

Floricultura en contexto de crisis. ¿Cómo afrontar el mal momento?

La actual política de enfriamiento de la economía tiene su correlato en la baja de las ventas o en la disminución de los precios de los productos. Se percibe en los comercios, pero también al charlar con aquellos productores en los que su rubro se focaliza en el mercado interno. Así, productores hortícolas, lecheros y porcinos son los que se llevan la peor parte, a diferencia de los que producen bienes que se exportan. Peor aún es para aquellos establecimientos que no producen artículos de primera necesidad. Este es el caso de la Floricultura, que actualmente no pasa por un buen momento dado la combinación de proveer productos “suntuarios” en un contexto donde la población tiene menos dinero en el bolsillo. ¿Qué podría hacer el productor florícola en estos momentos? La opción de dejar de producir no está en la paleta de posibilidades. Los floricultores ya han pasado más de una crisis y continúan en la actividad. En muchos casos piensan en la continuidad de la actividad para sus hijos. Por lo tanto hay que entender mejor el momento, y en función de ello pensar en alternativas que permita “capear el temporal”.

La producción de flores en La Plata y sus alrededores

Se estima que en La Plata y partidos vecinos habría unos 400 productores florícolas, con unas 500 hectáreas bajo cubierta. Esta región es uno de los polos productivos de cultivos intensivos bajo cubierta más importantes del país, centrado en la producción de hortalizas y flores de corte. Esto ha generado una importante actividad comercial en cuanto a provisión de insumos, estructura para la producción y servicios conexos.

En esta área se concentran comercios, empresas dedicadas a la construcción de invernaderos, mercados concentradores de venta mayorista, organismos de transferencia tecnológica y mano de obra especializada.

Esta sumatoria de agentes e instituciones dispuestas en el territorio componen un complejo productivo potente y de gran dinamismo

. El mismo puede ser muy pujante en algunos periodos, sin embargo actualmente se encuentra en retracción por falta de precio de lo que se produce.

La comercialización de flores de corte se realiza en los mercados cooperativos, donde los productores venden su propia producción en sus puestos tres veces a la semana.

El de mayor importancia es el mercado de la Cooperativa Argentina de Floricultores (CAF) en Buenos Aires. De menor dimensión, pero de suma importancia para la comercialización de los productores más pequeños se encuentran ubicados sobre la Ruta 36 (La Plata) una sucursal de la CAF y MERCOFLOOR.

Entre ambos suman unos 300 puestos de venta de productores de la región. Allí, comerciantes minoristas, intermediarios y diseñadores de distintos puntos del país se abastecen de flores de corte. Estos mercados cercanos a la producción, surgen hace unos 16 años en un contexto de crisis similar al actual, en lo que se buscó (con éxito) evitar la intermediación de consignatarios que se apropiaban de gran parte del valor final. Así como en ese momento se idearon propuestas superadoras, otras opciones se deberán pensar para esta coyuntura

Coyuntura de la floricultura regional

En el mes de julio se realizó en los mercados cooperativos de La Plata un relevamiento a productores y otros actores de la cadena. De esto surgen las problemáticas centrales que vive la floricultura hoy. En primer lugar las fluctuaciones de precio, el cual se construye a partir de una combinación entre la oferta (condicionada por variables ambientales) y la demanda (influenciada por fechas clave, capacidad de compra, y condiciones climáticas).

Así existen algunos pocos buenos días de venta y otros con precios del producto por debajo del costo. De una serie de entrevistas a productores se extrajeron los aspectos salientes, donde refleja lo que ha pasado en el último mes con las ventas:

Para el Padre (día del Padre) no había flor, y se vendió bien. Ahora no vale nada... (Productor 1)

Los últimos 10 días de lluvia no se vendió nada, si está feo la gente no compra... (Productor 3)

Ahora estamos trabajando sin ganar, como ad honorem. Vas al mercado y no traes casi nada a casa. (Productor 1)

Un Crisantemos debería estar valiendo \$120 el paquete, hoy se vendió a \$ 70. (productor 2)

La caída de los precios por sobre oferta o caída de la demanda trae otras consecuencias negativas para los productores.

Ingresa al mercado “intermediarios sin dinero” que el productor entrega su mercadería a consignación antes de tirarla. Esto implica una baja posibilidad de cobro o el mismo se realiza en un muy largo plazo. De esta manera la gran mayoría de los productores tienen deudas por cobrar, y esto se va corriendo a otros agentes de la cadena

No se cobra la flor, te la retiran, pero después cuesta un montón cobrarla. Además hay algunos compradores que no vuelven más... (productor 4)

Se corta la cadena de pago, y así vamos dando vuelta... (productor 1)

La otra problemática que se presenta es el precio de los insumos, que aumentaron en función del dólar con la devaluación. Esto no fue acompañado con el precio de los productos. Los floricultores lo manifiestan como una de los principales problemas

Vas a la agronomía y se te va todo lo que sacaste. Fui ayer, compre tres cosas y me gaste \$ 1700. (productor 2)

Está todo en dólares. Una bolsa de potasio vale el doble que el año pasado... Antes al menos tenías el dólar oficial y los insumos tenían ese precio. El problema es que el precio de la flor no aumentó. (productor 3)

A esto se le suma el precio de la luz, el cual es utilizado para las bombas de riego y para el manejo de la floración en el cultivo de crisantemos.

Al consultar a los productores, el costo de la misma aumentó al menos al doble de lo que pagaban el año anterior.

La reducción en el gasto de electricidad no es posible desde el punto de vista productivo. Más posible podrían ser la reducción en el gasto de insumos, aunque esto implicaría un cambio de modelo que no se sabe cómo hacerlo para esta actividad. En general los productores se focalizan en pesticidas más económicos, siendo estos de amplio espectro (y mayor toxicidad) generando problemas de resistencia de plagas en el mediano plazo. La reducción se visualiza en el capital de trabajo, la inversión en estructura productiva se ha parado. En muchos casos no se puede reparar los invernáculos que se deterioran, dado que con los precios actuales resulta imposible amortizarlos. Si consiguen que los proveedores de madera y polietileno les den un plazo para el pago, se arriesgan a invertir, apostando a una mejora de los precios para la primavera-verano.

Lo mismo sucede con la compra de nuevas plantas, el costo de las mayor valor de mercado tienen valor dólar, dado que son traídas de los países centrales (Holanda, España). Así algunos productores optan por cultivos más económicos en cuanto al costo de implantación. En otros casos han optado por realizar sus propias plantas, a partir de plantas madre de crisantemo o clavel propias o de vecinos. Si bien estas son los cultivos más importantes en cuanto a superficie productiva, en los últimos años se ha producido una reconversión en gran parte de los productores, incorporando otras especies como liliium, alstroemeria y gerbera, en detrimento de las especies tradicionales. Esto es causado por la nueva demanda del mercado a partir de un cambio en el hábito de los consumidores. La vuelta a los cultivos más tradicionales por una cuestión de costos podría traer una sobre oferta de estos productos, con una mayor caída de precios y un problema mayor. Los productores saben esto, pero ante la falta de posibilidades de inversión en plantas, prefieren arriesgar antes que disminuir la superficie de cultivo.

Las alternativas

Ante la falta de capital para reinvertir, las alternativas que se plantean son de achicamiento en el sistema productivo, aunque esto tenga consecuencias en el mediano plazo.

Menor superficie productiva hoy implica menos cantidad de flor mañana, por lo tanto menos ingreso. Esto también influye en la mano de obra: Si el trabajo es familiar, quedará esta ociosa requiriendo un empleo fuera del predio; en el caso de ser contratada el productor se debería desprender de un trabajador, siendo muy difícil poder conseguir luego un personal capacitado en este rubro.

La opción de plantar cultivos “baratos” es una posibilidad, pero como se comentó con anterioridad esto podría llevar a una sobre oferta con un derrumbe de precios. Una mejor opción sería mantener los cultivos existentes, conservando las especies perennes e incorporando tecnologías de proceso, reduciendo los insumos. En estos momentos se requiere ajustar los costos, una alternativa para ello es reducir las aplicaciones, no haciéndolo por calendario sino en base a monitoreo o analizando las condiciones ambientales que pueden predisponer plagas y/o enfermedades



La elección de solicitar créditos a mediano- largo plazo que permita invertir en infraestructura continuando produciendo ha sido un camino elegido por aquellos que pueden acceder al financiamiento. Lamentablemente gran parte de los productores están excluidos del crédito formal. Por otra parte las tasas de interés son extremadamente altas en estos momentos. En este sentido resulta importante buscar propuestas acorde a la realidad de los productores. Un ejemplo de ello es el crédito solicitado por el grupo de Cambio Rural II de la Asociación de productores la Banderitas el cual ha solicitado un crédito a tres años al programa INTER-RIS (Fundación ArgenInta) para invertir en capital de trabajo. Las perspectivas de crédito no están fáciles para los pequeños productores, pero es una necesidad relevante y en la que se debe trabajar desde los ámbitos de decisión política para que los productores no se descapitalicen.

Todas estas alternativas deben llevar a que los floricultores sigan produciendo. Para esto se debe apostar a lograr la continuidad de la producción a lo largo del año para superar los vaivenes de bajos precios. Esto es, lograr momentos de buenos precios alternando con otros a la baja que pueda compensar en la ecuación anual.

Ing. Agr. Ramon Cieza
Facultad de Cs. Agrarias y Forestales.