricos en cuanto al calendario. Estas iniciativas han permitido a las empresas comercializadoras privadas extender la operatividad de sus instalaciones a todo el año, reflejándose este hecho en los costes operativos de las instalaciones.

Un punto destacado en la investigación son los problemas de disponibilidad de mano de obra suficientemente formada. Dicha situación se extiende a las tareas que requieren de mayor capacidad técnica que son, sobre todo, la fase de poda y de tratamientos fitosanitarios en cuanto al cultivo, y los servicios vinculados con el mantenimiento industrial de procesos mecanizados en la fase de almacén. En ambos casos, la escasa disponibilidad de personal cualificado se ve agravada por la temporalidad del empleo, lo

⁵ *Variedades club* o de pago, que exigen para su cultivo el pago de royalties y tienen un límite a la superficie total de las plantaciones, en un intento tanto de controlar la oferta futura de estos cítricos, como de otorgar un cierto grado de exclusividad y unos precios de venta más elevados.



que nos lleva nuevamente a incidir en la necesidad de ampliar la temporada con una adaptación varietal y con la introducción de cambios en la gestión comercial por parte de las cooperativas. En este punto debe también mencionarse la clara ventaja que ofrece la empresa privada frente al mundo cooperativo, al poder ofrecer contratos de mayor duración vinculados a la secuenciación de campañas agrícolas más duraderas.

Conclusiones.

La investigación llevada a cabo permite identificar algunas de las posibles soluciones a los actuales problemas que la citricultura tradicional valenciana presenta en cuanto a la gestión de la propiedad de las superficies de cultivo.

La primera propuesta pasa por articular mecanismos que permitan una gestión agrupada de parcelas en un horizonte temporal de medio y largo plazo (periodos de tiempo de entre 10 y 15 años), y que permitan modificar la estructura de las plantaciones tanto en variedades como en marco de plantación (para mejorar la mecanización). En este sentido, y en la medida en la que dichos mecanismos de gestión se extiendan en el tiempo y puedan generalizarse, se podrá hacer frente al límite a la innovación que supone el reducido tamaño de las parcelas y de las explotaciones.

La segunda propuesta implica transformar el comportamiento habitual de las cooperativas citrícolas. Se requiere la adopción de cuantas medidas sean necesarias para ampliar la actividad tradicional (la corta campaña citrícola actual) y transformarla en una actividad comercializadora de diferentes productos hortofrutícolas, incorporando así otros productos en su oferta comercial y permitiendo diluir los elevados costes operativos actuales (con lo que se lograrían mejoras en la rentabilidad de la actividad).

Palabras Clave: (máximo 6 palabras) *Innovación territorial, citricultura tradicional, gestión agrícola, transformaciones estructurales.*

Clasificación JEL: R1, Q13