

Ing. Agr. Valeria Romagnoli<sup>1</sup>; CPN Carina Mancini<sup>2</sup>; Ing. Agr. Miguel Barceló<sup>4</sup>; Ing. Agr. Cecilia Severin<sup>3</sup><sup>1</sup>Cátedras de Microbiología<sup>2</sup>Cátedras de administración Rural<sup>3</sup>Cátedras de Fisiología Vegetal - CIUNR

Facultad de Ciencias Agrarias

Universidad Nacional de Rosario

<sup>4</sup>Asesor externo

valeria@express.com.ar

# CARACTERIZACIÓN DE LOS VIVERISTAS DEL ÁREA DE ROSARIO (SANTA FE)

En la actualidad, se ha incrementado la demanda de especies ornamentales, ya sea por la proliferación de los barrios privados, las superficies destinadas a campos de deportes y/o también por los programas de desarrollo urbano que abarcan plazas, arbolado público, etc.

La producción de especies vegetales en Argentina ha crecido notablemente y se nota una tendencia a que productores de plantas y viveristas se especialicen en determinadas especies (gramíneas, acuáticas, etc.), resultando en un mayor conocimiento y manejo de dichos grupos de plantas, lo cual redundará en beneficio del consumidor.

Es importante destacar que entre las producciones agropecuarias de nuestro país, la floricultura ocupa un lugar relevante, tanto por los beneficios económicos que genera, como por el elevado nivel de ocupación de mano de obra que, directa e indirectamente, dicho rubro presenta (Jordi Castan, 2007).

INTEA (Innovaciones Tecnológicas Agropecuarias S.A.) realizó en el año 2003 un Censo florícola en todo el país. Dado que dicho censo suministra la información por provincia, en el año 2006 se comenzó a ejecutar un Proyecto de investigación trienal, dentro del cual se realizó el presente trabajo, el cual tiene como objetivo la caracterización de los viveristas de la zona del Gran Rosario (Santa Fe).

En el año 2006-2007 se realizaron entrevistas a viveristas ubicados en la zona de influencia del Gran Rosario (Roldán, Pujato, San Jerónimo, Rosario, Zavalla, Pérez, Soldini y Funes).

Se utilizaron encuestas especialmente diseñadas y algunas de las variables relevadas fueron: ubicación de los

viveros, tamaño de la explotación, nacionalidad del productor, tipo de actividad, antigüedad en el rubro, mano de obra utilizada, asesoramiento técnico y comercialización de la producción.

Se encuestaron 12 viveristas, ya que si bien en la zona de influencia de la ciudad de Rosario hay aproximadamente 20 establecimientos, no se pudo realizar un censo porque es muy común la resistencia de los productores a recibir a los encuestadores.

Los resultados más significativos obtenidos de las encuestas hasta el momento, se resumen de la siguiente manera:

1 Proporción de los viveros según su superficie:  
58 % hasta ½ ha  
25 % de ½ a 1 ha  
8,5 % de 5 a 50 ha  
8,5 % de 50 a 100 ha

2 Proporción de los viveros según su antigüedad:  
El 75 % supera los 20 años (llegando hasta los 70)  
El 12,5 % se encuentra entre los 14 – 16 años  
El 12,5 % restante se encuentra entre los 1,5 – 2 años

3 Origen de los entrevistados  
El 100 % de los entrevistados son ciudadanos argentinos, siendo en su mayoría de origen Italiano (70 %); el resto se divide en partes iguales entre Alemán, Español y Yugoslavo.

4 Tipo de actividad que realizan  
Los viveros de mayor superficie distribuyen su producción entre: arbustos (40 %) y árboles (40 %), plantines de flor (10 %) y plantas en maceta (10 %). El número de especies cultivadas supera las 100 (considerando todas las categorías).

Las explotaciones de superficie intermedia distribuyen en promedio, su producción de la siguiente manera: 50 % arbustos y leñosas; 20 % herbáceas perennes; 20 % plantines de flor y 10 % aromáticas. El número de especies se reduce considerablemente.

Los establecimientos más pequeños son más difíciles de caracterizar, ya que su producción se orienta a la demanda del mercado y ésta es variable. En general han adoptado el criterio de mantener una especie de producción segura, que puede ser de hoja o de flor y un 10 % de aromáticas.

También se encuentra, en estos casos, otra ocupación laboral entre los responsables del establecimiento. Por lo general se dedican a la jardinería (paisajismo, diseño de jardines y/o mantenimientos de espacios verdes).

5 Mano de obra empleada – Tipo jurídico  
Las explotaciones más grandes cuentan con dos categorías principales: familiares y no familiares rentados. En este último caso hay personal fijo y transitorio, el cual es solicitado en épocas de más trabajo. El tipo jurídico en estos casos es de Sociedad de Hecho.

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

6 Asesoramiento técnico  
Solamente los viveros más grandes cuentan con un Ingeniero Agrónomo, el resto no recibe asesoramiento, se consultan entre productores, o bien como son explotaciones que vienen

de familia, aplican la experiencia de sus antecesores.

#### 7 Comercialización

En cuanto al lugar de venta de la producción, en todos los casos la misma se comercializa en el mercado interno. Distribuyen sus ventas en viveros comerciales de la zona, paisajistas y público en general. Dos de los encuestados tienen local propio para la venta al público.

#### 8 Conclusiones

Analizando lo antes expuesto, se

puede concluir que, en general, el 58 % de los viveros son pequeños y tratan de responder a las demandas de un mercado cambiante, lo cual dificulta establecer cuáles son las especies cultivadas en la zona.

A excepción de las explotaciones más grandes, la mano de obra es de origen familiar, lo que involucra a generaciones enteras, que aplican los conocimientos heredados, no incorporando nuevas tendencias al ser tradicionalistas.

En su mayoría, los viveristas son muy reacios a brindar información sobre procedimientos empleados (obtención de materiales, utilización de agroquímicos, etc.), como así también a recibir asesoramiento externo de profesionales.

Si bien todos venden en el mercado interno, existe una competencia desleal, ya que al ser productores deberían vender sus productos a intermediarios y no al público en general, de forma de respetar una cadena comercial. —————

Consulte la bibliografía de este artículo en: <http://www.fcagr.unr.edu.ar/Extension/Agromensajes/24/7AM24.htm>

**SULFATO DE CALCIO**

**DURLOCK**

**SPECTRUM SA**  
DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO

Calle 20 N° 926-Tel. 03471-472185  
e-mail [spectrumsa@spectrumsa.com.ar](mailto:spectrumsa@spectrumsa.com.ar)  
[www.spectrum-yesos.com.ar](http://www.spectrum-yesos.com.ar)  
(2505) Las Parejas - Santa Fe