

CURSO INTRODUCCION A LAS CIENCIAS AGRARIAS Y FORESTALES

CARACTERIZACION FLORICOLA EN LA PLATA

Introducción:

Es importante poder realizar una caracterización del entorno regional de las unidades productivas que visitaremos. Ello nos posibilita poder entender las interacciones que se mantienen con el contexto, buscando comprender que otros aspectos condicionan las actividades que se realizan.

Características de la actividad florícola en el Partido de La Plata¹

En la Argentina la floricultura es una importante actividad económica tanto por las utilidades que genera como por la cantidad de mano de obra que emplea. Un trabajo a nivel nacional (INTEA, 2003) mostraba que el valor bruto de la floricultura se ubicaba por encima de actividades tales como la producción de tabaco y lana entre otros. Sin embargo, la actividad es considerada una producción marginal, con baja visibilidad como actividad productiva y escaso peso en el diseño de políticas públicas.

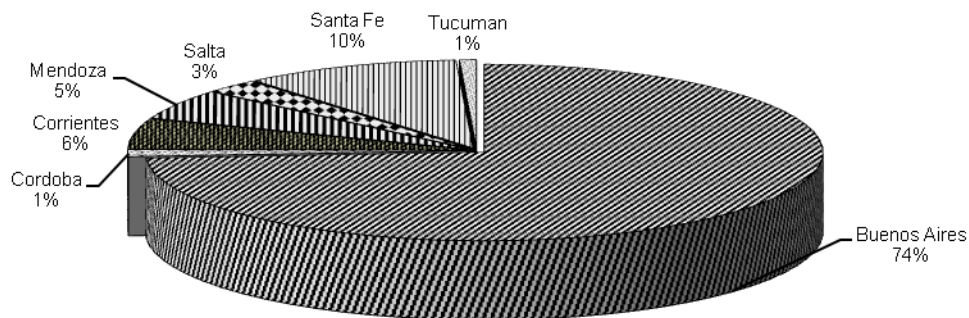
En la Provincia de Buenos Aires, la producción florícola se encuentra fuertemente emparentada con la horticultura en cuanto al territorio, tecnologías, mano de obra y provisión de insumos; aunque con un peso superior para esta última actividad.

De acuerdo a Boschi y Molinari (1996) se pueden diferenciar a los sistemas florícolas en dos subsistemas con características bien distintivas: a) La producción de flores y follaje para corte b) La plantas ornamentales en macetas.

El producción de flores de corte se concentra en las cercanías a los grandes centros urbanos y de consumo; siendo en los partidos que rodean la Ciudad de Buenos Aires donde se localiza más del 50 % de las explotaciones comerciales del país (Fernández, 2007). Datos del Censo Nacional Agropecuario (2002) sitúan a la Provincia de Buenos Aires como la más importante en producción de flor de corte a nivel nacional; con el 73 % de la superficie bajo cubierta (293 hectáreas) y 339 hectáreas de superficie a campo representando el 39 % de la misma. Un trabajo de INTEA (2003) coincide en asignar a la Provincia de Buenos Aires la mayor superficie de cultivo de flores a nivel nacional tanto a campo como en invernaderos. Con producciones menores se menciona a varias provincias, siendo las de mayor relevancia en cuanto a superficie Santa Fe, Mendoza y Corrientes (Figura 1).

Figura 1. Superficie de cultivo de flor bajo cubierta según por Provincia

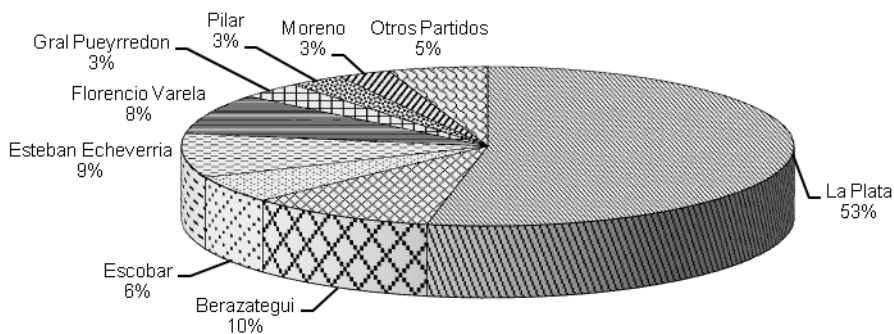
¹ Extraído de Capítulo "La actividad florícola en el Partido de La Plata". Cieza, R. 2018. En Sistemas productivos periurbanos en el sur del Área Metropolitana de Buenos Aires. Caracterización, transformaciones y desafíos. Edit: Fundación CICCUS. Ciudad Autónoma de Buenos Aires



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Nacional Agropecuario 2002

Las flores para corte se concentran en el sur del Gran Buenos Aires, siendo el más significativo en cuanto a superficie productiva y volumen de producción el Partido de La Plata. En cambio, los cultivos de plantas en maceta se localizan mayoritariamente en Partidos el Norte y Oeste que rodean la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. De acuerdo a los datos censales disponibles del año 2005, el Partido de La Plata contaba con 286 unidades productivas de flores de corte con una superficie de 208,15 hectáreas bajo cubierta (CHFBA, 2005) correspondiendo al 53% de la superficie de La Provincia de Buenos Aires (Figura 2). Sin embargo al analizar la producción de flores de la mencionada Provincia, La Plata representaba el 64 % del total, lo que permite entrever una mayor producción por unidad de superficie para el Partido. Los datos de 2012 muestra la existencia de 290 explotaciones florícolas para La Plata, siendo la superficie productiva total similar a la relevada en el Censo 2002.

Fig. 2 Superficie destinada a producción de flores de corte por Partido. Provincia Buenos Aires



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Hortiflorícola Bs. As. 2005

El Partido bajo estudio representa uno de los polos productivos de cultivos intensivos bajo cubierta más importantes del país, centrado en la producción de hortalizas y flores de corte. Esto ha generado de una importante actividad comercial en cuanto a provisión de insumos, estructura para la producción y servicios conexos. En esta área se concentran comercios, empresas dedicadas a la construcción de invernaderos, mercados concentradores mayoristas, organismos de transferencia tecnológica y mano de obra especializada. De las 15 localidades del Partido de La Plata que realiza algún tipo de producción agropecuaria, en solo tres se reúne el 77 % de la superficie florícola: Abasto, Colonia Urquiza y City Bell. Las tres son localidades vecinas, pudiéndose delimitar una zona productiva pequeña de aproximadamente unos treinta kilómetros cuadrados² en el que se aglutina la producción, los mercados y los proveedores de insumos.

Los sistemas productivos florícolas del Partido de La Plata

Pese a las grandes similitudes entre la actividad florícola con la hortícola solo el 16,9% de las unidades productivas combinan ambas producciones (EFLP, 2012). En cuanto al área productiva, el 73,1% de las unidades florícolas cuentan con menos de una hectárea de superficie bajo cubierta, abarcando estas el 39,9 % de la superficie con flores del Partido. Las producciones mayores a dos hectáreas cubiertas ocupan solo el 12,3 % de la superficie productiva representando apenas al 1,8 % de las explotaciones (EFLP, 2012). El tipo jurídico de las unidades productivas corresponden en un 97,5 % a personas físicas siendo administradas por el mismo productor en un 95,8 % (EFLP, 2012). De esta forma se observa una predominancia de los medianos y pequeños productores para la actividad, ratificándose el carácter intensivo de la misma (Tabla 1).

² Superficie medida en imágenes satelitales a través del programa Google Earth.

Tabla 1

Escala de Extension	Explotaciones	Superficie
Menos 0,5 ha	49,6%	17,5%
Entre 0,5-1,0 ha	23,6%	22,4%
Entre 1,0 y 1,5 ha	14,9%	25,1%
Entre 1,5 y 2,0 ha	10,2%	22,8%
Mayor a 2,0 ha	1,8%	12,3%

La floricultura es fuente generadora de empleos, ya que el sistema tecnológico utilizado requiere de importantes aportes de trabajo manual. Por otra parte establece un significativo número de empleos indirectos conformados por empleados en empresas de transporte, vendedores ambulantes, empresas de servicios, empleados de mercados (INTA, 2005). La mano de obra combina el trabajo familiar con el de empleados, siendo la modalidad mas utilizada la de peones en un 79,2% y en menor medida medieros 17,4 % (EFLP, 2012).

La actividad se realiza casi en su totalidad bajo invernadero, de los cuales el 97% son construidos con madera y polietileno (EFLP 2012). La tecnología utilizada se encuentra fuertemente vinculada con la producción hortícola, coexistiendo en el territorio. La misma es dispar y se asocia a las especies plantadas y al grado de capitalización de los productores. Solo el 40,3 % utiliza riego por goteo, estando presentes en cantidades significativas el riego manual (32,1%) y gravitacional (27,7%). El control de heladas se realiza por el encendido de carbón o leña dentro de los invernaderos o la incorporación de doble techo. Por otra parte, en el cultivo de las variedades de crisantemo se utiliza luz artificial o el oscurecimiento con polietileno para inducir-retrasar la floración en periodos determinados. El manejo tecnológico dista sustancialmente de los utilizados en los países europeos, donde priman invernaderos estructurales, mecanización de gran parte de las tareas y calefacción con base a combustibles fósiles.

Las empresas proveedoras de insumos tienen como clientes a productores de hortalizas y de flores, dado que gran parte de los insumos (pesticidas, fertilizantes, polietileno, sistema de riego) son comunes para ambas producciones. Sin embargo encontramos algunas empresas exclusivas para la actividad, destinadas a la venta de productos vegetales florícolas como plantines, bulbos, semillas, entre otros. Estos han diversificados a productos específicos para la floricultura (hormonas, fertilizantes) y elementos para la presentación comercial (bandas elástica, bolsas para empaquetar, cajas). La cercanía y concentración de empresas proveedoras de insumos permiten a los productores contar con varias opciones en cuanto a precio y calidad.

Entre las flores de corte los cultivos más importantes en cuanto a superficie productiva son crisantemo y clavel, y en menor medida rosa, gypsophila, lisianthus, fresa, alstroemeria. En los últimos años se ha producido una reconversión en algunas de las unidades productivas, incorporando otras especies como liliium, alstroemeria y gerbera, en detrimento de las especies tradicionales. Las causales se explican por nuevas demandas del mercado a partir de un cambio en el hábito de los

consumidores. La Tabla 2 muestra los cambios sucedidos en cuanto a las especies, con la retracción de los cultivos más tradicionales, asociadas en muchos casos a lo funerario y un aumento de especies “nuevas” utilizados para ramos, decoración, regalos, entre otros. Es destacable la producción de procesos de innovación constante con la aparición de nuevas variedades o colores que ofrecen una distinción con lo existente en el mercado, permitiendo así precios superiores y una consecuente mejora de los ingresos de los productores que las posean.

Especies	Año 2005	Año 2012	Dif en %
Alstroemeria	2,51	5,86	133,47
Clavel Uniflora	28,96	16,1	-44,41
Crisantemo Spray	24,4	17,7	-27,46
Crisantemo Uniflora	26,77	13,57	-49,31
Fresia	11,18	6,98	-37,57
Gerbera	s/d	11,09	s/d
Gypsophila	4,91	7,47	52,14
Lilium	3,46	10,39	200,29
Limnonium	1,14	0,93	-18,42
Lisianthus	3,15	2,38	-24,44
Rosa Spray	2,17	7,38	240,09
Rosa Uniflora	18,07	17,73	-1,88

El manejo tecnológico del sistema se basa en la obtención de “calidad” por el valor estrictamente cosmético del producto a ofrecer, por lo que el mínimo daño por una plaga es descartada de la venta. Esto lleva a aplicaciones de productos químicos en forma frecuente, y en general con productos de alto grado de toxicidad, siendo la única forma de control de plagas y enfermedades en la mayoría de los sistemas productivos³. Si bien a diferencia de la horticultura el producto no es comestible, puede influir en la salud de los trabajadores, existiendo varios casos de intoxicaciones contados por los entrevistados.

Pese a su importancia como fuente de ingresos la acción de los profesionales y los organismos de generación y transferencia tecnológica es escasa. Esto junto a la baja capacitación de los profesionales es una de las falencias más importantes destacadas en el diagnóstico elaborado por INTA en el año 2005. Una encuesta realizada por el PROSAP en 2012 a 98 productores florícolas se desprendía una baja vinculación con instituciones del Estado, tanto nacionales como locales; solo se destaca el involucramiento con el INTA el cual era considerado muy adecuado por el 23,7% y adecuado el 42,10 %. En las restantes instituciones consultadas (Estado Nacional, Provincias, Local, Escuelas Técnicas, Universidades) el involucramiento era considerado escaso o nulo en un rango entre el 70% y el 90% según el caso.

El INTA cuenta con un instituto de Floricultura en Castelar donde realiza investigaciones en mejoramiento genético, técnicas de manejo y calidad de la producción; dictando una Maestría en la temática junto a la Universidad de Lomas de Zamora. Sin embargo son las empresas proveedoras de material genético las

³ De acuerdo a datos de la EFLP 2012 solo el 3,6 % realizaba control integrado de plagas.

que han tomado la delantera en cuanto a lo tecnológico, por lo que la mayor parte de las innovaciones provienen del exterior⁴ con el consecuente pago de patentes. El poder avanzar en tecnologías apropiadas que generen un mayor ingreso de los productores es uno de los desafíos futuros de los organismos de ciencia y transferencia tecnológica.

La Floricultura se inicia en Argentina a principios del siglo XX a partir del trabajo de inmigrantes de ultramar que iniciaron y desarrollaron esta actividad. Durante principios de la década de 1930, comienzan a asentarse los primeros cultivos comerciales de flores en La Plata, con especies como rosas, claveles y crisantemos, a las que luego se le suman otras como alelíos, arvejillas, azucenas, calas y fresias. La actividad se incrementó con la incorporación de nuevos cultivadores provenientes de Japón, Portugal, Italia, y otras nacionalidades extra continentales, muchos de los cuales comenzaron como socios medieros de los cultivadores ya instalados (Lauria, 2010). Su desarrollo se ve fomentado con la creación de colonias agrícolas de abastecimiento de productos frescos al área metropolitana, a instancias del Consejo Agrario Nacional en el marco del segundo plan quinquenal en los inicios de la década de 1950 para que grupos de diversas nacionalidades se instalaran y desempeñaran la actividad agrícola⁵ (Cafiero y Cerono, 2003). En 1960, aumenta el flujo de migrantes japoneses, producto de un convenio entre ambos gobiernos, los cuales se dedican principalmente a la floricultura. Japón devastado por la segunda guerra mundial, decide fomentar la emigración, buscando territorios para desarrollar actividades productivas (*idem*). Entre 1960 y 1976 se fundan nuevas colonias en los alrededores de la Ciudad de La Plata, aumentando el número de productores hortícolas y florícolas. En esta tarea el JICA (Japan International Cooperation Agency) tuvo un rol fundamental, adquiriendo tierras y asistiendo técnica y financieramente para la instalación de los migrantes. Estas colonias se desarrollaron y consolidaron durante el último cuarto del siglo XX, vinculados a la producción de flores para corte. En la actualidad es notable el peso de la comunidad japonesa en el corazón de la producción florícola de La Plata conservando pautas culturales e instituciones asociadas como el club Japonés, la escuela japonesa bilingüe y la fiesta del Bonodori, entre otras actividades. Del mismo modo los descendientes de inmigrantes portugueses mantuvieron costumbres de su país de origen, aunque con mayor integración a la cultura nacional. A partir de la década de 1990 comienza a incorporarse a la producción inmigrantes originarios de Bolivia y Paraguay, siendo principalmente antiguos medieros o empleados de los floricultores instalados con anterioridad. Con ellos aprenden el manejo tecnológico de los cultivos y pasan a ser productores por vía del arrendamiento.

⁴ Principalmente Holanda y en menor medida Japón, España, Italia y EEUU.

⁵ El Consejo Agrario Nacional dependía del Ministerio de Agricultura y Ganadería, coordinando la instalación de colonias hortícolas, tambeas y granjeras.

Comercialización

No se conocen datos del consumo por habitante en Argentina, sin embargo el mismo se estima entre los 4 a 5 U\$S para plantas ornamentales y flores cortadas. Estos valores son muy bajos, si se lo compara con otros países europeos como Holanda con 67 U\$S, Inglaterra con 42 U\$S, o con los EEUU con un consumo de U\$S 27 per cápita (INTEA, 2003). La gran mayoría de la producción argentina de flores tiene como destino el Mercado Interno, por lo tanto la expansión o retracción de este mercado está alineado con el crecimiento del consumo. El principal destino de las flores y plantas ha sido históricamente el mercado nacional. Las exportaciones desde la región no han alcanzado volúmenes considerables a lo largo de los años y los envíos tuvieron mayor presencia en períodos enmarcados por una cotización favorable de la moneda extranjera. Actualmente las exportaciones se concentran principalmente en material vegetal con destino a países limítrofes, en primer lugar Brasil y en menor medida Uruguay y Paraguay. Si bien existen posibilidades ciertas de concretar exportaciones continuas, la lejanía de los principales centros consumidores, la necesidad de programar entregas sostenidas a lo largo del año en cantidad y calidad, unida a la atomización del sector productivo, obliga a encarar acciones con objetivos claros y con horizontes de mediano y largo plazo entre el sector público y privado.

Las importaciones de productos florícolas aumentaron significativamente durante la década de 1990, alcanzando al final de la misma un balance comercial negativo superior de quince millones de dólares. En el año 2002, con la salida de la paridad entre el dólar y el peso, las importaciones se redujeron a la mínima expresión, siendo el único año con balanza comercial positiva para este producto. Datos relevados para el año 2012 el saldo negativo es cercano a los cinco millones de dólares (PROSAP, 2012). Las importaciones de agrupan en material vegetal para cultivo y flores de corte. En cuanto a los primeros corresponde a especies distintivas en cuanto a variedad, sanidad y/o color que les permite a los compradores locales un mejor posicionamiento en la venta de las mismas. Estas importaciones se realizan a través de empresas con sede en países europeos, principalmente Holanda, las cuales un agente local oficia de representante, obteniendo una comisión por las ventas. En cuanto a las flores de corte los principales proveedores son países sudamericanos, los cuales se destacan Ecuador y Colombia. En los últimos años se ha acrecentado el ingreso de flores importadas caracterizándose por excelente calidad en momento del año donde la flor nacional no puede lograrla. El ingreso mayor corresponde a la rosa, concentrándose la oferta total de flores importadas entre los meses de junio y octubre

La comercialización mayorista de flores en el mercado local en general se realiza a través de los mercados cooperativos. De acuerdo a los datos censales para el Partido de La Plata el 92,31 % comercializaba en los mercados concentradores⁶ y el restante a minoristas directamente (EFLP 2012).

⁶ El 63,78% vende en Cooperativa Argentina de Floricultores y el 23,42 % en Mercoflor.

La Cooperativa Argentina de Floricultores

El desarrollo de la floricultura en la Argentina se asocia fuertemente a la Cooperativa Argentina de Floricultores (CAF), la cual acompañó la mayor parte de los procesos de los productores a lo largo de los años. La fundación fue realizada por un grupo de treinta y dos cultivadores de origen japonés, aunque en el desarrollo institucional han participado floricultores de distintas nacionalidades, prevaleciendo los portugueses, italianos y españoles. Sus objetivos iniciales plantearon esencialmente la generación de un punto de venta a los fines de comercializar la mercadería por los propios productores. En su estatuto constitutivo menciona sus principales ejes de trabajo: *“Con la denominación Cooperativa Argentina de Floricultores funciona una cooperativa de provisión y comercialización para floricultores”* (Artículo 1. Estatuto CAF). El estatuto como primer objetivo plantea *“Facilitar la comercialización de los asociados”*. Las posibilidades de comercialización de flores, que a diferencia de la mayor parte de las actividades tradicionales pampeanas se destinaba exclusivamente al mercado interno y no formaba parte de las necesidades básicas de la población, era un asunto central para la supervivencia de los productores de ese entonces.

El segunda objetivo que dio lugar a su fundación refiere a la provisión de materiales necesarios para la producción, el cual esta plasmado en el segundo punto de su objeto social. En los inicios de la CAF, la provisión de insumos se vinculaba con proveer de productos de difícil acceso por la especificidad de la actividad. Actualmente y ante la gran cantidad de proveedores se constituye como un valor de referencia, dado sus precios con bajos márgenes de ganancia y de un beneficio mas para el asociado.

Por otra parte, la CAF a partir de la provisión de insumos financia a los socios en el retiro de los mismos, brindando un servicio muy requerido para las actividades productivas; sobre todo en el caso de la floricultura donde las ventas se circunscriben a algunas fechas clave, necesitando de inversiones continuas.

La principal característica de la actividad florícola, a diferencia de cualquier otra producción en la Argentina, es que la mayor parte de la comercialización mayorista se realiza a través de los mercados cooperativos. Estos mercados monopolizan la oferta de productos y actúan como referencia de precios de acuerdo a la oferta y la demanda que en los mismos se encuentran. A modo de ejemplo, en el partido de mayor concentración florícola (La Plata) el 92,31 % de los productores comercializa en los mercados cooperativos (EFLP 2012).

El principal mercado cooperativo concentrador de Flores se ubica en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, en los que venden alrededor de 500 productores tres veces por semana, pudiendo haber vendedores que actúan en representación de productores con el cobro de una comisión. El mismo es una continuidad del mercado iniciado en la década de 1940, el cual ha tenido sucesivas mudanzas a espacios más amplios y confortables. Su localización siempre fue en el principal centro de consumo como es la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Actualmente se

encuentra en el Barrio de Barracas, en un predio propio de 24.000 metros cuadrados techados.

La creación de los mercados cooperativos en el área periurbana sur, lugar donde se concentra la zona de producción, data de la segunda mitad de la década del 90 a partir del impulso de los productores cooperativistas más pequeños en un contexto de crisis para la actividad. Los mismos plantean la necesidad de un punto de venta local que permitiera a los productores evitar la intermediación. Dado que los productores más pequeños no podían trasladarse a una distancia de 50 kilómetros a realizar las ventas al Mercado de la Cooperativa, la figura de los “vendedores” o “intermediarios” había tomado un papel creciente, proveyendo una logística para retirar la producción y comercializarlo en mercado con el cobro de una comisión. Sin embargo los mismos obtenían grandes ganancias a costas de no transparentar las ventas, perjudicando a los productores los cuales se descapitalizaban en periodos recesivos para el país y en consecuencia bajos precios para la producción florícola.

De esta forma la Cooperativa vuelve a su idea original de ser un espacio para la comercialización, realizada por los mismos productores, dejando de lado intermediarios que se apropian de la mayor parte del valor. Actualmente la sucursal La Plata de La Cooperativa Argentina de Floricultores, conocida como “el mercadito” cuenta con aproximadamente 130 puestos ocupados con productores de flores de corte. A escasos 200 metros, limitados por un alambre perimetral, la Cooperativa Mercoflor cuenta con unos 150 puestos de los cuales unos 30 corresponden a Viveristas y unos 120 de flores de corte. En ambos casos la comercialización es realizada por los propios productores con lotes a la vista y los precios se establecen de acuerdo a la oferta y la demanda. Estos productores-vendedores son socios de los mercados cooperativos, pagando un canon mensual por puesto. Este cambio en la modalidad traccionó hacia el mercado concentrador de Buenos Aires, donde hoy la mayoría de los puestos esta en manos de los productores.

Si bien la comercialización de flores se realiza durante todo el año, la estrategia de venta se basa en el aprovechamiento de fechas clave. Esta aumenta significativamente, y con ellos los precios del producto, en días previos a festejos como los días del padre, madre, primavera, de los muertos, enamorados, entre otros. En este sentido los productores organizan su producción en función de obtener productos para tales fechas a partir de diversas tecnologías como fechas de plantación, uso de la luz-oscuridad, podas y control de heladas. De igual manera la utilización de cámaras frigoríficas les permite mantener la calidad comercial de las flores entre una semana y quince días, mejorando su capacidad de negociación manteniendo el producto en contextos de bajo precio. Sin embargo solo el 33,1% de los productores platenses cuentan de esta tecnología (EFLP, 2012), por lo que en los últimos años se han incorporado cámaras para uso de los socios en ambos mercados cooperativos de La Plata.