

EXPERIENCIAS DE EXTENSIÓN JUNTO AL SECTOR DE VIVERISTAS DE PLANTAS ORNAMENTALES DE BARILOCHE, PROVINCIA DE RÍO NEGRO, PATAGONIA ARGENTINA.

Andersen María Agueda.¹, Ridiero Emiliano¹ y Mazzoni Ariel²

¹ Programa Cambio Rural II. ² INTA EEA Bariloche.

Contacto: ague.andersen@gmail.com / mazzoni.ariel@inta.gob.ar

Resumen

En 2014 un grupo de viveristas junto a técnicos del INTA comenzaron a pensar en una forma de agrupar al sector de plantas ornamentales de la ciudad de Bariloche. El objetivo era visualizar este sector productivo y poner en valor la producción de árboles, arbustos, herbáceas, gramíneas y bulbosas florales, así como también difundir la diversidad de plantas que se adaptan al uso en espacios verdes y jardines urbanos de Bariloche y la región.

A partir de julio del 2015, once viveristas decidieron participar del programa Cambio Rural II conformando dos grupos, uno integrado por “Productores de flores y plantas ornamentales de Bariloche”, y el segundo grupo conformado por “Viveristas de plantas ornamentales de Bariloche y Dina Huapi”. El primero de ellos apunta a generar valor agregado para quienes trabajan con flores y plantas ornamentales de Bariloche, y está integrado por una productora de flores secas, uno de árboles y dos de arbustos y plantines florales. El segundo grupo focaliza el trabajo en la innovación e inversión de tecnología de cultivo, buscando la posibilidad de que siete viveristas de Bariloche y Dina Huapi mejoren su escala de producción, unificando criterios de calidad de productos y definiendo estrategias de comercialización conjuntas.

De la labor conjunta se ha podido avanzar en distintos ajustes tecnológicos, visitas grupales a cada vivero, talleres de capacitación, compartir la realidad productiva de cada uno y los deseos de crecimiento de cada emprendimiento. La participación en muestras, exposiciones y fiestas regionales les permitió ganar confianza y visibilizarse como grupo organizado. Desde lo individual, técnicas de marketing les han permitido reforzar la comunicación y la educación al consumidor.

Se espera que, en tres años de proyecto, el grupo logre un avance tecnológico, de valor agregado a su producción, y abastezca un mercado que tome consciencia y exija calidad.

Eje temático de presentación del trabajo: Estrategias para el trabajo en extensión rural-Procesos de innovación tecnológica y organizacional.

Categoría: Experiencia.

Palabras claves: Flores, Vivero, Floricultura, Cambio Rural

En la década de 1950 se instalaron las primeras producciones de plantas ornamentales en la ciudad de Bariloche, zona andina de la provincia de Río Negro. Durante los años 60 y 70 se fueron sumando otros viveros, algunos que actualmente continúan. Un marcado crecimiento urbano acompañado de un fortalecimiento de la actividad turística traccionaron una demanda creciente de plantas y flores para uso en parques y jardines. Este desarrollo permitió que actualmente la ciudad presente un importante sector de plantas ornamentales que acompañan el embellecimiento, dándole identidad a su paisaje urbano. Bariloche, con más de 20 productores y viveros de venta al público de plantas y flores forman una cadena productiva y de valor que busca posicionar la calidad de sus productos en la región y el país.

En 2014 un grupo de viveristas junto a técnicos del INTA comenzaron a pensar en una forma de agrupar al sector de plantas ornamentales de la ciudad de Bariloche. El objetivo era visualizar este sector productivo y poner en valor la producción de árboles, arbustos, herbáceas, gramíneas y bulbosas florales, así como también difundir la diversidad de plantas que se adaptan al uso en espacios verdes y jardines urbanos de Bariloche y la región.

Grupo de productores Cambio Rural II

El programa Cambio Rural II apoya a grupos de productores a través de la contratación de un profesional (Promotor Asesor) que facilita durante 3 años la gestión integral de sus emprendimientos. De forma complementaria y estratégica, acerca y brinda herramientas e instrumentos de financiamiento para promover procesos de innovación tecnológica en las unidades productivas de cada grupo. El promotor asesor es seleccionado por los propios integrantes del grupo y trabaja en conjunto en la formulación e implementación de planes de mejora individuales y grupales, elaborados de manera participativa.

A partir de julio del 2015, once viveristas decidieron participar del programa nacional Cambio Rural II conformando dos grupos, uno integrado por “Productores de flores y plantas ornamentales de Bariloche”, y el segundo grupo conformado por “Viveristas de plantas ornamentales de Bariloche y Dina Huapi”. El primero de ellos apunta a generar valor agregado para quienes trabajan con flores y plantas ornamentales de Bariloche, y está integrado por una productora de flores secas, uno de árboles y dos de arbustos y plantines florales. El segundo grupo focaliza el trabajo en la innovación e inversión de tecnología de cultivo, buscando la posibilidad de que siete viveristas de Bariloche y Dina Huapi mejoren su escala de producción, unificando criterios de calidad de productos y definiendo estrategias de comercialización conjuntas.

Como objetivo se busca la implementación de tecnologías de producción y generación de confianza. Y al mismo tiempo, lograr que el sector se posicione, tanto local como regionalmente, abasteciendo la demanda del mercado patagónico.

La identidad del grupo se autodenomina: Grupo de Viveristas Productores de Bariloche. Se trata de conseguir que, a través del intercambio y el trabajo en conjunto, se fortalezca la organización

La logística de reuniones mensuales de grupo se definió de tal manera que los encuentros sean de forma rotativa entre todos los establecimientos (Figura 1). De esta manera se fomentan las visitas y lazos de confianza, buscando compartir la realidad productiva de cada uno, cómo ven representada o valorada su actividad, y cuáles son las expectativas de crecimiento de sus emprendimientos individuales en un marco de acciones grupales que permitan el desarrollo zonal del sector de plantas



Figura 1: Reunión mensual del grupo, con sede en uno de los Viveros de Bariloche, realizada en abril 2016 ornamentales.

Visualización del sector. Participación en exposiciones

En febrero de 2015 se participó de manera conjunta en la XXX Exposición Rural Bariloche (Figura 2). Cada vivero presentó un stand con venta individual. En el marco de esta exposición rural, se propuso posicionar la “Muestra de Viveristas” donde además se dictaron charlas técnico informativas sobre el uso y cuidado de las plantas que tuvo alto nivel de participación. Estas charlas destinadas al público en general fueron dictadas por profesionales de la carrera de Tecnicatura en Viveros de la Universidad Nacional de Río Negro.

En marzo de ese mismo año, el grupo de viveristas, participó en el 36° Congreso y Exposición Nacional de Viveristas con stand en representación del “Grupo de Viveristas Productores de Bariloche”, donde se presentaron listas unificadas de las especies que los viveros producen en esta localidad. La participación en ambos eventos, contó con el apoyo de financiamiento por parte del INTA y la Municipalidad de Bariloche. Estas actividades fortalecieron la decisión de organizarse, con el acompañamiento técnico del INTA, a través del programa Cambio Rural II, para tratar de mejorar tanto su producción como la comercialización.



Figura 2: Cartel Publicitario de la 1er y 2da Muestra de Viveristas de Bariloche, en el Marco de la Exposición Rural

En diciembre de 2015, en el marco de los cincuenta años de la Estación Experimental de INTA Bariloche, los productores participantes de estos grupos de Cambio Rural II embellecieron el predio donde se celebró dicho evento. Este ornamento incluyó árboles, arbustos, plantines florales y flores secas, todas de producción propia del grupo.

Una nueva convocatoria fue recibida por el grupo para participar de la Exposición Rural 2016, y de esta manera dar continuidad a la Muestra de Viveristas iniciada el año anterior (Figura 3).

En el marco de la celebración de la “Semana del Árbol”, organizada por la Universidad Nacional de Río Negro y el Club de Naturalistas de la ciudad de Bariloche, el grupo de viveristas ofreció una charla taller sobre Tipos de árboles y usos ornamentales. Esta actividad tuvo muy buena repercusión incorporándose a la agenda de actividades de difusión y educación del consumidor definida por este grupo.



Figura 3: 2° Muestra de Viveristas, XXXI Exposición Rural, febrero 2016

Todas las actividades desarrolladas por el grupo contemplaron la difusión como sector mediante entrevistas a viveristas, que fueron posteriormente publicadas en diarios y medios locales, regionales y una nota que fue publicada en la revista nacional de economía y viveros. Con esto se logró dar a conocer al grupo y difundir algunos avances de la organización, producción y comercialización.

Para dar a conocer al sector se realizó un folleto grupal donde figuran los logos de cada integrante y la distribución de los establecimientos en el mapa para que el consumidor pueda detectar cual vivero le queda más cerca (Figura 4). Por otro lado, a partir de la demanda de cada vivero se avanzaron en estrategias para dar valor a la imagen de cada establecimiento y poder tener mayor alcance a través de los medios. Algunas de las estrategias implementadas fueron desarrollo y puesta en valor de página de Facebook, diseño de un catálogo con lista de precios.



Figura 4: Folleto de promoción del Grupo de Viveristas de Bariloche donde se muestran los participantes del grupo y su distribución geográfica

Innovación tecnológica y manejo del cultivo

A partir de un diagnóstico realizado en cada vivero, se definieron distintas necesidades técnico productivas para cada establecimiento. Además, se lograron identificar insumos de uso común para los procesos de producción que resultaron en establecer compras conjuntas para reducir algunos costos fijos.

Algunas innovaciones en tecnología fueron la inversión e instalación de camas calientes para producción de plantines de calidad, estructura para forzado de cultivo, cobertura para invernadero, y sistemas de riego presurizado y automatizado (Figura 5). Los viveristas participaron de charlas talleres sobre sustratos y contenedores. La asistencia técnica en cada establecimiento permitió establecer programas de fertilización, manejo sanitario, elaboración de sustratos, ajuste de etapas de cultivo.



Figura 5: Sistema de propagación cama caliente en vivero productor de Bariloche

Marketing y Comercialización

Las reuniones grupales permitieron definir estrategias de promoción que fueron canalizadas por la página de Facebook del grupo, denominada “Viveristas de Bariloche”. Como propuesta de marketing en los medios se incorporó como lema publicitario “regala una planta, regala vida” reforzando el mensaje en fechas comerciales como ser el día de la madre, día del maestro, entre otros (Figura 6).



Figura 6: Afiche promocional publicado en el Facebook del grupo de viveristas de Bariloche, en conmemoración del día de la madre 2015.

El grupo, además planteó la necesidad de generar acciones de educación al consumidor que permitan diferenciar las plantas de calidad, sus usos y cuidados adecuados. En este sentido, durante septiembre del 2015 el grupo participó de las actividades de la Semana del Árbol, dictando una charla sobre tipos de árboles y sus usos. En esta fecha, además se realizó un sorteo de árboles por Facebook para dar a conocer el sector en la comunidad. Otra estrategia de educación se basó en desarrollar cartillas técnicas para entregar junto con la venta de las plantas, entre los temas que se desarrollaron encontramos un primer documento con información de “¿Cómo plantar un árbol?” y un segundo documento que se encuentra en edición sobre tutorado de árboles.

Una experiencia significativa fue la primera comercialización conjunta y unificada como grupo de Cambio Rural durante la Fiesta Nacional de los Jardines en Villa La Angostura en febrero de 2016, en la cual participaron con un solo stand del Grupo (Figura 7). La distribución de tareas y responsabilidades entre los viveristas presentes, estimularon el compañerismo y permitieron hacer un balance de los beneficios y las responsabilidades que implican estas experiencias.

Balance y desafíos



Figura 7: Stand del Grupo de Viveristas de Bariloche en la Fiesta Nacional de los Jardines 2016, desarrollado en Villa La Angostura, Neuquén.

Inicialmente, el grupo manifestó la necesidad de generar y fortalecer lazos de confianza entre los viveristas, ya que alguno de ellos venía de compartir experiencias conjuntas que no habían sido del todo exitosas. En este sentido, se ha podido avanzar en visitas grupales a cada vivero, talleres de capacitación, compartir sus realidades productivas y deseos de crecimiento. La participación en muestras, exposiciones y fiestas regionales les permitió ganar confianza y visibilizarse como grupo organizado. Desde lo individual, técnicas de marketing permitieron reforzar la comunicación y la educación al consumidor.

En la búsqueda de la mejor recomendación técnica que beneficie el negocio de cada vivero, se plantea la necesidad de conocer y dimensionar los procesos económico-productivos y de comercialización. En este sentido se está trabajando en la implementación de registros de costos, mano de obra, y detalles de cada tarea productiva y comercial, a fin de lograr sistematizar la información, facilitando su análisis para la toma de decisiones.

Por otro lado, es necesario concientizar y fortalecer la participación de cada viverista en los espacios de reuniones grupales, ya que algunos desafíos a largo plazo podrían estar asociados a la posibilidad de ampliar el mercado, lo cual demandaría mayor volumen de producción, con una posible tipificación y unificación de productos.

Se espera que, en tres años de proyecto, el grupo pueda implementar un avance tecnológico, se de valor agregado a su producción, y se logre abastecer un mercado que tome consciencia y exija calidad.