

La Floricultura en el Área del Gran Rosario

Autores: Susana Zuliani¹.; Teresa Qüesta¹ y Eduardo Casella²

Revisión: Ingrid Villanova³



PID 2014-2017: “Sustentabilidad de la Producción Florícola del Gran Rosario”

PID 2010-2013: “Factibilidad de logros de ventajas competitivas en las Pymes del sector florícola del Gran Rosario”.

¹ Universidad de Rosario, Facultad de Ciencias Agrarias

² Asesor privado

³ Instituto de Floricultura, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria

Índice de contenidos

Presentación	3
Capítulo I: “Caracterización de los sistemas productivos florícolas de la región del Gran Rosario”	4
I.1. Campañas 2001-02 y 2006-07	5
a. Superficie trabajada	6
b. Mano de obra	8
c. Especies cultivadas	8
d. Tecnología de producción, equipamiento y asesoramiento profesional	9
e. Modelos de empresas florícolas.	10
I.2. Situación de la floricultura en las campañas 2010-11 y 2014-15	11
a. Número de floricultores, tenencia y especies cultivadas	11
b. Análisis de costos de producción	13
Capítulo II: “Caracterización de los viveros del Gran Rosario” Campaña 2006-2007	16
a. Características generales	17
b. Mano de obra y tipo jurídico	17
c. Equipamiento, asesoramiento técnico y comercialización.	18
Capítulo III: “Comercialización de flores de corte en la ciudad de Rosario y zonas aledañas”	19
a. Mercados de concentración	20
b. Principales actores	22
c. Organización y coordinación de actores	23
Capítulo IV: “Reseña histórica de la floricultura en el Gran Rosario”	26
Bibliografía	31

Presentación

En Santa Fe, las principales zonas de producción se encuentran en los alrededores de Rosario y en el Centro- Norte de la provincia. En las localidades aledañas a Rosario la floricultura como actividad en la región posee más de 80 años, siendo junto a Buenos Aires una de las regiones pioneras en el desarrollo de la producción de flores de corte del país.

En la región del Gran Rosario¹, la principal zona productora es la lindante a la localidad de Pérez (Santa Fe, Argentina). Esta actividad productiva, junto con la de los talleres ferroviarios fue fundamental para el desarrollo local. Su importancia se ve reflejada en el nombramiento de la ciudad de Pérez como “Capital provincial de la Flor” desde 1969.

Desde el año 2001, un grupo de investigación del Departamento Socioeconómico de la Facultad de Ciencias Agrarias de Rosario se dedicó a analizar la actividad florícola en el área del Gran Rosario en sus aspectos productivos y comerciales. En este artículo se realiza una breve recopilación de dichos estudios.

El trabajo se organiza de la siguiente manera: en el primer apartado se caracterizan los sistemas productivos desde el 2001 a la fecha; en el segundo se hace mención al viverismo en la región; y finalmente, en el tercer apartado, se analiza la comercialización florícola en el área. Como cierre (último apartado) se delinea una breve reseña histórica de lo acontecido con la actividad florícola en el área bajo estudio.

¹ Abarca principalmente las localidades pertenecientes al Departamento Rosario, si bien también se encuentran incluidas algunas localidades del Departamento San Lorenzo, ambos de la Provincia de Santa Fe.

Capítulo I

Caracterización de los Sistemas Productivos Florícolas de la Región del Gran Rosario



I.1. Campañas 2001-2002 y 2006-2007

En el año 2002, con la finalidad de identificar los sistemas productivos predominantes en la región en estudio, se realizó un censo a los floricultores ubicados en la zona de influencia de la ciudad de Rosario: Alvear, Arroyo Seco, Fighiera, General Lagos, Zavalla, Pérez, Pueblo Esther, Soldini, Rosario y Villa Gobernador Gálvez, pertenecientes al Departamento Rosario; Pujato y Roldán (Dpto. San Lorenzo) y Casilda (Dpto. Caseros), todos pertenecientes a la provincia de Santa Fe.

Se relevaron datos correspondientes a la campaña 2001-2002 considerando como unidades de análisis a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) florícolas del área descripta. Las variables consideradas fueron: tipos de explotaciones florícolas y ubicación, superficie total trabajada (en propiedad y en arrendamiento), superficie florícola (según especies cultivadas), superficie dedicada a otras actividades y tipo de mano de obra empleada. En total se censaron 55 explotaciones florícolas distribuidas en las diferentes localidades antes mencionadas.

En Pérez se encontró la mayor proporción de productores florícolas (40% de la población censada), siguiéndole en importancia Rosario, Soldini, Villa Gobernador Gálvez y Zavalla. El 58% de los productores censados eran floricultores “puros” (es decir, que no realizaban otras actividades productivas), mientras que el resto de las empresas diversificaban con horticultura y/o fruticultura.

La mayor parte de los floricultores se dedicaban a flor de corte (72.7%), concentrándose la mayoría en Pérez. En segundo lugar, pero muy alejado de los anteriores se posicionaron los “viveristas” (25,4%) dedicados a plantas en maceta, arbustos y árboles ornamentales, destacándose las primeras.

El 77,3% de los establecimientos cultivaban flores de corte con exclusividad y el resto diversificaba con otras actividades. Las flores y follaje de corte, representaban casi el 74,5% de los floricultores y las plantas de vivero el 25,5%.

Cuatro años más tarde (campaña 2006-2007), se entrevistaron nuevamente los floricultores dedicados a flor y follaje de corte del área y además, se encuestaron a los viveristas.

Tabla 1: Clasificación de los floricultores rosarinos según el tipo de actividad.
Campañas 2001-2002 y 2006-2007

Tipo de establecimiento	2001-02	2006-07
Flor de corte exclusivo	36	28
Flor de corte y otro	4	7
Follaje de corte exclusivo	1	5
Subtotal	41	40
Vivero	14	20
Total	55	60

Fuente: Elaboración propia en base a datos de los censos 2001-02 y 2006-07

El número de productores prácticamente no se modificó, observándose un incremento en la zona de Pérez y una disminución en localidades como Soldini, Zavalla y Pueblo Esther. No obstante, al comparar el porcentaje total de floricultores que existían en ambos censos, en las diferentes localidades, no se presentaron diferencias significativas ($p < 0,05$).

a. Superficie trabajada

La superficie total destinada a la floricultura en la campaña 2001-2002, era de 179,31 hectáreas y representaba un 60,5% de la superficie florícola de la provincia de Santa Fe. La mayor superficie cultivada (38%) correspondía a flores de corte. Los productores dedicados al cultivo de plantas en maceta diversificaban su producción entre plantines, plantas de interior, especies florales, herbáceas, arbustos y árboles ornamentales.

El censo 2006-07 muestra un incremento notorio (52%) de la superficie total trabajada, principalmente porque aumenta el número de establecimientos dedicados a follaje de corte exclusivamente, como así también la superficie dedicada a esta actividad.

La superficie bajo tenencia en propiedad explicaba la mayor parte de este aumento, con 141 hectáreas más que en la campaña 2001-02. Algunos floricultores dejaron la actividad y aparecieron otros, distribuyéndose la mayor superficie total dedicada a la

floricultura entre los diferentes productores. Sólo dos tipos de empresas arrendaban tierra, siendo además las que poseían la figura del mediero².

La mayor superficie total trabajada -por empresa- se presentaba en las explotaciones que combinaban mano de obra familiar y asalariada permanente, le seguían en importancia las que incluían la figura del mediero con mano de obra asalariada. Se redujeron las empresas con mano de obra familiar exclusiva, dado que los hijos de los floricultores emprendieron otras actividades. En cambio, se observó un incremento en el número de empresas con mano de obra asalariada exclusiva, mayoritariamente de tipo permanente,

Con respecto a la superficie total trabajada, se incrementó en 33 hectáreas el área dedicada a floricultura (que incluye sólo flores y follaje de corte) y aumentó en 16 hectáreas la dedicada a agricultura, la que se obtuvo de la reducción de la superficie hortícola. En esta última actividad persistieron sólo dos empresas, una con mano de obra familiar y asalariados, y otra con asalariados en forma exclusiva. La actividad ganadera desaparece en esta campaña.

La superficie de follaje de corte se incrementó pasando de 5,4 ha en la campaña 2002-2003 a 13,7 ha. en la campaña 2006-2007. En correlación con ello aumentaron los productores dedicados exclusivamente a follaje de corte en un 400% y también los que combinaban la flor de corte con follaje de corte. Por el contrario, el número de productores dedicados a flor de corte en forma exclusiva se reducía un 22% en el 2006-07 con respecto al 2002-03.

La superficie florícola trabajada aumentó levemente (2,8%), respecto del 2002-03. Se observó un notorio incremento de la superficie dedicada a follaje de corte (156%) y una disminución de la asignada a flor de corte (-27%). No se encontraron diferencias significativas en la comparación entre los censos 2002-03 y 2006-07.

² Mediero: esta figura comparte generalmente con el propietario del campo la mitad de los costos de los insumos utilizados en los cultivos y ofrece, junto a su grupo familiar, su trabajo en todas las actividades físicas realizadas y percibe como ingreso el 50% del monto de ventas de la producción.

b. Mano de obra

En la campaña 2006-2007 aumentó el número de empresas que combinaban mano de obra asalariada exclusiva (permanente o transitoria). Se observó un importante incremento en la mano de obra asalariada permanente por unidad florícola. También aumentó el número de empresas que utilizaba mediero.

Tabla 2: Flor de corte. Tipo de mano de obra (MO) por empresa y variación intercensal. Campañas 2001-2002 y 2006-2007.

Tipo de mano de obra/empresa	2001-02	2006-07	Variación en %
MO familiar exclusiva	9	3	-67%
MO familiar y asalariada	20	20	0%
MO asalariada exclusiva (P o T)	7	12	71%
MO asalariada permanente	12	27	125%
MO asalariada transitoria	15	14	-7%
MO mediero y otros tipos	7	12	71%
Total Censo	41	40	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de los censos 2001-02 y 2006-07.

*La suma del total de tipo de MO supera el total de empresas censadas debido a que en muchos casos existe combinación de dos o más tipos de MO, puesto que las categorías no son excluyentes.

Las empresas con mano de obra familiar exclusiva se dedicaban en un 100% a follaje de corte dado las menores tareas a realizar por esta actividad. Las que tenían mediero cultivaban sólo flor de corte, dado la mayor demanda de mano de obra que el follaje. El resto de las explotaciones (familiares con asalariados o asalariados exclusivos) combinaban flor de corte junto a follaje de corte.

c. Especies cultivadas

En el censo 2001-02 la especie más representativa en cuanto a superficie cultivada fue crisantemo (*Dendranthema grandiflora*), en segundo lugar clavel (*Dianthus caryophyllus* L.) y por último rosa (*Rosa* sp.), abarcando un 17,65%, 16,69% y 1,12% de la superficie florícola respectivamente. En el censo 2006-07 la especie más representativa pasó a ser clavel, en segundo lugar crisantemo y en tercer lugar rosa.

La cantidad de floricultores que realizaban sus propios esquejes de clavel se redujo de 34 en el 2002-03 a 18 productores en el 2006-07, atribuible al incremento en la cantidad de especies cultivadas por productor.

Tabla 3. Especies de Flores de corte cultivadas según número de floricultores y superficie cultivada (en metros cuadrados y porcentaje).

Especies	Nº productores	Superficie m ²	Superficie %
<i>Dendranthema grandiflora</i>	31	147.530	38,94
<i>Dianthus caryophyllus</i>	28	161.045	42,51
<i>Gypsophila</i> sp	12	15.300	4,04
<i>Rosa</i> sp	8	54.965	14,51
Total	40 *	378.840	100,00

Fuente: Elaboración propia en base al Censo 2006-07

* El total de floricultores dedicados a las diferentes especies excede el total de los entrevistados porque en muchos casos cultivan dos o tres especies.

El mayor número de floricultores (más del 70 %) se dedicaba a la producción de *Dendranthema grandiflora* y a *Dianthus caryophyllus* con aproximadamente el 82 % de la superficie de las principales flores de corte. En menor proporción se encontraban los que se inclinaban por *Gypsophila* sp. y tan sólo el 20 % del total a *Rosa* sp.

La superficie dedicada a *Lisianthus* es de 2.425 m², por lo tanto era poco representativa para el área, aunque los ingresos eran interesantes.

d. Tecnología de producción, equipamiento y asesoramiento profesional

En la campaña 2006-2007 la mayoría de los floricultores realizaban cultivos protegidos, con un 57,22% de la superficie cultivada “bajo cubierta” y un 0,56% “bajo umbráculo”³. Sólo dos productores no los utilizaban y son los que realizaban follaje de corte con exclusividad.

La superficie bajo cubierta (43ha) prácticamente se mantenía sin variaciones, por lo tanto el aumento en la superficie florícola con respecto al 2001-2002 se explicaba por el incremento en el cultivo de follaje de corte.

³ La modalidad “bajo cubierta” se refiere a la utilización de invernáculos y “bajo umbráculo” se considera al uso de tejido media sombra. Los invernáculos poseen estructura de madera y cobertura de polietileno.

Dentro del equipamiento disponible en el área rosarina (2007), se destacaba la posesión de cámara de frío en el 50% de los floricultores. El 97,5% utilizaba pulverizadora de tipo manual y la calefacción era fundamentalmente a carbón/leña (90%). El riego por goteo (75%) permitía realizar una fertilización dosificada. El 32% realizaba riego manual y muy pocos usaban por aspersión. Persistía, en muy pocos casos, el uso de bromuro de metilo para la desinfección del suelo y muy pocos lo hacían a vapor.

El asesoramiento profesional era tan sólo contratado por el 10% de los floricultores y la mayor parte recibía asesoramiento de los técnicos de las empresas proveedoras de insumos.

e. Modelos de empresas florícolas

Casella *et al.* (2008) identificaron tres grandes grupos de empresas claramente diferenciadas (pequeñas, medianas y grandes), que se destacan por la cantidad de invernaderos totales/empresa, la mano de obra utilizada y el tipo de especies a las que destinan la superficie.

Las empresas más grandes poseían alrededor de cien invernaderos y cultivaban las especies tradicionales (clavel, crisantemo, gypsophila), además rosa y gerbera. La mano de obra utilizada era asalariada permanente y transitoria.

Las pequeñas dedicaban entre veinticinco y treinta invernaderos a sus cultivos, asignando el 50% de los mismos a crisantemo multiflora y uniflora (indistintamente), un 30% a clavel y el 20% restante los distribuían entre fresia y gypsophila. En general trabajaban con mano de obra familiar y mediero. Pocas contrataban algún asalariado.

Las medianas destinaban entre sesenta y setenta invernaderos a la producción y cultivaban las mismas especies, con las mismas proporciones que las pequeñas, incluyendo lisianthus, pero sin cultivar fresia (Ver tabla 4).

Tabla 4. Tipo de Mano de obra y especies cultivadas (en número y tipo) en las empresas florícolas según modelos de empresas

Modelo de empresas	Mano de Obra	N° invernaderos/especie	
		N°	Especie
GRANDES	Asalariada permanente y Transitoria	40	clavel
		30	crisantemo
		15	rosa
		6	lisianthus
		5	gerbera
		4	gypsophila
Total		100	
MEDIANAS	Familiar con mediero y asalariado transitorio y/o permanente	35	clavel
		25	crisantemo
		6	lisianthus
		4	gypsophila
Total		70	
PEQUEÑAS	Familiar con mediero y asalariado Transitorio	15	crisantemo
		8	clavel
		4	fresia
		3	gypsophila
Total		30	

Fuente: Casella *et al.* (2008)

I.2. Situación de la floricultura en las campañas 2010-11 y 2014-15

a. Número de floricultores, tenencia y superficie cultivada

En 2010-11 se registró en la zona una gran disminución de floricultores, llegando a 16 productores mixtos, siendo 4 empresas grandes, 7 medianas y 5 pequeñas (Zuliani *et al.*, 2011). En cuatro años (2011-15) dejaron la actividad cuatro floricultores más, quedando tan sólo 12 productores (Tabla 5). También hubo una reducción de hectáreas dedicadas a la actividad.

En la campaña 2010-11 el 80% de los floricultores eran propietarios, un 3,3% arrendatarios y la superficie dedicada a flor de corte era en promedio de 2,35 ha.

Tabla 5. Tipo de floricultores. Evolución período 1980-2015.

Tipo de floricultores	1980	2001-02	2006-07	2010-11	2014-15
Flor de corte exclusivo	-	36	28	-	-
Floricultores mixtos	62	5	12	16	12
Total censo	62	41	40	16	12

Fuente: Elaboración propia en base a datos Censos 2001-2002 e información censal propia.

Tabla 6. Tipología de empresas

Unidades	Número de Invernaderos	N° Product. 2011	N° Product. 2015
Tipo de empresas			
Grandes empresas	75-100	4	-
Medianas empresas	40-70	7	7
Pequeñas empresas	25-30	5	5
Total Censo		16	12

Fuente: Elaboración propia en base a los Censos 2011 y 2015

En el 2015 sólo quedaron pequeñas y medianas empresas. Las grandes disminuyeron la cantidad de invernaderos pasando a ser medianas. La totalidad de las mismas se dedicaban a otras actividades (agricultura, viveros, hortalizas, servicio a terceros, etc.). Las especies más cultivadas eran las tradicionales (crisantemo y clavel), como así también gypsophila y fresia. Muy pocos se dedicaban a rosa y gerbera.

Algunas empresas medianas pasaron a ser pequeñas al disminuir el número de invernaderos cultivados.

En dicho año un floricultor dedicado a rosa se destacaba en la comercialización⁴ de nuevos cultivares de dicha especie, con yemas provenientes de Italia, Holanda y Alemania. Esos cultivares pertenecían a tres importantes empresas obtentoras (Rosen Tantau, Terra Nigra y Nirp Internacional). En 2016 disminuyó la demanda de dichos cultivares.

⁴ Dicha comercialización comenzó en 2013. De esas nuevas variedades se elegían las de mayor potencial y se registraban. De esta forma el productor argentino podía acceder a nuevas variedades ya probadas en la región y así reducir el riesgo, contando con la asistencia técnica especializada (Zuliani *et al.*, 2014).

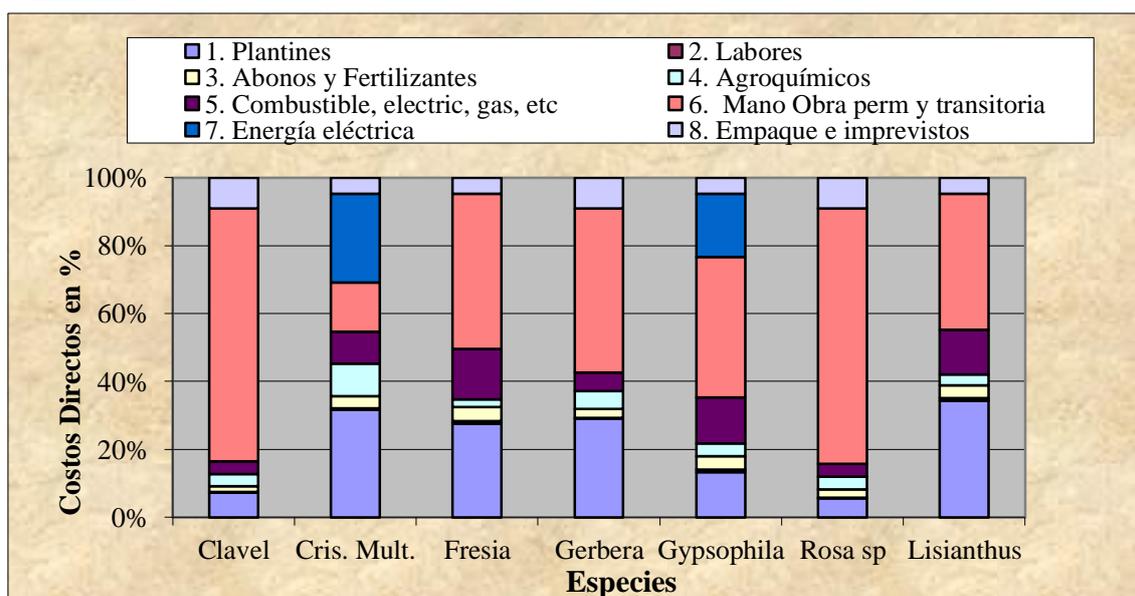
b. Análisis de costos de producción

Del cálculo de costos directos⁵ realizado para la campaña 2010-11, se observó que el mayor costo era el de la mano de obra como se observa en el Gráfico 1.

A diferencia de otras regiones, la mano de obra constituía el principal componente de los costos de producción en todas las especies, oscilando entre el 28 y el 75% de los costos directos. En segundo lugar se posicionó el costo referido a los plantines (a excepción de crisantemo).

En los gráficos siguientes (2, 3 y 4), se muestra el margen Bruto (Ingreso Bruto⁶ - Costos Directos) de las diferentes especies en los tres tipos de empresas en la campaña 2010-11.

Gráfico 1. Composición de costos directos según producción por especie en porcentaje (2010-11)



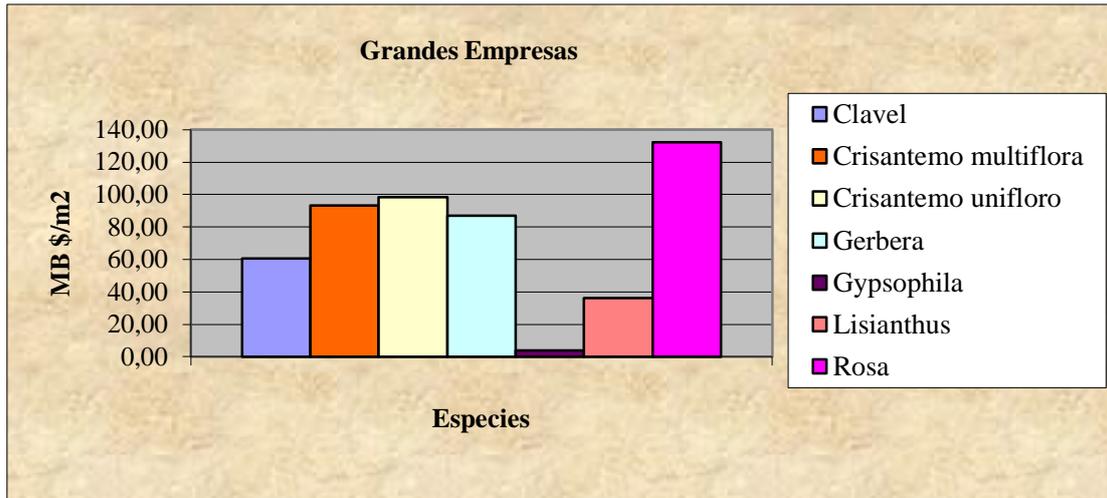
Abreviaturas: electric: electricidad. Cris.Mult: crisantemo multiflora. Perm:permanente

Fuente: Elaboración propia

⁵ Dentro de los costos directos se consideran el costo de los plantines, las labores mecánicas, los abonos y fertilizantes, los agroquímicos, la mano de obra permanente y transitoria, el combustible y el gas, la electricidad y los imprevistos (seguros y otros).

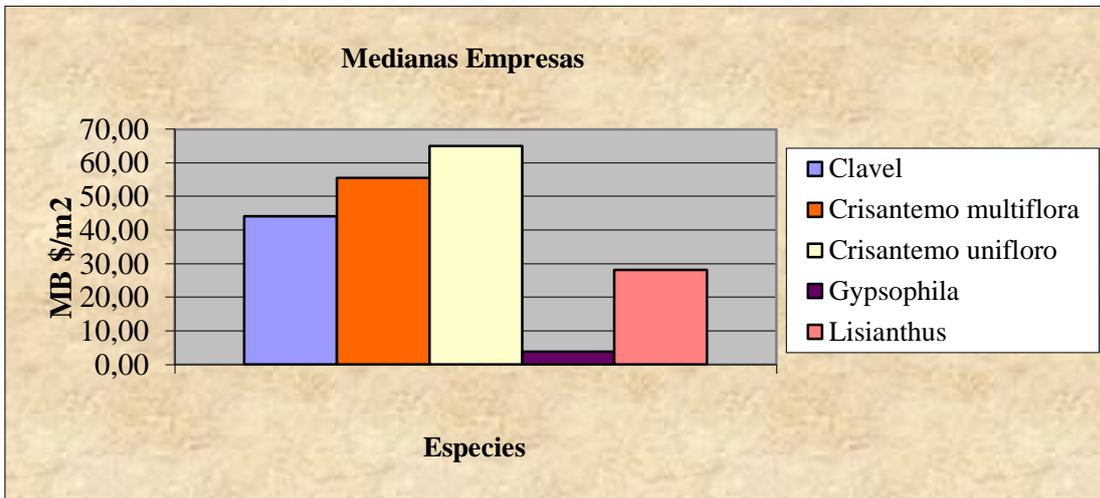
⁶ El Ingreso Bruto comprende la valorización de la producción menos los gastos de comercialización.

Gráfico 2. Margen Bruto de los cultivos de las Grandes Empresas



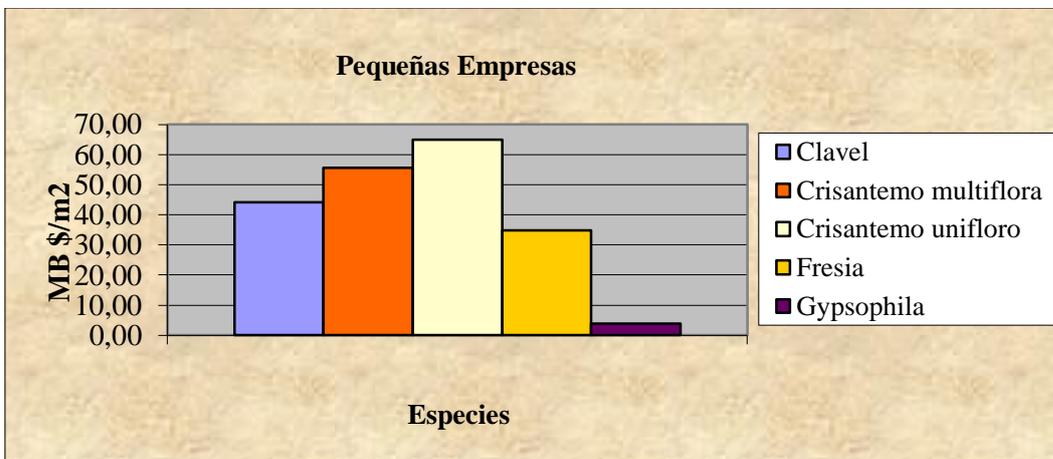
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3. Margen Bruto de los cultivos de las Medianas Empresas



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4. Margen Bruto de los cultivos de las Pequeñas Empresas



Fuente: Elaboración propia

Los gráficos precedentes muestran que en la campaña 2010-11:

- ✓ Sólo las grandes empresas ofrecían en el mercado rosa por ser la especie más demandada y que brindaba el mayor Margen Bruto.
- ✓ El resto de las empresas cultivaba especies tradicionales debido al mayor conocimiento del manejo del cultivo y menores costos.

En la campaña 2014-2015, las especies más cultivadas eran las tradicionales (crisantemo y clavel). Gypsophila y fresia eran realizadas por la totalidad de las empresas debido a sus bajos costos. Muy pocos floricultores cultivaban rosa y gerbera, dado que no obstante brindar los mayores márgenes, presentaban los mayores costos, por el elevado requerimiento en mano de obra.

Actualmente (2017) quedan 12 productores: 9 dedicados a flores, uno de ellos mixto (flores y follaje) y dos producen sólo follaje.

Sólo dos floricultores cultivan rosa y ninguno gerbera. Los demás cultivan crisantemo multi y uniflora y un porcentaje menor de clavel. Producen muy poca variedad.

Se está observando que la mayoría de los productores se están reconvirtiendo a la actividad hortícola.

Capítulo II

Caracterización preliminar de los viveros del

Gran Rosario.

Campaña 2006-2007



a. Características generales

En el cinturón verde del Gran Buenos Aires y Santa Fe los viveristas mantienen el liderazgo en la producción de plantines florales.

En el Censo realizado en 2006-2007 en el cinturón rosarino, sólo se pudo obtener información del 60% de los viveristas (12 unidades sobre 20) debido a la resistencia de los productores a acceder a las entrevistas.

Los establecimientos de mayor superficie (50 a 100 ha) diversifican su producción entre: arbustos (40%) y árboles ornamentales (40%), plantines de flor (10%) y plantas en maceta (10%). El número de especies cultivadas fue superior a 100. Las explotaciones de superficie intermedia (de 0,50 a 50 ha) distribuían su producción entre: 50% arbustos y leñosas; 20% herbáceas perennes; 20% plantines de flor y 10% aromáticas. El número de especies en producción se reducía considerablemente.

Los más pequeños (menos de 0,50 ha) fueron más difíciles de caracterizar, por la variabilidad de su producción, la cual se adaptaba a los cambios en la demanda. En general los productores adoptaban el criterio de mantener una especie de producción segura (de hoja o de flor) y sólo un 10% se dedicaba a las aromáticas. También se detectó, en estos casos, la realización de actividades extraprediales vinculadas con la jardinería tales como paisajismo, diseño de jardines y/o mantenimiento de espacios verdes.

b. Mano de obra y tipo jurídico

Las explotaciones más grandes contaban con dos categorías principales: familiares y no familiares asalariados. En este último caso había personal permanente y transitorio, el cual aparecía en épocas de mayor necesidad de trabajo. El tipo jurídico predominante era la sociedad de hecho.

En los establecimientos medianos y pequeños, la mano de obra era generalmente familiar, integrada por el productor y sus hijos. Las ganancias se repartían en partes iguales, rara vez se empleaba mano de obra asalariada; de ser así se recurría a otros familiares, de forma transitoria y remunerada. El tipo jurídico predominante era monotributista.

c. Equipamiento, asesoramiento técnico y comercialización de los viveristas

Los viveros contaban con muy poco equipamiento, la mayor parte de las pulverizaciones se realizaban en forma manual, al igual que la fertilización; únicamente el 8,30% poseía fertilizadora dosificadora. La principal forma de riego era manual (58,30%), le seguían por aspersion (23%) y por goteo (8,30%). Sólo el 25% calefaccionaba sus cultivos (a leña o a kerosene). El 23% de los productores aún aplicaba bromuro de metilo como desinfectante.

Con respecto al asesoramiento, sólo los viveros más grandes contaban con un Ingeniero Agrónomo, el resto no recibía asesoramiento. Se consultaban entre productores, o bien, eran explotaciones que provenían de herencia familiar y aplicaban la experiencia de sus antecesores.

La totalidad de los viveristas comercializaban en el mercado interno, distribuyendo sus ventas en viveros comerciales zonales, paisajistas y público general. Sólo dos empresas tenían local con venta al público.

Capítulo III

Comercialización de flores de corte en la ciudad de Rosario y zonas aledañas



a. Mercados de Concentración

La producción zonal de flores de corte se destina totalmente al mercado interno, abasteciendo principalmente a la ciudad de Rosario y a zonas aledañas.

En la zona existen dos Mercados concentradores de Flores. La Cooperativa de Flores “Cultiflor” situada en el macrocentro de la ciudad de Rosario y el Mercado de Flores de Corte, en la localidad de Pérez (Ruta Nacional 33, a 11km. de Rosario).

“Cultiflor”, fue la primera Cooperativa de Flores del país -fundada en el año 1933- y el primer mercado de flores de la zona. El máximo de socios que tuvo la Cooperativa fue en el año 1985 con un total de 68, pero a partir de la década del noventa comienza a disminuir hasta llegar a tener en el 2011, 14 socios. Funciona en un galpón de aproximadamente 100m², en donde se ubican los puestos en hilera a la izquierda y a la derecha el estacionamiento. Este último es pequeño por lo que son pocos los vehículos que pueden ingresar, el resto se ubica en la calle o en la vereda, generando problemas con el tránsito. Además, en la parte delantera del mercado se ubica un local que se utiliza como administración y para la venta al público (Zuliani, *et al.* 2012b).

Los días y horarios habituales de funcionamiento del mercado son los lunes, miércoles y viernes desde las 12hs., el horario de cierre es variable dependiendo de la demanda. El costo de funcionamiento del mercado es solventado por una cuota pagada por los asociados.

El precio se fija libremente entre compradores y vendedores, dependiendo de la oferta y la demanda. La venta es muy informal, en general no se hacen facturas y tanto los precios como los volúmenes, no se registran ni se informan. Se toman como referencia las cotizaciones del mercado de Buenos Aires y/o La Plata (Mercoflor) y luego se ajustan de acuerdo a las cantidades ofertadas o demandadas (Ibídem).

El grado de transparencia es muy bajo, no se difunden precios ni volúmenes vendidos. En general, los ofertantes son los productores y demandan los minoristas (florerías, puestos callejeros, etc.). Es muy poco el volumen que adquieren los mayoristas y consumidores.

El “Mercado de Flores de Corte” de la localidad de Pérez, comienza a funcionar en el año 2006, en un predio cedido por la Municipalidad de Pérez, por iniciativa de 13 productores que habían conformado un grupo de Cambio Rural⁷ y que visualizaron la necesidad de crear un Mercado en la localidad de Pérez para mejorar las condiciones de comercialización de las flores de corte en la región. Además, colaboraron autoridades municipales y provinciales, el Instituto de Floricultura del Instituto de Tecnología Agropecuaria (INTA) sede Castelar y el Proyecto Hortícola Rosario⁸. Cabe aclarar, que fue a instancias de estos dos últimos que se formó el Grupo de Cambio Rural con productores florícolas.

La creación de este mercado se fundamenta en la necesidad de mejorar la comercialización de flores de la región. Con este fin se establece un horario de venta, la caja única y la obtención de precios de productos diferenciados según calidad dentro de una misma especie.

Además, se establece un reglamento interno de funcionamiento por el cual se plantean una serie de normas éticas que se deberían cumplir como: no vender en otro lugar a menor precio que en el mercado; no ingresar con mercadería proveniente de otra plaza sin el consentimiento de la gerencia; aceptar la fijación de precios dentro de cierto rango; aceptar las diferencias de precios según calidad y que los gerentes sean mandatarios de los demás socios. (Zuliani *et al.*, 2012)

Los recursos para el funcionamiento del Mercado provenían del aporte de los socios y de un porcentaje sobre las ventas. La figura jurídica, en un principio fue Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L) y luego se convirtió en una Sociedad de Hecho.

En un trabajo de Casella *et al.* (2007) se resumen algunas ventajas de la creación del mercado.

⁷ Programa Federal de Reconversión Productiva para la Pequeña y Mediana Empresa Agropecuaria, creado en el año 1993 por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca.

⁸ El Proyecto Hortícola Rosario tuvo como objetivo mejorar la crítica situación económica del sector de las producciones intensivas. Fue financiado en la etapa inicial por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de la Nación Argentina y participaban varias Instituciones: Facultad de Ciencias Agrarias- UNR; INTA - Cambio Rural; Mercado de Productores, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industria y Comercio (MAGIC) de la Provincia de Santa Fe y Municipalidad de Rosario (Secretaría de la Producción).

“... El Mercado ha permitido organizar la comercialización de Flores de Corte en la zona. El productor se ha visto beneficiado por la mayor seguridad de cobro, no se tiene que trasladar para vender su producción y cobra al contado. Además, se han puesto de manifiesto las ventajas de pensar y actuar como sector y no individualmente, evitando el canibalismo entre pares...”

Si bien comienza como una propuesta de un grupo de 13 productores, luego se fueron incorporando otros hasta llegar a tener 33 asociados (Casella *et al.*, 2007). Sin embargo, este mercado que comienza con buenas perspectivas, no prospera. En el año 2015 quedan sólo 5 socios, el volumen comercializado es muy escaso y abastece sólo a los minoristas de la zona de Pérez y aldeaños. En la actualidad (2017) este Mercado está en etapa de disolución.

Se vende principalmente al público productos de la zona y de Buenos Aires. El Galpón donde funcionaba el Mercado se está reconvirtiendo en un Mercado de productos Locales con características típicas de una “feria local” donde habrá puestos de venta de productos de la zona como verduras de hoja, flores y otros como carnes, frutas, etc.

En ambos mercados las flores que históricamente más se han comercializado son clavel, crisantemo uniflora y multiflora, rosas, gerbera, montonera, fresia, lisianthus, gypsophila, etc. dependiendo de la época del año. El mayor volumen está formado por productos provenientes de otras zonas.

Según Zuliani *et al.* (2012), la mayor parte de los productores de la zona (84,6%) comercializa a través de los Mercados Regionales junto a otros productos que no pertenecen al sector florícola, siendo el Mercado Cooperativo de Rosario el de mayor relevancia. El 15,4% restante no utiliza los mercados (un 50% vende directo a minorista y la otra mitad a mayoristas).

b. Principales actores

Los productores de flores de la zona del Gran Rosario pertenecen, en general, a familias que poseen una larga tradición en la actividad. Si bien, la mayoría realiza otro tipo de actividades como horticultura y/o agricultura.

Los mayoristas compran un importante volumen de flores a los productores para luego venderlas a los minoristas. Dentro de este grupo se encuentran los mayoristas puros (60%) y aquellos productores que integran la venta mayorista (40%). Los primeros, en general, han sido floricultores que abandonaron la actividad para dedicarse a la faz comercial por considerarla más rentable y menos riesgosa. Pueden adquirir la mercadería o actuar como consignatarios. El 60% se encuentra diversificado, además de flores comercializa accesorios para flores, envoltorios de celofán y/o follaje verde (Qüesta *et al.*, 2015).

La cadena también se encuentra integrada por vendedores informales, que compran mercadería proveniente de Buenos Aires y la venden y/o distribuyen a florerías o puestos callejeros. No poseen local de venta, la ofrecen directamente a las florerías o en las cercanías del Mercado Cooperativo de Rosario. Dicha situación se vio favorecida por la falta de controles en el traslado de la mercadería.

En Rosario la venta minorista se realiza principalmente en florerías o en puestos callejeros. No se venden flores en supermercados o en otro tipo de negocio minorista. Estos negocios tienen como principal actividad la venta de flores de corte, pero suelen ofrecer además otros artículos. La mayoría de los dueños de florerías presentan larga experiencia en el tema (más de 10 años).

Los puestos callejeros están situados en diferentes lugares de la ciudad: frente a los cementerios, a la salida de algunos supermercados, en las peatonales y en algunas esquinas de importante circulación de autos.

c. Organización y coordinación de los actores

Dentro de los productores que comercializan en mercado hay un 91% que ofrece directo a florerías y un 27,3% que también vende a clientes particulares que realizan arreglos florales para eventos, instituciones, etc. El 9% restante comercializa directo a consumidor (Qüesta *et al.*, 2015).

Los mayoristas también utilizan diferentes canales para la compra de la mercadería. Un 80%, concurre a los mercados, un 40% compra directo a los productores y otro 40%

vende además producción propia (la suma da más de 100 porque un mismo productor compra en más de un lugar). Del 80% que compra en el mercado, un 60% lo hace en el de Buenos Aires y un 40% en el de La Plata; ninguno compra en los mercados zonales.

La mercadería que compran directo a productores de Pérez representa un volumen pequeño, la mayoría es adquirida a productores de la zona de Buenos Aires (Ibídem).

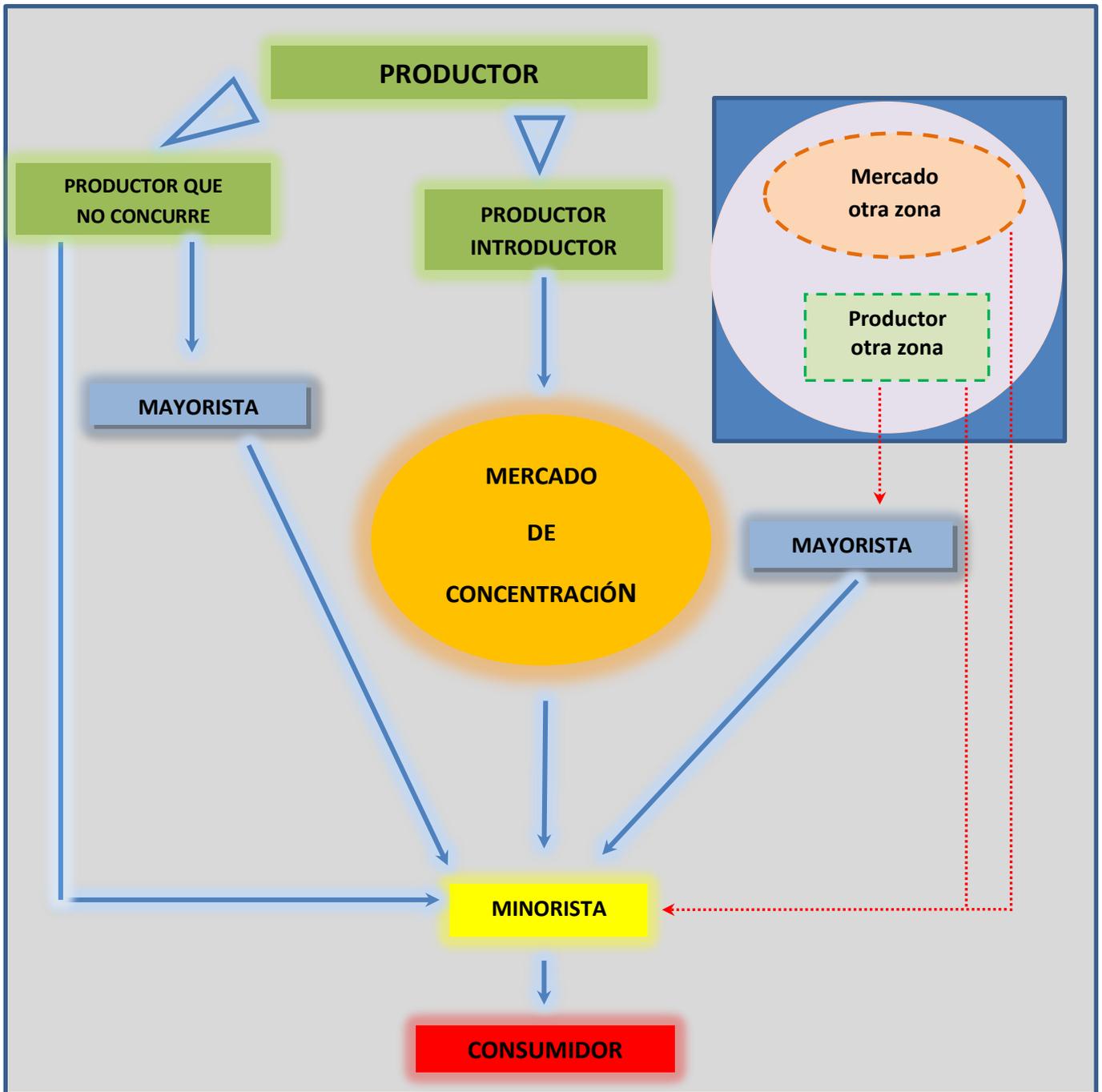
Los mayoristas venden a florerías de Rosario y de zonas aledañas, además algunos distribuyen en toda la provincia. El 80% de los mayoristas integra la venta minorista. Cabe aclarar, que todos los mayoristas puros poseen local de venta a consumidor, si bien su principal actividad es la venta mayorista (Ibídem).

Los minoristas compran directo a productor, en los mercados y a mayorista.

Las especies más compradas a los productores en forma directa son clavel, montonera, crisantemo y margarita. En cambio, especies como alstroemeria, gerbera, liliun y rosas son adquiridas a los mayoristas. A su vez, las más compradas por los vendedores en puestos callejeros son: montonera, gerbera, rosas, fresia, liliun y clavel. De éstas, la montonera y el clavel sólo la adquieren en los mercados, en cambio la rosa y el liliun las compran principalmente a mayoristas. (Ibidem)

En el 2017 los productores que han quedado, venden su producción pero el mayor volumen que manejan lo compran en Buenos Aires o sea su principal actividad es como mayoristas.

Figura 1. Principales Canales de Comercialización



Fuente: Elaboración propia

Capítulo IV

Reseña histórica de la floricultura del Gran Rosario



La región del Gran Rosario llegó a ser la segunda en importancia como productora de flores a nivel país. Es así que la localidad de Pérez es nombrada capital provincial de la Flor. El mayor auge de la floricultura fue en la década de los 80'. La rentabilidad de la actividad hizo que muchos horticultores se pasaran a la floricultura y además que los floricultores adquirieran más campos y se dedicaran también a la agricultura.

A principios de la década de los noventa el sector entró en crisis produciéndose una disminución gradual del número de floricultores que pasó de algo más de sesenta a fines de los ochenta, alrededor de cuarenta productores en los Censos 2002-03 y 2006-2007 respectivamente (Zuliani *et al.*, 2008). En 2010-11 quedaban sólo 16 floricultores mixtos (Zuliani *et al.*, 2009) y en la actualidad (2017) hay 12 floricultores.

Las principales causas de la decadencia fueron la escasa adopción tecnológica, los problemas climáticos, las enfermedades, el déficit de mano de obra, los bajos precios de los productos y problemas de comercialización (Casella *et al.*, 2007). Este panorama profundizó el individualismo que se venía observando desde años atrás.

Según Casella *et al.* (2007), los productores buscaron otros canales de comercialización además del de la Cooperativa, que era hasta el momento su principal canal comercial y la venta en el cultivo se convirtió en la principal salida de la producción por parte de los cultivadores más grandes. Algunos productores y también particulares empezaron a vender a regiones cercanas, dejando el resto a los mayoristas tradicionales. Otros instalaron su propio negocio de venta mayorista y minorista.

Los productores que pudieron continuar en la actividad florícola eran propietarios de la tierra y además diversifican su producción dedicando parte de la superficie cultivada a la producción de otros cultivos, principalmente soja. Además, si bien todos utilizaban varias alternativas de venta, siempre una parte de la producción se comercializaba en los dos mercados concentradores existentes en la zona (Casella *et al.*, 2010).

Las estrategias que implementaron los floricultores para permanecer en la actividad se basaron en la disminución de costos, aumento del volumen producido, venta de primicias y en la integración de la venta a minoristas (ibídem).

Frente a todos los problemas detectados se hicieron diferentes estudios en donde se pudo determinar que, la falta de competitividad de la producción también estaba ligada a los altos costos de insumos (Zuliani *et al.*, 2011) y al elevado costo de la mano de obra (Zuliani *et al.*, 2012) en la región. Esto último llevó a que muchos floricultores eligieran realizar aquellos cultivos que poseían menos requerimientos de este factor, lo que derivó en la disminución en la variedad y calidad (mano de obra capacitada) de especies ofrecidas.

A su vez, los productores no se adaptaron a los cambios de la demanda, eran pocos los que cultivaban nuevas especies y uno sólo producía primicias. Prácticamente no se incorporaron mejoras en los procesos productivos y el manejo de la cosecha o postcosecha no era el adecuado para ofrecer un producto de calidad.

Sólo las grandes empresas ofrecían en el mercado rosa, que era una de las especies más demandadas y que brindaba el mayor margen bruto. El resto cultivaba especies tradicionales. Las razones eran que: conocían mejor el manejo de estos cultivos, tenían menores costos de producción, eran más resistentes a factores climáticos adversos y a enfermedades, o porque tenían menos oscilaciones de precios. Sumado a la resistencia de los productores a la incorporación de nuevos cultivos.

Además, los floricultores competían entre ellos, vendiendo por fuera del mercado a menor precio, tratando de hacer su negocio y boicoteando a la institución de la cual son socios: “el mercado”. Los productores más grandes fueron los menos perjudicados debido a que diversificaron su producción y todos integraban la venta mayorista.

También los mayoristas pugnaban por los clientes con los productores, con la ventaja de ofrecer una gama más amplia de productos, lo que aumentaba su poder de negociación. A su vez, rivalizaban con sus propios clientes ya que también ofrecían mercadería al consumidor y a menores costos.

A todo lo dicho se sumaba el hecho de que la mayoría de los floricultores eran mayores de 50 años y sus hijos no estaban dispuestos a seguir realizando esa actividad.

En cuanto a la ayuda oficial, la mayoría de los productores recibió subsidios oficiales, principalmente cuando se presentaron problemas climáticos y los empleó a la reparación de invernáculos dañados. La asistencia brindada permitió la recuperación de la infraestructura, no obstante los altos costos de la producción florícola rosarina impedían competir con la mercadería que ingresaba desde el área metropolitana.

Dado esta situación, a partir de año 2012 y con la finalidad de buscar alternativas que permitieran revertir la crisis que estaba atravesando el sector, un grupo de investigadores del Departamento Socioeconómico de la Facultad de Ciencias Agrarias de la UNR evaluó la factibilidad de la puesta en funcionamiento de un invernadero que estaba en desuso en la ciudad de Pérez.

Esta iniciativa contó con el apoyo de varias instituciones: Municipalidad de la localidad de Pérez; Instituto de Tecnología Agropecuaria (INTA) de Oliveros (Santa Fe) a través del Programa “Cambio Rural” del actual Ministerio de Agroindustria; Ministerio de la Producción de la Provincia de Santa Fe; Mercado Floricultores de Pérez; Cooperativa de Floricultores de Rosario y la Subsecretaría de Economía Regionales de la Nación y la Facultad de Ciencias Agrarias de la UNR y con la ayuda de técnicos del área. El análisis de factibilidad económico-financiera del Proyecto, presentado al Plan estratégico agroalimentario y agroindustrial participativo y federal llevado a cabo por el MAGyP de la Nación -PEA- (Zuliani *et al.*, 2013) demostró que el mismo era viable desde el punto de vista técnico, económico-financiero, ambiental y social.

A través del trabajo coordinado de las autoridades de las diferentes instituciones se logró poner en marcha el Módulo de Producción en el invernadero climatizado municipal. El mismo permitió proveer a los floricultores de plantines de calidad y en el momento adecuado para la implantación de los cultivos. Dichos plantines, ofrecidos a un menor costo que los adquiridos en otras zonas, permitirían disminuir los costos de producción. Además se brindaron cursos de capacitación con el objeto de mejorar las técnicas de manejo, como así también de la cosecha y poscosecha (al contar con mano de obra capacitada) para favorecer el logro de flores de buena calidad, con el consiguiente aumento del precio del producto, con lo cual se pretendía obtener mejores resultados económicos.

Si bien comenzó la producción y venta de plantines, la iniciativa no tuvo éxito. La falta de continuidad en el financiamiento, unido al hecho de que los productores no apoyaron suficientemente al proyecto, no permitieron continuar con las actividades y actualmente en el invernadero sólo se producen plantines para uso municipal.

Pese a todo el esfuerzo realizado, la crisis no se pudo revertir y ha desembocado en la desaparición casi total de la actividad en la región. Se está dando un fenómeno inverso al de los 90, los productores abandonan la floricultura y vuelven a la horticultura. Algunos se han volcado totalmente a la agricultura y los pocos productores que quedan, producen cada vez menos y se dedican principalmente a la actividad mayorista (compran en revenden en la zona).

Bibliografía

- Casella, E.; Qüesta, T.; Severin, C. 2007. “La instalación del mercado de flores en la localidad de Pérez (Santa Fé, Argentina). 11 Congreso nacional de la Sociedad Uruguaya de Horticultura. SUHF. 3º Congreso panamericano del consumo de frutas y hortalizas. 21 al 23 de mayo de 2007. Montevideo, Uruguay.
- Casella, E.; Zuliani, S.; Severin, C. y Rivera Rúa, V. 2008. Modelos representativos de flor de corte del cinturón rosarino (Santa Fe). Agromensajes de la Facultad. Publicación de la Facultad de Ciencias Agrarias. UNR. 26: 28-29. <http://www.fcagr.unr.edu.ar/Extension/Agromensajes/26/9AM26.htm>
- Casella, E.; Questa, T.; Severin, C.; Trevisan A. y Zuliani, S. 2011. “Situación actual de la producción de flores de corte en la zona del Gran Rosario (Santa Fe, Argentina)”. Libro IV Jornadas de Ciencia y Tecnología. CyT 2010. UNR. ISBN 978-987-677-022-4. Laborde Editor. Rosario. Págs. 120-122.
- Qüesta, T.; Zuliani, S.; Rivera Rúa, V.; Trevisan, A.; Perano, C. y Torresi, V. 2011. “La comercialización de flores de corte en la zona del Gran Rosario”. En: CD VII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Facultad de Ciencias Económicas. UBA. Noviembre de 2011.
- Qüesta, T.; Zuliani, S.; Severin, C. Trevisan, A.; Ciliberti, S. y Torresi, V. 2012. “La demanda de flores de corte en la ciudad de Rosario”. Libro V Jornadas de Ciencia y Tecnología. CyT 2011. UNR. ISBN 978-987-677-022-4. UNR. EDITORA. Rosario. Págs. 352-356.
- Qüesta, T.; Zuliani, S.; Casella, E. Y Rivera Rúa, V. 2015. “El cluster florícola en el Gran Rosario”. En: Libro VIII Jornadas de Ciencia y Tecnología. Divulgación de la Producción Científica y Tecnológica de la UNR. CyT 2014. ISBN 978-987-702-123-3. UNR Editora. Rosario: 357-362.
- Rivera Rúa, V.; Zuliani, S.; Qüesta, T.; Mancini, C. 2016. “Costos y márgenes de las flores de corte cultivadas en el Gran Rosario (Santa Fe)”. En: Libro IX Jornada de Ciencia y Tecnología 2015. CyT. UNR. ISBN: 978-987-702-187-5. UNR Editora. Pp. 595 a 599.
- Zuliani, S.; Severin, C.; Rivera Rúa, V.; Romagnoli, V.; Casella, E. y Qüesta T.M. 2008. Caracterización productiva y socioeconómica del sector florícola del Gran

Rosario (Santa Fe, Argentina). Periodos 2001/02- 2006/07. Revista de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Agrarias. UNR. ISSN 1515 – 9116. N° XIII. Pp. 1-8. Diciembre 2008.

Sitio web. www.fcagr.unr.edu.ar/Investigacion/revista/rev13/1.htm.

-Zuliani, S.; Casella, E.; Severin, C.; Rivera Rúa, V. 2009. Estudio económico-productivo de los modelos de empresas de flor de corte del “Gran Rosario” (Santa Fe). Período 2006-07. Revista Investigaciones de la Facultad de Ciencias Agrarias. UNR. ISSN 1515-9116. 15.19-22.

<http://www.fcagr.unr.edu.ar/investigacion/revista/rev15/2.htm>

-Zuliani, S.; Rivera Rúa, V.; Qüesta, T.; Severín, C.; Ciliberti, S.; Torresi, V. 2010. “Estudio preliminar del consumo de flores de corte en el Gran Rosario”. Libro de las III Jornadas de Ciencia y Tecnología 2009. “Divulgación de la Producción Científica y Tecnológica de la UNR. ISBN 9789506738075. UNR Editora. Págs. 343-344.

-Zuliani, S.; Qüesta, T. Rivera Rúa, V. y Casella, E. 2012a. “Factores que afectan la competitividad de la producción de flores de corte en el Gran Rosario (Santa Fe)”. Libro V Jornadas de Ciencia y Tecnología. CyT 2011. UNR. ISBN 978-987-677-022-4. 1ª Ed. UNR Editora. Rosario. Págs. 499-502.

-Zuliani, S. ; Qüesta, T; Rivera Rúa, V.; Casella, E. 2012b. La crisis de la floricultura en el Gran Rosario (Santa Fe, Argentina). <http://aaea.org.ar/revista/wp-content/uploads/2012/09/La-crisis-de-la-floricultura-en-el-gran-Rosario.pdf>. Trabajo presentado en el III Congreso Regional de Economía Agraria: Chile- Uruguay- Argentina. XLII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Agraria. Valdivia, Chile. Libro Resúmenes III Congreso Regional de Economía Agraria. P. 43.

-Zuliani, S.; Qüesta, T.; Casella, E.; Romagnoli, V.; Severin, C. 2013. Desarrollo de la floricultura en el Gran Rosario, Santa Fe (Argentina). En CD VIII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Facultad de Ciencias Económicas. UBA. 29-31/10 y 1/11 de 2013.

-Zuliani, S.; Qüesta, M. 2014. Red sudamericana para la promoción de la cadena de valor florícola. 3º Encuentro: Universidad Nacional de Rosario. Agromensajes de la Facultad. Facultad de Ciencias Agrarias. UNR. N° 38. Abril de 2014. <http://www.fcagr.unr.edu.ar/Extension/Agromensajes/38/6AM37.html>