

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)/Sede Argentina

**Tesis para optar al grado de
Magister en Estudios Sociales Agrarios**

TITULO: “Impacto de las políticas públicas sobre un sustrato social heterogéneo: el caso de las normas de calidad aplicadas a viveristas del Partido de San Pedro, Buenos Aires”.

TESISTA: Silvana Babbitt

DIRECTORA: Ing. Agr. Dra. Mg. Marcela Román

Agosto – 2011

A mis padres, Hortencia y How
A Raúl, Guada y Angie

AGRADECIMIENTOS

A Marcela, por haberme guiado con tanta dedicación en la elaboración de esta tesis.

Al Instituto Nacional de Semillas por haber costado mi estudio de posgrado.

A los viveristas de San Pedro, que han suscitado en mí las ganas de comprender “algo” de ellos y de sus viveros, para poder acompañarlos en todo lo que de mí dependa.

A mis compañeros y docentes de FLACSO que me permitieron ver desde otro lugar la realidad agropecuaria, más allá de lo estrictamente técnico.

A Stella, por su cariño y ayuda en este trabajo.

A mis informantes calificados de San Pedro que me han dado su tiempo e información.

A Laura Hansen por haberme facilitado su tesis de especialización que significaron para mí valiosísimos datos.

A Carlos Acosta, quien siempre recibió mis consultas no escatimando su tiempo.

A mi esposo Raúl, por haberme ayudado a no bajar los brazos durante mi maestría.

A Dios, quien me ha dado la suficiente sabiduría para realizar este trabajo.

INDICE

Introducción, marco conceptual y objetivos	8
 CAPITULO I	
Aspectos Metodológicos	26
 CAPITULO II	
Heterogeneidad de los viveristas de San Pedro	31
La visión de los informantes	31
• Sobre la historia de los viveristas de San Pedro.....	31
• Sobre la mano de obra.....	32
• Sobre la organización del trabajo.....	32
• Sobre el capital y la tecnología.....	33
• Sobre los costos de producción y formas de gestión.....	34
• Sobre las variables que dan estabilidad a los viveros y las debilidades o amenazas del sector.....	36
• Sobre las formas organizativas.....	37
• Sobre la visión de la normativa oficial.....	38
• Sobre diferencias entre viveros chicos y grandes.....	38
• Sobre diferencias en la forma de producción entre generaciones.....	38
• Sobre la heterogeneidad y tipologías.....	38
Los datos de los registros	39
• Producción de plantas cítricas.....	40
• Producción de plantas ornamentales.....	40
• Combinación de producción de plantas cítricas y ornamentales.....	41
• Superficie del establecimiento y del vivero.....	41
• Forma de comercialización.....	42
• Rotulado de plantas.....	43
• Pertenencia a organizaciones.....	45
• Forma de tenencia de la tierra.....	45
• Asistencia a cursos.....	46
• Antigüedad en el rubro.....	46
• Posesión de umbráculo.....	47

Entrevista con viveristas.....	47
---------------------------------------	-----------

CAPITULO III

Normativas aplicadas.....	57
----------------------------------	-----------

Ley Nacional de Semillas y Creaciones Fitogenéticas 20247	58
---	----

Resolución 149/98	63
-------------------------	----

Resolución 435/05	65
-------------------------	----

Resolución 930/09.....	66
------------------------	----

CAPITULO IV

Discusión y conclusiones, recomendaciones y nuevos interrogantes.....	68
--	-----------

Bibliografía.....	85
--------------------------	-----------

SIGLAS Y ACRONIMOS

AER: Agencia de Extensión Rural, perteneciente a INTA

AFINOA: Asociación Fitosanitaria del Noroeste

AFIP: Administración Federal de Ingresos Públicos

ALCA: Area Libre de Comercio de las Américas

BM: Banco Mundial

BPA: Buenas Prácticas Agrícolas

BPM: Buenas Prácticas de Manufactura

CECNEA: Cámara de Exportadores del Citrus del Noreste Argentino

CNA: Censo Nacional Agropecuario

CONASE: Comisión Nacional de Semillas

DOV: Derecho de Obtenciones Vegetales.

EAP: Explotación Agropecuaria

EUREPGAP: Sistema de Buenas Prácticas Agrícolas (GAP) del Grupo Europeo de Minoristas (Euro-Retailer Produce Working Group - EUREP)

FAO: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación

FMI: Fondo Monetario Internacional

GLOBALGAPP: nombre actual de EUREPGAP

GPS: Sistema de Posicionamiento Global

HACCP: Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control

HLB: Huanglongbing (enfermedad que afecta cítricos, también conocida com Greening)

IAS: Instituto Argentino de Semillas

INASE: Instituto Nacional de Semillas

INFOLEG: Información Legal de la Nación

INTA: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria

INV: Instituto Nacional de Vitivinicultura

ISO: Organización Internacional de Normatización

NEA: Noreste Argentino

NOA: Noroeste Argentino

OMC: Organización Mundial de Comercio

PEA: Plan Estratégico Agropecuario

PROINDER: Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios

PROSAP: Programa de Servicios Agrícolas Provinciales

RENFO: Registro Nacional de Operadores Fitosanitarios (SENASA)

RNCyFS: Registro Nacional de Comercio y Fiscalización de Semillas (INASE)

RSE: Responsabilidad Social Empresarial

SAGPYA: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación

SENASA: Servicio Nacional de Sanidad Agroalimentaria

SENASE: Servicio Nacional de Semillas

UBA: Universidad Nacional de Buenos Aires

UPOV: Unión para la Protección de las Obtenciones Vegetales

VAPs: Viveros de venta al público

INTRODUCCIÓN, MARCO CONCEPTUAL Y OBJETIVOS

Introducción

Un vivero es un establecimiento que se dedica a la producción y comercialización de plantas o sus partes, destinadas a la propagación o multiplicación, según lo establece el Instituto Nacional de Semillas (INFOLEG, Resolución INASE 149/98). Un subgrupo de estos viveros puede considerarse de “introdutores”, término que alude a aquellos que además de propagar y comercializar plantas, importan nuevas variedades que aportan ventajas competitivas, aumentan la diversidad genética y permiten posicionar mejor a los productores respondiendo a los requerimientos cada vez más exigentes del comercio internacional. Por otra parte, algunos viveros son solamente para “uso propio”, es decir, producen plantas empleadas solo para sus propios montes comerciales, mientras que otros, comercializan su producción hacia terceros. En síntesis, un vivero es un establecimiento que tiene como fin producir plantas con fines ornamentales o productivos, obteniéndose en este último caso frutos comestibles. En ciertas cadenas de valor como la frutícola (de cítricos, de frutales de carozo y pepita, de vid, de olivo, de frutas finas, etc), el vivero es el primer eslabón. El siguiente lo constituyen los montes frutales comerciales, los que a su vez articulan con los galpones de empaque.

En Argentina la citricultura aporta 120.000 empleos directos, tomando todos los eslabones de la cadena de valor. Sin embargo, en los últimos años, muchos viveristas reemplazaron parte de la superficie antes destinada al vivero al cultivo de soja, sobre todo en la zona pampeana. Esta reconversión a la agricultura extensiva se explica en parte por el alto precio pagado por la oleaginosa en mercados internacionales y la escasa mano de obra requerida. Mientras que en la zona pampeana una hectárea de soja significa medio jornal por año, una hectárea de vivero representa requerimientos por 150 jornales por año (Babbitt, 2010).

Siendo los viveros el primer eslabón de la cadena de la fruticultura, su baja “performance” provoca una serie de problemas al interior de la cadena, que puede significar que no se llegue a la obtención del producto final o que el mismo sea de baja calidad. Por estas circunstancias existe un conjunto importante de normas que regulan la producción y normas de control de los viveros. Precisamente para la vivericultura sampedrino y la regulación estatal, Neiman et al (2005) mencionan *“si bien es una actividad muy importante es necesario considerar que falta la regulación de la misma, que se pone de manifiesto en que muchas veces no hay seguridad de las variedades que se comercializan y hasta se han transmitido enfermedades por falta de control”*.

En Argentina existen zonas como Tucumán, en donde los viveros producen de forma estandarizada al estilo de una fábrica, con procesos altamente regulados, logrando certificaciones como las normas ISO. Otros en cambio, como muchos viveros ubicados en San Pedro, (provincia de Buenos Aires), no han incorporado nuevas formas de producción y modernas tecnologías, y continúan produciendo con métodos “ancestrales”. La organización del trabajo en estos viveros depende de su escala, en los pequeños la familia aporta la mayor parte de la fuerza de trabajo y en los medianos a grandes, se recurre a mano de obra asalariada. Existen por lo tanto desde pequeños a grandes viveristas, si bien los de escala mayor, que por lo general articulan con los siguientes eslabones de la cadena, son los menos, como “Citrus San Miguel” en Tucumán.

El universo de los viveristas es esencialmente heterogéneo, tanto por la disponibilidad de capital, las especies que se producen y las diferencias tecnológicas al interior del

sistema. Asimismo las distintas zonas del país con producción viverística muestran una gran heterogeneidad, sea por diferencias climáticas, de suelo, mercado y gestión empresarial. En lo que hace a la incorporación de tecnología algunos viveros pueden ser comparados con viveros de países con una fuerte producción, como Brasil¹. Por otra parte, otros son muy pequeños y poco tecnificados. En San Pedro (Buenos Aires) coexisten distintos tipos de viveristas.

La ciudad de San Pedro es la cabecera del partido del mismo nombre y se localiza sobre el kilómetro 160 de la Ruta Nacional N° 9, al noreste de la provincia de Buenos Aires. Se halla estratégicamente ubicada a mitad de camino entre la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y la Ciudad de Rosario, provincia de Santa Fe. Es posible acceder a ella desde el centro de la provincia de Buenos Aires por la Ruta Provincial 191. San Pedro cuenta con un puerto que se encuentra sobre la margen derecha del Río Paraná, en el kilómetro 275, a 71 millas debajo de Rosario, desde Buenos Aires a 151 millas, vía Martín García, y a 115 millas, vía canal Emilio Mitre (Municipalidad de San Pedro). El partido ha sido históricamente pujante en el contexto de la provincia de Buenos Aires, con uno de los índices provinciales más altos en cuanto a PBI e ingreso per capita. La devaluación en el 2002 y el aumento de los precios internacionales de los commodities logró reposicionar a San Pedro en el contexto internacional luego de las consecuencias del modelo neoliberal impuesto en la década de los 90. Sin embargo, el auge de la soja arrasó con los cultivos tradicionales y regionales, como los duraznos y cítricos, que pasaron de 19100 ha cultivadas en 1990 a 5652 ha en el 2007, lo que significa una disminución del 70%.

La superficie total del partido es de 1.319,3 km², y la superficie agropecuaria según el Censo Nacional Agropecuario de 2002 (CNA 2002) es de 112.795 ha. No se han producido prácticamente variaciones respecto al censo agropecuario anterior (CNA 1988), que registró una superficie de 113.355,6 ha destinadas a actividades agrícolas y ganaderas. En cambio, se ha registrado una drástica disminución del número de explotaciones agropecuarias (EAP). En el CNA 1988 ese número era de 1097, con marcado predominio de establecimientos de hasta 200 ha. El CNA 2002 arrojó un número de EAPs de 630, una variación negativa del orden del 47%. La franja que más se vió afectada fue la de las explotaciones más pequeñas, de hasta 200 ha, dato que refleja un proceso de concentración de la producción. De acuerdo con datos del Censo Nacional de población del año 2001, la población rural del partido era de 8.127 habitantes, un 13 % de la población total.

La producción agropecuaria del partido para la campaña 2006-2007 refleja la preponderancia de la producción extensiva, aunque los frutales siguen siendo importantes (cuadro 1).

¹ Básicamente en el Estado de San Pablo, en donde existen viveros que llegan a producir 20 millones de plantas cítricas al año.

Cuadro 1: superficie sembrada por cultivo en San Pedro

PRODUCCION	SUPERFICIE (HA)
Soja	59097
Maíz	10211
Girasol	821
Trigo	7600
Cítricos	3072
Frutales de carozo	2580
Viveros	1494
Arándanos	284
Total	85159

Fuente: Ros (2009)

La soja representa el 78% de la superficie agrícola. Las actividades ganaderas, principalmente cría e invernada, están ubicadas en zonas donde los suelos son de menor valor agrícola, como en las islas sobre el Paraná, y en dirección hacia el NO, hacia Arrecifes, donde la incidencia de las heladas debido a la lejanía al río aumenta y hace más riesgosa la producción agraria (Babbitt, 2010).

Los cultivos intensivos, tanto en mano de obra e insumos, corresponden a frutales, como duraznos, ciruelas, peras asiáticas, naranjas de ombligo, mandarinas, pomelos, viveros y más recientemente, arándanos.

Teniendo en cuenta los usos y distribución de la tierra en el partido, es posible diferenciar tres franjas o cordones (Babbitt, 2010):

Primer cordón: viveros, montes frutales de carozo, pepita y cítricos, criaderos de pollos, y más recientemente soja, en campos que estuvieron dedicados a frutales hasta la década pasada. También en este cordón se ubican varias industrias de capitales nacionales y transnacionales.

Segundo cordón: montes frutales, batata, arándano y cultivos extensivos como soja, maíz, maíz de guinea, sorgo y trigo.

Tercer cordón: cultivos extensivos como los mencionados anteriormente y girasol, criaderos de pollo y ganadería.

Hacia el Este, es decir, hacia el Paraná, hay ganadería en las islas, principalmente actividades de cría, aunque en los últimos años se está cultivando soja.

Los viveros de San Pedro

Los espacios del llamado periurbano son generalmente proveedores de frutas y hortalizas de las ciudades cercanas. El periurbano sampedrino, lejos está de ser proveedor de hortalizas, sino que brinda plantas ornamentales lo que significa un menor impacto ambiental ya que no se consumen cantidades importantes de agroquímicos, por lo que desde esta variable son cultivos más sustentables. Sin embargo, en relación al suelo, presentan un importante deterioro debido a la acción extractiva. Las plantas ornamentales, salvo algunas excepciones, se venden envasadas en terrones de tierra, lo que implica extracción de planta más suelo (Babbitt, 2010). Esto hace que la erosión

pueda tornarse un problema grave de difícil sostenibilidad en el tiempo. Al respecto, en el Instituto de Floricultura del INTA Castelar, se está investigando en el tema de cómo sustituir el suelo como soporte físico y nutritivo de las plantas cultivadas en macetas (Bárbaro, 2008 y 2009).

Existen en San Pedro alrededor de cien viveros, (encuestas realizadas por la oficina regional San Pedro del INASE y la Agencia de Extensión Rural de INTA San Pedro durante el año 2005), dato que fuera corroborado en 2007 con la realización de un relevamiento fotográfico llevado a cabo conjuntamente entre el INTA local y el Municipio. Veinte años atrás el número de viveros ascendía aproximadamente a doscientos, pero las políticas neoliberales y la rentabilidad de la soja expulsaron a muchos viveristas.

No obstante, existe un dato favorable aportado por el relevamiento fotográfico mencionado y es que la superficie ocupada por viveros en 2007 era de 1500 ha, mientras que en el CNA 2002 era de 1100 ha. Es decir que, si bien fueron expulsados un gran número de viveristas, la superficie dedicada a la producción de viveros ha aumentado casi en un 37%, dato no menor desde el punto de vista de la mano de obra que los viveros generan (cuadro 2).

Cuadro 2: ocupación de mano de obra por rubro.

RUBRO	JORNADAS/HA/AÑO
Viveros	235
Arándanos	100
Frutales de carozo	80
Cítricos	60
Agricultura	0,5

Fuente: Ros (2007)

Hemos señalado que, por lo general, en todo el país los viveros presentan una gran heterogeneidad. San Pedro no escapa a este fenómeno. Si bien “hacia fuera”, es decir para el turista presenta una imagen bastante homogénea, para los productores e incluso para los paisajistas que compran en la zona, la realidad muestra que no lo es. Los compradores buscan buen precio, calidad y sanidad. Las plantas adquiridas por paisajistas por lo general tienen como destino los barrios privados o llamados cerrados de la provincia de Buenos Aires y en esa búsqueda aparecen más evidentes las diferencias mencionadas.

La heterogeneidad antes mencionada sin embargo no ha sido debidamente reconocida ni por la política pública ni por los estudios sociales por lo que no ha sido objeto de tipologías que permitan caracterizarla. Es de destacar que mientras que para la zona pampeana existen varias tipologías de productores, básicamente para cultivos extensivos, no la hay para el caso de los viveristas que puedan incluirse dentro de una misma categoría (Obschatko et al, 2007). Una adecuada tipología permitiría entre otras cosas, planificar racionalmente desde el estado la actividad, discutir planes estratégicos para el sector que tengan en cuenta diferencias importantes, así como a la hora de promocionar la actividad, distribuir de manera equitativa los subsidios y programas. También permitiría establecer el impacto de las normativas nacionales, provinciales o municipales sobre el sector, adelantando posibles fuentes de conflicto.

La regulación como política pública define acciones que tienen como fin buscar un marco a las actividades tanto en el ámbito público como privado a través de normas específicas. Este tipo de normas y de acciones por ellas generadas disminuyen notablemente la autonomía de aquellos que son intervenidos. De esta manera, los gobiernos regulan y controlan las actividades económicas, productivas, etc, al mismo tiempo que tienen una participación directa sobre el modo en que se desarrollan.

Con el surgimiento del estado de bienestar la intervención estatal se amplió considerablemente en el campo de los derechos sociales y en el mercado del trabajo.

Alfaro (2000) afirma que la decisión de intervenir o no depende de la concepción de Estado que cada gobierno tiene; la década de los noventa se caracterizó por la ausencia del mismo específicamente en la regulación de las actividades económicas; desde el año 2003, en cambio, el Estado se hizo presente a través de intervenciones directas, las cuales pudieron ser aceptadas o no por los ciudadanos. El autor mencionado entiende al Estado como parte intrínseca de la sociedad, y que el mismo es constitutivo de ella.

En relación a la actividad agropecuaria, en los últimos años las exigencias hacia el interior de los complejos agroalimentarios se tornaron cada vez mayores, pudiendo provenir estas desde el sector estatal o el privado. Las exigencias que impone el sector privado (nacional o internacional) no siempre son obligatorias. Sin embargo, los productores se sienten obligados a adoptarlas ya que de no hacerlo, corren riesgo de salir del sistema. Las exigencias adoptan distintos nombres: GLOBAL GAP; BPA; BPN; HACCP, ISO 9001, ISO 14000, ISO 22000, entre las privadas.

Las exigencias estatales abarcan distintas normativas. En el sector agropecuario es el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación el organismo que establece regulaciones sobre aquél a través de los entes de control y descentralizados del ministerio como SENASA, INASE y el INV.

Las normativas pueden ser de mercado, de calidad, fitosanitarias, o de otra índole. Sin embargo, a pesar de que las normas de calidad suelen ser homogéneas, los actores sociales que deben cumplimentarlas no lo son. Es aquí donde surge el problema tanto

para el Estado que debe velar por su cumplimiento como para los productores que son quienes deben aceptar dichas normas. En general, las exigencias requieren desde pequeños hasta grandes desembolsos de dinero de parte de los productores. Este último caso, muchas veces obliga a quienes tienen menor capacidad financiera a optar entre salirse del sistema productivo o permanecer en la informalidad. Otras veces, aunque las exigencias de costos no sean importantes, se generan requisitos que escapan a los conocimientos técnicos del productor, quien no siempre recibe capacitación adecuada de parte del Estado.

En el caso de la producción de plantas de vivero, las normas emanadas del Estado presentan diversas exigencias para los viveristas.

Pasaremos revista a los organismos de aplicación de normas para el sector viverístico.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación tiene entre sus incumbencias intervenir en la elaboración de las políticas para el desarrollo de las producciones agropecuarias.

El control fitosanitario es llevado a cabo por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), que es el Organismo Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF), según glosario FAO.

SENASA tiene entre sus competencias la fiscalización y certificación de la sanidad y calidad de vegetales, productos y subproductos derivados de origen vegetal.

El INASE como organismo de aplicación de la Ley 20.247, Ley Nacional de Semillas y Creaciones Fitogenéticas, tiene como objetivos la promoción de una eficiente actividad de producción y comercialización de semillas y su calidad. La ley entiende por semilla cualquier órgano de propagación de un vegetal, las plantas de viveros son pues, semillas desde el punto de vista legal.

En el caso particular de los viveros, tanto el INASE como el SENASA llevan adelante normativas aplicadas a materiales de propagación de las plantas.

En lo que se refiere al INASE, algunas normas son de carácter obligatorio, mientras que otras son optativas. La obligatoriedad depende de la especie cultivada y del grado de peligrosidad de ciertas enfermedades que comprometerían la sanidad de los cultivos, por ende de la calidad de los productos esperados o incluso la muerte de la planta. A modo de ejemplo, el sistema de certificación de plantas cítricas de vivero es de carácter obligatorio, mientras que el sistema de certificación que rige sobre frutales de carozo, como ciruelos, duraznos y damascos, es optativo (Resolución ex- SAGPYA 149/98; Resolución ex - SAGPYA 834/05).

El SENASA, a diferencia de INASE, regula las actividades agropecuarias a través de normativas de cumplimiento obligatorio.

El cumplimiento de las normas diseñadas aumenta las posibilidades de mantener un estado sanitario razonablemente bueno de los cultivos, y en otros casos, evita el ingreso al país de plagas peligrosas para la agricultura. Al cumplir las normas, se garantiza al consumidor – comprador de las plantas- una determinada calidad. Este consumidor ocupa el segundo eslabón de la cadena frutícola. Son los fruticultores quienes inician su producción a partir de la adquisición de plantas de viveros.

En el caso de ciertos cultivos, estas normativas permiten que lo producido pueda comercializarse en el exterior, de acuerdo a las exigencias de los países compradores;

sin su cumplimiento, no se podrían exportar muchos de los productos de origen vegetal, con una lógica caída de divisas en el país.

Por lo general las normativas son proyectadas, estudiadas y redactadas por técnicos pertenecientes a distintos organismos de control del Ministerio de Agricultura como los mencionados anteriormente, las cuales pueden ser revisadas y consensuadas por organismos de investigación y transferencia (INTA, Universidades). Rara vez son consultadas áreas del Ministerio como Desarrollo Rural y otras que atienden a pequeños productores como la Secretaría de Agricultura Familiar y Desarrollo Rural o el Programa de Desarrollo Rural de Pequeños Productores Agropecuarios (PROINDER), aunque debe nombrarse un área de SENASA que trabaja sobre normativas y pequeños productores. En muchos casos, tampoco se consulta o convoca a productores y sus asociaciones para diagramar correctamente normativas que sobre ellos se aplicarán. Como resultado, las decisiones políticas suelen desconocer la heterogénea realidad sobre la cual se aplican las normas y las disposiciones resultan uniformes, para una realidad que a todas luces no lo es.

Marco conceptual

El análisis de los impactos de la política pública, (básicamente las regulaciones sanitarias y de calidad) sobre los viveristas que suponen la obligatoriedad de ciertas normativas debe encararse necesariamente desde la comprensión de la heterogeneidad. Todo proceso político reconoce que los efectos de diferentes instrumentos de intervención no producirán las mismas consecuencias en sujetos sociales diferentes, lo cual lo vuelve un proceso complejo (Lombardo, 2010). Desentrañar las causas de esta heterogeneidad, permitirá discutir la permanencia de determinado tipo de productores. Ahora bien, para analizar la heterogeneidad de los viveristas, el punto de partida consiste en identificar las fuentes de variación que explican estrategias productivas diferentes. Esas fuentes de variación o variables diferentes pueden luego sintetizarse en una tipología. Esas diferencias en las variables que conforman cada tipo implican también variadas relaciones entre sujetos sociales (De Dios, 1998).

Diversas son las tipologías sobre productores agrarios, frecuentes sobre todo para el caso de productores de actividades extensivas de la región pampeana (Gonzalez, 2005); pero también las tendientes a analizar el peso del conjunto de pequeños productores (Obschatko et al, 2007). Sin embargo, las clasificaciones existentes no tienen el detalle suficiente para registrar diferencias entre los viveristas.

Tort y Román (en González et al, 2005) mostraron distintas estrategias de los productores que son a su vez fuente de heterogeneidad. Estas estrategias se refieren a la pluriactividad, el asociativismo y la transmisión de la propiedad.

De Dios (1998), en su trabajo sobre el derecho a permanecer de los pequeños productores, expresa que en la estructura agraria argentina coexisten diferentes actores sociales que mantienen relaciones heterogéneas entre sí y con el entorno productivo.

Long (1996) sostiene que las poblaciones de agricultores son esencialmente heterogéneas en términos de las estrategias que adoptan para resolver los problemas de producción y otros, aunque se visualiza un ordenamiento global en término de patrones de homogeneización y diversidad.

Fundada en Long (ob.cit), Feito (2005), al abordar la perspectiva etnográfica y su vinculación con el desarrollo, indica que el enfoque orientado al actor (actor - oriented approach) permite comprender que el universo de los actores sobre los que se intervenga es esencialmente heterogéneo por lo que las normas o políticas no deberían ser homogéneas e indiferenciadas. Mientras algunos autores resaltan las acciones que buscan reconocer la heterogeneidad de situaciones, otros plantean la necesidad de lograr una mayor homogeneidad. Al respecto, Costamagna (2000) muestra las ventajas de una política cara a cara con los empresarios a la hora de plantear cómo debe el Estado local definir las intervenciones en el sector privado. Sostiene Costamagna (ob.cit) que para conectarse mejor con un mundo globalizado se deben acelerar los procesos de innovación respecto a la técnica, romper las heterogeneidades al interior de los sistemas productivos; fortaleciendo la cooperación y capacitación.

Long (ob.cit) explica que básicamente se discute que, por un lado existe una heterogeneidad de estrategias y sujetos sociales, y por el otro un fuerte contexto homogeneizador o globalizador. Este autor sostiene que la globalización es un proceso económico, tecnológico, social y cultural a gran escala, que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unificando sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global. La globalización intenta

precisamente la homogeneización de la producción y de los productores. Para Long (ob.cit) existe una acelerada diseminación de la tecnología, unificando los mercados y produciendo cambios significativos en la sociedad en la actualidad. Este proceso de cambio afecta a las naciones desarrolladas y a las más pobres aunque las consecuencias de la globalización no tienen un efecto uniforme en todos lados. El autor explica que el mundo está revestido de homogeneidad, sin embargo las personas y sus territorios son heterogéneos. La revolución de la tecnología de comunicaciones hizo que el mundo parezca más uniforme aunque no se ha destruido la diversidad cultural, económica y étnica. Para Long, esta conciencia de heterogeneidad se vincula con establecer estrategias más flexibles, localizadas y sustentables.

El autor reconoce que existe una diversidad en los estilos de practicar agricultura y tipos diferenciados de empresas, pero el productor está lógicamente integrado con su entorno agrícola inmediato. Asimismo, sostiene que una perspectiva centrada en el actor es necesaria para definir la intervención estatal, partiendo de la heterogeneidad de las personas y sus actividades sobre las que se busca intervenir.

Si además de las variaciones de recursos productivos, se consideran a las que provienen de la forma de integrarse en la cadena de valor, pueden reconocerse otras fuentes heterogeneidad. Teubal (1999) en su trabajo sobre complejos agroalimentarios señala que al interior de las cadenas agroalimentarias existen asimetrías, hecho que muestra una vez más la presencia de una heterogeneidad en las cadenas y entre los productores que las integran. Babbitt (2007), expone para la actividad viverística en San Pedro las asimetrías existentes entre los distintos actores, determinando que algunos implementen las normativas en sus establecimientos aunque no estén de acuerdo, mientras que otros (los más pequeños) son incapaces de adoptarlas por la imposibilidad económica de afrontarlas, lo que provoca abandono de la actividad o el pasaje hacia la informalidad.

Sobre la posibilidad de permanencia también pueden analizarse diferentes comportamientos. Murmis (1994) se pregunta qué tipo de productores podrán permanecer en la actividad agraria, denotando de este modo que existe una heterogeneidad de estrategias que explicaría que no todos podrían permanecer.

Mardsen (1997), analizando la calidad de los productos y la globalización señala que *“aquellos actores y entidades que están más cerca de la definición e implementación de las condiciones de calidad comienzan a acumular poder en las redes de alimentos. Esto conduce a un incremento de las diferenciaciones sociales y económicas en una región con pequeños productores”* (Mardsen, 1997: 9).

Carballo (1991), señala un doble condicionamiento al explicar que *“los procesos de concentración y centralización económica generan una fuerte heterogeneidad de la estructura productiva, generando dos segmentos, el informal y el formal, en el primero se ubica la mayor parte de la población pobre”* (Carballo, 1991:148). De esta manera explica que hay diferenciaciones sociales que producen desplazamiento y marginalidad. Al respecto también Murmis (ob.cit), al referirse a las políticas de ajuste, vuelve a introducir la idea de heterogeneidad pero marcando el efecto de las políticas que produce excluidos e incluidos, diferenciando los que quedan o logran permanecer en el sistema, y los que no.

También Carballo (ob.cit) afirma que dentro de los productores más carenciados también existe heterogeneidad pues algunos de ellos son informales y otros logran ingresar al “segmento” de los formales, los que además presentan diferencias respecto a los productores capitalizados.

De acuerdo a lo expresado por Manzanal (1995), existe otro tipo de heterogeneidad que se refiere a la forma de producir: mientras que los grandes productores incorporan rápidamente los avances de la tecnología agropecuaria, los pequeños recurren a prácticas ancestrales, y profundizan las relaciones familiares basadas en la solidaridad. Sin embargo, Rossi y León (2005) señalan que la incorporación de tecnología es también crucial para los pequeños productores. Tort y Lombardo (1996) expresan además que los pequeños productores se caracterizan por escasez de recursos productivos, altos niveles de endeudamiento, limitado acceso a fuentes de financiamiento, formas precarias de tenencia de la tierra, poca diversidad de actividades productivas, mano de obra familiar, poca posibilidad de capitalización, bajo nivel de tecnificación y productos finales de poca calidad, características no presentes en los grandes productores, sin embargo, algunas de ellas están presentes en los productores medianos. Desde el enfoque del capital social, Caracciolo y Laxalde (2005) introducen un aspecto no mencionado con anterioridad que diferencia a los pequeños productores. Según las autoras, *“la economía solidaria se diferencia de la economía empresarial capitalista en que esta última tiene por objetivo obtener una rentabilidad sobre el capital invertido. En cambio, las organizaciones de la economía solidaria, según su complejidad o nivel de desarrollo, tienen por objetivo asegurar la vida o la reproducción de la mano de obra hasta aún mejorar la vida o la calidad de vida de sus miembros o comunidades de pertenencia”*, (Caracciolo y Laxalde, ob.cit.: 37). En relación a lo expresado por Caracciolo, Monzón, (citada en Vuotto, 2003) señala que las empresas de la economía social serían aquellas capaces de crear riqueza con eficiencia económica y distribuirla equitativamente.

Barrera (1995) sostiene por otra parte que la competitividad de las producciones campesinas *“se juega en las empresas asociativas”* (Barrera, 1995:32), siendo esta acción asociativa de vital importancia. Los grandes productores no necesitan para capitalizarse de la acción asociativa, aunque su práctica puede darles mayor competitividad, como es el caso de las empresas conjuntas conocidas como *“joint ventures”* las cuales jurídicamente son alianzas estratégicas.

Todas las fuentes de heterogeneidad pueden sistematizarse en tipologías.

El sentido de las tipologías es organizar las fuentes de variabilidad con algún objetivo predeterminado. Gutman (1988) señala que explícita o implícitamente existen tres fines que una tipología debe satisfacer:

- Delimitar: reconocer diferentes subconjuntos dentro de un conjunto; en nuestro caso el conjunto de productores rurales y viveristas.
- Caracterizar: describir, calificar, cuantificar los atributos de cada subconjunto como tal.
- Relacionar: ayudar a explicar las relaciones entre los subconjuntos y, entre ellos y otros conjuntos en términos de causa y efecto sobre los mismos elementos utilizados en la delimitación y caracterización.

La autora sostiene que los tipos de productores no sólo se distinguen por el tamaño o cantidad de recursos de que disponen sino también por la forma de encarar la explotación del predio. Por otra parte, de acuerdo a lo expresado por Obschatko et al (2007), *“establecer una tipología de pequeños productores requiere determinar criterios para diferenciar al interior del sector de pequeños productores”* (Obschatko et al, 2007:24). Para las autoras citadas, la existencia de trabajo extrapredial permite estratificar parte del universo de los pequeños productores. Al respecto, Aparicio y

Tapella (2004) destacan que en la última década han crecido las estrategias hacia la multiocupación y la pluriactividad.

González (ob.cit), establece también una tipificación de productores y emplea tres criterios: utilización de mano de obra, la que se refiere a la proporción del trabajo familiar respecto del trabajo asalariado empleado en la explotación; el nivel de capitalización, calculado mediante un índice combinado de tierra y capital, y la percepción de ingresos extraprediales, que se refiere a las estrategias de obtención de ingresos.

A partir de los criterios mencionados la autora determina ocho tipos básicos de situaciones en las que pueden encuadrarse los productores. Incluye productores familiares y productores no familiares, con distinta combinación de los criterios mencionados.

En lo que respecta a los pequeños productores, un antecedente sobre la definición es la establecida por el Programa de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios (PROINDER) que denomina campesinos y pequeños productores “al conjunto heterogéneo de productores y sus familias (entre ellos los campesinos en su concepción clásica) que reúnen los siguientes requisitos: intervienen en forma directa en la producción aportando trabajo físico y la gestión productiva, no contratan mano de obra permanente y cuentan con limitaciones de tierra, capital y tecnología”.

Por otra parte, Obschatko et al (2007) parten de una hipótesis que supone que las explotaciones de pequeños productores son aquellas en las que el productor o socio trabaja directamente en la explotación y no emplea trabajadores no familiares remunerados permanentes. Partiendo desde este supuesto, las autoras establecieron tres tipos de pequeños productores:

- Tipo 1: pequeño productor familiar capitalizado que puede evolucionar a pesar de una escasez relativa de recursos productivos y que puede evolucionar, no tiene rasgos de pobreza y sus principales carencias se refieren a servicios de apoyo a la producción.
- Tipo 2: pequeño productor familiar (campesinos) que posee una escasez tal que no le permite la evolución de la explotación. Presenta algunos rasgos de pobreza.
- Tipo 3: pequeño productor familiar ubicado en un estrato inferior respecto a los dos mencionados anteriormente, su dotación de recursos no le permite vivir de su explotación por lo que debe trabajar fuera de la misma (pluriactividad). Este estrato inferior posee acentuadas condiciones de pobreza.

Caracciolo Basco et al (1978) determinan cinco (5) tipos sociales agrarios: asalariados, rentistas, minifundistas, familiares capitalizados y empresarios. Finalmente, Aparicio y Grass (2002) definen cuatro estratos: pequeños productores, campesinos, campesinos transicionales y familiares capitalizados.

Todos los trabajos mencionados resultan significativos a la hora de identificar posibles fuentes de heterogeneidad entre los viveristas, aunque la especificidad de este tipo de producción está prácticamente ausente en los estudios sociales. Sin embargo, de la revisión precedente es posible rescatar algunas ideas para este trabajo:

- La presencia de mano de obra familiar
- Las estrategias productivas
- La formalidad e informalidad de las ventas
- El tamaño y disponibilidad de capital

- La existencia o no de pluriactividad

Analizando las fuentes de información para calificar a los viveristas es posible identificar algunas de estas variables y proponer una tipología propia para este caso.

El otro tema que nos compete es la política pública.

En relación a la regulación del Estado como política pública y el diseño y aplicación de normativas, muchos autores han abordado este tema. Uno de ellos, Alfaro (2000), afirma que la relación mencionada ha sufrido un cambio profundo con la crisis de la Argentina de los últimos años, transformándose esta relación en el centro de la discusión. El autor sostiene que la sociedad civil es concebida como una construcción social con dinámica propia, producto de las interacciones, juegos de poder y estrategias de los actores que la componen, y estas estrategias se despliegan en determinados escenarios estructurales.

Oslak (1980), citado en Feito (ob.cit: 42), concibe al Estado como una forma de la práctica social y no por fuera de la sociedad, por lo que las políticas públicas pueden entenderse como *“un conjunto de sucesivas tomas de decisión del estado frente a cuestiones socialmente problematizables”*. Al respecto, Alfaro sostiene que estas tomas de decisión suponen determinados comportamientos y pautas de acción, funciones y roles definidos tanto para el Estado como para los actores de la sociedad civil.

Andrenacci et al (2001) mencionan que las formas de intervención social del Estado *“son producto conflictivo de diseños racionales provenientes de voluntades políticas y de contextos y relaciones de fuerza que sobredeterminan los modos en que interviene el Estado”* (Andrenacci et al 2001: 21).

En el ámbito agropecuario, Feito (2005) indica que décadas atrás las intervenciones estatales eran concebidas como políticas agrarias, mientras que en la actualidad las intervenciones pueden también pensarse como política social, estabilizándose este nuevo modelo de intervención y ligado a la reforma del Estado a las dificultades fiscales nacionales y provinciales, al desempleo y bajo nivel de vida de un importante sector de la población. Para Alfaro, (ob.cit), el modelo de política social de los noventa refiere a la focalización, la privatización, la descentralización, la desregulación y la participación, como instrumentos para alcanzar los objetivos de equidad y eficiencia en el gasto social.

En la misma época citada por Alfaro, en Argentina reaparecen los organismos multilaterales con su doble función: financiamiento y control de la financiación. Se construyeron a través de estos organismos modelos interpretativos de procesos sociales agrarios de los cuales surgen recomendaciones de política agraria, y esto se materializa en determinadas modalidades de acción estatal en el agro. Ese modelo también jerarquizó la participación de los actores sociales y otorgó un rol activo al agro. Al centrarse en la perspectiva del actor se plantearon formas de intervención que son transformadas por los mismos actores. Sin embargo, en las intervenciones estatales sobre el quehacer agropecuario existe falta de coordinación y hay superposición de acciones en el campo del desarrollo rural. Esto se visualiza por ejemplo, en la superposición de roles entre los organismos de control sobre el sector agropecuario, lo que genera que no exista coordinación ni articulación en beneficio de los actores sociales involucrados (Feito, ibídem).

Para comprender los procesos de intervención estatal o privada, Long (ob.cit) sostiene que es necesario identificar y entender las estrategias que los actores locales idean para tratar con los interventores de *“tal manera que puedan apropiarse, manipular o subvertir”* (Long, 1996: 60-61).

“La intervención estatal y el desarrollo agrario son procesos contraídos socialmente y continuamente renegociados” (Long, 1996:60). El mismo autor afirma que el Estado se esfuerza por controlar los territorios y personas al realizar acciones que impliquen una determinada intervención, cosa que ocurre con controles no estatales. Como “la intervención genera estrategias y negociaciones entre los actores intervenidos y quienes diseñan tales intervenciones”, (Long, 1996: 60-61, ob.cit), se debe reconocer qué significado tienen para el actor intervenido las decisiones formuladas por los interventores y de esta significancia los actores aceptarán o rechazarán los marcos normativos.

Se propone analizar el discurso y la aplicación de políticas y las ideas y acciones estratégicas de los diversos actores sociales que son quienes se enfrentan con las exigencias de la nueva realidad económica y la tecnología, por eso sugiere analizar los conceptos de globalización, localización y relocalización con una perspectiva centrada en el actor social para analizar los procesos de intervención (ibídem).

Estudiar las prácticas regulatorias, y la intervención supone analizar los procesos administrativos, las estrategias y el trabajo de los funcionarios, que muchas veces son ajenos a la realidad agraria.

Puede decirse que el rechazo de los marcos normativos (por parte de los productores) revelan una fragilidad de la autoridad.

Para Long (ob.cit), las interacciones entre los organismos gubernamentales y los productores son un proceso continuo de negociación, adaptación y transferencia de significado entre los actores participantes.

Las intervenciones pueden provenir desde “arriba”, o sea que son formuladas por autoridades del orden nacional, provincial o comunal, en este caso pudiendo producir toda suerte de rechazos o incomprensión por parte de los actores intervenidos, o bien, estos mismos actores pueden plantear las regulaciones “desde abajo” debido a intereses locales.

Benencia (1996) considera que al encarar distintas acciones que inciden sobre un segmento de productores, éstas deben ser pensadas y diagramadas desde un trabajo interdisciplinario donde articulen sociólogos, agrónomos, antropólogos y economistas, entre otros.

En consonancia con Benencia (ob.cit), Feito (ob.cit) expresa que “este trabajo reivindica la relevancia, pocas veces reconocida por los decisores políticos, de la investigación antropológica para el diseño e implementación de políticas de desarrollo en ámbitos rurales”, (Feito, 2005: 11) y agrega que el abordaje antropológico contribuye a los procesos de producción de políticas. La autora propone desde la etnografía indagar como los productores locales definen sus necesidades, de este modo el etnógrafo puede proveer información a los analistas y decisores para el diseño de políticas, en consonancia con lo planteado por Benencia (ob.cit). La autora agrega que por lo común estas políticas se planifican desde el poder central, por lo que propone que se descentralicen estas tareas para un correcto diseño y posterior ejecución de políticas públicas.

Al igual que Long (ob.cit) Feito (ob.cit) piensa que la intervención estatal supone una continua renegociación entre las partes, lo que muestra el intento de los actores más débiles de permanecer en la actividad y de lograr revertir situaciones que son entendidas por los productores como injustas o bien distintas a su tradicional forma de producir, que en muchas oportunidades fueron transmitidas de padres a hijos.

Kottak (2000), afirma que cuando las normas exigidas suponen cambios en las formas tradicionales de producir, *“no es probable que las gentes cooperen con proyectos que les exijan cambios mayores en sus vidas cotidianas, especialmente aquellos que interfieren en demasía con las formas de asegurarse la subsistencia dictadas por la costumbre”* (Kottak, 2000), citado en Feito, (ob.cit: 25). Esta autora explica que los planificadores suelen diseñar mejores formas de producción induciendo la adopción de técnicas modernas que muchas veces no son percibidas como sustanciales por los destinatarios, por eso la estrategia más adecuada sería *“promover cambios, no sobre innovaciones”* (Feito, 25), además indica que la perspectiva antropológica puede contribuir a la promoción de una participación real de las poblaciones involucradas en proyectos de desarrollo, entendiendo por participación la capacidad real de toma de decisiones sobre temas que los afectan directamente en sus vidas cotidianas. Además sostiene que el desarrollo implica la potenciación de las capacidades, conocimientos y habilidades de los sujetos y grupos sociales para mejoras cualitativas en las formas de producción que les permitan no sólo permanecer sino hacer más competitivas sus producciones.

Babbitt (2007), explica que las normativas aplicadas en el ámbito agropecuario suponen generalmente una forma de producción muy distinta a las formas ancestrales que muchas veces se heredan de abuelos a hijos y nietos; esto genera en los actores intervenidos fuerte rechazo a algunas normas impuestas por el Estado, pues no entienden los beneficios de las nuevas formas de producción impuestas “desde arriba”.

Costamagna (2000), muestra, (en su interesante trabajo), las articulaciones entre el sector público municipal y el privado, con una relación que el llama “cara a cara”. Analiza además las intervenciones que realiza el Estado sobre los ciudadanos, que permite a éstos soportar los embates propios de las consecuencias desfavorables de la globalización. El autor plantea que la aplicación de políticas debe impactar positivamente en las Pymes. Explica que de esta manera el Estado planifica y normatiza logrando un adecuado desarrollo local. De todos modos la postura de Costamagna disiente con los otros autores citados en este trabajo, pues considera que la homogeneización de los actores involucrados genera eficiencia al interior del sistema, mientras que otros autores sostienen que a la hora de formular políticas debe ser considerada la heterogeneidad existente entre los distintos actores, heterogeneidad que difícilmente pueda destruirse.

Murmis (1994) sostiene que en muchas oportunidades, la intervención del Estado supuso que los pequeños productores queden marginados por la aplicación de ciertas normas, por lo que una inadecuada intervención expulsaría a los actores más débiles del sistema. El autor no solamente explica que inadecuadas políticas de intervención producen la no permanencia de los pequeños productores, sino que también el “retiro del Estado”, producido en los 90, provocó indefectiblemente la expulsión de aquellos.

Al igual que Long (ob.cit) y Feito (ob.cit), respecto de las intervenciones y actores sociales, Murmis (ob.cit), sostiene que los acuerdos y contratos tienen que ser fundados socialmente y revisados continuamente. Los productores más grandes y por ende con mayor capital, están en condiciones de cumplir con las normativas impuestas mientras que los pequeños no, lo cual produce un incremento de las diferenciaciones sociales por lo que los “grandes” acumulan poder en las cadenas productivas.

Tsakumagos (1986), propone que para definir políticas orientadas al sector de campesinos éstas deberían concebirse y formularse contemplando el rol del campesinado en los procesos de modernización de la estructura agraria. Es diferente

concebir al pequeño productor como un pobre o excluido al que sólo se lo asiste (políticas asistenciales) que considerarlo como un sujeto económico empobrecido, pero capaz de aportar a un proyecto de desarrollo que incluya la perspectiva local.

Alemaný (2003) menciona que el desarrollo rural implica lograr que los sectores implicados generen economías competitivas y generadoras de empleo. En este sentido, plantea que el objetivo central del desarrollo es el progreso humano y también afirma que se debe superar el enfoque asistencialista, considerando al capital social como sustento para el diseño de estrategias.

Sostiene que hay pocos estudios del sector que en lugar de destacar su potencial productivo se pone énfasis en sus características de pobreza, “de resistencia al cambio o de imposibilidad de superar su atraso tecnológico”, por lo que entonces no deben definirse para estas normativas. Para algunos solo cabe esperar su desaparición al ser absorbidos por los sectores más dinámicos. Para evitar esta desaparición y la permanencia de los pequeños productores, autores como Valtriani, Nussbaumer y Guebel (1997) destacan la necesidad de seleccionar tecnologías apropiadas para los pequeños productores. Lo mismo sostienen Tort y Lombardo (1996). Estas autoras expresan que *“la mayoría de las propuestas tecnológicas parecen fuera del alcance del pequeño y mediano productor individualmente considerado; el beneficio derivado de su adopción dependería entonces de la posibilidad de estructurar formas organizativas que les permitan operar en otra escala, aumentando la eficiencia y conservando los recursos naturales”* (1996: 95).

En consonancia con otros autores citados en este trabajo, respecto a la generación de tecnologías apropiadas a los pequeños productores, y de la importancia del asociativismo para lograrlo, Rossi y León (ob.cit) expresan la necesidad de poner énfasis en el desarrollo de procesos de innovación por parte de los pequeños productores, lo que es condición necesaria para lograr una articulación con el mercado.

Feito, (ob.cit), sostiene que es imprescindible que el Estado intervenga para lograr que los productores de bajos recursos puedan acceder a tecnologías que solos no podrían hacerlo.

Carballo (1997), propone que no sólo debe buscarse la sobrevivencia de la población pobre mediante el autoconsumo sino que debe lograrse la integración económica, buscando nuevas formas de producción e integración a los mercados que se asiente sobre tecnologías adecuadas a los sistemas de producción campesinos.

De Dios (ob.cit) propone profundizar las acciones de investigación y difusión de opciones productivas y de tecnología apropiadas al sector y sostiene que la vía asociativa es la que ofrece mayores posibilidades de desarrollo.

Goldman (1999), explica que lo relacionado con la calidad del producto final supone toda una serie de normativas públicas y privadas, éstas últimas nacionales o internacionales de tal manera que estas estructuran las producciones a nivel local.

Tort y Lombardo (1996), explican que las formas asociativas *“constituyen opciones válidas para superar los problemas y limitaciones estructurales clásicas de las pequeñas y medianas explotaciones agropecuarias”* (Tort y Lombardo, 1996: 98). Cuando existe una contracción del Estado es difícil instrumentar políticas que sostengan a los sectores más vulnerables de la población dentro del sistema productivo, por lo que se profundizan aún más las características de los pequeños y medianos productores como escasez de recursos productivos, altos niveles de endeudamiento o limitada acceso a fuentes de financiamiento.

Hay autores como De Soto (1987), que hacen referencia a que políticas de ajuste como las de la década del 90, han suscitado la aparición de las ONGs para de alguna manera amortiguar las consecuencias que aquéllas generan sobre todos los actores, pero con mayores consecuencias negativas para los actores más débiles del sistema.

Rossi y León (2005) sostienen que debe existir apoyo del sector público local, provincial y nacional a través de políticas generales y específicas que garanticen el acceso a los mercados en condiciones de paridad, financiación a través de ANR y créditos a tasas subsidiadas. Entonces, este tipo de políticas son también una acción interventora del Estado.

Sintetizando lo expuesto, la bibliografía relevada nos permitirá sugerir que las regulaciones estatales pueden no adecuarse a la complejidad del entramado social productivo. Esta inadecuación puede generar procesos de exclusión. La necesidad de estandarizar la producción, por el contrario busca lograr una uniformidad para el mercado, pero la misma puede ser a costa de la supervivencia de los productores más pequeños.

Objetivos

Objetivos generales

El objetivo general de esta tesis es comprender las implicancias que las diferencias económicas, sociales y productivas de los viveristas generan sobre la aplicación y resultados de las políticas destinadas a regular la actividad.

Objetivos específicos

- Caracterizar el sistema de viveros de San Pedro, provincia de Buenos Aires.
- Analizar distintas variables que permitan caracterizar a los viveristas de San Pedro.
- Analizar las causas de la heterogeneidad de los viveros del partido de San Pedro.
- Proponer una clasificación (tipología) de los casos encontrados.
- Describir normas de aplicación fitosanitaria aplicadas sobre los viveros.
- Discutir su aplicación en la heterogeneidad de casos presentes en San Pedro.
- Analizar y comprender las estrategias que adoptan los viveristas frente a las normativas.
- Discutir la problemática de los viveristas, analizar sus propuestas, por tipo de vivero, realizar recomendaciones para la ejecución de políticas públicas destinadas a la calidad.

Para cumplir con los objetivos de esta tesis, presentamos los resultados organizados en capítulos. En el capítulo uno se presentan los aspectos metodológicos. En el capítulo dos se muestra un análisis de las fuentes de heterogeneidad y se propone una tipología representativa de los viveristas de San Pedro. Por otra parte se muestran los resultados de entrevistas realizadas a viveristas del partido. En el capítulo tres se presenta la normativa aplicada a los viveristas, las razones técnicas que las justifican y algunos resultados de su aplicación. Finalmente, en el capítulo cuatro se discuten las observaciones y resultados de los capítulos anteriores, se extraen conclusiones y se plantean propuestas vinculadas con las mismas, además de identificar nuevos interrogantes.

CAPITULO I

ASPECTOS METODOLÓGICOS

Para cumplir con los objetivos de la tesis, la aproximación cualitativa fue la elegida como estrategia central. La misma será complementada con datos cuantitativos disponibles sobre los viveristas de San Pedro.

El abordaje cualitativo:

Para analizar el impacto de ciertas normas de calidad emanadas desde el sector público se eligió la “entrevista en profundidad”. Esta permite, además de corroborar la información de base cuantitativa, profundizar sobre las opiniones y percepciones de los viveristas sobre las mencionadas normativas.

Se seleccionaron diez casos representativos de viveristas pequeños, medianos y grandes. Esta clasificación se realizó tomando en cuenta criterios productivos (si producen o no plantas cítricas considerando además las cantidades vendidas al año tanto de plantas ornamentales como cítricas). Se consideró como criterio adicional si incluían como forma de comercialización la venta en “kioscos”. La cantidad de plantas fue considerada como criterio de clasificación porque permite una aproximación al nivel de ingresos brutos.

La entrevista indagó acerca de las siguientes variables (la guía empleada para la entrevista se presenta en el ANEXO I):

- Antigüedad en la producción
- Mano de obra (familiar o no familiar)
- Especies que produce
- Principales problemas productivos
- Representación del entrevistado sobre las normas de calidad, las dificultades para su adopción, conductas asociativas, entre otras

Para presentar los resultados, las respuestas se identifican con nombres de fantasía a efectos de proteger la confidencialidad de los datos aportados.

Por otra parte, se consideró información provista por cuatro informantes calificados. Los mismos son técnicos ingenieros agrónomos pertenecientes tanto a la esfera estatal como la privada. Esta información ayudó a caracterizar a los viveristas y al mercado en el cual se mueven, así como indagar sobre los problemas que los técnicos identifican y que pueden no haber sido registrados por los viveristas, cumpliendo de alguna forma con la triangulación de los datos. La guía de entrevistas a informantes calificados se presenta en el ANEXO II.

La información cuantitativa:

En cuanto a la estrategia cuantitativa, la misma se realizó a partir de los registros del INASE respetando el secreto estadístico, complementado con los datos del Censo Nacional agropecuario de 2002 y datos provenientes del trabajo de campo de Hansen (2007) para su trabajo final de especialización.

- La Encuesta de perfil productivo de viveristas realizada por la oficina local de INASE en los años 2007 y 2008 consta de datos relacionados a la superficie del vivero, la forma

de tenencia de la tierra, condición ante AFIP, especies producidas y sus cantidades, la realización o no del rotulado de plantas, la pertenencia a asociaciones de productores, el nivel de conocimiento sobre el programa Cambio Rural y la participación en cursos, tipo de comercialización.

- Por otra parte, el Trabajo de Hansen sobre la caracterización de los viveros de San Pedro aportó otros datos: superficie total del establecimiento y superficie dedicada a vivero, diversificación productiva, rubros de producción, presencia de umbráculo como sistema de protección, antigüedad en la producción, cantidad de familiares que trabajan en el vivero, roles según género y edad, temas de capacitación de interés.

En función de estos datos se realizó una caracterización de los viveros por estrato, diferenciando una tipología de viveros, básicamente de acuerdo al tamaño, considerando éste basado en la cantidad de cítricos que produce. La caracterización se realizó en forma previa a las entrevistas, de manera de seleccionar posteriormente los casos a entrevistar de acuerdo a esta tipología. Esta caracterización permitió analizar la heterogeneidad al interior del viverismo. De acuerdo a los registros disponibles fue posible analizar distintas variables sobre un total de 59 productores formales registrados ante el INASE en el 2008, año en que se ha realizado la encuesta de perfil productivo a los viveristas. Debido a que en esta tesis pretendemos determinar el impacto de las políticas públicas sobre los viveristas de San Pedro, y que la mayoría de ellas se refieren a normativas aplicadas sobre productores de plantas cítricas, hemos establecido la siguiente tipología de productores:

- Viveristas que no producen cítricos.
- Viveristas que producen hasta 4000 cítricos anuales.
- Viveristas que producen entre 4001 y 10000 cítricos anuales.
- Viveristas que producen entre 10001 a 20000 cítricos anuales.
- Viveristas que producen más de 20000 cítricos anuales.

En relación a la producción de plantas ornamentales, actividad de mayor importancia en los viveros de la región, hemos establecido la siguiente tipología basada en el volumen de venta declarado anualmente ante la oficina local del INASE.

Tipo 1: no produce ornamentales. Tan sólo un viverista no las produce (se trata del único que produce exclusivamente plantas de kiwi, destinada a la implantación de huertas con esta especie frutal).

Tipo 2: produce hasta 8000 plantas al año.

Tipo 3: produce entre 8.001 y 20.000 plantas al año. Es este el mayor segmento de productores ornamentales.

Tipo 4: producen más de 20.000.

Relacionando tipo de viveristas que producen cítricos con tipo de viveristas que producen ornamentales, obtenemos distintos grupos de productores, siendo los mayores segmentos aquellos que combinan su producción de la siguiente forma:

- 1) viveristas que producen distinta cantidad de ornamentales pero no producen cítricos.
- 2) viveristas con una producción anual de entre 4001 y 10000 cítricas y hasta 8000 ornamentales.

- 3) viveristas que producen hasta 4000 plantas cítricas y entre 8001 y 20000 ornamentales.
- 4) viveristas hasta 4000 cítricas y hasta 8000 ornamentales.
- 5) viveristas que producen más de 20000 cítricas y más de 20000 ornamentales.
- 6) viveristas que producen entre 100001 y 20000 cítricos y más de 20000 ornamentales.

En relación a las normativas oficiales de aplicación del INASE y SENASA sobre el sector viverístico, se realizó una revisión de las mismas, de sus antecedentes y se identificaron aquellas características que pueden tener incidencia en la actividad de los viveros. El impacto de las medidas se realizó en relación a los costos de implementación de la normativa, el tipo de conocimientos necesarios para cumplir con las mismas, las perspectivas de continuidad y las perspectivas de cumplimiento.

ANEXO I (preguntas a informantes calificados).

- 1) Caracterice la actividad viverística de San Pedro y compárela con otras actividades regionales (importancia, peso relativo, mano de obra empleada, gestión empresarial, dificultades, etc).
- 2) Historia, cómo llegó el viverista a ser como es. Inmigraciones.
- 3) Caracterice a los viveristas de San Pedro. ¿Qué los diferencia de viveristas de otra zona?
- 4) ¿Podría establecer alguna tipología de viveristas, grupos, categorías?
- 5) ¿Qué diferencia un vivero grande de uno chico?
- 6) Organización del trabajo en viveros: propios de la zona, diversificación de actividades dentro de la explotación, pluriactividad.
- 7) A su criterio, mencione las variables que estabilidad a un vivero.

Tres de los informantes calificados pertenecen a INTA, una al INASE y otro al sector privado.

El asesor privado de viveros es además miembro del comité de viveros de la CONASE, órgano consultivo en materia de semillas y asesora del Ministro de Agricultura de la Nación.

Uno de los profesionales de INTA ha sido director de la estación experimental INTA San Pedro y actualmente es extensionista de la AER del INTA local. Además es director técnico del centro regional de yemas de cítricos certificadas, lo que le supone un estrecho vínculo con la oficina local del INASE.

La otra profesional es jefa interina de la misma agencia y ha realizado una tesis de especialización cuyo tema ha sido la caracterización de los viveros de la zona de San Pedro. Finalmente, se realizó una entrevista con preguntas diferentes a otra profesional debido a que recientemente se encuentra trabajando en la temática de viveros, razón por la cual ha tenido que hacer una investigación en el tema para iniciar un proyecto regional de producciones intensivas.

La profesional del INASE es técnica universitaria en jardinería y experta en cultivos ornamentales. Es la representante del INASE ante el Foro Nacional de Floricultura y de Plantas Ornamentales, creado por Resolución ex – SAGPYA 538/2008 y ante la Asociación Nacional de Viveristas.

Esta diversidad de apreciaciones de los informantes calificados así como las distintas tipologías de viveristas que cada uno planteó, no hacen más que confirmar la marcada heterogeneidad al interior del viverismo en San Pedro.

ANEXO II (preguntas a viveristas).

- 1) Antigüedad en el rubro.
- 2) Si viene de familia de viveristas.
- 3) ¿Qué representación tiene de las exigencias estatales?
- 4) ¿Y de los organismos de control?
- 5) ¿Y de los organismos de I + D?
- 6) ¿Qué ha recibido usted primero, a los organismos de control o a los de I + D?
- 7) ¿A qué se debe el no cumplimiento de ciertos requisitos, como la declaración jurada anual?
- 8) ¿Por qué produce o no plantas cítricas?
- 9) Número de plantas cítricas producidas al año.
- 10) ¿Puede ser, que entre otras cosas no producir las es porque tienen un largo período de producción?
- 11) Número de plantas ornamentales producidas al año.
- 12) ¿Son los cítricos atractivos de ventas? (tanto para el caso que produzcan o que solo comercialicen)
- 13) Si produce o vende cítricos, es esta venta la mayor fuente de ingreso u otras (ornamentales, artículos regionales, etc)
- 14) ¿Rotula las plantas? ¿Qué datos pone en el rótulo?
- 15) ¿Identifica sus lotes en el vivero? Si no lo hace, ¿a qué se debe?
- 16) ¿Considera que el profesional que es su DT tiene conocimientos suficientes que mejoren la productividad del vivero?
- 17) ¿Acepta la producción bajo cubierta? ¿Conoce sus beneficios?
- 18) ¿Sabe cómo producir bajo estas condiciones? ¿Tiene recursos económicos para producir de esta manera?
- 19) ¿Está asociado? (gremio, grupo de productores, iglesia, cambio rural)
- 20) En caso negativo ¿por qué no se juntan?
- 21) ¿Estaría dispuesto a juntarse para lograr un subsidio?
- 22) ¿Piensa que las conductas no asociativas los hacen más vulnerables?
- 23) ¿Comparte sus conocimientos? Compartirlos, ¿mejoraría el vivero?
- 24) ¿Considera que hay mano de obra calificada en San Pedro?
- 25) En caso negativo ¿a qué puede deberse? ¿Hay en otras zonas?

CAPITULO II

HETEROGENEIDAD DE LOS VIVERISTAS DE SAN PEDRO

Con los datos obtenidos de las encuestas de perfil productivo de los viveristas de San Pedro; los datos de campo provenientes del trabajo de especialización mencionado en la metodología (Hansen, L. 2007); los datos secundarios provenientes del RNCyFS; las entrevistas realizadas a viveristas e informantes calificados, hemos caracterizado al sistema de viveros de San Pedro y sus actores sociales.

1) LA VISION DE LOS INFORMANTES

a) Sobre la historia de los viveristas en San Pedro.

Los viveristas han llegado a la actividad por la poca superficie que tienen para encarar otra actividad agraria que suponga una superficie mayor.

Nos dice un entrevistado que San Pedro fue la zona más parcelada de la provincia de Buenos Aires. En los inicios, con una chacra de 20 ha vivía una familia produciendo batata, frutales y viveros.

San Pedro recibió inmigrantes de varios países. Hay una colectividad muy grande de mallorquines, muchos de los cuales se dedican a la vivericultura. Probablemente por esa razón en la zona hay una tradición de hacer viveros *“existe una tradición en la zona de hacer viveros. Los mallorquines vinieron a estas tierras y empezaron a hacer viveros”*².

En la actualidad, se destaca el hecho de que la gran mayoría de los productores no vive en el campo, han migrado a la ciudad de San Pedro. Sin embargo, los pocos que permanecen pertenecen al estrato de pequeños productores.,

Los informantes calificados coinciden en que una de las características del viverismo sampedrino es que se trata de una actividad de mucha raíz en la zona que originó que la población se establezca tanto en áreas urbanas como rurales del partido. Sin embargo se visualizan productores que incorporan a sus explotaciones tradicionales la actividad viveros, y también unos pocos que incursionan en viveros y que son provenientes de otras actividades económicas que no son de carácter agropecuario.

Hasta hace unos años, San Pedro contaba con mucha superficie dedicada al cultivo de frutales, como ciruelos, durazneros y cítricos, entre los que se destacan las naranjas de ombligo. Debido a esto el 50% de las plantas producidas en los viveros tenían como destino la plantación y el replante en los montes (el replante consiste en sustituir plantas muertas o enfermas por otras nuevas), el resto era destinado a la venta a viveros expendedores al público, es decir con fines ornamentales, al igual que las plantas de jardín producidas.

Debido a la baja rentabilidad de la fruticultura, a la urbanización y a la sojización operada en San Pedro, como también sucedió en otras zonas extrapampeanas con predominancia en cultivos regionales, ha habido una drástica disminución de la superficie dedicada a montes frutales. Esta disminución de la superficie dedicada a la citricultura hizo que en los últimos años se haya reconvertido el destino de las plantas

² Entrevista a N.A. 2010

cítricas, las que ahora son destinadas a la reventa a viveros de expendio al público. El destino de plantas llamadas de jardín, se mantiene como en años anteriores.

En el caso de plantas de pera y manzanas, también hubo una reconversión del destino de las mismas, años atrás estas plantas tenían como destino la plantación de montes frutales en la zona del Alto Valle, Río Negro; ese destino ya no existe debido a que la zona mencionada no adquiere más plantas de San Pedro, aunque sí se siguen vendiendo allí frutales ornamentales.

Un dato interesante es que a pesar de la disminución de la superficie dedicada a la fruticultura, la superficie destinada a viveros ha pasado de 700 a 1500 hectáreas, lo que confirma lo mencionado con anterioridad, y es que el rubro ha sido una de las actividades que más crecieron en los últimos años, aunque hubo una drástica reducción de EAPs de viveros (de 200 a 101 viveros). Sin embargo, la casi duplicación de la superficie dedicada a viveros en San Pedro significa mayor empleo directo e indirecto.

b) Sobre la mano de obra.

Los entrevistados coinciden en señalar que las labores necesarias en un vivero, como la plantación, injerto y arrancado, entre otras, se distribuyen a lo largo del año lo que determina que se ocupe personal en forma permanente. Por lo tanto no hay mano de obra estacional; tampoco son necesarios trabajadores transitorios extrazonales.

En otras actividades agrarias como la fruticultura, batata o maíz de guinea, la mano de obra estacional cobra importancia y se requiere el concurso de “peones golondrinas” necesarios para realizar tareas asociadas a esas producciones.

En relación a la mano de obra local, uno de los entrevistados sostiene que no existe mano de obra calificada (injertadores, podadores, arrancadores), que en cambio sí había años atrás; *“los viveristas dicen: se ha perdido”*³. Sin embargo, en otras entrevistas se afirma que los operarios que trabajan en viveros sí son calificados para las tareas que desempeñan en las explotaciones.

El viverismo es una actividad muy inclusiva y que ha crecido los últimos años; no hubo otra actividad que haya crecido tanto en la zona, sobre todo el vivero familiar.

Los informantes coinciden en que la actividad es muy importante como generadora de trabajo, sin embargo disienten en la importancia relativa frente a actividades como el empleo público municipal o la fruticultura.

c) Sobre la organización del trabajo.

Respecto a la organización del trabajo en los viveros, como se explicitó más arriba, los trabajadores son de la zona. No se registra pluriactividad en el caso de los adultos que están a cargo de los viveros, mientras que en algunos casos sus hijos trabajan tanto fuera como dentro del establecimiento. El manejo del vivero es familiar, es común que cuando los hijos siguen en la actividad, instalen un nuevo vivero (esto ocurre entre los grandes y medianos productores, en un solo caso se trata de un pequeño productor).

Generalmente la mujer trabaja en el vivero, por ejemplo como encargada de la venta. Esto lo diferencia de la fruticultura en donde la mujer no trabaja. Cuando se indaga acerca del trabajo familiar en la explotación, normalmente se responde que no hay roles diferenciados. En cambio para Hansel (2007 ob.cit) sí los hay; y pone como ejemplo de esto que mientras la mujer vende adelante del vivero, el hijo realiza tareas de plantación en el fondo del establecimiento.

³ Entrevista a C.A. 2010.

Todos los viveros tienen empleados, aún los de menor tamaño, aunque en este caso son empleados transitorios. Hay por ejemplo injertadores, arrancadores, entre otros. En el caso de los viveros chicos, el viverista realiza el arrancado por su cuenta, pero si tiene una venta y no tiene tiempo de hacerlo, recurre a un trabajador transitorio pues sino la pierde.

d) Sobre el capital y la tecnología.

Respecto a los niveles de capitalización, muchos viveros han adquirido camiones, autos, tractores y galpones.

Si de tecnología se trata, a excepción de algunos viveristas, la actividad en su conjunto no la ha incorporado, tienen dificultades para hacerlo. Aquellos que pueden acceder a la tecnología, no saben *“cómo emplearla”*⁴.

Al respecto, un técnico comenta que *“no puedo convencer a los viveristas que prendan fuego en noches de heladas”*⁵. Prender fuego es una tecnología de manejo productiva que se realiza para bajar los riesgos de daños por heladas, muy común en los montes frutales.

*“Una cuestión pendiente en los viveros es el manejo de agua y de los sustratos (para sustituir la extracción de tierra). Se debe hacer riego para no depender del clima. Hay falta de eficiencia en el riego”*⁶.

Los viveristas buscan información para mejorar, pero *“no ha habido en la zona un trabajo continuo de generación y transferencia de tecnología”*⁷.

Coincidiendo con lo planteado, otra entrevistada, nos, dice que no han recibido suficiente asesoramiento por parte de organismos estatales de investigación y transferencia, aunque ahora se está revirtiendo precisamente por la importancia creciente del viverismo, esto también se está dando en otras regiones del país. *“Si el Estado no les dá, no tienen acceso a la tecnología”*⁸.

Sin embargo, aquellos viveristas que cuentan con el asesoramiento de un profesional agrónomo, tienen acceso a las nuevas tecnologías; mientras que el resto depende exclusivamente del Estado para permanecer en la actividad y capitalizarse.

En muchas ocasiones, sin embargo, se menciona que aquellos que pueden acceder a la tecnología, no saben cómo emplearla. O sea, tienen herramientas, pero no las usan bien, a modo de ejemplo, se menciona que *“usan sustratos y lo mezclan con otros, usan bolsas a modo de macetas que se rompen”*⁹.

No comparan costos entre producir en forma tradicional y hacerlo empleando tecnología.

Respecto a la reproducción de especies, una entrevistada opina que *“es muy difícil encontrar un vivero que tenga plantas madres”*¹⁰ (bajo condiciones sanitarias controladas) desde donde sacar el material para propagar. Esta es una práctica sencilla que puede requerir algún tiempo inicialmente pero luego redundará en beneficios

⁴ Entrevista a C.A. 2010

⁵ Entrevista a C.A. 2010

⁶ Entrevista a N.A. 2010

⁷ Entrevista a N.A. 2010

⁸ Entrevista a L.H. 2010

⁹ Entrevista a L.H. 2010

¹⁰ Una “planta madre” es aquella de la que se extrae órganos de propagación (semillas, yemas, gajos) para obtener nuevas plantas. Las mismas deben ser de excelente calidad, sanidad y rendimiento.

ya que evitaría muchas pérdidas de material. Podrían empezar incluso sólo con algunas especies pero no lo visualizan”¹¹.

e) Sobre los costos de producción y formas de gestión.

Todos los viveristas diversifican su producción, sin embargo, los más pequeños lo hacen a baja escala, por tanto, más de la mitad de viveristas diversifican poco. Cultivos como montes frutales, cítricos y soja explican esta diversificación.

Desde el punto de vista de uno de los informantes calificados, “si el viverista tiene superficie libre hace soja, esta práctica-rotación sería buena ya que este cultivo limpia de malezas el lote”¹², por eso, según nuestro informante le conviene sembrar soja antes de producir plantas de viveros.

Además, al diversificarse hacia la soja el vivero se tecnifica, tiene mayor capital de circulación, de tal manera que puede llegar a comprar una hectárea de tierra, que “antes valía 3000 dólares, ahora 6000”. Es difícil alquilar para vivero, es costoso llegar a pagar el canon de arrendamiento debido a que el alquiler para soja es menor que el alquiler para viveros, pues se trata de plantas que ocupan el suelo entre 3 y 5 años. Es decir, la velocidad de rotación en cuanto a suelo ocupado es muy baja en el viverismo, por lo que deben buscarse herramientas que contrarresten este fenómeno. Sumado a esto, el precio de la soja hace minimizar el costo fijo que supone el alquiler de la tierra (entrevista a C.A.). En relación a esto, el entrevistado nos explica que una hectárea de vivero se alquila a un costo de 25 quintales de soja por año.

Para uno de los entrevistados existe gestión empresarial, pero ésta es personal debido a que son empresas chicas. La mayoría se registra como monotributista pues declara ingresos ante la AFIP que la ubica en esa categoría, lo que mostraría homogeneidad en este aspecto. Sin embargo muchos de los grandes o medianos esconden ingresos verdaderos los que los convertirían en autónomos. Por lo tanto si se considera al tipo de situación ante la AFIP como variable indicadora de ingresos, el panorama resultaría homogéneo, pero de blanquearse esta situación habría heterogeneidad en la variable estudiada.

En cambio, para otro de los entrevistados no hay gestión empresarial, pero es evidente que son los hijos los que incorporan gestión empresarial cuando continúan en la actividad, siendo muchos de ellos universitarios.

Los viveristas tradicionales no hacen estudios de mercado, no saben cuando el mismo se satura, por lo tanto no saben qué producir y cuánto, “producen al tun tun”¹³, prueba y error.

Comentan que salvo excepciones, el sector no tiene profesionalismo. No hay capacidad empresarial fundamentalmente por falta de tiempo y porque paralelamente se llevan a cabo innumerables actividades relacionadas con la producción y la comercialización. No hay un ordenamiento de la producción, si la hubiera mejoraría mucho la eficiencia en las labores y en la cantidad de plantas obtenidas. No manejan con exactitud las pérdidas que tienen en las especies producidas y tampoco conocen los volúmenes que podrían ofrecer al mercado. Incluso se menciona que los grandes producen mucho y tiran mucho. Por esta misma razón se menciona que en general, cuando se enteran de una especie que es muy demandada y la empiezan a producir, ya pasó de moda.

¹¹ Entrevista a M.E.D. 2010

¹² Entrevista a C.A. 2010

¹³ Entrevista a L.H. 2010

La mayor parte no posee una lista de las especies que ofrecen con sus precios. Esto sería de gran utilidad para los paisajistas que además demandan que en esas listas se coloquen las edades de los ejemplares. *“La mayor parte de los viveristas no poseen una lista de las especies que ofrecen con sus precios, esto sería de gran utilidad para los paisajistas que además demandan que en esas listas se coloque las edades de los ejemplares. Otro tema es el transporte, en San Pedro no contemplan el envío de las plantas. Hay que ir a comprarlas al lugar para verlas (dado la falta de un listado correcto) y el comprador proveerse el traslado. Viveros de otras zonas facilitan esto ofreciendo el traslado pagado por supuesto por el comprador”*¹⁴.

Muy pocos poseen página web, que es algo simple y económico que permitiría un mayor conocimiento de sus establecimientos y sus productos.

Indagar acerca del costo de producción de una planta cítrica nos da una importante información respecto a los impactos de las normativas oficiales y la posibilidad de implementarlas. Un entrevistado que es asesor de viveros sobre los costos de producción; nos explica los ítems que configuran el costo por planta cítrica (materiales y labores manuales), los cuales son:

- plantín certificado o semilla certificada
- mano de obra para plantación
- riego
- yema certificada
- mano de obra para injertación
- envase
- caña
- mano de obra para encañada
- mano de obra para trasplante
- mano de obra para desbrote
- aplicación de plaguicidas (fungicidas, insecticidas, herbicidas)
- mano de obra de arrancadores
- totora
- hilo
- tijera
- mano de obra para descorne o descabezado
- mano de obra para atado
- mano de obra para reencañado
- mano de obra de acarreo
- rótulo identificadorio
- holograma certificador

¹⁴ Entrevista a M.E.D. 2010

El costo total por planta asciende a aproximadamente 18 pesos en el momento de la entrevista (julio de 2011).

A nuestra pregunta sobre el precio de venta, nos comenta que una planta se ofrece al mercado entre 30 y 35 pesos, por lo tanto al viverista le quedan entre 12 y 17 pesos.

Sin embargo, deben descontarse otros gastos, como las cargas sociales del operario, los honorarios técnicos (para cumplir con la obligatoriedad de contar con la dirección técnica de un profesional), el alquiler de la tierra, el costo del flete y el interés del capital invertido.

En el caso de un viverista pequeño la planta cítrica puede ubicarse en el mercado a 25 o 20 pesos, por lo que quedarían unos 8 pesos por planta. Esta diferencia del precio de venta radica en que el vivero grande vende lejos de San Pedro, tiene varios posibles compradores y puede ubicar mejor sus plantas, el chico, en cambio, vende en la zona y al menudeo.

Respecto a los honorarios, este informante nos explica que *“según el Colegio de Agrónomos, deberían cobrar unos 1000 pesos por mes, pero acá nos pusimos de acuerdo con otros colegas y a los viveritos chicos les cobramos 300 pesos al mes”, “porque sino no hacen más vivero, y además nosotros nos quedamos sin ese ingreso”*¹⁵.

El mismo entrevistado nos explica que muchos viveristas producen plantas cítricas no tanto por el ingreso que perciben de la venta de éstas, sino porque son consideradas como *“el cigarrillo del kiosco”*¹⁶, es decir como atrayente de ventas. Además siguen produciendo *“porque es lo único que pueden hacer, sobreviven pero no crecen”*¹⁷.

También le preguntamos por la producción de plantas ornamentales. Nos dice que les queda como ganancia por planta aproximadamente 2 pesos. Podrían vender muchas plantas, pero se les hielan, no la saben vender, no conocen el mercado. El entrevistado supone que los viveristas más pequeños pueden llegar a perder el 50% de las plantas. Esto no ocurre en los grandes viveristas, pero igualmente pierden muchas plantas. Vuelve a insistir *“siguen en esto porque es lo que pueden y saben hacer, los jóvenes sí se van a trabajar a otro lado”*¹⁸.

f) Sobre las variables que dan estabilidad a los viveros y las debilidades o amenazas del sector.

Según los informantes y lo que los productores locales les comentan a los mismos, se vive como una “amenaza” la radicación boliviana en la zona de Escobar a escasos 100 km de distancia, debido a que producen y comercializan plantas a precios menores. Esto se debería a que, por lo general, son productores informales, no tributan al fisco, sus costos fijos son sensiblemente menores, tienen trabajo exclusivamente familiar por lo que no tienen cargas sociales que afrontar, lo que sienten como una competencia desleal. Esta “amenaza” parece mayor para los pequeños viveristas que no suelen comercializar a grandes distancias; mientras que los medianos y grandes al enviar las plantas a regiones y provincias alejadas de San Pedro no sufren el impacto de aquéllos pues los viveristas bolivianos, al igual que los sampedrinos de baja escala, no pueden enviar sus plantas a largas distancias.

¹⁵ Entrevista a C.A. 2010 y 2011.

¹⁶ Entrevista a C.A. 2010

¹⁷ Entrevista a C. A. 2011

¹⁸ Entrevista a C. A. 2011

Los informantes coinciden en que el sector no tiene profesionalismo, no tiene gestión empresarial sean chicos o grandes, no conocen el mercado, llegan tarde a la moda de ciertas especies y variedades, y que *“pierden hasta el 50% o más de lo que producen porque no planifican sus producciones”*¹⁹. En el caso de las especies cítricas, se piensa *“que acá hay menores pérdidas, pues se cuidan mucho, ya que les sale caro la certificación”*²⁰. Sin embargo, hay viveristas que le dicen que no pierden nada, otros que pierden el 20% si viene un año malo, que puede ser por sequía o helada. La entrevistada, que también trabaja como inspectora en las zonas de Escobar, Moreno y Merlo, nos comenta que *“esta característica de falta de gestión empresarial también se da en esas zonas, es una constante”*²¹.

La gente compra mucho en los viveros sampedrinos por el precio, no por la calidad, los compradores saben que las plantas no tienen este atributo. Pocos son los viveros que tienen como objetivo la calidad de las plantas que ofrecen al mercado.

Respecto a la estabilidad de los viveros hay distintas situaciones que la aseguran o producen su desaparición, como las ventas y la calidad de las plantas debido a que la estabilidad no pasa por la cantidad sino por la calidad.

Tener gestión empresarial otorga al vivero estabilidad.

Para una informante, *“la mayor causa que los viveros desaparezcan o se vengán para abajo son los problemas familiares, hay varios casos que la explotación se dividió por este motivo”*²².

Por el contrario, menciona que hay un caso en que los vínculos familiares (cónyuges) han permitido una sorprendente evolución en cinco años. El vivero no estaba bien posicionado y pudo crecer en volumen y calidad de plantas gracias a la gestión empresarial de la mujer y al trabajo prolijo del esposo.

Otra causa de desaparición que citan los entrevistados es cuando los hijos cambian de actividad, *“ahí se termina el vivero”*²³. Esto también ocurre cuando solamente hay hijas mujeres las que optan por una carrera universitaria u otra actividad.

g) Sobre las formas organizativas.

Como ocurre en otras actividades agrarias, los entrevistados aseguran que los productores son individualistas; *“los viveristas no se unen en grupos pues hubo problemas entre ellos, por ejemplo por mujeres o porque en el pasado uno era árbitro y le cobraba mal las jugadas, así que ahora no se hablan”*²⁴, como nos comenta un informante. Los pequeños viveristas están atomizados. En cambio los medianos a grandes pertenecen a la Asociación Argentina de Viveristas y a la Cámara de Viveros de San Pedro, recientemente creada.

Entre ellos se ocultan conocimientos adquiridos.

Los informantes calificados coinciden en que cada principio de año se reúnen los viveristas para fijar precios más o menos parejos entre todos, sin embargo, luego de esto suelen bajar los precios respecto a los acordados para conseguir más clientes, generando de este modo competencia desleal.

¹⁹ Entrevista a E.P. 2011

²⁰ Entrevista a E.P. 2011

²¹ Entrevista a E.P. 2011

²² Entrevista a L.H. 2010

²³ Entrevista a L.H. 2010

²⁴ Entrevista a C.A. 2010

Sin embargo una entrevistada explica que entre los vecinos se establecen relaciones de cooperación, menciona a un viverista que no tiene agua ni luz, va al vecino y le pide agua para regar. Menciona a otros dos viveristas que eran muy chicos y que fueron progresando, pudieron comprar camioneta, etc. y van creciendo. Además menciona que las nuevas generaciones son más proactivas para organizarse.

h) Sobre la visión de la normativa oficial.

“Los productores dicen que las disposiciones oficiales son una debilidad para el sector, que puede provocar la no permanencia de ciertos estratos de viveristas”²⁵, en particular la exigencia de las normas de producción de plantas cítricas de vivero y la obligatoriedad de producir las mismas bajo invernadero, que supone una erogación muy grande de capital al que no todos tienen acceso. Los viveristas están preocupados.

i) Sobre diferencias entre viveros chicos y grandes.

Los entrevistados coinciden en que un vivero grande está más tecnificado que uno chico y tiene más capital.

Un vivero grande maneja mucho personal, uno chico no tiene personal estable; un vivero grande está tecnificado, tienen gran capital, gran surtido de especies y puede financiar las ventas. el grande avanza en la cadena de comercialización, está más cerca del productor.

El vivero chico *“se queda a esperar que le vayan a comprar”²⁶,*

j) Sobre diferencias en la forma de producción entre generaciones.

En general se reconoce que los jóvenes, hijos de los viveristas están más predispuestos a cambiar la gestión familiar, aunque no siempre lo logran

“La experiencia en la producción se transmite de padres a hijos; los viejos son más difíciles de cambiar la forma de producir”²⁷.

“Es evidente que las nuevas generaciones están incorporando gestión empresarial. En el caso de viveros chicos, los hijos tienen formación universitaria”²⁸.

“Las nuevas generaciones aprenden de sus padres y repiten las formas de producir, se especializan más que sus padres, pero el manejo no es mejor, no innovan”²⁹.

k) Sobre la heterogeneidad y tipologías.

Los entrevistados coincidieron en que es muy difícil hacer una tipología debido a la gran heterogeneidad de los viveristas; precisamente por esto cada uno propuso una manera diferente de diferenciar a los viveristas de San Pedro C.A. propone dos tipos de viveristas.

Tipo 1:

Los que provienen de familias que trabajaban en la actividad, muchos de los cuales siguen produciendo a edad avanzada y que lo hacen en forma tradicional.

²⁵ Entrevista a C.A. 2010

²⁶ Entrevista a N.A. 2010

²⁷ Entrevista a C.A. 2010

²⁸ Entrevista a N.A. 2010

²⁹ Entrevista a L.H. 2010

Tipo 2:

Los que han ido apareciendo constituyendo un nuevo segmento de productores que, por ejemplo producen plantines para los grandes viveristas y aprenden de aquéllos cómo producirlos.

N.A. propone tipologías de distinto enfoque,

Por lo que producen:

Tipo 1: sólo producen plantas de viveros.

Tipo 2: producen plantas de viveros y otras cosas.

Por la modalidad de ventas:

Tipo 1: el viverista produce y vende en un pequeño kiosco con otros productos como quesos, mermeladas, frutas; a excepción de las plantas de vivero, el resto no es de su producción.

Tipo 2: el viverista que no tiene kiosco y que produce y vende tanto a revendedores como a viveros grandes.

Tipo 3: vivero grande integrado, produce y vende las plantas a la vez que compra y vende lo adquirido a viveros chicos.

L.H. sugiere que en el caso particular de los viveristas sampedrinos se deben usar datos cualitativos, por ejemplo el tipo de comercialización; tipo de producción; la relación entre el número de familiares que trabajan en la explotación sobre el total de mano de obra; si está o no capitalizado (herramientas, galpones, invernaderos, etc.), dado que la superficie no sirve para estratificar a los productores, pues no hay relación entre la superficie con el número de plantas que producen. Propone la siguiente tipología:

Tipo 1:

Empresarios: tienen otras actividades, es decir, diversifican hacia actividades como montes frutales, galpones de empaque, entre otras.; Tienen gestión empresarial y experiencia organizativa. Respecto a la mano de obra, poseen en mayor porcentaje empleados contratados versus mano de obra familiar. Tienen asistencia técnica. Se capitalizan. Este tipo de viverista “fija precios”.

Tipo 2:

Familiar capitalizado: tiene más mano de obra familiar, reinvierte los excedentes, tiene asistencia técnica, los hijos continúan en la actividad.

Tipo 3:

Familiar no capitalizado. No genera excedentes, no puede capitalizarse, no tienen asistencia técnica, necesita de la ayuda del Estado.

2) LOS DATOS DE LOS REGISTROS.

De acuerdo a la tipología desarrollada para este trabajo (ver capítulo I), los registros dan cuenta de los siguientes tipos de viveristas, de acuerdo a la cantidad de plantas cítricas (cuadro 1, figura 1)

a) Producción de plantas cítricas

Cuadro 1: Tipos de viveristas según la cantidad de plantas cítricas producidas.

tipo de viverista

		Frecuenc	Porcentaje	Porcentaje vá	Porcentaje acumulado
sin citricos	1	37	62,7	62,7	62,7
1 a 4000	2	8	13,6	13,6	76,3
4001 a 10000	3	8	13,6	13,6	89,8
10001 a 20000	4	3	5,1	5,1	94,9
mas 20000	5	3	5,1	5,1	100,0
Total	Total	59	100	100	

Fuente: RNCyFS

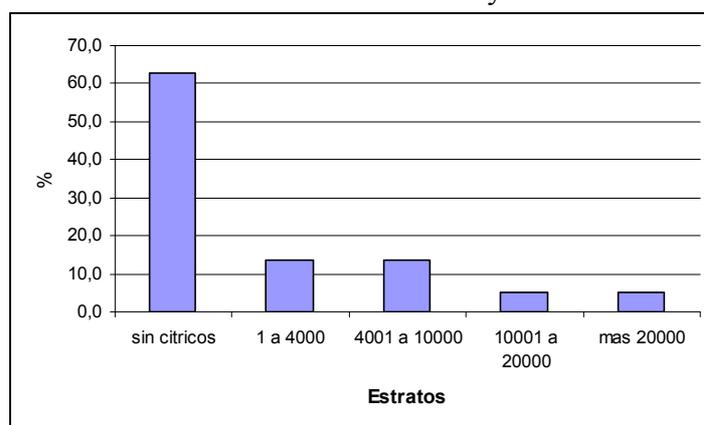


Figura 1: Tipos de viveristas según la cantidad de plantas cítricas producidas. Fuente: RNCyFS

Podemos observar en la figura 1 que el 62,7% de los viveristas no produce plantas cítricas.

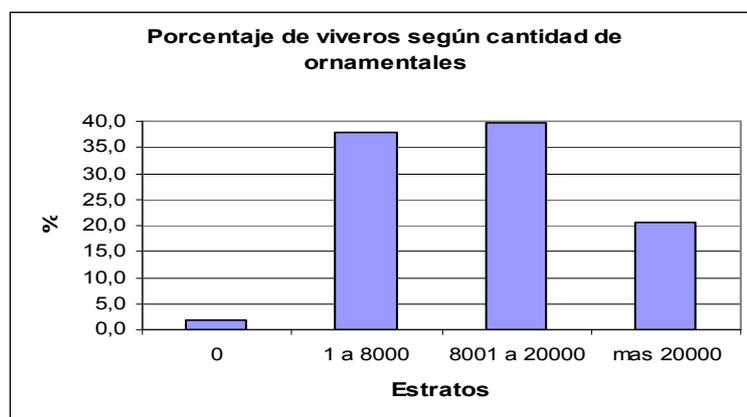
A los viveristas que no producen cítricos, le siguen casi en iguales proporciones aquellos que producen hasta 4000 y hasta 10000 plantas al año. Prácticamente el 90% de los viveristas o no son productores de cítricos o producen menos de 10000 plantas cítricas al año.

Solamente 6 viveristas producen más de 10000 plantas al año (tipos 4 y 5), lo que representa el 10,2 % del total.

b) Producción de plantas ornamentales.

De acuerdo a la tipología de viveristas que producen ornamentales, los datos nos muestran la predominancia del estrato tres (figura 2)

Figura 2: Tipo de viveristas según la cantidad de plantas ornamentales producidas.



Fuente: RNCyFS

c) Combinación de producción de plantas cítricas y ornamentales.

Finalmente los datos para la combinación de producción de plantas cítricas y ornamentales son las que se presentan en el cuadro 2

Cuadro 2: Combinación de la producción de plantas cítricas y ornamentales

tipo de viverista * tipos de productores que hacen ornamentales Crosstabulation

Count		tipos de productores que hacen ornamentales				Total	
		1,00	2,00	3,00	4,00		
sin cítricos de 1 a 4000 4001 a 10000 1001 a 20000 más 20000	tipo de viverista	1,00	2,00	3,00	4,00		
	1,00	1	10	17	6	34	57,63
	2,00	0	4	6	0	10	16,95
	3,00	0	7	0	1	8	13,56
	4,00	0	0	1	2	3	5,08
Total	5,00	0	0	1	3	4	6,78
Total		1	21	25	12	59	
		1,69	35,59	42,37	20,34	100	
		sin ornamenta	hasta 8000	8001 a 20000	más 20000		

Fuente: RNCyFS

Como se observa en el cuadro, el 42,37% de los casos corresponde a viveristas que producen desde 8001 hasta 20.000 ornamentales al año, dentro de los cuales el porcentaje mayor es el grupo mencionado en cuanto a ornamentales y el tipo 2 de cítricos (1 a 4000 cítricos al año).

Le siguen aquellos viveristas que producen hasta 8000 ornamentales al año, constituyendo el 35,59%, dentro de los cuales predominan los que producen entre 1 a 10.000 plantas cítricas por año.

A estos grupos le siguen aquellos que producen más de 20.000 plantas ornamentales al año, predominando aquellos que producen más de 10.000 cítricos. Esto representa el 20,34% producen grandes cantidades de cítricos y ornamentales.

d) Superficie del establecimiento y del vivero.

Como fuera señalado anteriormente, el dato de superficie del vivero no es útil para lograr nuestro objetivo de analizar el/los impactos de la aplicación de normativas sobre los viveristas, pero sí nos permite mostrar heterogeneidad en función de esta variable, a

la vez que nos permite establecer relaciones entre la superficie y otras variables analizadas.

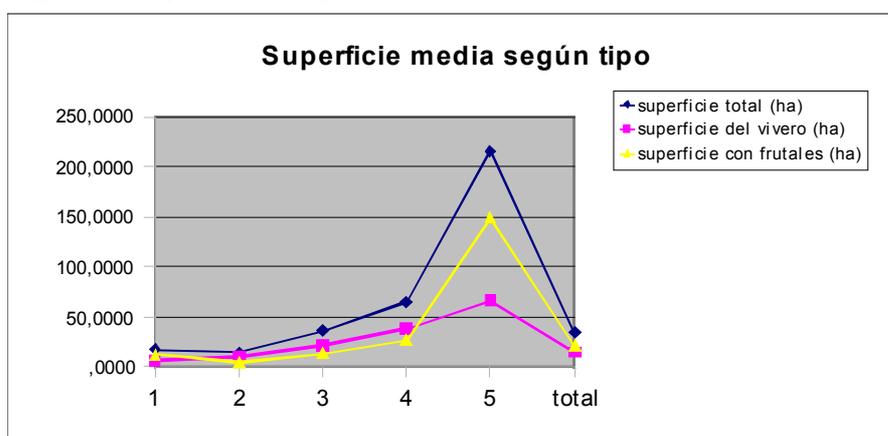
Los datos de superficie del vivero en relación a la superficie total del establecimiento indican la existencia de diversificación productiva por parte del viverista, lo que permite visualizar cómo y cuándo se realiza esta estrategia productiva.

La diferencia de superficie entre ambas está destinada a fruticultura, batata, y otras especies de menor importancia.

La superficie total ocupada por la actividad vivero es de 688 has.

Es oportuno aclarar que en párrafos más arriba, indicamos que la superficie actual de viveros es de 1500 ha, pero el universo de los viveristas analizados en este trabajo corresponden a 688 ha.

Figura 3: Superficie ocupada con vivero y con frutales.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos secundarios.

A medida que se incrementa la cantidad de plantas cítricas producidas, aumenta la superficie del vivero, lo cual es lógico, pues se necesita más suelo para mayor cantidad de plantas.

Respecto al incremento de la superficie total de la explotación, entre el tipo 1 y 2 se observa una baja, pero a partir del tipo 2, a medida que aumenta la superficie del vivero, aumenta también la superficie total de la explotación.

El incremento de la superficie total en función del tipo de viverista es mayor que el incremento de la superficie del vivero, este incremento se explica por el aumento de la superficie dedicada a fruticultura. El tipo 5 representa a un escaso segmento de productores que tienen una gran superficie dedicada a fruticultura, (algunos de estos poseen galpón de empaque y exportan a la Unión Europea).

e) Forma de comercialización.

Una de las formas de comercialización de los viveros, es la venta en los llamados “kioscos”, que son puestos de venta en las rutas que rodean a San Pedro. La mayoría de estos puestos son precarios, algunos pocos, atractivos. Además de vender plantas cítricas, venden ornamentales, cajones de fruta fresca, mermeladas, quesos y otros productos regionales; venden al menudeo.

Otras formas de comercialización son:

- venta a revendedores y a viveros grandes.
- viveros grandes e integrados, que producen y venden plantas además de comprarle a viveros más chicos.

Para abastecer a los grandes viveros, los viveros familiares sólo producen plantines, generalmente forestales que apenas alcanzan unos 5 cm de altura, y los venden a los viveros grandes, los que mantienen dichos plantines hasta que lleguen a condiciones de venta.

En nuestra base de datos compuesta por 59 viveristas, tan sólo 3 tienen kioscos como forma de comercialización; esto es así debido a que la mayoría eran viveristas informales al momento de realizar la encuesta. En la actualidad se han registrado varios más que venden en kioscos.

Cuadro 3: Forma de comercialización según el tipo de viverista productor de plantas cítricas.

		forma de comercialización				Total
		mayorista	minorista	mayorista- minorista	kiosco	
tipo de viverista	1,00	11	3	18	2	34
	2,00	3	0	6	1	10
	3,00	3	0	5	0	8
	4,00	1	0	2	0	3
	5,00	1	0	3	0	4
Total		19	3	34	3	59

Fuente: Elaboración propia a partir de datos secundarios.

Utilizando la clasificación de viveristas según la producción o no de cítricos, la principal forma de comercialización es la que combina venta mayorista con minorista, seguida de la venta solamente mayorista.

Pocos son los viveristas que comercializan su producción en forma minorista o en kiosco, y la mayoría no produce cítricos. Recordemos que existen numerosos kioscos que no se han incluido en los resultados de esta tesis, los que de haberlos considerado, provocarían una modificación importante en los guarismos presentados.

El único caso de venta exclusivamente mayorista se da solamente en un viverista que produce solamente kiwi, debido a que vende sus plantas a huertas de producción, los productores de kiwis no compran al menudeo sino la cantidad necesaria para implantar un cultivo de esta especie.

f) Rotulado de plantas.

El rotulado consiste en una etiqueta que se coloca en algún lugar de la planta que sea visible al comprador. En la misma el productor coloca variada información sobre el producto que vende, que va desde simplemente el nombre de la especie vegetal, pasando por ciertas características de la misma como por ejemplo el color de las flores que produce o los climas donde mejor se adaptan, hasta los datos que exige la Ley de Semillas, que se presentarán en el capítulo correspondiente a Normativas.

Los viveristas hacen sus rótulos con simples papeles que se desintegran con las intemperancias climáticas, o con materiales que resisten las mismas. La normativa que

regula la producción certificada de cítricos establece que los rótulos deben soportar el paso del tiempo que va desde la puesta en venta hasta la compra por parte del productor de monte frutal o particulares con fines ornamentales.

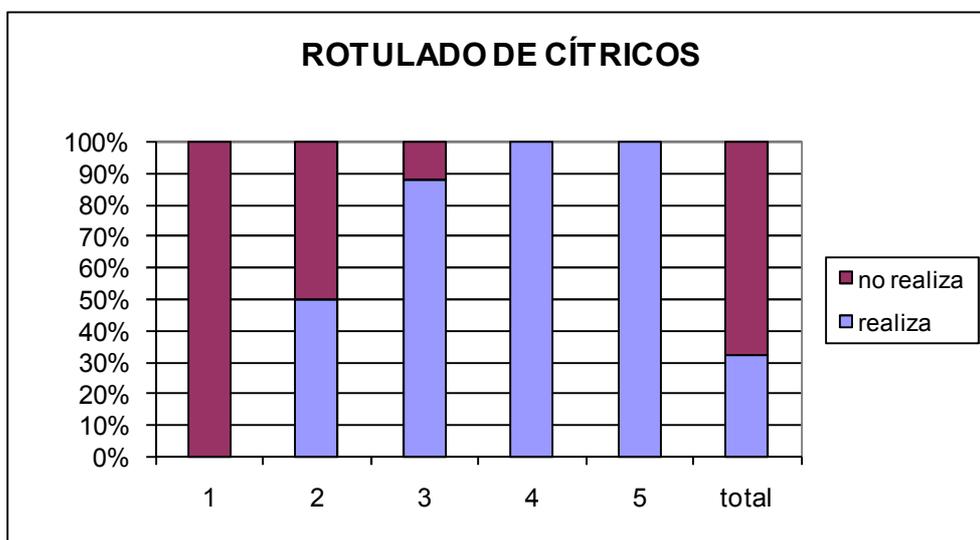
En el caso de cítricos o frutales es permitido rotular por “atados”. Además, en el caso de plantas cítricas, se puede colocar un rótulo por partida de venta cuando las plantas se coloquen en un camión para su transporte, de esta manera un sólo rótulo ampara toda la mercadería.

Sin embargo, cuando el destino de las plantas es ornamental, como son plantas que se venden “al menudeo”, el viverista debe colocar rótulo planta por planta.

Lógicamente el rotulado tiene un costo que se origina tanto por el precio del material utilizado y el costo del operario que los coloca.

El impacto del costo del rotulado será menor si el viverista consigue ofrecer las plantas con buenos precios.

Figura 4: Rotulado de cítricos según estratos de viveristas en porcentaje.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos secundarios.

Cuadro 4: Tipo de viverista cítrico y rotulado de plantas.

realiza rotulamiento de cítricos * tipo de viverista Crosstabulation

Count		tipo de viverista					Total
		1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	
realiza	si	0	5	7	3	4	19
rotulamiento	no	34	5	1	0	0	40
Total		34	10	8	3	4	59

Fuente: Elaboración propia a partir de datos secundarios.

De los 22 viveristas que producen plantas cítricas en San Pedro, 19 las rotulan, lo que significa el 86,36%.

Cuadro 5: Rotulado de cítricos y forma de comercialización.

realiza rotulamiento de cítricos * forma de comercialización Crosstabulation

Count

		forma de comercialización				Total
		mayorista	minorista	mayorista- minorista	kiosco	
realiza	si	7	0	12	0	19
rotulamiento	no	12	3	22	3	40
Total		19	3	34	3	59

Fuente: Elaboración propia a partir de datos secundarios

Tal como se observa en el cuadro precedente, los únicos que rotulan sus plantas son aquellos viveristas que venden en forma mayorista y los que combinan el tipo de venta mayorista y minorista.

g) Pertenencia a organizaciones.

Cuadro 6: pertenencia a organizaciones y tipo de viverista.

pertenece a asociación * tipo de viverista Crosstabulation

Count

		tipo de viverista					Total
		1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	
pertenece a	si	0	0	1	2	3	6
asociación	no	34	10	7	1	1	53
Total		34	10	8	3	4	59

Fuente: Elaboración propia a partir de datos secundarios.

Se observa en el cuadro que sólo los grandes viveristas son los que están agrupados en la Asociación Argentina de Viveristas, que agrupa preferentemente a viveros ornamentales y productores de flores para maceta y para corte.

h) Forma de tenencia de la tierra.

El grueso de la producción se realiza sobre tierra propia, pero ello no invalida otras combinaciones, las que pueden observarse en el cuadro 7

Cuadro 7: tipo de viverista y forma de tenencia.

		forma de tenencia de la tierra				Total
		propietario	alquiler	propiedad + alquiler	aparcería	
tipo de	1	21	7	5	1	34
viverista	2	5	2	2	1	10
	3	5	1	2	0	8
	4	1	0	2	0	3
	5	3	0	1	0	4
Total total		35	10	12	2	59

Fuente: Elaboración propia a partir de datos secundarios.

i) Asistencia a cursos.

Cuadro 8: tipo de viverista y asistencia a cursos.

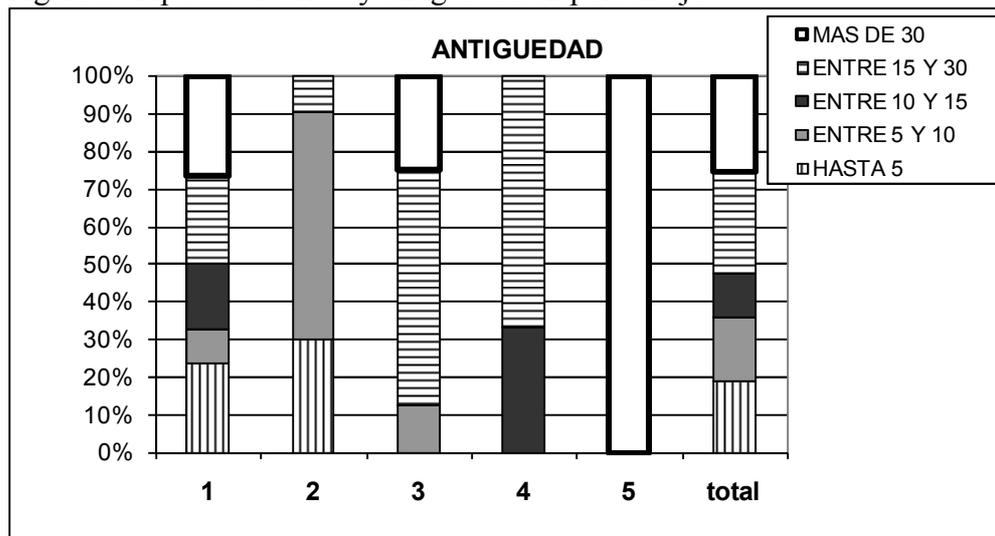
		asiste a cursos		Total
		si	no	
tipo de	1,00	9	25	34
viverista	2,00	6	4	10
	3,00	5	3	8
	4,00	2	1	3
	5,00	3	1	4
Total		25	34	59

Fuente: Elaboración propia a partir de datos secundarios

Si bien como se observa en el cuadro, el 57 % de los viveristas no participa en cursos, es de recalcar que, de los viveristas que producen cítricos, el 64% asiste a los mismos, esto probablemente ocurre debido a que el cultivo de plantas cítricas es el que mayor información técnica requiere.

j) Antigüedad en el rubro.

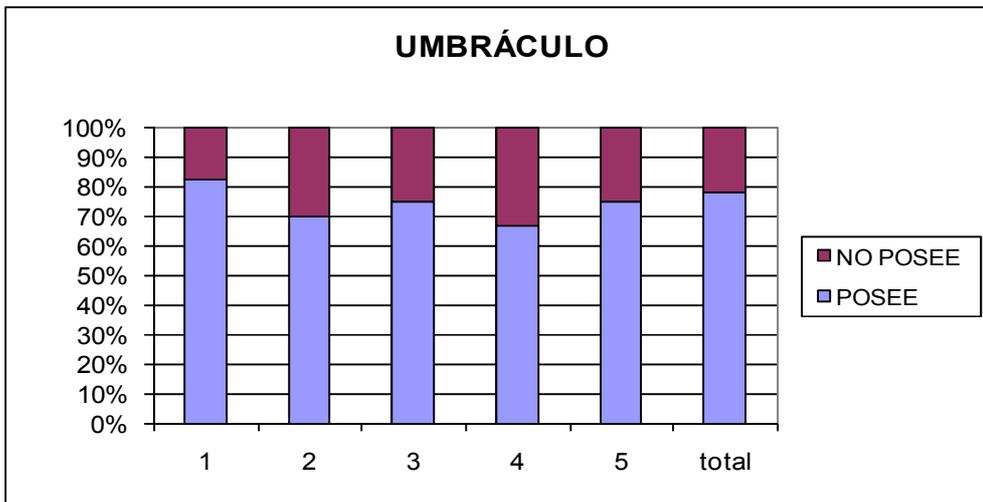
Figura 5: Tipo de viverista y antigüedad en porcentaje



Fuente: Elaboración con datos propios.

k) Posesión de umbráculo.

Figura 6: Tipo de viverista y posesión de umbráculo.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos secundarios.

3) ENTREVISTAS CON VIVERISTAS.

Se entrevistaron 10 viveristas, para su selección se empleó la tipología de productores presentada en el Cuadro 2, donde se muestran los segmentos de productores que surgen de la combinación de producción de plantas cítricas y ornamentales.

Asimismo fue considerada la presencia de kiosco como forma de comercialización.

A continuación se presenta una breve caracterización de los entrevistados, a fin de contextualizar sus respuestas.

Entrevistado 1: B.J.

Corresponde al primer segmento, debido a que no produce plantas cítricas. Produce 36.000 ornamentales al año.

No comercializa plantas cítricas.

No diversifica su producción.

No tiene pluriactividad.

Edad. 68 años.

Nivel de estudio: secundario incompleto.

Su esposa es jubilada docente, colabora en la venta en el vivero.

Sus hijos, ambos universitarios, no continuarán en la actividad, por lo tanto, este vivero desaparecerá al retiro de este productor.

Proviene de familia de viveristas.

Es pionero de una especie de ornamental muy buscada por paisajistas.

Tiene una empleada jubilada permanente.

Vive en la ciudad.

Entrevistado 2: O.J.

Pertenece al segmento 6.

Tiene 46 años, nivel de estudio secundario completo, su esposa colabora en la parte contable debido a su profesión de contadora, pero la principal fuente de ingreso de ésta no proviene del vivero.

Proviene de familia de viveristas.

Diversifica su producción: tiene monte frutal de cítricos y duraznos, sin embargo, su principal fuente de ingreso es el vivero.

No tiene pluriactividad.

En el vivero trabajan familiares jóvenes razón por la cual es de esperar que este vivero continúe en el tiempo.

Tiene personal permanente y contrata transitorios.

Vive en la ciudad.

Entrevistado 3: G.A.

Pertenece al segmento 1, comercializa plantas cítricas, pero no las produce, es decir, las compra y vende.

Tiene kiosco sobre ruta nacional donde vende plantas de su propia producción y adquiridas a terceros (incluidas plantas cítricas), además vende artículos regionales, quesos, mermeladas, fruta, etc. La principal fuente de ingreso es el vivero. Si pudiera cosechar naranjas ganaría más que con el vivero, pero condiciones climáticas y de posibilidades económicas de inversión no le permiten hacerlo. Se trata de la compra de un equipo de riego por aspersión, que se emplea para evitar heladas, tiene un costo de 200.000 pesos, que lo podrían comprar con un crédito, no quieren regalos como un subsidio.

Tiene 64 años, tanto el como su esposa tienen primario completo y trabajan en el vivero, la mujer además de ocuparse de la producción, atiende el kiosco.

Diversifica su producción, tiene monte de naranjas.

No tiene pluriactividad.

Viene de familia de agricultores y fruticultores.

Tiene dos peones permanentes y contrata transitorios.

Su única hija, universitaria, no trabaja en el vivero, por lo tanto, este vivero desaparecerá al retiro de este productor.

Vive en el campo.

Entrevistado 4: M.V.

Pertenece al segmento 2.

Edad: 51 años, secundario completo.

La esposa es profesional, no trabaja en el vivero.

Diversifica su producción, produce cereales y duraznos.

Su principal fuente de ingreso es el vivero.

No tiene pluriactividad.

Tiene personal permanente y transitorio.

Viene de familia de viveristas.

Vive en la ciudad.

Entrevistado 5 y 6: M.J. y A.J.

Pertenece al segmento 4.

Son padre e hijo, cada uno tiene su propio vivero, que son contiguos, la entrevista se realizó a los dos juntos.

El padre tiene 53 años y primaria completa.

El hijo tiene 22 años, y es egresado de la escuela de nivel medio agropecuaria de San Pedro con excelente promedio. Es el más callado de la entrevista.

No tienen pluriactividad ni diversifican su producción.

Proviene de familia de viveristas, el abuelo fue el primer injertador de San Pedro.

Tienen un peón transitorio para la poda.

Ambos viven en el campo.

Entrevistado 7: G.M.

Pertenece al segmento 5.

Tiene 64 años y nivel de estudios primario completo.

Diversifica su producción: monte de durazno, empaque de duraznos y naranjas, soja. Su principal ingreso es el vivero.

No tiene pluriactividad.

Proviene de familia de viveristas.

Tiene tres hijos que tienen sus propios viveros, se complementan y ayudan entre sí, pero facturan por separado.

Tiene personal permanente y transitorio.

A pesar de que uno de los informantes calificados mencionó que no quedan viveristas grandes que vivan en el campo, este productor de gran escala vive junto a su mujer en el campo.

Entrevistado 8: C.M.

Pertenece al segmento 2.

Tiene 54 años, nivel secundario completo.

Viene de familia de viveristas.

Vende a revendedores y tiene negocio de venta al público en la ciudad, junto con macetas y regalería.

No diversifica ni tiene pluriactividad.

El mayor ingreso en el vivero es la venta de plantas cítricas.

Tiene personal permanente y transitorio.

Sus hijos no continuarán con la actividad.

Entrevistado 9: S.B.

Pertenece al segmento 3.

Atendió su hija que trabaja en el vivero tanto en ventas como producción. Su mamá también trabaja en el vivero.

No diversifica.

El dueño (56 años) tiene primario completo. Tanto el como su esposa no tienen pluriactividad. Su hija sí, trabaja dos veces a la semana en una panadería de la ciudad, le falta un año para concluir su secundario y quiere seguir estudiando. Va a continuar con la actividad una vez que su padre se retire.

No diversifica.

Contrata personal transitorio para injertar y arrancar plantas.

No proviene de familia de viveristas.

Tiene kiosco, vende distintas especies de plantas y artículos regionales, y fruta. El kiosco está sobre una ruta nacional.

Todos viven en el campo.

Entrevistado 10: R.S.

Tiene kiosco sobre ruta municipal de acceso a la ciudad, con artículos regionales y fruta, la principal fuente de ingreso es el vivero.

Pertenece al segmento 1, comercializa plantas cítricas, pero no las produce, es decir, las compra y vende.

Tiene 43 años. Primario completo.

Vive en el límite entre la ciudad y el área rural.

No diversifica, no tiene pluriactividad.

Proviene de familia de viveristas.

No tiene personal.

Su madre lo ayuda.

Los datos precedentes muestran que los viveristas entrevistados tienen nivel primario (incluso el de mayor escala del partido) y secundario, ninguno de ellos alcanzó nivel superior de estudios. Sin embargo, algunos de sus hijos tienen estudios universitarios.

El 80% de los entrevistados provienen de familia de viveristas.

No se registra ningún caso de pluriactividad, a excepción de la hija de uno de los viveristas.

El 60% de ellos no diversifica su producción.

Salvo un caso, todos los entrevistados tienen personal permanente y transitorio, algunos de ellos solo transitorio para tareas de poda, injertada y arrancado. El que no tiene personal es un revendedor, o sea, no produce.

Al referirse al tipo de trabajo que supone ser viverista, todos coinciden que es un trabajo muy sacrificado, *“que hay que ponerle el hombro”*³⁰, y que no tiene nada que ver con la soja, que es un cultivo totalmente tecnificado, y que da mucha más ganancia que el vivero. *“Si ves a un productor arriba de una Toyota es porque hace soja”*. *“Si hago soja, me quedo a la sombra, con el vivero estoy al sol todo el día”*³¹.

*“Toda la vida descansaba los domingos, ahora tengo que seguir atendiendo el kiosco”*³². Insisten todos que el vivero es muy importante en la zona porque da mucho trabajo.

En relación a este tema, cuando se indagó sobre si en San Pedro hay mano de obra calificada para la actividad, coinciden en que no la hay en San Pedro, y que no saben si la hay en otras zonas. Dicen que antes había mano de obra calificada, pero *“ahora son jubilados o se han muerto”*, *“mi papá pesaba los terrones de tierra”*³³, en cambio para el día de hoy plantean que no saben arrancar las plantas del suelo, no saben cargar los camiones con las plantas, *“como trabajan al tanto, arrancan rápido pero mal”*, *“la gente anda con el celular con la mano mandando mensajitos”*³⁴.

Los jóvenes no quieren trabajar en el vivero, con el *“avance de la tecnología”*³⁵. Otro viverista nos dice que *“primero la gente tiene que aprender a trabajar”*, *“antes había cultura del trabajo y mi papá me enseñaba a trabajar”*³⁶.

*“Los chicos no se quieren agachar a injertar”*³⁷. En general, nombran a las actividades arrancado, poda e injerto como aquellas en las que menos mano de obra calificada hay.

Algunos atribuyen a los planes sociales el hecho de que la gente no quiera trabajar. Sin embargo, uno de los viveristas más grandes está a favor de los planes pero siempre que se trabaje desde el Estado para una reinserción laboral de los beneficiarios del plan.

En relación a la elección de producir o no cítricos, hay distintas razones. En este punto además algunos opinaron sobre la certificación obligatoria de plantas de vivero cítricas. Varios de ellos se quejaron fuertemente de la baja o pésima calidad de semillas vendidas por el INTA Concordia, por la cual perdieron mucha cantidad de semillas que no germinaron; un año perdieron todo, *“no germinó ninguna semilla”*³⁸. *“yo no necesito vender cítricos, para mí no es un atrayente de ventas”*. *“A mí la gente me viene a comprar por la calidad de mis plantas”* (Entrevista a B.J).

Afirma que una familia no puede vivir de un vivero, a menos que sea chico, que no se agrande y no tenga personal, *“yo soy uno de los pocos que vive de su vivero”*.

Por otra parte, O.G. sostiene que hace cítricos porque *“el cítrico atrae ventas”*. Sin embargo dice que frente a quienes sostienen que no se puede vivir del vivero sino se hacen cítricos, él nos comenta que vive de las ornamentales. Respecto a la certificación obligatoria de plantas cítricas, dice que esto mejora la producción, pero que si el Estado pide que se usen materiales de propagación certificados, el Estado tiene *“que dártelos en cantidad y calidad”*.

³⁰ Entrevista a B.J. 2011

³¹ Entrevista a B.J. 2011

³² Entrevista a G.A. 2011

³³ Entrevista a B.J. 2011

³⁴ Entrevista a B.J. 2011

³⁵ Entrevista a B.J. 2011

³⁶ Entrevista a O.J. 2011

³⁷ Entrevista a M.J. 2011

³⁸ Entrevista a G.M. 2011

G.A. nos dice que *“me gustaría hacer cítricos, pero hay que tener toda una infraestructura armada, te viene una helada y te destruye todo”*. *“Lleva mucho tiempo producir una planta cítrica, son unos cuatro años, una ornamental te lleva seis meses”*. Considera que los cítricos atraen ventas, y tiene kiosco como estrategia de comercialización, pues ofrece distintas cosas que hacen que la gente se pare a comprar, es decir, en un mismo lugar se llevan plantas, frutas, quesos y regionales.

M.V. nos dice que respecto a la certificación obligatoria de plantas cítricas, que piensa igual que otro viverista, *“yo hubiera hecho de otra forma la certificación”*, pero reconoce que lo que hizo el INASE fue para bien.

Este viverista eligió hacer plantas cítricas pues es rentable producirlas, lleva mucha mano de obra pero es rentable, *“produzco cítricos por motivos comerciales, es negocio”*, *“muchos te van a decir que no es rentable, pero sí es rentable”*. Para este viverista los cítricos son *“el caballito de batalla, no tenés cítricos, no vendés, a San Pedro vienen a comprarlos”*.

M.G. y A.G. Hacen cítricos desde siempre. Para ellos *“todas las plantas atraen ventas”*. *“Si pudiera plantar 500 especies distintas lo haría”*. Se queja de que las yemas que les vende el INTA son chicas, les cambia su forma de producir de toda la vida.

A G.M. le parece bien la certificación de cítricos. Los produce porque *“me gusta hacerlos”*, porque su padre los producía, además para este viverista los cítricos atraen ventas.

C.M. Los produce porque son negocio. Tiene negocio para diversificar la venta.

S.B. Produce pocos cítricos, también compra a otros viveros de la zona. Los cítricos son un producto más del kiosco.

R.S. No produce cítricos, lleva mucho trabajo en el campo y está enfermo, por eso se está dedicando más a la venta en su kiosco que a la producción, sí produce ornamentales. *“Tenés que hacer gran cantidad de cítricos para que te den los números, si no, no te dá”* (para este viverista gran cantidad son 1000 plantas al año).

Cuando se les preguntó sobre que representación tienen para ellos las exigencias estatales, todos los viveristas coincidieron en que les parecen bien los controles, pero solicitan que se exijan cosas cumplibles, y que sea parejo, que se controle a todos, que todos los viveros estén inscriptos.

G.A. nos dijo *“el INASE nos ayuda”*. Lo que no están de acuerdo es cuando el inspector va a controlarlos y saben menos que ellos.

S.B. nos dijo que *“no se les puede dar al cliente cualquier cosa”*, por eso hay que controlar la calidad.

Cuando se les preguntó si habían recibido primero la visita de un organismo de control (SENASA, INASE u otro), o de investigación y extensión, los viveristas tuvieron distintas respuestas.

B.J. *“yo siempre tuve acercamiento a INTA, ellos vienen a hacer ensayos, siempre quise cooperar con ellos”*, el INTA *“me acompaña”*.

O.G. *“tengo muy buena relación con INASE y SENASA”*. No recuerda quien lo visitó primero, *“INTA nunca me fue a ver al vivero como los organismos de control”*, *“pero siempre tuve buena relación, es más, tuve un convenio con ellos”*.

G.A. *“INTA siempre nos ayudó”, “lo que está a su alcance, me ayudan, cuando fui por un problema me ayudaron, pero no vienen acá”. “una vez los llamé y vinieron, pero por algo puntual”.*

M.V. Lo fue a visitar primero el INTA, *“me visitaron pero no hay planificación de trabajo”, “nunca hubo política activa de INTA en la zona”, “ahora sí hay programas de investigación en INTA para viveros”.*

M.G. y A.G trabajan con el INTA pues pertenecen a un grupo de Cambio Rural, con el que están conformes, les gusta integrar ese grupo.

G.M. comenta en cambio que recibió primero a los organismos de control, el INTA no, *“sí se preocuparon con la cancrrosis”.*

A la pregunta de cuáles son los motivos por los que no cumplen ciertas exigencias, en referencia a las cuestiones burocráticas de la producción (llenado de planillas, etc.), coinciden en que ellos están en el campo, no les interesa llevar las cosas de escritorio que le piden SENASA e INASE, dicen *“para eso tengo director técnico”*³⁹.

Uno de los entrevistados se queja, y nos dice *“el profesional viene a firmarme la guía una vez al mes, y para cobrar”*⁴⁰.

Otro nos dice *“no estoy acostumbrado a hacer papeles, eso lo hace mi ingeniero”*⁴¹.

Uno de ellos dice que es su contador es que le lleva los papeles, es decir, no se preocupa por esto.

Otro va más allá y dice: *“odio llenar planillas”*⁴², el delega todo a su director técnico.

*“Las planillas me las llena el director técnico, si yo entiendo las hago yo y después me las corrige él, hago lo que me dice él”*⁴³, comenta otro productor.

Respecto al rotulado de plantas, los que hacen cítricos rotulan sus plantas, y aquellos que compran cítricos le exigen a su proveedor que ponga el rótulo, *“porque si no corren el riesgo de que el INASE les ponga una multa”*⁴⁴.

En el rótulo ponen todos los datos que exigen las reglamentaciones vigentes.

Del resto de las plantas sólo rotulan las rosas, poniendo cuál es el color, y algunas otras plantas que se compran por el color, como los laureles de jardín.

Los cartelitos o rótulos son diferentes en cada vivero, por la información que contienen y por la presentación del mismo (si es atractivo o no, la diferente calidad del papel, etc.).

Al hablar del rotulado, los viveristas hacen referencia a la guía fitosanitaria que el SENASA exige. Todos deben comprarlas, pero se quejan de que sean tan estrictos con la guía de ornamentales como con las de cítricos. Uno nos dice *“si me encontrás con cítricos o frutales sin rotular o sin la guía, házeme un acta lo más grande posible”, pero no me jorobes con las ornamentales”*⁴⁵.

³⁹ Entrevista a G.M. 2011

⁴⁰ Entrevista a B.J. 2011

⁴¹ Entrevista a C.M. 2011

⁴² Entrevista a M.V. 2011

⁴³ Entrevista a M.V. 2011

⁴⁴ Entrevista a S.B. 2011

⁴⁵ Entrevista a M.V. 2011

Los que hacen cítricos también cumplen con la identificación de lotes a campo, pero nos dicen todos que no sirve porque se roban los cartelitos, lo hacen para que el INASE no les haga un llamado de atención.

Otra pregunta fue referida a si el profesional que los asesora y es su director técnico (que el INASE exige sólo para los que producen plantas cítricas, en cambio SENASA para todo tipo de plantas), saben más que ellos. Todos coincidieron que no, que ellos saben más que el profesional en los aspectos productivos, de propagación, etc, pero en temas sanitarios de plagas y enfermedades, de control de las mismas y de fertilizantes, los agrónomos saben más que ellos. Uno de ellos nos dice *“que no están capacitados para viveros”*⁴⁶.

*“Del campo sabemos más nosotros, el ingeniero sabe más teoría”*⁴⁷.

Quisimos indagar acerca de conductas asociativas y de si son proclives a compartir los conocimientos entre ellos, en general, no tienen tendencia a asociarse, les cuesta, pero lo hacen por distintas necesidades. Si bien dicen que los viveristas no suelen compartir los conocimientos por ellos generados, todos nuestros entrevistados dicen que ellos sí lo hacen, que no tienen problema en enseñar lo que aprendieron por su propia experiencia, ninguno de ellos dijo en la entrevista que no lo hacía, pero los pequeños y medianos productores coinciden en que los grandes ocultan saberes, *“los grandes se callan”*⁴⁸. Un pequeño viverista dice *“los grandes nos quieren dejar afuera, ellos nos quieren contratar, cuanto menos gente haya, ellos ganan más”*⁴⁹.

Todos dicen que al igual que en otros gremios, los viveristas son individualistas.

Un dato curioso es la lista de precios, nos cuentan que cada año se reúnen para fijar una lista de precios comunes en la zona, pero luego cada uno vende lo que quiere, a menor precio para ganar más clientes. Algunos de ellos nunca han participado de las reuniones donde fijan los precios. Uno de los que no concurren nos dice *“no me gusta asociarme, no encuentro las ventajas de hacerlo”*⁵⁰. Los otros entienden que asociarse les da ventajas.

Tres de los entrevistados participan de un grupo de Cambio Rural, todos ellos pequeños productores. M.J. nos dice *“nos juntamos una vez por mes, las reuniones son lindas”*. Lo hacen pues es la única manera de tener un profesional como director técnico, de otra manera no lo podrían pagar (es importante mencionar que estas entrevistas han sido realizadas a principios de 2011, cuando se hizo la encuesta de perfil productivo en el año 2008, ningún viverista de San Pedro participaba de Cambio Rural).

Cuatro de los entrevistados, de escala productiva media y grande son miembros de la Cámara de Viveristas de San Pedro y de la Asociación Argentina de Viveristas (la cámara fue creada en el año 2010 para ejercer presión sobre el Estado que aplica normas estrictas, a esta cámara pertenecen menos de 10 viveristas de San Pedro). Uno de los miembros de la cámara dice que no son transparentes en las reuniones, *“algunos mienten más y otros menos”*, *“yo vendo como puedo”*⁵¹.

Los chicos no participan de la cámara de viveristas.

⁴⁶ Entrevista a O.J. 2011

⁴⁷ Entrevista a M.V. 2011

⁴⁸ Entrevista a M.J. y A.J. 2011

⁴⁹ Entrevista a M.J. y A.J. 2011

⁵⁰ Entrevista a S.B. 2011

⁵¹ Entrevista a O.J. 2011

A los de escala media a grande les interesa asociarse pues les sirve para ejercer presión a nivel institucional.

Los pequeños quieren asociarse para recibir subsidios para la compra de bienes de capital como invernaderos. También como dijimos más arriba para acceder a un profesional a través de la herramienta Cambio Rural.

S.B. nos dice “*no quiero formar un grupo de productores pues se terminan sacando los dientes*”, “*hay que ver con quién*”. Esta productora junto a otro que no le interesa formar un grupo de colegas no ha participado de cursos de capacitación, el resto sí.

Finalmente, les hemos preguntado acerca de la producción de plantas cítricas de vivero bajo cubierta, es decir, dentro de invernadero⁵².

Quisimos indagar si están de acuerdo, si cuentan con recursos económicos para adquirir los invernaderos con el equipo de riego necesario (bomba de riego, perforación y distribuidores); en caso de estar en zonas no electrificadas, el tendido de cables. Además si conocen las ventajas de hacerlo, y si saben producir técnicamente de esta manera. En este último ítem, concuerdan en que aún no se dispone de conocimientos suficientes para producir en forma técnicamente aceptable bajo condiciones de invernadero.

Esta pregunta no fue formulada a quienes no producen cítricos, sin embargo, todos ellos sabían de esta nueva exigencia.

De los que producen cítricos, las respuestas fueron:

A.G. y M.G. (producen 800 cítricos y 1500 cítricos por año respectivamente), nos dicen que escucharon de los demás (los grandes) que las plantas no salen buenas, porque la gente viene a San Pedro a comprar plantas altas, pero “*si salen sanas, no te voy a mentir en eso*”, dice uno de ellos. Pero también afirman que “*si me ponen un invernadero, y me ayuda el INTA, lo hago*”. “*Si me da plata el Estado, la devuelvo*”, nos comenta este pequeño viverista. “*Si me dan el invernadero, mire, no le voy a mentir, lo hago*”. Al respecto de la obligación de asociarse para que le den un subsidio para comprar invernadero, uno de ellos dice que lo haría pero sólo con uno más, no con dos”.

A.J. nos dijo “*Yo voy a pedir un invernadero para 3000 plantas, si veo que me puedo agrandar, lo hago*”.

Uno de los viveristas (productor mediano), dice que podría hacer la inversión pero a baja escala al principio, que el no necesitaría de un subsidio pero “*me tienen que dar un crédito a tasa blanda*”⁵³.

Los otros tres viveristas, de mediana y gran escala, coinciden en que lo distintivo de la oferta de cítricos de San Pedro hacia otras zonas y provincias es el porte de la planta, en esta zona se trata de plantas altas, de 2 metros de altura, preferentemente con frutas colgando, éste es el tipo de plantas que buscan los paisajistas y particulares para ornamentación. Las plantas que se producen en las otras zonas del país son plantas bajas, de un metro o menos, que tienen como destino la plantación en montes comerciales. La única zona del país que produce plantas altas es San Pedro. De producir estas plantas bajo invernadero, la altura de las mismas sería igual que las plantas de

⁵² Una normativa del SENASA que será presentada en el siguiente capítulo establece la obligación de producir plantas cítricas de vivero en invernadero a partir del año 2011, la inversión tiene un costo muy elevado, que no todos los viveristas pueden afrontar.

⁵³ Entrevista a M.V. 2011

otras zonas⁵⁴. Quiere decir que dejarían de ser competitivos pues sus plantas serían iguales a las de las otras zonas, y por lo tanto perderían la exclusividad. Esto se agravaría ya que en las otras zonas el tiempo para producir una planta es mucho menor que para producirla en San Pedro. Pasemos a ver lo que dicen dos de ellos. “*el cultivo bajo cubierta va a ser un cuello de botella*”⁵⁵, que va a tener que dejar de producir plantas cítricas, que “*me va a costar un montón dejar de hacer cítricos porque siempre lo hice*”⁵⁶, además no sabe cómo producir bajo estas condiciones, “*encima hace 10 años me fundí haciendo plantas bajo cubierta por motivos técnicos*”.

El otro nos dice que “*con la producción bajo cubierta voy a dejar de hacer cítricos, pues las plantas serán bajas*”, “*vamos a desaparecer como proveedores de cítricos ornamentales*”⁵⁷. No obstante este productor tiene recursos económicos para afrontar este gasto, pero no lo va a hacer.

Por lo tanto, de estos 10 entrevistados, sólo manifiestan que seguirían como productores de cítricos tres de ellos.

Sintetizando los resultados de este capítulo, diremos que tanto los técnicos entrevistados, como los viveristas y los datos de los registros existentes, muestran existencia de fuentes de heterogeneidad, entre las cuales analizamos el tamaño, las formas de comercialización y las formas organizativas. Esta heterogeneidad se cristaliza en su capacidad técnica, su capacidad para invertir y las formas de comercialización.

El número de cítricos implica mayores costos de regulación, por lo tanto, puede suponerse que a mayor cantidad de cítricos mayores serán los costos que deben asumirse para cumplir con la regulación. Las formas de comercialización son también indicadoras de capitalización porque, según éstas, se requiere mayor infraestructura y personal.

Finalmente, las perspectivas de continuidad también parecen disímiles y asociadas a la capacidad para absorber las transformaciones que requiere la normativa vigente, la continuidad de los hijos en la actividad y el respaldo financiero para sostener costos de producción similares, pero precios de venta diferentes. Esta capacidad para recibir mejores precios, de acuerdo a las formas de comercialización, también parece asociada al tamaño de los viveros.

⁵⁴ En un invernadero con alturas convencionales, las plantas producidas son de baja altura, producir plantas altas requiere de invernaderos muy altos y grandes, cuyo costo es muy superior a los invernaderos comunes.

⁵⁵ Entrevista a O.J. 2011

⁵⁶ Entrevista a O.J. 2011

⁵⁷ Entrevista a G.M. 2011

CAPITULO III

NORMATIVAS APLICADAS

Desde su creación en el año 1991, el INASE ha intervenido en el mercado de semillas botánicas, principalmente en las especies trigo, soja, maíz, girasol y forrajeras. Si bien la Ley Nacional de Semillas aplica sobre los viveros, no fue hasta fines de los noventa que el INASE comienza a desarrollar marcos normativos de aplicación sobre los viveros y sus productos. Sin embargo, las normas se empiezan a ejecutar con mayor énfasis a partir del año 2005 cuando se regionaliza el INASE abriendo oficinas en distintas zonas del país, encarando una política de acercamiento a los productores.

A partir del año mencionado, el RNCyFS, antes poblado de semilleros, criaderos de semillas, productores de semillas básicas, introductores y laboratorios de semillas, se ve aumentado por un nuevo tipo de operadores que son los viveristas. Dichos operadores ya existían hace largo tiempo (algunos productores comenzaron a ser viveristas desde principio del siglo XX). Sin embargo, el Estado no regulaba sobre ellos, a excepción de aplicar políticas fiscales a través de la AFIP y las habilitaciones correspondientes a los estados municipales.

Existen distintas categorías de viveros que deben inscribirse en el mencionado registro:

Categoría J (certificador): comprende a todas las personas físicas o jurídicas que se dediquen a la producción de materiales de propagación (plantas y/o sus partes) dentro del sistema de certificación que se establezca reglamentariamente; están habilitados a comercializar su producción. A su vez, esta categoría se divide en viveristas que producen menos de 10000 plantas al año y aquellos que producen más de aquella cifra sin tener un límite de producción.

Categoría K (identificador): comprende a todas las personas físicas o jurídicas que identifican plantas y/o sus partes de su propia producción o adquiridas a terceros. Están habilitados a comercializar su producción. Los identificadores tienen menos exigencias que los certificadores, precisamente por no existir reglamentaciones acerca del modo de producir las plantas de viveros. Al igual que en la categoría anterior, pueden ser de baja o alta producción (menos de 10000 plantas al año y producción mayor a ésta).

Categoría L: son viveros de uso propio, es decir, que producen plantas para ser utilizadas exclusivamente en su propia explotación, por ejemplo, producen plantas de durazno que plantarán en sus propios montes. También pueden ser de baja producción (menos de 10000 plantas al año) o de alta producción (mayor cantidad).

En el caso particular de San Pedro al inaugurarse en 2005 la oficina regional del INASE, sobre un total aproximado de 100 viveros, tan sólo 8 se hallaban en condiciones legales pues estaban inscriptos en el Registro de Comercio, en la actualidad ese número asciende a 90 debido a un eficiente y eficaz trabajo territorial desplegado por la oficina.

Una característica de la oficina regional del INASE en San Pedro es la fuerte articulación con el ejecutivo municipal principalmente con la secretaría de producción local y con organismos oficiales como INTA, SENASA así como una buena articulación pública privada con profesionales del sector. Hacia fuera del partido existe una fuerte relación con el Foro Nacional de Floricultura y de Plantas Ornamentales,

creado por Resolución ex – SAGPYA 538/2008 y con la Asociación Nacional de Viveristas.

Respecto al SENASA, este organismo tampoco ejerció control sobre los viveros hasta el año 2005 cuando sanciona una reglamentación que regula la actividad viverística a través de la creación del RENFO. A partir de ese año los viveristas debían registrarse ante el INASE y el SENASA, es decir que para una misma actividad debían tener doble registro ante organismos dependientes de la ex - SAGPYA.

Hasta ese momento SENASA tenía numerosas acciones de control sobre la producción agropecuaria, pero no sobre los viveros. La inscripción en el RENFO supone mayores exigencias sobre los viveristas que las del INASE.

Hacia afuera del Ministerio de Agricultura, la Secretaria de Ambiente y Desarrollo Sustentable exige el registro sin costo de aquellos viveros que producen plantas nativas. Se entiende por plantas nativas aquellas que son originarias del territorio argentino, por lo tanto el germoplasma pertenece a la Argentina. Este registro es decisivo para el mantenimiento de la biodiversidad de nuestros ecosistemas. En la Cumbre de Río celebrada en el año 1992 los países participantes se comprometieron a hacer todos los esfuerzos posibles para evitar la pérdida de biodiversidad de sus seres vivos y la norma obedece a ese acuerdo.

Cuando un viverista desea exportar alguna planta nativa debe pedir expresa autorización a la secretaria mencionada, quien tiene la facultad de negarla cuando considere peligrosa su exportación, debido a que podría amenazar la supervivencia de esa especie.

Es importante señalar que, aunque nuestro interés se centra en las plantas de vivero, se ejemplifican situaciones y normas referidas a otras especies vegetales con el objeto de identificar la inadecuación de ciertas regulaciones al caso que nos ocupa.

Describiremos a continuación algunas normativas que ayudarán a cumplir el objetivo central de este capítulo; las mismas son: Ley Nacional 20247 de Semillas y Creaciones Fitogenéticas; Resolución ex – SAGYP 149/98, “Normas para la Producción, Comercialización e Introducción de Plantas Cítricas de Vivero y sus Partes”; Resolución ex – SAGPYA 435/05 y sus modificatoria 312/05 de “Creación del Registro Nacional Fitosanitario de Operadores de Material de Propagación, Micropropagación y/o Multiplicación Vegetal” (RENFO) y Resolución SENASA 930/09, “Adopción de medidas fitosanitarias en relación con el material de propagación de cítricos”.

a) Ley Nacional de Semillas y Creaciones Fitogenéticas 20247.

Sancionada en 1973.

Sus objetivos son:

- promover una eficiente actividad de producción y comercialización de semillas.
- asegurar a los productores agrarios la identidad y calidad de la simiente que adquieren.
- proteger la propiedad de las creaciones fitogenéticas.

A los efectos de esta ley, se entiende por semilla o simiente a toda estructura vegetal destinada a siembra o propagación como fue explicitado anteriormente, entre ellas plantas de vivero, estacas, yemas, tubérculos, bulbos, etc.

Se entiende por creación fitogenética a un cultivar obtenido por descubrimiento o por aplicación de conocimientos científicos al mejoramiento heredable de las plantas.

La ley de semillas también se aplica al comercio internacional, tanto para la importación como la exportación de semillas, en este aspecto, el SENASA también actúa desde su carácter regulador en sanidad vegetal.

Al momento de la promulgación de la ley, el organismo de aplicación de la misma era el Ministerio de Agricultura de la Nación; al crearse el INASE en el año 1991, éste se convierte en el organismo de aplicación de la Ley Nacional de Semillas.

El INASE es creado en 1991, por decreto del entonces presidente Carlos Menem, el cual fue eliminado por otro decreto presidencial del gobierno de la alianza, en el año 2000. Ya en la primer parte del gobierno llevado adelante por Néstor Kirchner, el INASE es recreado con fuerza de ley, es decir, promulgada por el Congreso de la Nación (Ley 25.845/04).

Respecto a la conformación del INASE, el mismo está presidido por un directorio, con el presidente como responsable último, el cual es designado por el Ejecutivo Nacional.

Existe además, un órgano colegiado denominado CONASE (Comisión Nacional de Semillas), que está integrado por 10 miembros designados por el Ministerio de Agricultura de la Nación los que deben poseer “especial versación sobre semillas”, estos miembros provienen del sector oficial y el privado.

Una de las atribuciones de notable importancia, es que la CONASE puede emitir opinión sobre proyectos de políticas oficiales sobre la actividad semillera, por ende sobre la actividad viverística; asimismo podrá proponer las medidas de gobierno que considere necesarias para el mejor cumplimiento de la ley. La nueva Ley de Semillas incorpora como miembro del directorio de INASE a un representante por los viveristas.

En el comercio de semillas, un aspecto decisivo es la identificación de las mismas, a fin de que el productor sepa fehacientemente que está comprando y que cualidades tiene la simiente. En lo que respecta a su identificación, las bolsas de semillas deben indicar la especie que se está adquiriendo y la variedad. En las bolsas deben figurar datos relativos a la calidad de la semilla, medida con parámetros agronómicos.

En relación a lo expresado, la ley en su artículo noveno (9°) indica claramente cómo se deben identificar a las bolsas que contienen semillas expuestas al mercado para su comercialización⁵⁸.

58

- a) Nombre y dirección del identificador de la semilla y su número de registro ante el INASE.
- b) Nombre y dirección del comerciante expendedor de la semilla y su número de registro, cuando no sea el identificador.
- c) Nombre común de la especie, y el botánico para aquellas especies que se establezca reglamentariamente; en el caso de ser un conjunto de dos (2) o más especies se deberá especificar "Mezcla" y hacer constar nombres y porcentajes de cada uno de los componentes que, individualmente o en conjunto, superen el porcentaje total que establecerá la reglamentación.
- d) Nombre del cultivar y pureza varietal del mismo si correspondiere; en caso contrario deberá indicarse la mención "Común".
- e) Porcentaje de pureza físico-botánica, en peso, cuando éste sea inferior a los valores que reglamentariamente se establezcan.
- f) Porcentaje de germinación, en número, y fecha del análisis (mes y año), cuando éste sea inferior a los valores que reglamentariamente se establezcan.
- g) Porcentaje de malezas, para aquellas especies que se establezca reglamentariamente.
- h) Contenido neto.
- i) Año de cosecha.
- j) Procedencia, para la simiente importada.
- k) "Categoría" de la semilla, si la tuviere.
- l) "Semilla curada - Veneno", con letras rojas, si la semilla ha sido tratada con sustancia tóxica.

En caso de ausencia de rótulo, o falta de alguno de los ítems exigidos, el que expone o vende la semilla es sancionado; también infringe la ley cuando se incurre en falsedad en cuanto a las especificaciones del rótulo del envase. La “bolsa blanca” es aquella que carece de rótulo o que tiene algún/algunos datos faltantes en relación a que lo exigido por el artículo 9, ya descripto.

La ley expresa que el responsable ante el productor comprador es el comerciante vendedor. Ante problemas con la semilla que adquiere, el productor puede accionar legalmente contra aquel.

Sólo pueden ceder semillas a cualquier título (donación, venta, etc) personas o distintas figuras jurídicas (SA, SRL, SH) que estén inscriptas en el RNCyFS, y deben inscribirse en forma obligatoria tanto los productores como los comercializadores de semillas. Estos comercializadores de semillas son las llamadas “agronomías” presentes en zonas de producción agropecuarias, donde además de vender semillas, se venden agroquímicos, fertilizantes, etc.

Los productores pueden consultar este registro ingresando a la página web del instituto (www.inase.gov.ar).

Laboratorios de análisis de semillas, criadores, productores de material vegetal bajo condiciones controladas (laboratorios de micropropagación), importadores de semillas, denominados introductores, viveros, deben estar inscriptos en el RNCyFS. Tanto empresas del sector privado como entes estatales deben estarlo.

La inscripción en el registro tiene un costo que varía según la categoría del operador, a modo de ejemplo un comercio expendedor de semillas paga mucho menos que un criadero de semillas. Estos criaderos son en muchos casos empresas transnacionales.

Solamente los viveros no pagan la inscripción por una resolución del entonces Secretario de Agricultura de la Nación, Ing. Agr. Carlos Chepi.

Todos los operadores una vez al año deben abonar una anualidad y hacer una declaración jurada de su producción. El no pago de la anualidad provoca la baja del operador en el RNCyFS. Esta “baja” de la actividad puede significar un cese real de actividad económica o la “clandestinidad” en sus actividades, razón que obliga a los inspectores de la institución a realizar continuos relevamientos de operadores de semillas.

Si bien los viveros están exceptuados del pago anual, deben presentar la declaración anual de existencias a fin de conocer si continúan en la actividad, así como las cantidades de plantas producidas que pueden variar año a año.

La no inscripción de estos operadores está penada, lo que dará motivo a un apercibimiento e intimación para regularizar tal situación en el plazo de 15 días hábiles. En caso de inscribirse el operador en infracción recibe una multa que excede significativamente el costo de la inscripción.

La ley bajo estudio establece dos clases de semillas:

a) Identificada: es la que cumple con los requisitos mencionados en el artículo 9 de la ley, explicado más arriba.

b) Fiscalizada: es aquella que, además de cumplir los requisitos exigidos para la clase identificada y demostrando un buen comportamiento en ensayos aprobados oficialmente, está sometida a control oficial durante las etapas de su ciclo de

producción. Por tanto, cuando un productor de grano compra semilla fiscalizada, está comprando semillas de calidad garantizada.

En lo que hace a la importación y exportación de semillas, tanto el INASE como el SENASA intervienen. Para el caso de importación, su control permite garantizar el status fitosanitario de la simiente, de manera de evitar la introducción al país de plagas que podrían estar presentes junto a las semillas⁵⁹. El INASE puede prohibir la importación de ciertas especies vegetales por considerarlas peligrosas para la producción agropecuaria. Los procedimientos administrativos y controles biológicos para la importación o exportación de semillas se rigen con normas internacionales que regulan el comercio internacional de semillas.

Otro aspecto importante de la ley de semillas es el referido a los cultivares o variedades vegetales. Una especie determinada, por ejemplo trigo, tiene una serie de características genéticas que se expresan en el ambiente, como altura de la planta; al hablar de variedades estamos haciendo referencia a una variedad de trigo con una determinada altura, otra variedad tiene otro valor de altura, sin embargo, ambas variedades pertenecen a la misma especie: trigo. Otro ejemplo que acercamos para una mayor comprensión del término “variedad” es el referido al maíz. Existe una enfermedad producida por hongos del suelo denominada “vuelco del maíz”, precisamente porque la planta de maíz se dobla a la altura del suelo y muere. Existen variedades de maíz con resistencia a esta enfermedad, lo que le permite al agricultor llegar a feliz término en la cosecha.

Los criadores de semillas, como las empresas Monsanto, Syngenta entre otras, tienen entre su personal los llamados en inglés “breeders”, esto es, fitomejoradores dedicados a obtener nuevas variedades. El producto de este mejoramiento vegetal es una nueva variedad con ventajas comparativas respecto a otra variedad. En muchos casos, disponer de tal o cual variedad le abre mercados al productor.

La ley establece que sólo pueden ser difundidas y/o comercializadas variedades que estén incluidas (inscriptas) en el RNC. Es decir, no pueden ser cedidas bajo ningún título, sea tanto donación, marketing para penetración en el mercado agropecuario o venta, sin el requisito mencionado.

Para la comercialización de la mayoría de las especies no es obligatorio nombrar la variedad comercializada, es suficiente con nombrar la especie. Sin embargo, existen especies de “nominación obligatoria”, esto es que en el rótulo, además de contener el nombre de la especie, debe especificar la variedad. Para una mejor comprensión citaremos dos ejemplos: Especie: trigo. Variedad Baguette 10. Especie naranja. Variedad: Valencia late.

Es muy importante remarcar la importancia de las variedades. Variedades distintas de la misma especie tienen características propias, diferentes en uno o más aspectos. Esta diferencia le otorga una ventaja comparativa y puede significarle un mejor comportamiento o performance en suelos con distinta aptitud agronómica, resistencia a enfermedades, tiempo a cosecha más corto o más largo según convenga a la venta y puesta en el mercado, etc. Es decir, pueden tener mayor rendimiento que otras variedades de la misma especie por ende, el productor tendrá mayores ganancias, que es el objetivo de una empresa capitalista: mayor renta. De ahí la importancia de su denominación, ya que el agricultor cuando compra una determinada especie busca cierta

⁵⁹ Por status fitosanitario se entiende o ausencia de una plaga en el país y también a su distribución geográfica y nivel de daño.

variedad y no otras. Este es el fundamento básico de que la ley castigue con multas a quienes falseen datos en el rótulo en cuanto a la variedad, ya que representa un grave perjuicio económico para el productor un cambio de variedad producida por el expendedor de semillas. Esta acción de cambio de variedad puede ser voluntaria o involuntaria. En ambos casos, el expendedor está expuesto a apercibimientos y/o multas.

La ley de semillas establece requisitos para el otorgamiento de propiedad a una determinada variedad: que sea una novedad (distinguible de otras), que sea estable a través de generaciones y que sea homogénea, es decir que todas las plantas se semejen entre sí.

Existen dos categorías o tipos de variedades, aquellas que son “públicas” o de uso gratuito, y las variedades con “propiedad”, que son especies “protegidas” por propiedad intelectual.

La persona física o jurídica que tiene propiedad sobre una variedad cobra por su uso regalía (royalty), por lo que ningún otro puede usarla sin el pago correspondiente. No siempre el obtentor espera ganancias de su variedad, como los institutos nacionales de investigación, pero la ley exige que para que sea utilizada, el productor debe solicitar autorización al obtentor para su uso.

El sistema de protección de variedades no interfiere con el intercambio y uso de germoplasma. De hecho, existe una excepción al uso de variedades con propiedad conocida como “excepción del fitomejorador”, por lo cual el Estado le permite emplear germoplasma de la variedad protegida (para obtener nuevos cultivares) sin pago ni autorización del obtentor. Si el mejorador debe recurrir sucesivamente a la variedad protegida para obtener nuevos cultivares, entonces le debe solicitar autorización al obtentor.

Existe otra excepción al pago de regalías, llamada derecho del productor al uso propio de la semilla, siempre que efectivamente la use para su propia explotación, por lo que no puede ofrecerla a otro productor. Para evitar abusos al uso propio de la semilla el INASE ha creado un “registro de usuarios de trigo y soja”, a través del cual los productores con una producción mayor a 2000 toneladas, deben informar al INASE la variedad utilizada, superficie sembrada, y el origen de la semilla utilizada, entre otros.

El título de propiedad dura 20 años, luego de este período, el cultivar es de uso “público”, es decir, el productor no debe pagar más por su uso.

La ley de semillas faculta al Estado por distintas razones, a quitar la propiedad por un lapso de hasta dos años, por lo que esa variedad pasa de ser protegida a ser de uso público restringido; esto se hace en salvaguarda de la producción agropecuaria, de tal modo que si escasean en el mercado variedades de uso público, se pueda ofrecer sin pago de regalías una determinada variedad. Una de las razones para esta determinación es cuando el obtentor hace abuso del precio exigido, o retiene la producción de semillas y no la comercializa. Este uso público restringido dura como máximo dos años.

Finalmente, el no cumplimiento de cualquiera de los artículos de la ley es sancionado con multas, cierres temporales del establecimiento del operador, devolución del importe más flete por parte del vendedor cuando éste haya falseado información de venta de las semillas, inmovilización de semillas cuando viole una artículo/s de la ley.

En el año 1991 el presidente Carlos Menem reglamentó la Ley de Semillas y Creaciones Fitogenéticas a través del Decreto 2183/91. Este decreto prioriza la producción nacional

de semillas con destino a la exportación por sobre la producción de semillas para el uso de los agricultores de nuestro país; y el aseguramiento de las regalías que cobran las empresas semilleras en concepto de la propiedad intelectual sobre las variedades de semillas por ellos obtenidas, como modo de estimular inversiones para la obtención de nuevas variedades que beneficiarán a los agricultores.

Continuando con el tema de la propiedad de variedades es importante mencionar a la UPOV, que es la unión para la protección de las obtenciones vegetales. Argentina es parte de esta Unión, aceptando el acta UPOV de 1978, no así el acta UPOV de 1991.

Este convenio tiene como objeto reconocer y garantizar el derecho de un obtentor a tener propiedad de la variedad obtenida.

b) Resolución 149/98, “Normas para la Producción, Comercialización e Introducción de Plantas Cítricas de Vivero y sus Partes”.

Los viveros son establecimientos donde se producen plantas cítricas destinadas a la plantación de un monte frutal, sea éste de naranjas, limones, mandarinas o pomelos. También hay viveros como los de San Pedro, que producen plantas cítricas con fines ornamentales, destinadas a parques, jardines y arbolado urbano.

La cadena cítrica tiene como primer eslabón a los viveros, una buena performance del producto final descansa en el vivero.

Las plantas cítricas no escapan las generales de la ley, es más, los cítricos son afectados por numerosas enfermedades de mediana a gran peligrosidad que aparecen durante la producción de las plantas en el vivero.

Todos los países productores de cítricos, como Brasil, USA, México, España y otros países mediterráneos y Sudáfrica para nombrar los más importantes, tienen algún tipo de legislación directa sobre la producción de estos cultivos, legislación que va desde el vivero hasta el producto final.

En lo que hace al viverismo, las normativas tienden a lograr plantas que reúnan los siguientes requisitos:

- plantas con identidad genética, es decir que se pueda conocer la variedad debido a que una variedad tiene determinadas condiciones de adaptación al agroecosistema, resistencia a enfermedades o mercado que no tienen otras. El productor de monte frutal solicita al vivero una determinada variedad y no quiere que se falsee la identidad, cosa que suele suceder. En caso de falsedad de variedad al viverista le corresponde todo el peso de la ley nacional de semillas, aplicándose el artículo 35 ya explicado párrafos arriba.
- alta calidad, entendiéndose por esta un determinado diámetro del tallo, altura de planta, conformación de raíces, calidad que garantiza un buen comportamiento de las plantas a campo.
- excelente sanidad, esto es plantas libres de las principales enfermedades y plagas animales que pondrían en peligro la calidad de la fruta y/o del jugo, o la misma vida de la planta, esto último con el agravante que una planta enferma en un monte frutal puede transmitir la enfermedad a plantas vecinas sanas. Para ejemplificar, hay bacterias que producen naranjas muy chicas, con un sabor tan ácido que sólo pueden desecharse, otras bacterias producen manchas muy evidentes en la fruta que hace que mercados de la UE no compren nuestra producción, por lo que establecen barreras fitosanitarias que en realidad encubren barreras paraarancelarias. Finalmente, hay enfermedades que

producen en un lapso de tres años la muerte de la planta. De ahí que estas normas sean tan exigentes. El principal obstáculo para la exportación en Argentina es precisamente la presencia de plagas y enfermedades que están presentes en la fruta fresca.

Para obtener plantas que reúnan los requisitos nombrados, es decir plantas de identidad genética, de calidad y sanas, existen tecnologías adecuadas. Hasta aquí es la producción de plantas de calidad, posteriormente interviene el Estado a través de la Resolución 149/98 por la cual se certifica que las plantas tienen los requisitos pedidos.

Por lo tanto el proceso implica primero la producción, que puede ser hecha por viveristas privados o instituciones estatales como INTA, Universidades o Municipios luego del cual comienza su certificación a cargo de INASE y SENASA. Recordemos que certificar es “dar fé” de algo, sea un proceso o un producto.

Para mantenerse en el sistema el productor debe acogerse a una serie de requisitos que regulan todo el proceso de producción de la planta, algunos de los cuales son:

- estar inscriptos ante INASE y SENASA.
- contar con la dirección técnica de un profesional matriculado.
- comprar semillas certificadas, las que son provistas por instituciones por lo general oficiales aunque hay productores privados que venden semillas certificadas. La compra queda registrada ante el INASE.
- sembrar las semillas adquiridas en lotes declarados ante el INASE, los que pueden ser ubicados con sistemas de posicionamiento satelital. Los lotes, que deben estar debidamente identificados, reciben inspecciones oficiales y ocupan poca superficie.
- cuando nace la planta y tiene un determinado tamaño, es trasplantada a fila en vivero en lotes más grandes, que pueden ser de media hectárea o unas cuantas de ellas, según sea la cantidad de plantas a producir. Estos lotes también son inspeccionados y pueden ser geoposicionados por el organismo oficial.
- al cabo de un tiempo, generalmente un año y medio, las plantas son injertadas con la variedad de cierta especie, por ejemplo, con yemas de mandarina de variedad criolla. A pesar de que las plantas no han cambiado de lugar, nuevamente se deben inscribir ante INASE estos lotes ahora injertados, los cuales nuevamente son inspeccionados.
- al momento de vender, el viverista debe informar al INASE y solicitar un documento por el cual se lo autoriza a vender, previa inspección final para comprobar la sanidad.

Quiere decir, en cada etapa de la producción el INASE puede someter al viverista a controles, al mismo tiempo que se le obliga a declarar todo lo que produce.

Otros requisitos que debe cumplir son llevar registros de cada actividad que se realice en el predio como la aplicación de agroquímicos o fertilizantes; registrar las cantidades de plantas en producción; registrar las ventas; presentar estos registros al inspector, etc.

En relación a la conducción de plantas en viveros, la norma establece que el vivero no puede estar ubicado al lado de montes comerciales sino que debe tener un aislamiento razonable para evitar contagios de enfermedades. Si el aislamiento no fuera el adecuado ese lote deberá ser destruído.

Esta norma que permite obtener plantas de sanidad controlada descansa en otra normativa que controla los laboratorios de sanidad vegetal encargados de analizar la presencia o ausencia de enfermedades en las plantas madres (que originan las plantas para la ventas).

Estos laboratorios deben estar inscriptos en INASE, los que son estrictamente auditados por este organismo.

Otro requisito es que cada planta terminada para la venta debe tener un rótulo con los datos mínimos que exige la ley de semillas en su artículo noveno. Los rótulos deben llevar adherido al dorso un holograma que es provisto y vendido por INASE. Este holograma es la garantía de que la planta ha sido certificada. La venta de hologramas es la principal fuente de recaudación del instituto, éste es un organismo recaudador y autárquico el cual aporta al tesoro nacional el 13% de sus ingresos anuales. Otra fuente de ingreso para el organismo son las multas cobradas por infracciones a la ley de semillas y normas vinculadas a ella.

Con anterioridad hemos comentado que en San Pedro los viveristas no tienen margen económico con las plantas cítricas, ellas son “llamadoras” de venta, algo así como el cigarrillo del kiosco. Ocurre que hay pequeños viveristas que producen solamente plantas ornamentales pero adquieren cítricos para colocar en sus puntos de venta, generalmente al borde de las rutas para atraer compradores. Hay en esto un problema, la normativa obliga al que produce la planta a rotularla, el vivero que solamente compra y vende no puede rotular plantas. Esto trae aparejado una posibilidad cierta de pérdida del cliente, pues el comprador leerá el rótulo de otro vivero cercano a este y lógicamente pensará que en el otro vivero adquirirá esa planta a menor costo, cosa seguramente cierta. Los viveristas expendedores reclaman al INASE que se les permita rotular las plantas que compran, pero frente a esto no hay solución posible pues la normativa de cítricos debe cumplir primero con el noveno artículo de la ley de semillas.

Los requisitos llegan hasta la carga de plantas en camiones; además del rótulo, el productor debe identificar con un código de colores (implica pintar la planta) algunas de las plantas para la venta. El código de colores permite conocer la especie y variedad comercializadora, datos importantes para el inspector al efectuar los controles.

Cuando las plantas son transportadas deben llevar el rótulo identificatorio con el nombre del vivero y datos de la planta, y además una guía de transporte que vende el SENASA. Sin esta documentación la carga es ilegal, por lo que puede ser destruída por el SENASA en salvaguarda de la producción citrícola nacional, pues esas plantas sin documentación pueden haber ingresado al país por contrabando pudiendo por lo tanto portar enfermedades graves no presentes en Argentina. Esto es más estricto por la amenaza de una grave enfermedad que está presente en Brasil y por ahora no presente en nuestro país, más adelante hablaremos de ella.

e) Resolución 435/05 de la ex - SAGPYA.

Como ya hemos mencionado, las actividades de registro y control de la actividad viveros estaba asignada al INASE a través de la ley de semillas explicada anteriormente. Si bien esta acción de control se ha desplegado con mayor decisión en todo el país desde el año 2005 con la apertura de las regionales distribuídas por el país, el instituto ya había redactado normas aplicadas a viveros cítricos, vid, olivo, frutales de hoja caduca (durazno, ciruelo, manzano).

SENASA participó en la redacción de dichas normas, pero no ejerció control hasta el año 2005 cuando sancionó la Resolución 435, por la cual se crea el RENFO, que es el registro nacional fitosanitario de viveros. La resolución fue firmada por el entonces secretario de agricultura, ganadería y pesca de la nación, Dr. Javier de Urquiza.

Las exigencias de la Resolución bajo estudio son las siguientes:

- informar el tipo de tenencia de la propiedad.
- geoposicionamiento del vivero.
- el vivero debe estar protegido en su entorno con barreras naturales (cortinas forestales) o artificiales (plástico, mallas, etc).
- ausencia total de plagas y enfermedades en las plantas al ser vendidas.
- obligatoriedad de contar con la dirección técnica de un profesional, incluso en los viveros expendedores, que pueden ser aquellos viveros de la ciudad que ofrecen plantas de interior en las grandes ciudades.
- registros de todas y cada una de las actividades realizadas en el vivero, que van desde la preparación del terreno, aplicación de agroquímicos, extracción de plantas para la venta, destino final de las plantas, cantidades producidas.
- rotulado de las plantas, a saber: “rotulado y marcado de todas las plantas; éstas deberán estar identificadas en cultivo con un cartel indicador y una vez retiradas para la venta, en las unidades de distribución y/o exposición, deberán también estar identificadas con los rótulos o etiquetas correspondientes”.
- guía fitosanitaria, vendida por SENASA.
- los viveros deberán, durante el proceso productivo en sus distintas etapas de crianza de las plantas, realizar testajes a fin de controlar su sanidad, pudiendo el mencionado Servicio Nacional realizar extracción de muestras a fin de realizar análisis confirmatorios de laboratorio para diagnóstico de enfermedades.

d) Resolución 930/09 del SENASA.

En el año 2004 ingresa en América (en San Pablo, Brasil), la peor enfermedad que afecta a los cítricos, poniendo en riesgo la producción de fruta fresca del mayor exportador del mundo de jugo de naranja. Esta enfermedad es conocida con un nombre chino, puesto que el primer país en el mundo en que apareció la enfermedad, fue en China, en la década del 30 del siglo pasado, se la conoce como Huanglongbing (HLB), en inglés, Greening.

Una vez ingresada a Brasil, fue rápidamente diseminada por el continente: Cuba, Florida, República Dominicana, México, Belice.

Desde San Pablo se fue extendiendo hacia el sur, llegando hasta apenas 300 kilómetros de nuestra frontera con el Brasil en Puerto Iguazú. La cercanía al nordeste de nuestro país, obligó a las autoridades de Argentina, a través de la cartera de agricultura, a desarrollar el Programa Nacional de Prevención del HLB, mediante la Resolución 517/09.

No sólo nuestra citricultura está amenazada por el ingreso de la enfermedad desde el nordeste, sino de la frontera al noroeste de Argentina.

El programa está coordinado por el Ministerio de Agricultura, INASE, SENASA, INTA y dos organizaciones del sector privado: AFINOA (que representa al noroeste) y CECNEA (que representa al nordeste).

Cada institución cumple en el programa incumbencias propias de la misma, así el INTA investiga sobre la enfermedad, sus causas, daños, etc; el SENASA, cumple su rol fiscalizador en montes frutales, viveros y fronteras internacionales, entre otros, el

INASE cumple con su rol fiscalizador en viveros y AFINOA Y CECNEA representan al sector privado”.

“La enfermedad es tan devastadora que obliga al Estado a tomar todas las medidas necesarias para evitar el ingreso de la enfermedad. De ahí que se dictan estrictas normas”. Una de ellas, la Resolución 930/09 del SENASA, que obliga a los productores de viveros cítricos producir bajo cubierta, esto es, dentro de un invernadero con una malla en todo su perímetro para evitar el ingreso del insecto que transmite la enfermedad. Este insecto está presente en todo el territorio nacional, a excepción de Tucumán y San Pedro”.

En síntesis, aquellas normas que generan dudas respecto a la heterogénea condición de los viveristas son:

En síntesis, aquellas normas que generan dudas respecto a la heterogénea condición de los viveristas son:

NORMATIVA	REQUISITO DE CAPITAL	REQUISITO CAPACIDAD TÉCNICA	REQUISITO INFRAESTRUCTURA	ADAPTABILIDAD A LAS CONDICIONES DE PEQUEÑOS VIVERITAS
Ley de Semillas	Bajo	Bajo	Nulo	Media
Res. 149/98	Alto	Alta	Baja	Media - Baja
Res. 435/05	Alto	Alta	Media	Baja
Res. 930/09	Muy alto	Muy alta	Muy alta	Muy baja

CAPITULO IV

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES. RECOMENDACIONES Y NUEVOS INTERROGANTES

Como hemos visto en capítulos anteriores, el viverismo ocupa un lugar destacado en la economía de San Pedro. No obstante las limitaciones presentadas, la región es conocida por sus viveros.

Muchos viveristas son la segunda o tercera generación dedicada al rubro, lo que hace que se trate de una actividad tradicional en la zona. Algunos viveros incluso tienen una antigüedad de 50 años y hasta de 70, como se puede visualizar en la Figura 5 del primer capítulo.

Se trata además de una actividad muy inclusiva y fuertemente demandante de mano de obra, y ha sido el rubro productivo que más ha crecido (en términos de superficie) en los últimos años: la superficie dedicada a esta actividad ha aumentado en un 50%, a pesar de una importante disminución del número de EAPs que se dedican al viverismo. Este aumento de la superficie implica más puestos de trabajo durante todo el año, ya que no se trata de un trabajo estacional. Al mismo tiempo, esa evolución también mostraría un proceso de concentración de la actividad. No obstante, todos los viveros demandan mano de obra, grandes, medianos y pequeños, aunque en este último caso suele tratarse sólo de empleados transitorios. Los viveros grandes, en cambio, suelen contratar a ambos tipos de trabajadores.

Otras actividades agrarias como el cultivo de frutales han disminuído fuertemente por la sojización. Aunque no es el caso de la actividad estudiada, ello no significa que la expansión de la oleaginosa no haya tenido impactos en la actividad: el avance de la soja está trayendo problemas por el aumento del costo del alquiler de la tierra, la que actualmente se paga por quintales de soja, aunque la tierra se destine al vivero.

En relación al tipo de trabajo y en tren de comparación con el cultivo de soja, el viverismo no es una actividad mecanizada, sino que requiere del trabajo físico para todas las etapas de producción, de ahí el requerimiento de gran cantidad de operarios. A pesar de esta demanda de mano de obra, la misma no parece estar calificada para los trabajos específicos en el vivero, en cambio sí lo era años atrás. Creemos que una de las posibles causas de la desaparición de mano de obra calificada ha sido la expulsión de productores en la década del noventa, por lo que numerosos operarios con experiencia perdieron sus trabajos y es posible que el vivero haya dejado de ser visto como una estrategia laboral interesante para combinar con otras actividades zonales. Muchos de los empleados considerados calificados ahora son jubilados o han fallecido, sin quedar jóvenes de reemplazo preparados para las tareas propias del vivero. Esta falta de mano de obra es vista como una severa limitación que debería ser solucionada en el corto plazo.

Podemos suponer que la falta de mano de obra calificada tendrá un impacto mayor en los viveros grandes que contratan mucho personal, principalmente permanentes pero también transitorios.

En cambio, en los pequeños viveros la mano de obra es predominantemente familiar. Sin embargo es preciso que los trabajadores transitorios que se contraten sean también calificados para trabajar en sus explotaciones, por pequeñas que éstas sean.

A esto debe agregarse lo que muchos viveristas han expresado: no es fácil encontrar personas que quieran trabajar en el sector rural. Esto es particularmente importante entre los jóvenes, dado que se les presentan oportunidades laborales menos sacrificadas y de mejor remuneración en la misma zona o cercanas al partido.

Esta mejor remuneración, que opera como el “costo de oportunidad” del trabajo provoca en muchos casos, el alejamiento de los hijos de viveristas de las explotaciones, lo que podría significar en el corto o mediano plazo una disminución del número de viveros, particularmente de los pequeños.

En cuanto a tecnología adoptada por el viverismo de San Pedro, hemos visto que éste no es un sector que la incorpore con facilidad; por varias causas:

a) No se han generado muchas innovaciones. Por otra parte se trata de un cultivo ancestral en la zona, y los viveristas hacen lo que han aprendido de sus padres.

b) Intimamente relacionado con lo anterior, no ha habido en la zona un trabajo continuo de investigación y transferencia de tecnología apropiada ni tampoco de control estatal, que hubiera permitido dotar a la actividad de competitividad y crecimiento. Si bien estas situaciones se están revirtiendo, posiblemente debido a que desde el Ministerio de Agricultura se está dando una apoyatura al sector, ello no ocurrió años anteriores, cuando era casi excluyente la generación de tecnología para cultivos extensivos y ciertas actividades regionales. Felizmente, en la actualidad, actividades como la vivericultura y la floricultura integran la agenda en los organismos vinculadas al quehacer agropecuario.

c) Los productores no tienen acceso a fuentes de información, pero en viveros grandes la incidencia de este problema es menor debido a que cuentan con el asesoramiento técnico de un profesional agrónomo, quien vehiculiza la información. No es este el caso de los pequeños viveristas que no pueden afrontar el costo que suponen los honorarios del profesional, por lo que dependen totalmente del Estado para innovar y progresar. En los casos en que sí se cuenta con información (producto de lo que han aprendido de sus padres o lo que ellos mismos han generado), la misma, al decir de los propios actores, no es compartida ni socializada, como lo discutiremos más adelante.

d) Para incorporar tecnologías de insumos es necesario contar con recursos económicos, lo que es muy difícil en el segmento de pequeños viveristas a menos que se generen distintas herramientas desde el Estado como subsidios, prefinanciación de ventas, aportes no reembolsables, etc. No obstante la prioridad que debería dársele a los pequeños viveristas, no debe descuidarse al segmento de medianos y grandes productores para que estos puedan afrontar los cambios tecnológicos que deben incorporarse en los viveros no sólo para la capitalización de la empresa sino para el cumplimiento de las actuales exigencias descritas en el capítulo tres, dentro de las cuales la producción de plantas cítricas en condiciones controladas (invernaderos) es de un altísimo costo. Una herramienta acorde con esta situación es el otorgamiento de créditos a tasa subsidiada.

Creemos entonces, que para el cumplimiento de determinadas exigencias como la nombrada anteriormente, se debe trabajar simultáneamente desde dos aspectos, uno de los cuales es la generación de tecnología acorde con las nuevas formas de producción (y que sean éstas también adecuadas a los pequeños viveristas) y el apoyo económico para lograrlo. En particular para la producción en invernadero, aún no existen suficientes conocimientos. Estos conocimientos deberían generarse de manera de resultar

adaptables a las particularidades agroecológicas y de mercado de las distintas regiones y sistemas productivos.

Más allá de las particularidades que hemos analizado sobre el caso del viverismo en San Pedro, la vivericultura en el país no ha sido lo suficientemente abordada desde lo científico y tecnológico como ocurre con otras producciones agropecuarias como los cereales, oleaginosos y producción bovina, para mencionar algunas. Es necesario por lo tanto, generar líneas de investigación para todas las áreas de producción en viveros como la propagación de especies, la sanidad, el manejo del riego, sustratos y fertilizantes y aspectos económicos y de mercado, enfocados a resolver los problemas de diferentes sistemas productivos.

De acuerdo a los informantes calificados, los viveristas sampedrinos no tienen gestión empresarial, no planifican su producción, no saben cuántas plantas hacen, sumado esto a que no conocen el mercado donde van a ofrecer sus plantas. Esta situación genera serias desventajas, por lo que podemos pensar que pueden faltar plantas en número y especie, o también sobrar y al sobrar, posiblemente las plantas se deterioren si no se dispone de estructuras preparadas para ese fin; como por ejemplo los umbráculos. La mayoría de los viveristas los tienen, como se observa en la figura 6, pero estos umbráculos son utilizados mayormente para las plantas de reciente producción que están por ser vendidas y no para el sobrante.

Por otra parte, no conocer la demanda del mercado, en cuanto a especies y variedades, no permite que se posicionen adecuadamente frente a los demandantes: paisajistas diseñadores de parques y jardines. Al respecto es necesario considerar la cercanía de San Pedro a zonas de barrios cerrados cuyos habitantes demandan gran cantidad de plantas para sus jardines. Los paisajistas difícilmente privilegiarán a San Pedro para adquirir sus plantas, a pesar de la cercanía, de no mejorar la gestión de los viveros. Incorporar estrategias de gestión empresarial les permitiría ocupar un nicho de mercado interesante. Sin embargo, la ausencia de gestión empresarial tiene mayor incidencia negativa en los pequeños viveristas, entre otras cosas porque tienen menor diversificación productiva, por lo que una mala gestión comprometería en mayor medida a sus ingresos. Los grandes viveristas, por el contrario disponen una mayor diversificación en función de la mayor superficie total, por lo que, poseen otras fuentes de ingreso además del vivero. Por otra parte, disponen de transporte propio y pueden tener mayor vínculo comercial pues pueden llevar el producto al lugar de implantación definitiva. Los pequeños viveristas no tienen esta posibilidad, lo que los aleja de potenciales compradores.

En la medida en que los jóvenes hijos de viveristas permanezcan en la actividad la situación podría revertirse. Los jóvenes son los que van incorporando una mejor gestión empresarial al ser más proclives a incorporar tecnología. Algunos son técnicos agropecuarios o ingenieros agrónomos, lo que facilitaría ese proceso. Sin embargo, también es probable que los jóvenes no deseen continuar con la actividad familiar, por lo que descansar solamente en esa posibilidad no garantizaría una solución.

Las pérdidas, en el caso de las plantas ornamentales, podrían evitarse con sencillas y adecuadas prácticas permitiendo además obtener plantas de sanidad y calidad como las que el mercado demanda en la actualidad. De esta manera a San Pedro no concurrían a comprar sólo por el menor precio de las plantas, sino también por su calidad, lo que permitiría un mejor posicionamiento y mejora de la calidad de vida de sus actores productivos. Con un adecuado acompañamiento de los organismos de Estado implicados, se podrían difundir, capacitar y acompañar a los viveristas para la adopción

de estas prácticas, incluyendo a los pequeños productores, siempre que se traten de prácticas acordes con su situación socio-económica.

En cuanto a las formas organizativas, a excepción de los viveristas más grandes, el resto no se encuentra nucleado en organizaciones.

Pertenecer a una asociación le otorga al productor ventajas competitivas, capacidad de hacer lobby, de negociar y renegociar ante las autoridades, mientras que por lo general los viveristas chicos “se quedan mirando de afuera”. Una estrategia de acción desde la política pública, orientada a diferenciar sistemas productivos podría difundir y acentuar las ventajas de las formas asociativas de gestión entre los pequeños viveristas.

Por otra parte, para cumplir con ciertos estándares exigidos por el Estado una alternativa posible para los pequeños productores podría ser el asociativismo. De hecho, desde el sector estatal las ayudas económicas en forma de subsidios están en la actualidad pensadas para ser asignadas a productores asociados bajo distintas formas jurídicas. Asociándose podrían acceder a la compra de un invernadero, exigencia ya mencionada, lo que les permitiría seguir produciendo plantas cítricas, evitando el abandono de esta producción que les reporta beneficios.

En San Pedro, las conductas individuales, especialmente de los pequeños viveristas pueden reforzar la tendencia observada sobre su permanencia como tales.

Es muy reciente la aparición de grupos de Cambio Rural, que se han formado en respuesta a diversas razones, como las nuevas exigencias de producción que requiere de mayores conocimientos y la dirección técnica de un profesional. En este sentido y a nivel local se va dando una armoniosa y necesaria relación entre organismos de control (INASE y SENASA) con el de investigación (INTA), que redundará en beneficio de los productores.

Coincidimos con Tort y Lombardo (1996), cuando expresan que *“la mayoría de las propuestas tecnológicas parecen fuera del alcance del pequeño y mediano productor individualmente considerado; el beneficio derivado de su adopción dependería entonces de la posibilidad de estructurar formas organizativas que les permitan operar en otra escala, aumentando la eficiencia y conservando los recursos naturales”*.(1996:95).

En lo concerniente a los conocimientos propios, de acuerdo a lo planteado por los mismos viveristas, entre ellos no se comparten. Esta actitud individualista, contrasta con las ayudas mutuas brindadas en términos de trabajo. De todas formas, la ausencia de procesos organizativos más o menos desarrollados entre pequeños viveristas les impide acceder a la información y al cumplimiento de los requisitos.

Nuevamente aquí aparece como necesario el rol indelegable del Estado.

Coincidimos con Rosi y León (ob.cit) en que el conocimiento es generador de competitividad de las empresas.

La conjunción entre transferencia de tecnología por parte de los organismos competentes en su generación y una predisposición a compartir conocimientos adquiridos por parte de los productores, serviría para ajustar algunas formas de producción ancestral e incorporar tecnología en el sector. Al decir “algunas”, estamos queriendo expresar que no por ancestrales algunas no sean adecuadas ni útiles para producir.

Sin duda, uno de los pilares de la permanencia de los pequeños productores es el asociativismo, su ausencia los convierte en más vulnerables, razón por la cual se debe trabajar e insistir en este aspecto.

Respecto a la superficie del vivero, se ha señalado que el productor llega a esa actividad debido a la baja superficie que posee, ya que con poca extensión, es posible producir gran diversidad de especies. Es esta diversidad de especies lo que, a pesar de las limitantes antes expresadas, les permiten acceder a un tipo de mercado como es el de ornamentación y jardinería que demanda distintas especies, variedades, formas, tamaños y colores de plantas.

Hemos mostrado diferencias entre la superficie del vivero y la de todo el establecimiento. En esta diferencia se visualiza diversificación productiva, que se orienta a fruticultura, batata, maíz de guinea, por nombrar las actividades típicas de la zona.

Los viveristas que producen a gran escala son los que tienen mayor superficie total, dentro de la cual es más importante la superficie que no corresponde a la actividad vivero.

Aquellos viveristas que diversifican hacia otras actividades, tendrán como expresó un informante⁶⁰, mayor capacidad económica para cumplir con las normativas oficiales que pesan sobre la producción de plantas cítricas de vivero. Es esta diversificación la que permite al productor soportar mejor “los embates” propios de una actividad de riesgo como es la agricultura. Sin embargo, y al decir de los propios viveristas, es la actividad vivero la que dentro de su explotación les reporta mayores beneficios económicos.

No hemos detectado la existencia de pluriactividad entre los viveristas, por lo que en principio parecería que pueden vivir o garantizar la reproducción de la empresa familiar con los ingresos que reporta el vivero. Sin embargo, hay pequeños viveristas con rasgos de pobreza, que no buscan insertarse en una actividad complementaria por “no saber hacer otra cosa”, como expresó un entrevistado. Nuevos estudios sobre la trayectoria de las familias de pequeños viveristas permitirían profundizar esa aparente contradicción.

En cuanto a las especies vegetales producidas en la zona, debido a que en esta tesis se busca comprender las implicancias de las normativas sobre el sector viverístico y que las normas con mayores exigencias son las que recaen sobre la producción de plantas cítricas de vivero, hemos indagado sobre distintos aspectos vinculados a su producción en San Pedro.

Los datos muestran que el 62,7% de los viveristas sampedrinos no produce plantas cítricas. Esto puede deberse a que no les es posible incorporar normativas obligatorias, por falta de capital o desconocimiento de cómo producir en las actuales condiciones exigidas. Sin embargo, de acuerdo a lo planteado por algunos viveristas, otra causa es que el mercado de ornamentales les es suficientemente rentable como para garantizar la continuidad de la explotación. Las plantas ornamentales tienen una mayor tasa de rotación del uso del suelo por lo que brinda mayores ganancias en el mismo tiempo.

La opción de producir plantas cítricas se debe a varios factores, uno de los cuales es que las mismas se comportan como atrayentes de ventas para las otras especies ornamentales producidas, como nos expresaron algunos de los informantes y viveristas entrevistados. Otro de los factores es la gran rentabilidad que reporta la producción de cítricas, informado sólo por los grandes viveristas. No parece ser esta la razón que

⁶⁰ Entrevista a C.A. 2010

sustenta a los pequeños viveristas que eligen producir cítricas (aunque poca cantidad), sino más bien la razón mencionada en primer término. Para ellos, posiblemente la elección de producir cítricas se debe a lo atractivo de la especie para el resto de las ventas. Esto cobra mayor importancia en los pequeños viveros que están a los costados de las rutas de acceso a la ciudad por donde circulan turistas que acuden al lugar.

Evidentemente no producir cítricos supone una estrategia productiva diferente.

En San Pedro, no hay viveristas que produzcan sólo cítricos, pues no parece ser sustentable económicamente debido a la baja tasa de rotación del capital. Hay que recordar que en la zona los viveros son polifíticos, lo que marca una importante diferencia con otras zonas cítricas del país, como Entre Ríos, Corrientes o Tucumán. En estas zonas, la rotación del capital es mayor debido a que el tiempo de producción de las plantas es sensiblemente menor pues las condiciones agroecológicas son más aptas para este tipo de producción (Palacios, 2005); es propicio aclarar que la zona de San Pedro es la más marginal para el cultivo de cítricos por la latitud en la que se encuentra.

A los viveristas que no producen cítricos, le siguen casi en iguales proporciones aquellos que producen hasta 4000 y entre 4001 y 10000 plantas cítricas al año. Por lo tanto, prácticamente el 90% de los viveristas no son productores de cítricos o producen menos de 10000 plantas cítricas al año, por lo que de los cinco tipos de determinados, los tres mencionados más arriba son los que nuclean a la mayor cantidad de viveristas sampedrinos.

Solamente 6 producen más de 10000 plantas al año (tipos 4 y 5), lo que representa el 10.2 %.

A excepción de tan sólo un caso, no existen viveros que no produzcan plantas ornamentales. Este tipo de producción constituye el “elemento distintivo de la región”. Si algún productor quiere comprar plantas para establecer un monte de cítricos en la zona, no las compra en San Pedro, pues el porte de plantas que se venden en San Pedro dista bastante del aquel técnicamente adecuado para iniciar un monte comercial. El fruticultor comercial busca plantas bajas, de un solo tallo, con un sistema radicular determinado, y que no hayan llegado a la edad de fructificación, es decir, las plantas no deben tener frutos. Para esto concurren a otras regiones, como el norte de Entre Ríos (Concordia, Chajarí) y el sur de Corrientes (Monte Caseros, Mocoretá).

En cambio, los revendedores, paisajistas y público en general compran en San Pedro plantas de gran tamaño, que superan los dos metros de altura y con frutos, pues el objetivo es la ornamentación de jardines particulares, plazas, parques y arbolado urbano.

En cuanto a volúmenes producidos, se producen mayores cantidades de ornamentales que de cítricas. Esto se debería a que los costos de producción son menores, el tiempo de producción también lo es (medio año a cuatro) y no pesan sobre estas especies normativas específicas de producción.

Para el caso de los viveristas que eligen producir ambos tipos de especies, se ve una clara tendencia a la producción de mayores cantidades de ornamentales, como puede observarse en los cuadros y figuras 1 y 2 del capítulo dos.

La distinción del tamaño de los viveristas es relevante para el diseño de la política pública destinada a los mismos, por las razones apuntadas más arriba. La consideración de las diferentes cantidades producidas de cítricas y ornamentales así como la que surge de la combinación de ambas, establece además notorias diferencias que son importantes a la hora de evaluar el impacto de las normativas sobre diferente tipo de productores.

El rotulado, por ejemplo es una práctica exigida para cítricos. Los rótulos tienen un costo que se origina tanto por el precio del material utilizado y el costo del operario que los coloca. El impacto del costo del rotulado será menor si el viverista consigue colocar las plantas con buenos precios.

Los que producen cítricos rotulan en un 86,36%. Esto se explica debido a que la normativa de producción de cítricos es obligatoria, por lo que las inspecciones pueden darse varias veces en el año en viveros e incluso en transporte. En la actualidad por el peligro de ingreso de una enfermedad devastadora que afecta a los cítricos y que está presente en Brasil, si se encuentran plantas cítricas sin rotular en vivero y en transporte, el INASE está facultado para intervenir e inmovilizar la mercadería con posterior decomiso y multa. En caso de que la partida transportada carezca de la información exigida por SENASA, este organismo está facultado para destruir la mercadería in situ en forma mecánica a través del picado y triturado de las plantas. Distintas resoluciones avalan estas medidas, drásticas pero necesarias para evitar daños que quizás sean irreparables para nuestra citricultura, debido a que si esta enfermedad ingresara al territorio argentino podría poner en riesgo parte de la producción citrícola nacional, que representa para el país el ingreso de grandes sumas en divisas y una ocupación de 100.000 personas.

En cuanto al rotulado de especies ornamentales, ésta no es práctica común en San Pedro a excepción de plantas ornamentales de flor, a fin de que el comprador pueda conocer su color, como ocurre en las rosas y laureles de jardín. Es decir, rotulan porque es una decisión empresarial, no porque exista una normativa al respecto como ocurre con las especies cítricas.

En el rotulado de plantas es posible ver diferencias entre los viveristas chicos y grandes, éstos usan rótulos de materiales de calidad, atractivos y durables, de costos difíciles de alcanzar por los pequeños, convirtiéndose esto en una ventaja para “captar” clientes.

Si analizamos el rotulado de cítricos vinculado con las formas de comercialización, puede apreciarse que los únicos que rotulan sus plantas son aquellos viveristas que venden en forma mayorista o los que combinan la venta mayorista y minorista. Esto se explica porque las plantas son transportadas a grandes o cortas distancias, por lo que al circular por rutas deben cumplir con todas las exigencias estatales ya que durante el transporte pueden recibir los controles descritos en el párrafo anterior.

Esto no quiere decir que todos los mayoristas rotulen. De hecho, los informantes aluden a que son más los mayoristas que no lo hacen. Sin embargo, según los datos presentados en resultados, ningún minorista lo hace. Este “no rotulamiento” va haciéndose cada vez menor debido a los continuos controles tanto en viveros como en rutas. Es probable que en las zonas en donde las plantas cítricas tienen como destino final la implantación de nuevos montes, se rotule debido a que el comprador tiene que conocer la variedad para iniciar su plantación. Además este rótulo le sirve de documentación para el caso hipotético de falsedad ya que las disposiciones vigentes establecen que con la factura de compra y el rótulo, puede efectuarse la denuncia ante el INASE.

No es este el caso de San Pedro pues las plantas tienen valor ornamental y su destino son parques y jardines. Quienes compran en general no están interesados en los datos típicos de un rótulo para plantaciones comerciales, mientras sí interesa a los paisajistas. Esto probablemente se deba a que se desea combinar distintas texturas, colores y tamaños que varían según la especie y variedad para el diseño de jardines.

La caracterización de la heterogeneidad presente en los viveristas de San Pedro mostrada en los resultados y aquí discutida no es importante solamente en términos descriptivos, sino que pone en evidencia la heterogeneidad del sistema de producción, las consecuencias que esa heterogeneidad posee en términos de estrategias productivas y comerciales y la posibilidad de permanencia. Pero por otra parte, la heterogeneidad que los datos muestran permite analizar lo que planteamos como objetivo del trabajo al discutir los impactos que producen normativas homogéneas sobre un sustrato social heterogéneo.

Repasemos entonces las normativas y regulaciones aplicadas sobre el conjunto de los viveristas de San Pedro. Una de ellas es la Ley Nacional de Semillas y Creaciones Fitogenéticas (20247).

Esta ley fue pensada y sancionada para semillas botánicas, como trigo, maíz, girasol. Sostenemos entonces que no fue pensada para plantas de vivero, que son cultivos totalmente diferentes entre sí, con distintas formas y tiempos de producción. Existen muchos requisitos que el productor de plantas de viveros no puede cumplir. Un ejemplo es el rotulado de las plantas. La ley establece que el rotulado en semillas sea igual al rotulado de plantas. Esta incompatibilidad implica que son exigidos datos que no se adecuan al tipo de órganos de propagación agámicos como yemas y plantas. Ejemplo de esto es la exigencia de incluir el poder germinativo y la pureza de las semillas. Veamos otras implicancias de esta falta de especificidad de la ley para el caso de los viveros.

Para las detecciones de calidad de semillas botánicas como el poder germinativo, el INASE dispone de un laboratorio con profesionales y técnicos entrenados, y existen en todo el país un amplia red de laboratorios (privados y estatales), que realizan estas tareas bajo un estricto control del INASE. Tales análisis permiten conocer la calidad de las semillas que se adquieren. Para la determinación de calidad de plantas de vivero, pocos son los laboratorios que hacen estas tareas, salvo la determinación de sanidad para el caso de plantas cítricas, frutales de hoja caduca y vid, actividades realizadas por laboratorios de la esfera estatal nacional y en un caso provincial (en la provincia de Tucumán). Pero en este caso sólo se determina sanidad en los centros que entregan yemas a los viveros, no analizan sanidad para las plantas que son vendidas a productores de montes frutales, los cuales no tienen certeza de su sanidad al adquirir sus plantas.

La tarea de rotular las bolsas de semillas, es relativamente fácil, y realizada por operarios “ad hoc” de los criaderos, que se ocupan de esta actividad especialmente, mientras que en los viveros pequeños son los mismos familiares o empleados transitorios quienes deben hacerlo, los cuales al hacer múltiples tareas no disponen del tiempo suficiente, lo que se convierte en una limitante. De aplicarse la ley estrictamente, se debería rotular planta por planta. Para el caso de plantas de duraznos o ciruelos se permite rotular por atados, que son usualmente de 10 plantas. No ocurre lo mismo para el caso del rotulado de plantas cítricas. En el caso de variedades de ornamentales protegidas con derecho de obtentor, se debe rotular planta por planta, como es el caso de los rosales ampliamente cultivados en San Pedro. No obstante en este caso el costo no sería una limitante debido a que los rosales protegidos se ofrecen al mercado con un precio mayor al de los rosales sin propiedad. Al respecto de variedades protegidas de ornamentales, no existe desarrollo importante como ocurre en las semillas, es incipiente el mejoramiento de ornamentales, llevado a cabo por el Instituto de Floricultura de INTA Castelar.

No discrepamos en cuanto a la necesidad de rotulado. Lo que queremos expresar es que debería hacerse un diseño específico para plantas de viveros. Lo mismo ocurre con rosales. El rótulo debería especificar la variedad, que tiene un color y textura determinada, atributos específicamente buscados por sus compradores.

Otras diferencias de la legislación con respecto a las semillas, es que el INASE dispone que los directores técnicos de laboratorios de semillas deben concurrir en forma obligatoria al menos a un curso anual, lo que les permite una permanente capacitación y actualización. Esto no existe en el caso de los directores técnicos de viveros, por lo que sería interesante analizar la obligatoriedad de capacitación que redundaría en beneficios para los viveristas. En relación al asesoramiento y formación de los profesionales, es preciso destacar que no existen en el país especializaciones en vivericultura. Una estrategia de desarrollo de esta producción las debería propiciar.

Respecto a la CONASE, se trata de un órgano colegiado que emite opiniones sobre políticas públicas de incumbencias en la actividad semillera, cuyos miembros deben ser versados en la temática. Sin embargo, a pesar de que la Ley de Semillas aplica sobre los viveros, entre sus miembros no hay profesionales versados en plantas de viveros. Esta situación nos induce sugerir que la integración del CONASE incluya profesionales que permitan ajustar la normativa a la realidad de los viveros.

Sin embargo, es auspicioso que al recrearse el INASE en el año 2004, la ley estableció la conformación de un Directorio en el que uno de sus miembros debe proceder del sector viverístico. Todo un avance, en armonía con políticas actuales de promoción del sector que nos ocupa. Más allá de estos cambios, lo que deseamos resaltar es que aún quedan aspectos que no contemplan las diferencias entre diferentes sistemas productivos.

Una importante limitante para los pequeños viveristas es que para inscribirse en el RNCyFS deben estar inscriptos en la AFIP. En San Pedro, la mayoría está en la categoría de monotributistas a excepción de los viveristas grandes, que son responsables inscriptos. Para los pequeños viveristas este pago, en el caso de aquellos que presentan algunos rasgos de pobreza, es imposible de afrontar. Sin duda la creación del Monotributo Social Agropecuario es una herramienta que permite la inclusión para los mismos. En cambio, la Ley de Semillas es de mediana adaptabilidad no solo porque no está pensada para la actividad viverística, como hemos planteado, sino también por las dificultades que representa para el caso de los pequeños viveristas, entre los que existe una baja posibilidad de adopción.

Otra de las normativas analizadas, es la Resolución 149/98, que establece la obligatoriedad de certificación de plantas cítricas de vivero.

Estamos totalmente de acuerdo en la necesidad de un sistema de certificación obligatorio para plantas cítricas porque su aplicación permite garantizar plantas de alta calidad y sanas. También concordamos con la necesidad de certificación para aquellos cítricos que son ornamentales, debido a que éstos pueden portar enfermedades indeseables, que de estar cercanas a montes comerciales podrían diseminar la enfermedad. Además, las plantas ornamentales sanas tienen mayor durabilidad en el tiempo y son más “vistosas”.

Lo que no parece adecuarse a la heterogénea realidad de los viveros es que su aplicación parece “copiada” de normas diseñadas para otros países, sin mediar una adaptación a nuestras condiciones agroecológicas y socioeconómicas. Puede ocurrir que al copiarlas y “no adaptarlas”, se corra el riesgo de que sean imposibles de cumplir.

Si bien la certificación es imprescindible, para lograr su adopción por parte de los productores, además de exigir requisitos cumplibles, se debería capacitar a los viveristas las ventajas de producir de esta manera.

La normativa exige que se cuente con la dirección técnica de un profesional matriculado. Ésta es una de las exigencias más difíciles de cumplir y en ciertos casos imposible. Sólo una determinada escala de producción permite afrontar los honorarios de los profesionales, lo que excluiría los pequeños viveristas. En ese sentido, creemos que la herramienta que brinda el programa “Cambio Rural” es una opción válida, pues reúne dos instrumentos que salvan las razones mencionadas:

- el asesoramiento es gratuito, si bien los viveristas pueden pagar una suma dada, esto no es compulsivo.
- se forman grupos que intercambian experiencias y permiten interactuar con un profesional, con lo cual salvarían la falta de acceso a la información mencionada anteriormente.

Atendiendo esta particular situación es interesante mencionar que los ingenieros agrónomos de San Pedro han concordado honorarios diferenciales para que los pequeños productores no queden afuera del sistema. En este trabajo, queremos hacer un especial reconocimiento a esta iniciativa.

En lo que se refiere al rotulado de plantas cítricas, las mismas deben ser rotuladas planta por planta. Esto significa para el pequeño viverista un gasto extra de tiempo y dinero, es decir, genera un costo adicional.

Los viveros expendedores, deben vender con el rótulo del viverista que ha producido las plantas en otro vivero. Es decir, no se le permite un re – rotulado. Esto trae un perjuicio para el viverista expendedor porque podría significar la pérdida de clientes, quienes probablemente preferirán concurrir a comprar al vivero productor suponiendo que al no existir intermediario las obtendrán a menor precio. Sin embargo, el doble rotulado no implicaría la pérdida de los beneficios de esa tarea, por lo que se deberían propiciar normativas que contemplen esta necesidad que la actual normativa prohíbe expresamente.

Para discutir el impacto económico de las exigencias de la ley para diferente tipo de viveristas, es posible analizar los ingresos y costos de un vivero pequeño, de acuerdo a lo aportado por los informantes⁶¹. Considerando una producción de unas 4000 plantas cítricas producidas al año, con un ingreso bruto de 8 pesos por planta, significaría un ingreso bruto de 32.000 pesos anuales. Si agregamos una producción de 15.000 plantas ornamentales al año (con pérdidas pueden llegar al 50%), la ganancia neta es de aproximadamente unos 2 pesos por planta, el ingreso bruto ascendería a 30.000 pesos al año. Entre ambas especies, se obtendría un ingreso de 62.000 pesos por año, lo que significa ingreso bruto de 5100 pesos mensuales. De ese ingreso bruto mensual es necesario descontar los sueldos y cargas sociales, en el caso de operarios registrados transitorios, los honorarios técnicos, el alquiler de la tierra, el costo del flete y el interés del capital invertido (éste último no calculado por el pequeño productor).

Esta simple comparación nos permite sugerir que cualquier normativa que tenga impacto en los costos supone una inadecuación para los viveristas más pequeños.

⁶¹ Entrevista a CA. 2010

En el siguiente cuadro comparamos la forma ancestral de producir plantas cítricas en San Pedro, con la forma que obliga el Estado, con la idea de comprender el por qué de ciertas resistencias que en ocasiones son por igual entre los grandes y pequeños viveristas.

Cuadro 9: Comparación de los sistemas de producción de plantas cítricas de viveros: tradicional vs. formal obligatoria

PARAMETROS PRODUCTIVOS	CADENA INFORMAL Y PRODUCCIÓN TRADICIONAL	CADENA FORMAL
INSCRIPCIÓN DEL VIVERO EN ORGANISMO OFICIAL	NO	SI
VARIEDAD DE PLANTA	CUALQUIERA DE ELLAS	SOLO LAS REGISTRADAS ANTE EL INASE
PAGO DE REGALIAS	NO	SI, EN CASO DE VARIEDADES PROTEGIDAS CON DOV
DECLARACION JURADA DE CANTIDAD DE PLANTAS PRODUCIDAS	NO	SÍ
SEMILLAS	DE SU CAMPO O CEDIDAS POR TERCEROS	DE CENTROS SEMILLEROS
YEMAS	DE PLANTAS PROPIAS	DE CENTROS YEMEROS
CONDUCCION Y MANEJO DEL VIVERO, REGISTROS	DE CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS	NUEVOS Y OBLIGATORIOS
RECHAZO Y DESTRUCCION DE LOS LOTES	NO GENERALMENTE, A CRITERIO DEL PRODUCTOR	SI, CUANDO LA CALIDAD DE LAS PLANTAS NO REUNE LOS REQUISITOS NORMADOS
ROTULADO DE PLANTAS, SEMILLAS Y YEMAS	A ELECCION DEL PRODUCTOR	OBLIGATORIA, CON SELLO OFICIAL (HOLOGRAMA)
CONTROLES - INSPECCIONES	NO	SI
LOTES DE PRODUCCION	CONOCIDOS SOLO POR EL PRODUCTOR	GEOPOSICIONADOS POR EL ESTADO
DIRECTOR TECNICO	A ELECCION DEL PRODUCTOR	OBLIGATORIO
CONFORMACION DE LA PLANTA PARA LA VENTA	A ELECCION DEL PRODUCTOR, EN GENERAL PLANTAS ALTAS	DETERMINADA POR EL ORGANISMO OFICIAL, BAJAS POR LA FORMA DE PRODUCCION EXIGIDA
CONTROL EN TRANSITO	SOLO REMITO O FACTURA DE VENTA	DOCUMENTACION EXIGIDA POR EL ORGANISMO OFICIAL

Fuente: elaboración propia

En el circuito informal los costos son bajos a nullos, según el parámetro, pero en el circuito formal siete acciones representan costos. Esto puede explicar el por qué de la resistencia al cambio en la forma de producción. Especialmente por parte de los productores de mayor edad, quizá se modifique con la renovación generacional, aunque ya hemos discutido esta posibilidad párrafos arriba.

Otra normativa que hemos analizado es la Resolución 435/05, a través de la cual el SENASA creaba un registro de viveristas, que si bien fue promulgado por la ex - SAGPYA, suponía como organismo de aplicación al SENASA. Esta fue la primera vez que este organismo tuvo injerencia sobre los viveros, con un área exclusiva. Con esta normativa se impuso un doble registro, uno ante el INASE (el histórico) y uno ante el SENASA. Esa exigencia generó una confusión entre los viveristas, quienes no entendían el por qué el Estado, representado por dos organismos del quehacer agropecuario cobraba dos veces el registro. Años después tanto el SENASA como el INASE eliminaron el arancelamiento de los viveros, pero igual subsistió el doble control, que llegaba y llega hasta el absurdo de la necesidad de llevar cuadernos y registros distintos, uno ante INASE y otro ante SENASA pero para el registro de actividades similares.

Al interior de la ex - Secretaría de Agricultura, del SENASA y del INASE se originaron serios debates acerca de esta normativa. De todas formas, aunque suscitó contrariedades toda vez que se publica una directiva en el Boletín Oficial, debe ser aplicada al día siguiente, por lo que, debe ser cumplida aunque necesite ser re discutida. Lo cierto es que, a partir de este momento se generó en el ámbito viverístico en todo el país un malestar general y desconcierto. Volviendo a la situación que queremos destacar en esta tesis, la norma exigía en algunos casos, aspectos bastante difíciles de aplicar en los viveros grandes, medianos o chicos. En otros casos significaba dificultades mayores para los viveros pequeños. Ejemplo de estas situaciones representa la necesidad de informar al SENASA el tipo de tenencia de la tierra, y constancias legales de la misma. Por otra parte la resolución exige que el geoposicionamiento quede a cargo del productor. No hay que explicar que muchos pequeños viveristas no poseen el aparato necesario para esta medición. Si bien otra opción es que puedan geoposicionarse usando programas específicos (*Google Earth*), las herramientas informáticas también pueden ser difíciles de usar por muchos productores.

El segundo ejemplo de inadecuación de la norma fue el no permitir que las plantas tengan enfermedades o insectos para su comercialización. La ausencia de plagas y enfermedades en una planta es casi imposible, los vegetales son constantemente amenazadas por todo tipo de éstas. El productor elige qué tipo de controles realiza sobre sus cultivos; puede optar por un manejo convencional de controles que suponen uso de agroquímicos; un manejo sustentable, a través del cual utiliza desde agroquímicos hasta medidas amigables con la naturaleza, como los depredadores naturales.

Sumado a esto, es oportuno mencionar que cada aplicación de agroquímicos debe ser firmada por el profesional que actúa como director técnico. Esto ha generado también numerosos problemas. Los agroquímicos comerciales desarrollados por una empresa, deben registrarse ante el SENASA, quien aprueba o no su uso. Para la inscripción de un agroquímico, la empresa tiene que informar sobre en qué especies vegetales podrá ser aplicado, pues solamente se autoriza la aplicación sobre las especies ensayadas y probadas. Por lo tanto, aunque se conozca que un agroquímico sea eficaz para combatir una determinada plaga de un cultivo, si éste no ha sido probado por la empresa e inscripto en el SENASA, no se podrá utilizar. Sin embargo, el registro por parte de las

empresas tiene un altísimo costo por lo que muchas empresas no lo registran para todas las especies. La inscripción de agroquímicos para su uso en cultivos ornamentales es muy baja en relación a cultivos tradicionales. Entonces, la reglamentación impide utilizar el agroquímico eficaz para ciertas ornamentales, pues hacerlo significa una contravención a la norma. En consecuencia la plaga no podrá ser controlada, y por lo tanto las plantas no podrían ser comercializadas.

La misma norma (435/05) también regula el emplazamiento del vivero, el cual debe estar aislado a través de diferentes tipos de barreras naturales o artificiales. Esta exigencia es importante para evitar el ingreso de plagas. En viveros de gran escala y tecnología los mismos tienen protecciones cuyo uso otorga enormes ventajas. Habría que buscar los mecanismos para que los viveros más chicos puedan tenerlos. Las barreras naturales, por ejemplo, no significan un elevado costo, pues los propios viveristas pueden producir los árboles empleados para las cortinas.

Sin embargo, se pide que se testeen las plantas para verificar la ausencia de enfermedades. Los viveristas podrían contratar a un profesional especializado en sanidad vegetal para que haga un seguimiento visual de las plantas, pero un testeo supone análisis en laboratorios equipados con moderna y avanzada tecnología de altísimo costo, imposible de lograr incluso para los grandes viveristas. Estos testeos deben dejarse en manos de laboratorios estatales. Esto no impide que sean solicitados oportunamente y por determinados motivos ciertos análisis y con costo para el productor, pero esto debe ser una excepción.

En los sistemas de certificación es obligatorio el testeo sólo de las plantas madres, los que son realizados por laboratorios oficiales debidamente habilitados e inspeccionados.

Respecto al rotulado, esta normativa era más exigente que la propia ley de semillas.

Debido a las grandes controversias que originó esta resolución, a dos años de su puesta en marcha, fue eliminada y en su lugar se sancionó otra, que si bien corregía algunos aspectos (los más inadecuados), no cambiaba de fondo la anterior.

A pesar de que esta normativa, al igual que la Resolución 149/98, ha sido pensada exclusivamente para viveros, las exigencias son tales que no es posible ser adoptada por viveristas cualquiera sea su escala.

Por último, hemos presentado la Resolución 930/09.

El Programa Nacional de Prevención del HLB está integrado por entidades oficiales y privadas, lo que representa quizá en el sector público una novedad y ejemplo de articulación público privada; la gravedad de la enfermedad así lo requiere.

El programa exige que toda la cadena de producción de plantas cítricas de viveros sea realizada en condiciones controladas, es decir en invernaderos. El costo de los mismos, que es muy alto, depende de los materiales, así estructuras de madera son más económicas que las de metal, y la cobertura con plástico es sensiblemente más barata que la de policarbonato. Además, se debe colocar una malla antiinsectos, que impide la entrada del insecto portador de la enfermedad.

Conducir un cultivo bajo cubierta supone además contar con una bomba para riego, y equipos de riego por goteo, producción en macetas lo que implica el uso de fertilizantes en cantidad y calidad que no se requiere en producción a campo. La necesidad del riego implica a su vez contar con tendido de red eléctrica. No siempre se cuenta con ésta en zonas rurales alejadas del ejido urbano en San Pedro, de tal manera que sin el auxilio del estado nacional, provincial o municipal, no se podría contar con energía eléctrica.

Esto se torna más grave en San Pedro debido al altísimo costo de la energía. Encontramos productores de cítricos que habiendo instalado el sistema de riego no lo pueden usar por el alto costo, lo que llevó en algunos casos a la muerte por sequía.

Por lo planteado, para los viveros se deben emplear tecnologías “en paquete”, que son de difícil adopción por parte de los pequeños productores, debido no sólo a falta de recursos económicos sino a que la adopción de estas tecnologías supone conocimientos que no se poseen, y que no se pueden pagar a un profesional.

El paquete tecnológico necesario puede ir desde 80000 a 120000 pesos, según el tipo de materiales usados para el invernadero y el tamaño del mismo.

Si bien la herramienta de Cambio Rural permitiría resolver el problema de la escala, en este caso aún no se resolvería la disponibilidad de conocimiento debido a que en Argentina no hay suficiente desarrollo para este tipo de producción obligatoria.

Debido a este desconocimiento, uno de los papeles prioritarios de INTA dentro del programa es el de generar tecnología apropiada para la producción bajo cubierta, para luego ser transferida al sector productivo. Además, deberían pensarse tecnologías apropiadas para los pequeños productores junto al probable auxilio de subsidios.

Así como la producción certificada impuso un cambio sustancial en la cadena de viveros cítricos, esta normativa vuelve a generar un cambio paradigmático productivo.

La nueva cadena supone:

- producción bajo cubierta
- plantas en maceta con sustratos adecuados. No se usa el suelo del establecimiento sino “suelos” que se preparan para tal fin, aunque suponen costos, bien pueden producirlos los pequeños productores asociándose entre sí, y usar materiales de desecho de sus establecimientos, como bosta de gallinas o residuos alimenticios.
- fertilizantes más caros.
- plantas de un metro de altura, versus la altura tradicional de plantas de San Pedro, que son de dos metros con presencia de frutas. Este tipo de plantas son las que quieren adquirir los particulares para sus jardines.

Este último requisito es lo que, al decir de varios de nuestros entrevistados, significará el abandono de la producción de plantas cítricas, tradicional en San Pedro y que como hemos señalado antes, son las que convocan a los compradores para mayores ventas, por lo que podría significar una considerable pérdida de ingresos.

En el país, los únicos viveristas que producen grandes volúmenes de plantas cítricas ornamentales y altas son los sampedrinos. La problemática se presenta debido a que plantas cítricas de otras zonas son mucho más baratas, debido a que se producen en un año u año y medio, mientras que en San Pedro lleva unos cuatro años. Por lo tanto, los compradores adquirirían plantas en otras zonas, si las de San Pedro no pudieran diferenciarse por su tamaño. Sin embargo, en contraposición, algunos técnicos sostienen que la producción de plantas en invernadero haría disminuir los tiempos con lo que los viveristas sampedrinos podrían seguir en la actividad y ser competitivos. Esto requeriría de estudios sobre la viabilidad de este tipo de prácticas para diferentes escalas y diferentes formas organizativas.

Finalmente, las tres resoluciones discutidas aquí son normativas que implican muchos trámites burocráticos ante las oficinas locales de INASE y SENASA, así como la necesidad de mantener registros y planillas. Sería importante que la instrumentación de

la política pública trate de simplificar estos trámites, imprescindibles para los organismos para efectuar los controles necesarios, pero tediosos y difíciles para los viveristas con escasa capacidad de gestión.

Llegado este punto queremos expresar que son necesarios controles y necesarias la adopción de tecnologías de avanzada que permitan posicionar la producción de plantas cítricas, de tal manera que la cadena citrícola sea virtuosa desde su inicio, pero sostenemos que si bien el Estado no debe abandonar su rol fiscalizador, tampoco debería abandonar su función de promoción del desarrollo. Este objetivo requiere el concurso de organismos de investigación, desarrollo y extensión junto a aquellos organismos de control, interactuando a su vez con organismos de financiamiento, para crear el entorno necesario una citricultura moderna, eficiente y competitiva, pero además inclusiva.

Llegado este punto queremos expresar que son necesarios controles y necesarias la adopción de tecnologías de avanzada que permitan posicionar la producción de plantas cítricas, de tal manera que la cadena citrícola sea virtuosa desde su inicio, pero sostenemos que si bien el Estado no debe abandonar su rol fiscalizador, tampoco debería abandonar su función de promoción del desarrollo. Este objetivo requiere el concurso de organismos de investigación, desarrollo y extensión junto a aquellos organismos de control, interactuando a su vez con organismos de financiamiento, para crear el entorno necesario una citricultura moderna, eficiente y competitiva, pero además inclusiva.

El estudio del sistema viverístico de San Pedro, su importancia en la zona como actividad fuertemente generadora de empleo y la heterogeneidad de sus actores productivos; nos ha permitido comprender porqué las políticas de regulación destinadas a este sector, han tenido diferente impacto, con lo cual podemos llegar a las siguientes conclusiones.

El viverismo es una actividad tradicional sustentada en el inicio por inmigrantes llegados a estas tierras, conocida y reconocida en el país como tal. Actualmente muchos viveristas son la segunda o tercera generación que se mantiene ocupada en la actividad.

Muchos son los factores que han cuestionado la sustentabilidad económica de los pequeños viveristas, entre ellos queremos mencionar:

- las políticas de la década de los 90 que desencadenaron la expulsión de muchos viveristas.
- las dificultades para contratar mano de obra, tanto calificada como no calificada debido a la escasa atracción que representa para los trabajadores esta actividad por lo mal remunerada, por el sacrificio físico que supone y por lo que la competencia con otras fuentes de trabajo es muy alta.
- el aumento del precio de la tierra para aquellos que alquilan.
- la desaparición de la fruticultura como actividad de destino, lo que supone cambiar las viejas formas de gestión por nuevas que impone el destino ornamental de las plantas.
- el cambio de la forma de producir cítricos, ahora como ornamentales, con una mayor altura y conformación distinta.
- el cambio paradigmático que significa producir bajo nuevas reglamentaciones estatales.

Finalmente, la obligatoriedad de producir plantas cítricas en invernadero, parece ser el “broche final” para coronar un largo proceso de descapitalización, que podría reforzar la tendencia a la expulsión de los pequeños viveristas de San Pedro, lo cual nos permite concluir que la producción de plantas cítricas no podría ser sostenida en el corto plazo por este tipo de productores.

Respecto al objetivo inicialmente planteado, este trabajo permite confirmar que, si bien se han morigerado muchas de las inadecuaciones de las normas para los diferentes sistemas productivos de San Pedro, el impacto desfavorable de muchas de ellas aún subsisten.

Se impone pues promover la reconversión productiva para estos pequeños viveristas, estudiando y analizando qué tipo de especies permitirían una adecuada viabilidad para que los mismos puedan permanecer.

Considerando que cada vivero que cierra en San Pedro, es una tierra potencial para el cultivo de soja, y que esta actividad genera menos empleo, creemos que se debería priorizar el mantenimiento de los pequeños viveros como la identidad que caracteriza al partido, manteniendo a estos productores en lo que “saben hacer”. De esta manera, San Pedro seguirá siendo reconocido como la zona de viveros, y lo que es más importante, sus productores seguirán teniendo “un lugar en el mundo”.

Es importante destacar que, más allá de las conclusiones se han abierto nuevos interrogantes para líneas de investigación futuras, algunos de los cuales son:

¿Cómo idear normas desde el Estado donde se conjuguen aspectos técnicos, políticos y sociológicos que redunden en beneficio de los pequeños productores?

¿Cuáles serían las vías para ayudar a estos pequeños viveristas sin poner en jaque a la citricultura nacional?

¿Qué actividades productivas permitirían una reconversión lo menos traumática posible? ¿Sería posible y sustentable mantener la producción de plantas cítricas, de qué manera? Si fuera posible, ¿podrían generarse tecnologías apropiadas a los pequeños productores?

¿Cómo compatibilizar a los viveristas y sus producciones con las actuales normas de producción, cada vez más exigentes?

¿Habría formas de lograr una mejor remuneración de los operarios a fin de que el trabajo en los viveros les resulte más atractivo?

¿Podría lograrse un trabajo coordinado y articulado entre el INASE y el SENASA que no signifique un retroceso en los controles pero que le supongan al viverista menores trabas burocráticas?

Para finalizar, es importante recoger y sintetizar algunas de las recomendaciones que surgen a partir de las conclusiones arribadas.

A nivel país:

- Analizar la posible sanción de una ley específica para viveros.
- Propiciar un enfoque interdisciplinario en la redacción de normativas para el sector, realizadas por agrónomos, sociólogos, antropólogos, economistas, a fin de abarcar distintos aspectos de la producción y no sólo los meramente técnicos. Esto implica, entre otras cosas, conocer el universo de productores donde se incidirá, estableciendo una tipología de los mismos.

- Estudiar, para las normas de aplicación nacional, las diferencias regionales, por cuanto se trata de un país extenso, con diversidad de climas y suelos, que determinan diferentes zonas agroecológicas y socioeconómicas.
- Propiciar el trabajo en forma armoniosa entre los organismos de desarrollo rural con los de control sobre el quehacer agropecuario.
- Considerar a los pequeños productores como sujetos capaces de progresar económicamente haciendo sustentables sus producciones, y abandonando políticas asistenciales.

A nivel local (San Pedro)

- Estudiar, analizar y proponer actividades de reconversión productiva - intensiva, preferentemente de viveros con reemplazo de especies cítricas por otras especies.
- Diseñar las herramientas necesarias para lograr mejores condiciones de trabajo y mayores remuneraciones para los trabajadores, a fin de poder competir con otros trabajos, como los provenientes del sector industrial.
- Fomentar la capacitación de la mano de obra.
- Brindar capacitación a profesionales - asesores de los viveros.
- Generar tecnologías adecuadas para los pequeños productores frente a los nuevos paradigmas productivos.
- Fomentar la articulación entre los organismos del Estado Nacional de la zona: INASE–SENASA–INTA, incluso la AFIP (por políticas impositivas de inclusión social).
- Fomentar la articulación entre organismos de los estados nacional, provincial y municipal.
- Fomentar conductas asociativas entre los viveristas.
- Apoyar la capacitación en gestión empresarial que incluyan aspectos de “marketing”.
- Planificar estratégicamente el desarrollo agropecuario de la zona, privilegiando actividades de tipo intensivo, desalentando la creciente sojización de estas tierras.

Algunas de estas recomendaciones han sido anteriormente formuladas por Neiman et al (2005), quienes han analizado para San Pedro, procesos de transformación productiva en los aspectos productivos e institucionales destacando el desarrollo de aspectos relacionados a las BPA - Buenas Prácticas Agrícolas. Este es un tema aún no abordado en viveros, al menos de San Pedro, que podría ser iniciado de inmediato. Finalmente, dada la concentración de viveros en la zona, con empresas de insumos y servicios para el sector, proponemos que se incluya en la agenda para el desarrollo de San Pedro, la promoción a largo plazo de la creación de un cluster de viveros que incluya al sector turístico, el que tiene en San Pedro muy buenas expectativas de expansión y que constituye una actividad “limpia” desde el punto de vista ambiental, y también altamente generadora de empleo.

*"Si no creyera en la balanza, en la razón del equilibrio
si no creyera en el delirio, si no creyera en la esperanza."
(Silvio Rodríguez)*

....yo no creería que podemos hacer del mundo un lugar para todos.

BIBLIOGRAFIA.

Alfaro, M. (2000). Modalidades de intervención estatal y actores sociales en el mundo rural: el caso de Santiago del Estero. Tesis de Maestría en Administración Pública, Facultad Ciencias Económicas, UBA.

Albanesi, R.; De Nicoa, M.; Merigo, I.; Preda, G.; Propersi, P.; Questa, T. Y Rosenstein, S. (2002). A cuatro años de Cambio Rural. Ediciones INTA.

Aleman, C. (2003). "Apuntes para la construcción de los períodos históricos de la Extensión Rural del INTA". En: La Extensión Rural en Debate. Concepciones, retrospectivas, cambios y estrategias para el MERCOSUR, Ediciones INTA, Bs. As.

Andrenacci, L.; Neufeld, M. R. y Ragio, L. (2001). "Elementos para un análisis de programas sociales desde la perspectiva de los receptores. Los programas Vida, PROMIN, Trabajar y Barrios Bonaerenses en los municipios de José C. Paz, Malvinas Argentinas, Moreno y San Miguel." Informe de Investigación N° 11, Instituto del Conurbano, Colección Investigación, Universidad Nacional de Gral. Sarmiento.

Aparicio, S y Tapella, E (2004). "Campesinos, proyectos y políticas, de la teoría a la práctica a través de un estudio de caso", en Revista Argentina de Economía Agraria, Nueva Serie, Vol. 7 No. 2. ISSN 03273318.

Aparicio, S. y Grass, C. (2002). Las tipologías como construcciones metodológicas. En: Revista Interdisciplinarias de Estudios Rurales. PIEA/CESA. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas. UBA.

Babbitt, S (2007). Análisis del Sistema Agroalimentario en el caso particular de la cadena de los cítricos en San Pedro, pcia de Buenos Aires. Trabajo inédito.

Babbitt, S (2010). "El periurbano sampedrino: un espacio de viveros". En Ada Svetlitz de Nemirovsky de: Globalización y agricultura periurbana en la Argentina. Escenarios, recorridos y problemas. 180 pp. ISSN 2218-5682

Bárbaro; L. (2008). "Restos de poda compostados como alternativa al uso de suelo como sustrato para plantas ornamentales en macetas". 4° Congreso Argentino de Floricultura y X Jornada Nacional de Floricultura. Corrientes. 4 al 7 de noviembre.

Bárbaro, L. (2009). "Evaluación del compost de residuos sólidos urbanos en mezclas para cultivos de plantas ornamentales". XI Jornada Nacional de Floricultura, Montecarlo, Misiones. 7 al 9 de octubre.

Barrera, A y Miranda, M (1995). "La organización campesina como articuladora de agronegocios". En RURALTER, "Campesinos y mercado: desafíos actuales de la comercialización asociativa". N° 15, págs 29-48. CICDA, Bolivia.

Benencia, R (1996). "La problemática de los pequeños grupos de productores involucrados en programas o proyectos de desarrollo rural". Realidad Económica 146, IADE, Buenos Aires, p121-140.

Boletín Oficial. www.boletinoficial.gov.ar

Caracciolo Basco, M y otros. 1978. El minifundio en la Argentina. Primera parte. Grupo Sociología Rural, Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería. Buenos Aires.

- Caracciolo Basco, M. y Foti Laxalde, M. (2005). Contribuciones al desarrollo local. Editorial Paidós. 144 pp.
- Carballo, C. (1997). “Los pequeños productores y el desarrollo rural en la Argentina”. En Realidad Económica N° 100. Buenos Aires. 147 – 162.]
- Carballo, C. (2004). “Articulación de los pequeños productores con el mercado: limitantes y propuestas para superarlas”. Serie estudios e investigaciones N° 7. Dirección de Desarrollo Agropecuario, PROINDER, SAGPYA.
- Cattaneo, C. (2000). Instrumentos para mejorar la inserción comercial de los PPM agropecuarios. Los servicios de apoyo a la comercialización. Buenos Aires.
- Costamagna, P. (2000). La articulación y las interacciones entre las instituciones: la iniciativa de desarrollo económico local de Rafaela, Argentina.
- De Dios, R. (1998). “Políticas para la pequeña producción agropecuaria o el derecho a permanecer”. Realidad Económica.158, IADE, Buenos aires.
- De Soto, H. (1987). El otro sendero. Editorial Sudamericana. Centro para el Desarrollo Económico, Buenos Aires.
- GTZ. (1996). Planificación de Programas con Orientación Regional.
- Feito, M. C. (2005). Antropología y Desarrollo. Contribuciones del abordaje etnográfico a las políticas sociales rurales. El caso de la producción hortícola bonaerense. 128 pp. Ed. La Colmena.
- Goldman, J. (1999). “Interpretaciones de la producción agroindustrial: el control de la calidad en la industria frutícola chilena”, en Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores, Hubert C. de Grammont y otros (coord.), CIESAS- Juan Pablos Editor, México.
- Gonzalez, M. (2005). Productores familiares pampeanos: hacia la comprensión de similitudes y diferenciaciones zonales. Astralib Cooperativa Editora. 276 páginas.
- Gutman, P. (1988). Desarrollo Rural y Medio Ambiente en América Latina. Centro de Estudios Urbanos y Regionales. Buenos Aires. 136 pp
- Hansen, L. (2007). Caracterización de los viveros de la zona de San Pedro. Trabajo final de la especialidad en cultivos intensivos. Universidad del Litoral.
- INASE. www.inase.gov.ar
- INFOLEG. www.infoleg.gov.ar
- Kottack, C.P. (2000). “La cultura y el desarrollo económico”, en: Viola, Andreu: Antropología del Desarrollo. Teorías y estudios etnográficos en América Latina, Paidós, Barcelona, BsAs y México. (2000).
- Long, N. (1996). “Globalización y localización. Nuevos retos para la investigación rural”. En Grammont, N. y Tejeiro Haona, H. La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio. La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial, UAM-UNAM-INAM-P y V Editores. Páginas 35 a 73.
- Lombardo, P. (2010). El desarrollo agrario y las políticas. Guía de Trabajos Prácticos. Cátedra de Economía Agraria. FAUBA.

- Manzanal, M. (1995). "Globalización y ajuste en la realidad regional argentina: reestructuración o difusión de la pobreza", en Realidad económica 134, IADE, p 67-82, Buenos Aires.
- Mardsen, T. (1997). "Creando un espacio para la alimentación. Las características del desarrollo agrario reciente". En Goodman, Davis and Michael Watts (eds.) Globalising and food. Agrarian questions and global restructuring. Routledge, London and New York, 232 pp.
- Morisigue, D.; Villanova, I.; Abate, F.; Morita, M.; Nishiyama, K. (2002). "Relevamiento de la actividad florícola y plantas ornamentales del Gran Buenos Aires". Boletín Técnico JICA.
- Murmis, M. (1994). "Temas en la sociología rural latinoamericana: reestructuración, desestructuración, y problemas de excluidos e incluidos". Ruralia N° 5.
- Neiman, G.; González, M.; Quaranta, G.; Bardomás, S.; Blanco, M.; Berger, M.; Goldfarb, L.; Jiménez, D. (2005) "Análisis Participativo del proceso de Transformación Productiva e Institucional en el partido de San Pedro, Provincia de Buenos Aires".
url: www.rimisp.org/FCKeditor/UserFiles/territoriales_resumen_2.pdf - Chile (pag. 60).
- Obschatko, E. et al. (2006). El Sector Agroalimentario Argentino 2000-2005. IICA Argentina. 284 páginas.
- Obschatko, E.; Foti, M y Román, M. (2007). Los pequeños productores en la República Argentina. PROINDER. Ediciones IICA Argentina. 127 páginas.
- Oslak, O. (1980). "Políticas públicas y regímenes políticos. Reflexiones a partir de algunas experiencias latinoamericanas". En: Estudios CEDES, Vol.3. Nro. 2. Buenos Aires.
- Palacios, J. (2005). Citricultura moderna. Editorial Hemisferio Sur. 518 pp.
- Porter, M. (1990, 1998) The Competitive Advantage of Nations, Free Press New York.
- PROINDER. (1999). Los programas nacionales de desarrollo rural ejecutados en el ámbito de la SAGPyA. Buenos Aires.
- Preda y Mariani. (2008). "Permanencia de pequeños productores en las pedanías Espinillos y Cruz Alta de la Provincia de Córdoba". Información para extensión 119. INTA Marcos Juarez.
- Resolución 149/98. Ex -SAGPYA.
- Resolución 435/05. Ex - SAGPYA.
- Resolución 834/2005. Ex – SAGPYA.
- Resolución 930/09. SENASA.
- Resolución 959/09. SENASA.
- Ros P., Iglesias, M. (1996). "Proyecto Plantar 1996 – 2000". Boletín Técnico, INTA San Pedro. 8 pp.
- Ros, P.; Gordó, M.; Kauffam, I; Bisi, M; Hegiabeheri, A.; López Serrano, F. [et al]. (2009). Actualización de información estadística regional de los partidos de San Pedro y Baradero.
- Rossi, C. Y León, C. (2005). Temas fundamentales en la inserción de pequeños productores en cadenas comerciales para una estrategia de desarrollo rural. RIMISP.

SENASA. www.senasa.gov.ar

Teubal, M. (1995). “Modernización agroindustrial y globalización: ¿hacia un nuevo régimen alimentario mundial?”, en M. Teubal, Globalización y expansión agroindustrial, Corregidor, Buenos Aires, p13-44.

Teubal, M. (1999). “Complejos y sistemas agroalimentarios: aspectos teóricos-metodológicos”. En Estudios Rurales, teorías, problemas y estrategias metodológicas, Norma Giarracca (coord.) Ed. La Colmena, Buenos Aires.

Tort. M. y Lombardo, P. (1996). “Asociativismo agrario: una alternativa para los pequeños y medianos productores”. Realidad Económica N° 141.pág. 93 a 103.

Tsakoumagkos, P. (1986): Sobre descomposición de campesinado en Argentina. Centro de Estudios y Promoción Agraria (CEPAL). Buenos Aires.

Valtriani, A.; Nussbaumer, B. y Guebel, C. (1997). “Cambio Rural. Algunas reflexiones sobre la implementación del programa en dos localidades”. Ponencia presentada en el V Congreso Argentino de Antropología Social, La Plata.

Velasco, R. (1997). Agencias de desarrollo y liderazgo regional: avisos para navegantes. Universidad de País Vasco.

Vuotto, M. (2003). Economía social. Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas. Editorial Altamira, página 137.

Zapata, R. (2011). Comunicación oral.

PAGINAS WEB

<http://www.contexto.com.ar/nota/520/tecnologia>

<http://viverocitrus.com.ar>