

UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS HERBARIOTECA
Topográfico: HT 37
Fecha: 27/05/02

1/02<sup>1</sup>

## PROBLEMÁTICA DEL CINTURON HORTICOLA DE ROSARIO

Alonso, Diego

Clemente, Mauro

Cortese, Anahí

Curti, Matías

Trotta, Martín

Vittori, Alfredo

## TRABAJO DE INVESTIGACION

Universidad Nacional de Rosario.

Facultad de Ciencias Agrarias.

Cátedra de Taller de Integración I.

Zavalla, 19 de febrero de 2002.

**PROBLEMÁTICA DEL CINTURON HORTICOLA DE ROSARIO**

Alonso, Diego

Clemente, Mauro

Cortese, Anahí

Curti, Matías

Trotta, Martín

Vittori, Alfredo

**ASESORES**

Ingeniera Agrónoma Susana Rosenstein

Cátedra de Introducción a los Sistemas de Producción Agropecuarios

**AGRADECIMIENTOS**

Ingeniera Agrónoma Susana Rosenstein

Ingeniero Agrónomo Carlos Primolini

Señor Rubén Cingolani

Señor Gabriel Cingolani

## INDICE

Portada .....	pag. 1
Portada II .....	pag. 2
Agradecimiento .....	pag. 3
Indice .....	pag. 4
Resumen .....	pag. 5
INTRODUCCIÓN .....	pag. 6
Antecedente .....	pag. 6
Problema .....	pag. 7
Objeto de estudio .....	pag. 7
Importancia del estudio .....	pag. 8
Limitaciones .....	pag. 8
Hipotesis .....	pag. 8
METODOLOGÍA .....	pag. 9
Universo de analisis .....	pag. 9
Unidad de analisis .....	pag. 9
Variables .....	pag. 9
Indicadores .....	pag. 9
Fuente de datos .....	pag. 10
Muestreo .....	pag. 10
Muestra .....	pag. 11
Plan de tratamiento .....	pag. 11
RESULTADOS .....	pag. 12
Cuadro de resultado .....	pag. 12
Gráficos .....	pag. 17
DISCUSIÓN .....	pag. 18
CONCLUSIÓN .....	pag. 20
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	pag. 21
APÉNDICE .....	pag. 22

## RESUMEN

Se realiza una investigación en la que se analizan las diferencias existentes entre grandes y pequeños productores hortícolas, teniendo en cuenta el acceso al mercado y los costos de producción.

La zona donde se lleva a cabo la investigación es el cinturón hortícola de Rosario, ubicado al sur de la Provincia de Santa Fe.

Se determinan diferencias significativas en la cantidad de hectáreas de propiedad, el capital fijo, el acceso al mercado, la mano de obra y los costos de producción.

Estos datos analizados permiten arribar al resultado de que la tierra es un factor de relevante importancia que permite diferenciar el productor hortícola pequeño del grande. La mayor cantidad de hectáreas le proporciona al productor grande un mayor ingreso y una disminución en los costos de producción. Mientras que el pequeño, condicionado por su escasa producción, no registra grandes ingresos imposibilitándole afrontar cultivos de valor agregado; lo que lo lleva a no poder acceder fácilmente al mercado.

Palabras claves: Cinturón Hortícola – Pequeños y Grandes Productores – Mercado.

## I-INTRODUCCION

### Antecedentes

Rosario es una de las principales ciudades de la llanura pampeana argentina, ubicada sobre la margen derecha del río Paraná cuyo desarrollo ha estado históricamente ligado a la exportación de cereales y oleaginosas, es uno de los centros portuarios, comerciales y más importantes de la región.

Constituida en un polo productivo y poblacional ha desarrollado a su alrededor una franja de establecimientos hortícolas cuyo origen data de mediados del siglo pasado y cuya producción ha estado siempre vinculada al abastecimiento del mercado interno.

Tanto la producción como la superficie dedicada a la actividad crecen hasta aproximadamente mediados de la década del 70', momento en que comienza a declinar debido a la competencia que ejerce la agricultura, especialmente a partir de la difusión del cultivo de Soja en la zona.(Albanesi, Propersi, Rosenstein, Qüesta, Cassinera, Horticultura Rosarina, U.N.R. Editora)

Los mercados concentradores de frutas y hortalizas que funcionan en Rosario son dos: el Mercado de Concentración Fisherton y el Mercado Cooperativo de Productores, cada uno con distintas modalidades de funcionamiento y estructura. .(Albanesi, Propersi, Rosenstein, Qüesta, Cassinera, Horticultura Rosarina, U.N.R. Editora)

La contracción del mercado interno y la aparición de nuevos competidores son importantes causas de la desaparición de un número considerable de pequeñas unidades y de la descapitalización de la mayoría de ellas.(Albanesi, Propersi, Rosenstein, Qüesta, Cassinera, Horticultura Rosarina, U.N.R. Editora)

### **Problema**

La situación actual de nuestro país y los cambios económicos, ¿Afectan la producción y la integración al mercado de los pequeños Productores Hortícolas?.

El pequeño Productor Hortícola no puede acceder fácilmente al mercado debido a la relación existente entre los costos de comercialización y su nivel de producción; o debido a que su producción no está en condiciones de competir con los productores existentes en el mercado.

### **Preguntas:**

- \*La organización del trabajo, ¿encarece la producción?
- \*¿Cómo afecta la situación económica actual al Cinturón Hortícola?
- \*Las explotaciones familiares, ¿tienen un buen acceso al mercado?
- \*Los productos de las explotaciones familiares, ¿pueden competir con los demás productos del mercado?
- \*¿En qué difiere la mano de obra?
- \*El capital fijo ¿influye en forma directa sobre la producción.

### **Objeto de Estudio**

Determinar si existen diferencias de costos productivos y acceso al mercado de grandes y pequeños productores hortícolas.

### **Importancia de Estudio**

El estudio realizado se basa fundamentalmente en comparar el sistema de producción hortícola de los grandes y pequeños quinteros.

Los resultados obtenidos de éste estudio serán de gran utilidad para Universidades, Cooperativas Agrarias, quinteros y toda aquella persona que desee interiorizarse acerca de la situación actual de los pequeños productores hortícolas, en costos de producción, acceso al mercado y su capital fijo comparado al de los grandes productores de la zona.

### **Limitaciones de estudio**

La investigación llevada a cabo presenta limitaciones en cuanto a la obtención de datos para la resolución del problema, tanto en los costos productivos como en la mano de obra, ya sea por desconocimiento del propio productor quien deja ese aspecto en manos de su Ingeniero o simplemente porque se reserva los mismos.

Vale aclarar que el productor pierde conocimiento de sus costos de producción como consecuencia de los diversos insecticidas que debe aplicar y la cantidad de aplicaciones que debe hacer de los mismos; porque con respecto a las semillas y su trabajo, conocen detalladamente los costos.

### **Hipótesis**

Los grandes productores hortícolas tienen menor costo de producción y acceden más fácilmente al mercado con respecto a los pequeños productores.

## II- METODOLOGIA

### Universo de Análisis:

El Cinturón Hortícola de Rosario en la Década del 90'.

### Unidad de Análisis:

Productores Hortícolas.

### Variables:

- X 1) ~~Productores Hortícolas.~~
- 2) Acceso al Mercado.
- 3) Costos de Producción.

### Indicadores

- 1) Productores Hortícolas

\*Tierra: tenencia propia o arrendada

\*Capital Fijo: -tractores; (n° de unidades, modelo)

-tipo de riego

-invernáculo

-camiones o camionetas

\*Mano de Obra: número y tipo

- 2) Acceso al Mercado

\*Si tienen playa o puesto

\*Si no tienen playa o puesto, formas que entrega al mercado

### 3) Costos de Producción

\*Mano de Obra: -familiar

-asalariada

-mediero

\*Insumos: -semillas

-insecticidas y funguicidas

### **Fuente de Datos**

Primaria: datos obtenidos de los establecimientos hortícolas ubicados en la zona de Rosario; (encuestas).

Secundaria: “Horticultura Rosarina” (Roxana Albanesi- Armando Cassinera- Patricia Propersi- Teresa Qüesta- Susana Rosenstein)

Información de Internet: [agritotal.com](http://agritotal.com), [e-campo.com](http://e-campo.com), [elrural.com](http://elrural.com), [fyi.com](http://fyi.com).

Entrevista a la Cátedra de Introducción a los Sistemas de Producción

### **Muestreo:**

El tipo de muestreo que realizamos es el dirigido o intencional debido a que tenemos el listado de productores hortícolas de la zona de Soldini que presentan las características específicas que deseamos analizar (acceso al mercado, capital fijo, etc)

El tipo de muestreo que realizamos es el dirigido o intencional debido a que tenemos el listado de productores hortícolas de la zona de Soldini que presentan las características específicas que deseamos analizar (acceso al mercado, capital fijo, etc)

**Muestra:**

El tipo de muestra realizada es no aleatoria porque seleccionamos las unidades que están acordes con nuestros objetivos planteados.

La técnica de recolección de datos es de entrevista semi estructurada , con formularios de preguntas abiertas .

**Plan de tratamiento**

Se utilizó una matriz de datos donde se ubica los indicadores de las variables (tierra, capital fijo, comercialización, insumos, mano de obra).

En los resultados se presenta la matriz de datos.

## III - RESULTADOS

Establecimientos	Tierra		Capital Fijo				Tipo de riego	Inverráculo	Camión o camioneta	Comercialización		Consignación
	Propias(has)	Arrendadas(has)	Tractores Modelo	Hp	Numero	Playa				Puesto		
Ruben Cingolani	25	10	84-85-89	70-74-120	3	Innund. goteo	100 m	camión	si		si	
Stok Luis	3		80-84	25-50	2	Innund. goteo						
Capello Jose	42	10	81-89-95	100-80-40	3	Innund. goteo		camión	si		si	
Bravo Genaro	2		76	30	1	Innund.						
Cruciani Ernesto	15	15	80-86	120-80	2	Innund. Goteo	6400 m	camión	si			
Loperlago Ariel	40		82-89-88	35-60-95	3	Innund. Goteo		camión	si			
Saracela Nicolas	5		77-84	55-85	2	Innund. Goteo		camión	si			
Ansaldo Marcelo	22	14	82-86-94	35-60-95	3	Innund goteo	9000m	"	si			
Giovachino Oscar	32	8	83-86-90	30-55-110	3	"	10000m	"	si		si	
Merina Alberto	4		78-85	30-60	2	Innund						
Quarino Rail	8		65-70	55-70	2	"	1200m	camioneta			si	

Insumos									
Semilla				insecticida				fungicida	
Tipo	precio	Densidad de siembra	Tipo	Precio	Dosis	Numero de aplicacion	Precio	Dosis	Numero de aplicaciones
Import./nacio	\$500/100grs	2500/has	cipermitrina			1 aplicac. Cada 8 dias			
nacional	\$200/100grs	2800/has	"			"			
importada	\$500/100grs	2500/has	"			"			
nacional	\$150/100grs	3000/has	"			"			
importada	\$500/100grs	25000/has	"			"			
importada	\$500/100grs	25000/has	"			"			
"	"	"	"			"			
"	"	"	"			"			
"	"	"	"			"			
"	"	"	"			"			

**Mano de Obra**

Tipo	familiar	Mediero	Número	Costo de mano de obra	Horas por cullivo
Asalariada					
5	5	2	12	\$2/hs	8-10 hs
1	3		4	\$1.8-2/hs	"
20	3		23	\$2/hs	"
	2		2		"
5	3	3	11	\$2/hs	10hs
3	6	3	12	\$2/hs	8-10hs
	3	2	5	\$2/hs	8-10hs
2	2	3	7	\$2/hs	8-10hs
3	6		9	\$2/hs	8-10hs
1	3		4	\$2/hs	8-10hs
2	6		8	\$2/hs	8-10hs

El total de los productores hortícolas entrevistados permitió obtener una serie de datos importantes, que una vez analizados permitieron arribar a los siguientes resultados: La tierra es un factor de relevante importancia que permite diferenciar claramente el productor hortícola pequeño del grande, o mediano – grande.

El grande se caracteriza porque la totalidad de superficie que trabaja es siempre mayor a las 10 has. (incluyendo propias y arrendadas) ; mientras que el pequeño productor es dueño de la totalidad de las tierras que trabaja, las cuáles nunca superan las 10 has. de superficie.

Es importante destacar, que a partir de esta caracterización, el quintero puede ser comparado en base a las siguientes variables: Capital fijo, acceso al mercado, mano de obra y costos de producción.

**El productor hortícola mediano – grande:** Su mano de obra se caracteriza fundamentalmente por la presencia de asalariados y medieros; además de contar con la familiar

El mercado juega un papel de considerable importancia en este grupo, ya que el mismo accede a este sin ningún tipo de restricciones ni dificultades. Este productor tiene generalmente una playa para vender su producción, y debido al volumen que comercializa tiene un papel importante dentro del mismo.

Debido al volumen de hectáreas que este tipo de productor trabaja, los costos de producción son siempre menores. Están en condiciones de afrontar cultivos de mayor costo de producción, pero de un mucho mayor nivel de rentabilidad.

Algunos valores obtenidos:

- Mano de obra: \$450 mensual
- Semillas: \$1815 por ha. (son siempre importadas)

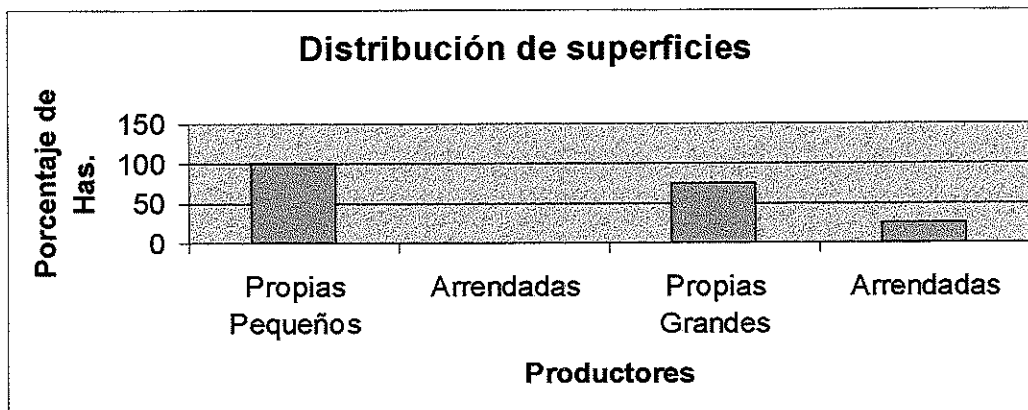
El capital fijo es otra diferencia que se ve aumentada en cantidad y tecnología en comparación al pequeño productor. El quintero grande posee riego por aspersión, goteo e inundación; posee también una significativa cantidad de metros cuadrados cubiertos por invernáculos, además de contar con un camión y una camioneta para llevar y vender la producción en el mercado.

**El productor hortícola pequeño:** La mano de obra de este es netamente familiar, sólo se suele contratar para casos especiales (cosecha).

Su acceso al mercado se ve dificultado ampliamente debido a los altos costos de comercialización, los cuáles no puede afrontar debido a su pequeño nivel de producción, el alquiler de una playa es de \$29 mas el ingreso al mercado \$3 y a esto se suman los gastos de traslado (combustibles, seguros, patentes, personal, etc.). Es por estas razones que este productor siempre opta por la consignación.

El capital fijo es siempre menor, caracterizado por la ausencia de camión y/o camioneta debido a que no van al mercado, también posee solamente riego por inundación, y generalmente carece de un invernáculo.

GRAFICO 1



El gráfico 1 expresa la tenencia de la tierra (arrendada – propia) de los productores.

GRAFICO 2

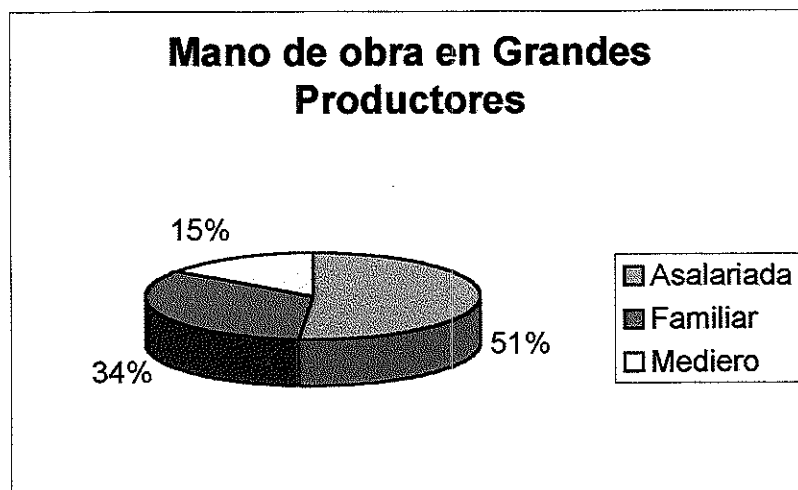
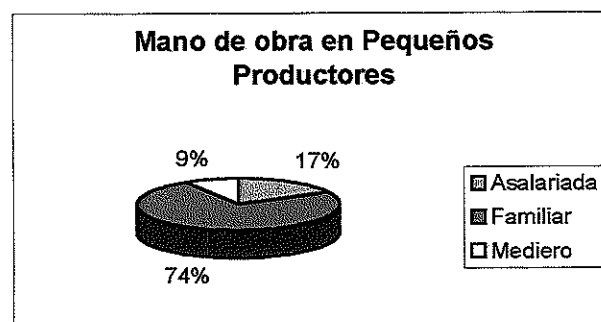


GRAFICO 3



En los gráficos 2 y 3 se representa la distribución de los distintos tipos de mano de obra en los pequeños y grandes productores.

#### IV - DISCUSION

El productor hortícola grande está caracterizado por la producción de un número importante de has. lo que le permite un mayor ingreso y una disminución importante con respecto a los costos de producción. Esto se ve respaldado en el hecho de que al producir más puede buscar mejores precios e incluso especular cuando los mismos son bajos; por sus tierras en pertenencia puede acceder más fácilmente a las líneas crediticias, lo que le permite invertir y poseer más capital fijo. A su vez hay que destacar que el productor grande generalmente posee una cantidad apreciable de has. destinadas a la agricultura y/o ganadería, por lo que hay un movimiento de fondos de una actividad a otra que la permiten encarar cultivos de altos costos de producción, pero de mayor valor agregado; también hay un prorrato en los gastos de maquinaria, las cuáles además de ser usadas en la quinta se usan en el campo.

Este mayor ingreso le permite hacer cultivos como el tomate, que requieren mucha mano de obra e inversión de capital, con lo cuál aventaja a los pequeños. La posibilidad que este tiene de hacer estos cultivos de mayor valor agregado, más el respaldo que le brinda la agricultura y/o la ganadería, hacen de él un productor con una alta variabilidad, lo que le permite ser menos susceptible a los cambios (económicos, precios, clima, etc.)

Este productor aprovecha esta diferencia que obtiene por sus mejores precios, sus costos más bajos y su mayor rentabilidad para invertir en riego (aspersión y goteo), invernáculos, tractores, plantadoras, lavadoras, y otros bienes de capital que a la larga facilitan su trabajo, y lo hacen aún mas rentable.

Por último hay que destacar su facilidad en acceder al mercado. El volumen de su producción, así como los cultivos que produce, hacen de este productor un miembro

muy importante del mismo, con voz y voto dentro de este; y lo que es más importante: puede influir en el precio de la mercadería.

Por otro lado está el caso del pequeño productor hortícola, el cual nunca posee mas de 8 has. en producción, por lo que sus ingresos son mucho menores. Como consecuencia de esto se ve imposibilitado de afrontar cultivos que requieran una inversión significativa y mucha mano de obra, lo que explica la razón por la cuál lo pequeños quinteros hacen siempre cultivos de hoja como la lechuga(poca inversión, pero menos valor agregado).

A su vez, este productor, no puede compartir los gastos de mantenimiento de la maquinaria con la agricultura porque la quinta es lo único que hace.

Este menor nivel de ingresos más el incremento en los costos de producción, hacen que no pueda invertir tanto en tecnología y en mejorar sus rendimientos, por otro lado se le hace más difícil la compra de insumos de calidad, y casi imposible cultivos de valor agregado.

En lo que respecta a la comercialización, este la hace mediante la consignación, porque sus productos y la cantidad que puede ofrecer de ellos, no son lo suficientemente rentables como para afrontar los gastos de comercialización que el mercado concentrador significa.

## V – CONCLUSION

Los pequeños productores hortícolas poseen menos posibilidades de acceso al mercado y mayores costos de producción que los grandes productores.

Se observo que los cambios económicos llevado a cabo en estas últimas décadas en el país no ayudaron al crecimiento del productor; ya sea por parte del estado no otorgándoles créditos de fácil acceso y por parte del productor a causa de lo antes mencionado no puede adquirir tecnología.

Por todos los motivos citados en los resultados y la discusión se puede concluir que la hipótesis planteada es correcta.

**REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

\*Facultad de Cs. Agrarias - UNR

En: Libro Horticultura Rosarina – Comercialización, Organización laboral y Adopción tecnológica . Año 1999 pag. 181. UNR Editora

Autores:

Roxana Albanesi

Armando Cassinera

Patricia Propersi

Teresa Qüesta

Susana Rosenstein

\*Facultad de Cs. Agrarias y Forestales – UNR

Unidad de extensión y experimentación adaptativa – INTA Gran Bs As.

En: Boletín Hortícola año 1995 (Vol. 3 N°7) pag. 51 (top. HBL 68)

\*Facultad de Cs. Agrarias y Forestales – UNR

Unidad de extensión y experimentación adaptativa – INTA Gran Bs As.

En: Boletín Hortícola año 1994 (Vol. 2 N°5) pag. 38 (top. HBL 68)

\*Asoc. Argentina de Horticultura – INTA La Consulta. Mendoza – Argentina

Horticultura Argentina

En: Revista de la Asoc. Arg. De horticultura año 1995 (Vol. 14 N° 37) pag. 55 – 61

Autores:

Argerich C.A.

Poggi L.M.

Herrero E.V.

Biblioteca de la Facultad de Cs. Agrarias UNR (top. HBL 31)

\*Asoc. Argentina de Horticultura – INTA E.E.A. Paraná –EntreRíos

Horticultura Argentina

En: Revista de la Asoc. Arg. De horticultura año 1994 (Vol. 13 N°34 –35)

Autores:

Gallardo C.

Rothman S.

Valenzula O.

Kahn N.

## APENDICE

### MATRIZ DE LA ENCUESTA REALIZADA

\*Nombre y apellido:

\*Lugar del establecimiento:

\*Tiempo en que está en la actividad:

\*Cantidad de superficie que trabaja: Propias \_\_\_\_\_ has.  
Arrendadas \_\_\_\_\_ has.

\*Tiene tractores: Número \_\_\_\_\_  
Modelo \_\_\_\_\_  
HP \_\_\_\_\_

\*Tiene camión, camioneta: \_\_\_\_\_

\*Tiene riego: Sí- No

Tipo \_\_\_\_\_

\*Tiene invernáculo: Sí- No  
Superficie cubierta \_\_\_\_\_ m<sup>2</sup>

\*Tipo de mano de obra: Familiar \_\_\_\_\_  
Asalariada \_\_\_\_\_  
Mediero \_\_\_\_\_ %

\*Accede directamente al mercado: Sí- No

\*En el mercado tiene: Playa- Puesto- Nada

\*Tiene algún impedimento para el ingreso al mercado: Sí- No

\*Insumos:

Semilla: Tipo (nacional- importada) \_\_\_\_\_  
Precio (Kg-Bolsa) \_\_\_\_\_ \$  
Densidad de siembra \_\_\_\_\_ Kg/Has.

Insecticida / Funguicidas: Tipo (nacional- importada) \_\_\_\_\_  
Precio \_\_\_\_\_ \$/Lts.  
Dosis \_\_\_\_\_ Lts./ Has.  
Número de aplicaciones \_\_\_\_\_

\*Mano de Obra:

Horas que lleva el cultivo de tomates \_\_\_\_\_ Hs./Días.  
Precio / Hora \_\_\_\_\_ \$







