

*Perfil Profesional Inicial*

---

**Gestión de vivero**

*VERSIÓN FINAL*

## *Perfil Profesional Inicial*

### ***Gestor/a de vivero***

#### **1) Justificación**

En la actividad de producir plantas en vivero nos encontramos con numerosas alternativas de producción y de comercialización, en ámbitos laborales con procesos diversos. Mercados mayoristas de plantas y flores, viveros productores con ventas mayoristas, viveros productores con venta mayorista y minorista, viveros de venta al público. Productores de flores de corte y otros cultivos, los servicios de mantenimiento de parques y jardines, el comercio electrónico de plantas y flores, las plantineras con venta directa a productores, los viveros forestales –tanto públicos como privados–, biofábricas de producción vegetal –privados, estatales o de gestión mixta–, entre otras. Esta diversidad permite mayores posibilidades y combinaciones que generan y otorgan al sector un gran dinamismo.

Si observamos al interior de las unidades productivas –viveros/cultivos– podemos señalar un amplio grupo de microemprendimientos, establecimientos gestionados por la familia y sus integrantes, quienes llevan adelante el proceso de producción y comercialización. A medida que se especializa y capitaliza la unidad productiva, se observa que la cantidad de establecimientos son de mayor tamaño, del tipo/corte empresarial. Podemos señalar que las principales diferencias entre ambos tipos de organizaciones son, la relación entre la mano de obra familiar y la contratada; el grado de organización de la empresa; el nivel tecnológico; el grado de capitalización y su relación con el mercado.

Las variantes de cultivos comprenden plantas ornamentales de interior, exterior, frutales, forestales nativas y/o exóticas, bulbos y otros elementos de propagación), cultivos de flores y follaje verde; como productor de compost y sustratos.

Todas estas particularidades y características someten al productor viverista y florícola a continuos cambios y reconversiones continuos, que requieren de una actualización permanente sobre nuevos cultivos; nuevas especies; insumos; productos; equipamientos e instalaciones; técnicas y métodos de cultivo; estrategias de comercialización; cumplimiento y exigencias de normas de calidad fitosanitaria; gestión de la producción; entre otras.

En función de los requerimientos, las transformaciones del mercado, la norma legal y las oscilaciones del contexto socioeconómico, resulta importante fortalecer las calificaciones de los y las Gestores/as, en términos de organización y gestión de los recursos; en las actividades propias de la producción y la comercialización de plantas en vivero y otros productos asociados que, en conjunto, tienden a la mejora del bienestar y calidad de vida de las personas.

Resulta evidente la necesidad de considerar a este sector en su complejidad y diversidad y avanzar en la formación profesional inicial y continua de los trabajadores. En este sentido, se propone el desarrollo de varios perfiles profesionales vinculados con la producción de plantas

en vivero, con el sector florícola y la venta al público de flores y plantas. Estas reglas de composición permiten articular con otros perfiles de la familia de la Floricultura, Viveros y Servicios de espacios verdes; tales como:

- Productor/a de plantas en vivero (en sus diversas producciones particulares y concretas).
- Productor/a de flores de corte y de follaje verde.
- Productor/a de compost y sustratos.

## ***2) Alcance del perfil***

El/la trabajador/a encargado/a de la gestión de vivero está capacitado/a para planificar la producción y la comercialización de los cultivos del vivero; organizar y gestionar la producción, las instalaciones y los sectores; controlar y registrar los recursos y las actividades; gestionar la comercialización y el despacho de la producción; evaluar la información, los rendimientos y los resultados; manteniendo los procesos productivos, los diferentes ambientes de producción, las condiciones fitosanitarias, el funcionamiento, y buen estado de las instalaciones, considerando el plan de actividades y los compromisos de comercialización; asegurando la implementación de BPA, el cumplimiento de las medidas de higiene y de seguridad laboral y siguiendo las recomendaciones del profesional asesor responsable.

El/la Gestor/a de vivero se desempeña en unidades económicas propia y/o familiares en pequeña escala; en emprendimientos propio o asociativos de pequeña o mediana escala; en relación de dependencia en unidades de mediana escala de tipo empresarial; trabaja de manera autónoma y eventualmente, tiene personal temporal a cargo según estacionalidad o ante tareas específicas.

## ***3) Funciones que ejerce el profesional***

A continuación, se presentan funciones del perfil profesional de el/la Gestor/a de vivero.

### **1) Planificar, diseñar y evaluar el proyecto productivo y comercial de cultivos de vivero.**

Esta función implica que el/la trabajador/a diseñe un proyecto, determinando las producciones a desarrollar; atendiendo las necesidades del lugar; los requerimientos ambientales; la facilidad de acceso al vivero; la accesibilidad y disponibilidad de agua y electricidad; la disponibilidad de mano de obra. En el diseño se contemplan las estrategias comerciales; la programación de los espacios, las instalaciones, las maquinarias y equipos, evaluando la factibilidad técnica y las posibilidades financieras.

Se calculan los resultados técnicos y económicos considerando la productividad, los rendimientos, los gastos, los márgenes de venta y la utilidad resultante. Se consideran los ajustes necesarios para las nuevas producciones y se elaboran informes.

**2) Organizar y gestionar la producción, las instalaciones y los sectores de cultivos y vivero.**

Esta función implica que el/la trabajador/a organice las actividades y los recursos para la producción, considerando necesidades requeridas (por especies, variedades y productos), determinando las condiciones de funcionamiento de las instalaciones y los requisitos fitosanitarios. Se determinan las labores de reproducción y/o multiplicación, el acondicionamiento para la comercialización, la necesidad y disponibilidad de obras de infraestructura, incorporación de bienes de capital, se identifican tareas, se organizan las actividades y se determina la necesidad de contrataciones adicionales.

**3) Controlar y registrar los recursos y las actividades.**

Esta función implica que el/la trabajador/a registra y dispone de información de las actividades y los datos productivos, de los insumos, los jornales, las obligaciones fiscales y previsionales, las operaciones comerciales y el estado y mantenimiento de los bienes de capital, de forma periódica considerando programas informáticos para el registro de datos y la producción de información.

**4) Gestionar la comercialización, carga, descarga y el despacho de la producción.**

Esta función implica que el/la trabajador/a realice el análisis y evaluación de los distintos canales de comercialización y estrategias comerciales, determine el sistema de ventas, el volumen la oportunidad, las etapas críticas, utilice medios de difusión y se realicen los registros de las operaciones.

**4) Área Ocupacional**

El área ocupacional comprende la floricultura; viveros y los servicios en espacios verdes.

Los ámbitos ocupacionales se asocian a mercados mayoristas de plantas y flores; viveros productores con ventas mayoristas y; los viveros productores con venta mayorista y minorista; los viveros de venta al público; las plantineras con venta directa a productores; los viveros forestales –tanto públicos como privados–; las biofábricas de producción vegetal –privadas, estatales o de gestión mixta–. Además, el/la trabajador/a puede desempeñarse en unidades de producción de flores de corte y otros cultivos; en servicios de mantenimiento de parques y jardines; en el comercio electrónico de plantas y flores, entre otros.

Respecto del tipo de organizaciones, puede ejercer sus actividades laborales en microemprendimientos personales, familiares o asociados/asociativos con otros trabajadores; en establecimientos de distintos tamaños, con diversos niveles de tecnificación y estrategias comerciales de venta mayorista, minorista, en comercialización electrónica, entre otras.

Puede trabajar de manera autónoma como productor/a cuentapropista en microemprendimientos u organizaciones pequeñas; o emplearse bajo supervisión en empresas de distinto tamaño y envergadura que se dedican a la producción y/o comercialización de plantas y otros bienes asociados con el bienestar y la calidad de vida de las personas, ejerciendo tareas de

trabajo productivo directo calificado o no, en atención al público, en tareas de encargado de sectores productivos y comerciales, entre otras.

Todas estas variantes permiten un sin número de posibilidades y combinaciones que generan y le otorgan al sector un gran dinamismo y potencial en términos de trabajo, empleo y empleabilidad.

## 5) Desarrollo del Perfil Profesional

<i>Funciones que ejerce e/lal profesional</i>	
<b>1) Planificar, diseñar y evaluar el proyecto productivo y comercial de cultivos de vivero</b>	
<i>1.1. Formular el proyecto de producción y comercialización de viveros</i>	
<b>Actividades</b>	<b>Criterios de realización</b>
<b>Recabar</b> los datos ambientales, de superficie, mano de obra y servicios.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se consideran los factores de clima, suelos y agua.</li> <li>• Se considera la historia previa del predio y la ubicación en su entorno (rural, urbano, semiurbano).</li> <li>• Se determinan las facilidades de acceso en caminos y comunicaciones.</li> <li>• Se considera la accesibilidad y disponibilidad de agua y electricidad.</li> <li>• Se identifica la disponibilidad de mano de obra y grado de calificación.</li> </ul>
<b>Identificar y determinar</b> las producciones a realizar y/o comercializar, su destino y formato de presentación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se identifican las especies a producir y comercializar, por su nombre, familia y características generales y de uso. Considerando las recomendaciones de los profesionales asesores, la bibliografía recomendada, los manuales y catálogos, entre otros.</li> <li>• Se identifican las necesidades y prioridades de la comunidad considerando competidores, mercados disponibles, productos diferenciados y otras ofertas de productos similares.</li> <li>• Se determinan las necesidades del lugar, los sectores, los mercados destinatarios, los gustos y preferencias, las prioridades del inversor.</li> <li>• Se consideran las oportunidades de negocio y la continuidad de la producción en el tiempo.</li> <li>• Se evalúan los fondos disponibles</li> </ul>
<b>Identificar</b> el destino de la producción, los mercados de comercialización y clientes potenciales.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se consideran los distintos destinos y mercados</li> <li>• Se identifican fechas, momentos, períodos de ventas específicos.</li> <li>• Se clasifican y agrupan según especies vegetales y categorías.</li> <li>• Se determina el acondicionamiento y conservación preventiva.</li> <li>• Se planifican las actividades para lograr los plazos de entrega.</li> <li>• Se seleccionan canales, operadores, localización, distancias, fletes, presentación, intermediación, volúmenes de ventas, otros.</li> </ul>

<p><b>Determinar</b> el sistema de venta seleccionando distintas estrategias relativas a la venta.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se determinan y elaboran estrategias comerciales considerando los recursos disponibles, la calidad de lo producido, los gustos del cliente (consumidor) y las formas asociativas.</li> <li>• Se evalúan y valoran formas asociativas para la comercialización y las organizaciones de productores en la zona.</li> <li>• Se promueven los productos estableciendo otras relaciones (comercios de la zona) y/o utilizando medios de difusión.</li> </ul>
<p><b>Determinar</b> los productos, la época y el volumen de comercialización.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se establecen los productos a comercializar, los formatos, la presentación.</li> <li>• Se aplica la participación activa en mejora continua, reducción de pérdidas y de calidad de plantas.</li> <li>• Se verifican la aplicación de los estándares establecidos.</li> <li>• Se establecen la época y momento para realizar las ventas.</li> <li>• Se establecen los volúmenes a comercializar</li> <li>• Se evalúa la oportunidad teniendo en cuenta las producciones, las necesidades financieras, los precios del mercado.</li> <li>• Se identifican las etapas críticas y se determinan los ajustes necesarios y posibles en los productos y procesos.</li> <li>• Se realizan las operaciones, se registra, y se archivan los comprobantes de venta, según normativas vigentes.</li> </ul>
<p><b>Desarrollar y establecer</b> un plan básico de promoción, comunicación y marketing.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se establecen pasos para crear estrategias de publicidad, comunicación y herramientas de promoción.</li> <li>• Se identifican avances y tendencias. Cambios en los hábitos de consumo y en las decisiones de compras.</li> <li>• Se analiza la contribución de las herramientas digitales en la difusión y comunicación con los clientes y proveedores.</li> <li>• Se facilita la posibilidad de vender los productos a los consumidores, a través de canales de comercio electrónico.</li> </ul>
<p><b>Determinar y diseñar</b> los espacios y las necesidades de instalaciones, maquinarias, equipos y herramientas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se identifican y asignan los lugares / lotes para cada actividad y/o etapa productiva.</li> <li>• Se dimensionan los espacios y se calculan superficies a utilizar y tiempos de ocupación.</li> <li>• Se establecen los requerimientos y las posibilidades de obras de infraestructura e instalaciones (construir, refaccionar y/o ampliar)</li> <li>• Se analizan instalaciones, maquinarias, equipos, herramientas.</li> </ul>
<p><b>Establecer</b> los requerimientos de mano de obra y las necesidades de contratación de personal adicional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se considera la cantidad de personal de apoyo, de personal adicional y las fechas, de acuerdo con las actividades planificadas.</li> </ul>
<p><b>Programar</b> actividades de producción.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se elaboran plan de actividades, cronogramas, calendarios de tareas y registros, considerando la producción, los espacios, las instalaciones, las maquinarias, equipos y herramientas, los insumos, la contratación de personal y la contratación de labores por parte de terceros, entre otros. Atendiendo las recomendaciones del profesional asesor y/o experto.</li> </ul>
<p><b>Elaborar</b> el presupuesto de costos parciales, totales y anuales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se tienen en cuenta los costos de los insumos, mano de obra, impositivos, servicios de terceros, amortizaciones, entre otros.</li> </ul>

<b>Elaborar</b> el presupuesto de ingresos totales y por producto.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se realizan los cálculos considerando los ingresos brutos, las cantidades producidas, las pérdidas, los precios de venta.</li> </ul>
<i>1.2. Definir e identificar los resultados técnicos del vivero</i>	
<b>Actividades</b>	<b>Criterios de Realización</b>
<b>Evaluar</b> la calidad y sanidad de las plantas y otros productos del vivero.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se comparan con los estándares exigidos por los mercados y la normativa.</li> <li>• Se consideran las observaciones de los organismos de control y fiscalización, el responsable técnico del vivero, asesores, entre otros.</li> </ul>
<b>Evaluar</b> la productividad de los cultivos del vivero.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se confrontan los rendimientos obtenidos con lo planificado.</li> <li>• Se detectan causas de desvíos confrontando los informes y registros de los procesos productivos elaborados.</li> <li>• Se proponen medidas de mejoras.</li> </ul>
<b>Evaluar</b> el desempeño de los recursos humanos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se consideran criterios de desempeño individual, de competencias, actitud y comportamiento, experiencia en el área o puesto de desempeño.</li> <li>• Se evalúan y brindan herramientas para la mejora del desempeño y el rendimiento de cada uno de los integrantes del personal</li> </ul>
<b>Evaluar</b> el rendimiento de las instalaciones, maquinarias y equipos según corresponda.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se consultan los registros y se buscan desvíos confrontando los informes periódicos previamente elaborados.</li> </ul>
<i>1.3. Evaluar la información económica del vivero</i>	
<b>Actividades</b>	<b>Criterios de Realización</b>
<b>Implementar</b> un modelo de gestión económica.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se calculan los costos según las actividades productivas</li> <li>• Se valúa la productividad de las actividades desarrolladas.</li> <li>• Se evalúa las variaciones y se realizan los ajustes que correspondieren.</li> <li>• Se recurre a herramientas informáticas.</li> <li>• Se aplican sistemas de gestión.</li> </ul>
<b>Determinar</b> los rendimientos y los resultados.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se evalúan los rendimientos detectando desvíos en los registros o informes periódicos</li> <li>• Se elaboran informes con los resultados del proceso productivo.</li> <li>• Se recurre al asesoramiento especializado para la evaluación de los resultados contables.</li> </ul>
<b>Preparar</b> documentación comercial y financiera.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se consideran los registros de datos necesarios a fin de organizar, las declaraciones de impuestos, las solicitudes de crédito, los estados financieros, entre otras</li> </ul>
<b>Calcular</b> resultados e <b>interpretar</b> información y registros de datos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se calculan los volúmenes de ventas, márgenes de utilidad bruta, gastos fijos y gastos variables, Índices de rotación de inventarios, Utilidad marginal, Utilidad neta, entre otros.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se consideran los datos económicos y los datos físicos en el período.</li> <li>• Se analiza la progresión y rendimiento de las ventas por línea de productos y por unidades.</li> </ul>
<b>Elaborar</b> informes de evaluación con los resultados de la producción del vivero.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se elaboran informes con los resultados del proceso productivo.</li> <li>• Se toman decisiones sobre la ratificación o rectificación de la orientación y plan de actividades.</li> </ul>

## **ALCANCES Y CONDICIONES DEL EJERCICIO PROFESIONAL EN LA FUNCIÓN 1**

### **Principales resultados esperados de su trabajo**

Gestión y Organización de actividades productivas.

Informes. Planillas. Planes de trabajo.

Productos comercializados. Estándares del mercado y del establecimiento.

Mercados. Alternativas comerciales. Mayoristas, minoristas, de cercanía, por productos.

Canales de comercialización. Operadores. Intermediados.

Medios de carga y transportes.

Medios de comunicación y difusión.

Informes de seguimiento y resultados.

Informes productivos de especies y variedades, de técnicas de reproducción y/o multiplicación, de insumos empleados, y de plantas y/o productos terminados.

Registros o informes periódicos de rendimientos, ingresos y resultados productivos.

Indicadores de costo / beneficio, rentabilidad y resultados.

Informes con *datos económicos*. Informes con *datos físicos*.

Informes: volumen de las ventas, márgenes de utilidad bruta, gastos fijos y gastos variables,

Índices de rotación de inventarios, Utilidad marginal, Utilidad neta, otros.

Informes y análisis: progresión y rendimiento de las ventas.

Evaluación de resultados.

Programas de mejora continua.

### **Medios de Producción que utiliza**

Programas informáticos.

Programas y Modelos de Gestión.

Programas de producción.

Registros de producción y comercialización.

Planillas de cálculo.

Sistemas de Gestión.

Modelos de simulación de la producción.

### **Proceso de trabajo y producción en los que interviene**

De gestión y organización de los recursos.

De gestión y organización de los insumos.

De inventarios.



De gestión de los recursos humanos.  
 De gestión de los bienes de capital.  
 De gestión de los recursos financieros.

**Técnicas y normas que aplica**

Normativas de los organismos de certificación.  
 Normativas de los organismos de control y fiscalización.  
 Normativas de comercialización.  
 Normas de tipificación.  
 Requisitos comerciales e impositivos.  
 Normativas de seguridad laboral.

**Datos e informaciones que utiliza**

Sobre guías y manuales de elaboración, control y evaluación de proyectos.  
 Sobre información de modelos de gestión.  
 Información sobre modelos de negocio. Productos diferenciados. Manuales y catálogos.  
 Información y recomendación de especialistas de marketing y comercialización.  
 Información y recomendación de profesionales y asesores.  
 Información provista por especialistas interdisciplinarios en el contexto nacional e internacional.

**Relaciones funcionales y/o jerárquicas que mantiene en el espacio social de trabajo**

El/la trabajador/a actúa de manera autónoma o en relación de dependencia y se vincula con propietarios, pares, ayudantes, responsables de calidad; interactúa con operadores de mercados, con productores locales, con los proveedores de servicios, con las entidades financieras, y los organismos de fiscalización y control.  
 Esta en relación con agentes de empresas y asesores/as comerciales, proveedores/as de insumos, venta de fertilizantes, agroquímicos, maquinaria y herramental, entre otras.

<i>Funciones que ejerce e/lal profesional</i>	
<b>2) Organizar y gestionar la producción, las instalaciones y los sectores de cultivos y vivero</b>	
<i>2.1. Organizar las actividades productivas del vivero</i>	
<b>Actividades</b>	<b>Criterios de Realización</b>
<b>Planificar</b> la disponibilidad y el acondicionamiento de instalaciones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se considera el proceso productivo y la necesidad de los diferentes ambientes de producción.</li> <li>• Se establecen sectores y espacios a ocupar.</li> <li>• Se verifica el buen estado de las instalaciones, el funcionamiento y condiciones fitosanitarias</li> <li>• Se mantiene y se traslada al equipo de trabajo en el orden y limpieza de cada lugar y en el logro de una correcta ubicación.</li> </ul>
<b>Determinar</b> las producciones y elementos de propagación de plantas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se consideran las especies y variedades a producir, atendiendo las recomendaciones de los profesionales asesores y las necesidades del mercado.</li> <li>• Se especifican los volúmenes de producción, las épocas de dis-</li> </ul>

	<p>ponibilidad de plantas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se asegura la aplicación de las normas de calidad, higiene y seguridad laboral.</li> </ul>
<p><i>2.2. Conducir las actividades productivas del vivero</i></p>	
Actividades	Criterios de Realización
<p><b>Establecer</b> las labores de reproducción y/o multiplicación del material vegetal de propagación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se determina el momento oportuno, los implementos específicos y las condiciones ambientales favorables para la siembra o implantación.</li> <li>• Se considera el manejo del crecimiento y desarrollo de la producción, según la especie y/o variedad vegetal.</li> <li>• Se aplican las Buenas Prácticas Agrícolas</li> <li>• Se aplica la participación activa en la mejora continua y reducción de pérdidas.</li> </ul>
<p><b>Determinar</b> la necesidad y disponibilidad de insumos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se calculan cantidad de elementos de propagación (semillas, estacas, acodos, otros) macetas, bandejas, cajones, sustrato a emplear, entre otras.</li> <li>• Se calculan cantidad y tipo de contenedores.</li> <li>• Se calculan el volumen de sustrato para cada momento o etapa de producción.</li> </ul>
<p><b>Determinar</b> sistema de trazabilidad, aseguramiento de la calidad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se genera un sistema documental con información y registros</li> <li>• Se elaboran los protocolos y los sistemas de calidad y trazabilidad.</li> <li>• Se elaboran registros de aplicación de agroquímicos.</li> <li>• Se controlan los puntos críticos del proceso de producción.</li> </ul>
<p><i>2.3. Organizar los recursos para la producción</i></p>	
Actividades	Criterios de Realización
<p><b>Determinar</b> las necesidades de obras de infraestructura e instalaciones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se consideran los requerimientos y las posibilidades de obras de infraestructura e instalaciones teniendo en cuenta el proyecto productivo y las posibilidades financieras.</li> </ul>
<p><b>Determinar</b> las necesidades de movilidad, maquinarias, equipos y herramientas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se identifican los requerimientos del parque automotor, maquinarias, equipos y herramientas.</li> <li>• Se considera el estado y nivel tecnológico, los gastos de mantenimiento y reparación, y las posibilidades financieras.</li> <li>• Se prevé las necesidades de asistencia técnica y profesional especializada.</li> </ul>
<p><b>Determinar</b> las necesidades de insumos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se identifican los insumos necesarios para la ejecución de las actividades de producción y comercialización.</li> <li>• Se calculan las cantidades necesarias y se determina el momento de incorporación al proceso.</li> <li>• Se consideran la capacidad de almacenamiento de las instalaciones y las condiciones de higiene y seguridad ambientales.</li> </ul>

Determinar los recursos humanos necesarios.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se organiza el trabajo asignando las tareas de acuerdo con el plan de actividades.</li> <li>• Se identifican las tareas que requieren la contratación de personal adicional y las fechas.</li> <li>• Se establecen los acuerdos contractuales en función de la normativa vigente.</li> <li>• Se identifican las necesidades de capacitación del personal.</li> </ul>
<b>2.4. Realizar las acciones de inscripción ante los organismos de control y fiscalización</b>	
<b>Actividades</b>	<b>Criterios de Realización</b>
<b>Realizar</b> los trámites ante los organismos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se consideran las diversas categorías de viveros que deben inscribirse.</li> <li>• Se prevé las diversas especies vegetales en función del riesgo sanitario asociado.</li> </ul>
<b>Designar</b> un responsable técnico legal del vivero.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se vincula con el profesional matriculado habilitado según certificados y normativas.</li> <li>• Se consideran las diversas posibilidades para la Agricultura Familiar, Campesina e Indígena (AFCI).</li> </ul>
<b>Llevar</b> registros productivos y <b>documentar</b> en libros habilitados.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se considera la normativa, las recomendaciones del profesional asesor, y de las inspecciones y control.</li> <li>• Se considera el tipo de producción que realiza el vivero, las características de la región, los mercados destinatarios.</li> </ul>
<b>Elaborar</b> los documentos de tránsito vegetal.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se realizan las gestiones de manera virtual y/o presencial ante los organismos de fiscalización y control.</li> <li>• Se consideran las recomendaciones del profesional asesor responsable.</li> </ul>
<b>Elaborar</b> los rótulos de las plantas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se consideran las prescripciones de la normativa para las diversas especies, variedades y categorías establecidas.</li> </ul>

## **ALCANCES Y CONDICIONES DEL EJERCICIO PROFESIONAL EN LA FUNCIÓN 2**

### **Principales resultados esperados de su trabajo**

Gestión y Organización de las actividades productivas.

Informes de producciones, de los elementos de propagación y las labores de reproducción y/o multiplicación del material vegetal.

Protocolos de trabajo.

Protocolos de Buenas Prácticas Agrícolas.

Sistemas de calidad y trazabilidad.

Informes de agroquímicos.

Gestión de medios de transporte, maquinarias y equipos.

Desarrollo e interpretación de datos.

***Medios de Producción que utiliza***

Sistema documental de información y registros.  
Registros de Parque automotor, maquinarias, implementos, equipos y herramientas.  
Programas y modelos de registros de actividades productivas de cultivos y viveros.  
Registro y seguimiento de Buenas Prácticas Agrícolas.  
Registros de agroquímicos. Aplicador. Fechas. Productos. Dosis.  
Sistemas de calidad y trazabilidad.  
Sistemas de información y registros de sueldos, aportes previsionales, ART y seguros.  
Programas informáticos.  
Programas y Modelos de Gestión.  
Registros de producción y comercialización.  
Planillas de cálculo.  
Modelos de simulación de la producción.

***Proceso de trabajo y producción en los que interviene***

De gestión y organización de los recursos.  
De gestión y organización de los insumos.  
De inventarios.  
De gestión de los recursos humanos.  
De Capacitación de los recursos humanos.  
De gestión de los bienes de capital.  
De gestión de los recursos financieros.

***Técnicas y normas que aplica***

Normativa de los organismos de certificación.  
Normativas de los organismos de control y fiscalización.  
Normativas de comercialización.  
Normativas de calidad, higiene y seguridad laboral.  
Normativas de contratación de personal.

***Datos e informaciones que utiliza***

Sobre guías y manuales de elaboración, control y evaluación de proyectos.  
Sobre información de modelos de gestión.  
Ofertas de Capacitación de centros de formación profesional, centros de educación agrícola, sindicatos, asociaciones, cámaras, universidades, entre otras.  
Información provista por especialistas interdisciplinarios en el contexto nacional e internacional.

***Relaciones funcionales y/o jerárquicas que mantiene en el espacio social de trabajo***

El/La trabajador/a actúa de manera autónoma o en relación de dependencia y se vincula con propietarios/as, pares, ayudantes, responsables de calidad; interactúa con operadores de mercados, con productores locales, con los proveedores/as de servicios, las entidades financieras, y los organismos de fiscalización y control.  
Agentes de empresas y asesores comerciales proveedores de insumos, venta de fertilizantes, agroquímicos, maquinaria y herramental, entre otras.

<i>Funciones que ejerce el/la profesional</i>	
<b>3) Controlar y registrar los recursos y las actividades</b>	
<b>Actividades</b>	<b>Criterios de Realización</b>
<b>Establecer</b> los datos y <b>planificar</b> las actividades.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se consideran las especies y variedades a producir, las técnicas de reproducción y/o multiplicación y las plantas y/o productos terminados.</li> <li>• Se comprueba la realización de las actividades productivas del vivero.</li> <li>• Se observa el cumplimiento de las técnicas adecuadas y de las metas previstas en el plan de actividades.</li> <li>• Se observa el cumplimiento de las medidas de higiene y seguridad laboral.</li> <li>• Se elabora una planificación (semanal, mensual, anual).</li> <li>• Se garantiza la integridad del producto según lo establecido en el plan de calidad.</li> </ul>
<b>Disponer</b> de la información y de los datos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se consideran las producciones desarrolladas.</li> <li>• Se seleccionan los sistemas de registro y observación (manuales e informatizados)</li> <li>• Se realiza el seguimiento e implementación de software de sistema de gestión.</li> <li>• Se realizan registros de las producciones y registros de desarrollo (diaria, semanal, mensual)</li> <li>• Se actualizan y revisan los protocolos al final de cada planta terminada o producto.</li> <li>• Se realizan controles de inventario en forma frecuente (continua).</li> </ul>
<b>Establecer</b> el registro de insumos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se consideran las especies y variedades a producir, las técnicas de reproducción y/o multiplicación y las plantas y/o productos terminados. Según especie vegetal, categorías,</li> <li>• Se registra y se clasifican para cada cultivo los insumos utilizados en el ciclo productivo.</li> </ul>
<b>Establecer</b> el registro de las operaciones de comercialización.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se clasifican los productos comercializados.</li> <li>• Se organizan las actividades de carga/descarga a camión, de despacho a campo y de comercialización.</li> <li>• Se planifican las actividades para lograr los plazos de entrega.</li> <li>• Se diferencian los mercados intervinientes.</li> <li>• Se clasifican los clientes.</li> <li>• Se registran, clasifican y archivan las operaciones comerciales.</li> </ul>
<b>Establecer</b> el registro de jornales, obligaciones fiscales, de control sanitario, honorarios, mantenimiento, entre otros.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se registran la cantidad de jornales utilizados para cada labor, y sus correspondientes precios</li> <li>• Se registra, clasifica y archiva los pagos de las obligaciones fiscales y previsionales.</li> </ul>
<b>Disponer</b> de registros de vehículos, maquinarias, equipos y herramientas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se consideran los vehículos de transporte, movilidad, la maquinaria, los equipos, las herramientas, afectados al sistema de producción.</li> <li>• Se registran los pagos de mantenimiento de rodados e instalaciones.</li> <li>• Se registran el ingreso de los bienes de capital, los gastos de uso y mantenimiento, y las amortizaciones.</li> </ul>

### **ALCANCES Y CONDICIONES DEL EJERCICIO PROFESIONAL EN LA FUNCIÓN 3**

#### ***Principales resultados esperados de su trabajo***

Gestión y Organización de actividades productivas.  
Desarrollo e interpretación de datos.  
Análisis de alternativas comerciales.  
Informes de seguimiento y resultados.  
Control de Inventarios.  
Gestión económica y financiera.  
Evaluación de resultados.

#### ***Medios de Producción que utiliza***

Programas informáticos.  
Programas y Modelos de Gestión.  
Registros y seguimiento de las producciones (diaria y/o semanal y temporal).  
Registros de producción y comercialización.  
Registros e inventarios.  
Registros de clientes.  
Registros de comercialización.  
Planillas de cálculo.  
Modelos de simulación de la producción.

#### ***Proceso de trabajo y producción en los que interviene***

De gestión y organización de los recursos.  
De gestión y organización de los insumos.  
De inventarios.  
De gestión de los recursos humanos.  
De gestión de los bienes de capital.  
De gestión de los recursos financieros.

#### ***Técnicas y normas que aplica***

Normativas de los organismos de certificación.  
Normativas de los organismos de control y fiscalización.  
Normativas de comercialización.  
Normativas de seguridad laboral.

#### ***Datos e informaciones que utiliza***

Sobre guías y manuales de elaboración, control y evaluación de proyectos.  
Sobre información de modelos de gestión.  
Información provista por especialistas interdisciplinarios en el contexto nacional e internacional.

**Relaciones funcionales y/o jerárquicas que mantiene en el espacio social de trabajo**

El/La trabajador/a actúa de manera autónoma o en relación de dependencia y se vincula con propietarios/as, pares, ayudantes, responsables de calidad; interactúa con operadores de mercados, con productores locales, con los proveedores de servicios, las entidades financieras, y los organismos de fiscalización y control.

Agentes de empresas y asesores/as comerciales proveedores/as de insumos, venta de fertilizantes, agroquímicos, maquinaria y herramental, entre otras.

<i>Funciones que ejerce e/lal profesional</i>	
<b>4) Gestionar la comercialización, carga, descarga y despacho de la producción.</b>	
<i>4.1. Atender al cliente y realizar las operaciones de venta</i>	
<b>Actividades</b>	<b>Criterios de Realización</b>
<b>Recibir, atender e interpretar</b> las necesidades de los clientes y realizar las operaciones de venta.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se emplea la indumentaria adecuada al ámbito, considerando aspecto y medidas de seguridad e higiene.</li> <li>• Se escucha atentamente al cliente y se le pregunta sus deseos y necesidades.</li> <li>• Se proporciona al cliente información sobre las características y necesidades de las plantas en forma clara.</li> <li>• Se ofrecen los productos disponibles en el momento considerando la estación del año, el stock disponible, el plan de ventas. Se describen las características de los productos, requerimientos ambientales y se consideran las alternativas.</li> <li>• Se acuerdan las condiciones de la transacción con el cliente.</li> </ul>
<b>Generar</b> acciones de promoción y comunicación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se emplean estrategias de comercio electrónico, uso de redes sociales que considere más conveniente.</li> <li>• Se responden consultas técnicas por correo electrónico y redes sociales, y realiza presupuestos.</li> </ul>
<b>Confeccionar</b> documentación de compra, envío, guías, remitos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se utilizan herramientas informáticas.</li> <li>• Se completan facturas de venta y remitos.</li> </ul>
<i>4.2. Recibir y despachar plantas y otros productos comerciales del vivero</i>	
<b>Actividades</b>	<b>Criterios de Realización</b>
<b>Preparar</b> las plantas, flores y otros productos, acondicionando los según su destino evitando daños en el transporte.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prevé las condiciones del transporte y las acondiciona para que lleguen a destino en buenas condiciones.</li> <li>• Toma las precauciones necesarias empleando elementos e insumos para su embalaje.</li> </ul>
<b>Cargar y descargar</b> el material vegetal, protegiéndolo y preservando sus condiciones y características.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se organizan las actividades para disminuir daños, tiempos de permanencia, espacios, entre otros.</li> <li>• Se aplica buenas prácticas en la carga, descarga, transporte y manejo del material vegetal.</li> </ul>

<i>4.3. Organizar los sectores de exposición y venta de planta y/o flores y otros productos del vivero</i>	
<b>Actividades</b>	<b>Criterios de Realización</b>
<b>Elaborar</b> un catálogo de plantas y productos disponibles para la venta.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se identifican las plantas y se indican sus características, requerimientos ambientales, presentación, tamaño, precio, stock disponible, considerando las recomendaciones del profesional asesor, y bibliografía específica recomendada.</li> </ul>
<b>Preparar</b> y <b> acondicionar</b> los productos para la comercialización.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se identifican y se agrupan los plantines/plantas y otros productos vegetales según compromisos de ventas.</li> <li>• Se acondicionan y clasifican las plantas y/o productos considerando las normativas y exigencias de mercado.</li> <li>• Se elaboran registros del proceso productivo, carga, despacho y comercialización.</li> </ul>
<b>Armar</b> canteros, caminos y sectores de exposición y venta considerando aspectos estéticos, comerciales y de cuidado de las plantas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se disponen respetando las distancias mínimas, considerando una buena iluminación y ventilación de las plantas.</li> <li>• Se siguen y respetan las indicaciones del plan de comercialización.</li> </ul>
<b>Aplicar</b> los cuidados culturales básicos a las plantas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realiza los riegos programados, considerando las condiciones ambientales, las especies vegetales, la presentación de las plantas, el sistema de riego disponible.</li> <li>• Desmaleza las macetas y canteros en los casos que considere necesario, prestando especial atención al buen manejo de estas.</li> </ul>

#### ***ALCANCES Y CONDICIONES DEL EJERCICIO PROFESIONAL EN LA FUNCIÓN 4***

##### ***Principales resultados esperados de su trabajo***

Gestión y Organización de actividades productivas.

Desarrollo e interpretación de datos.

Análisis de alternativas comerciales.

Informes de seguimiento y resultados.

Gestión económica y financiera.

Evaluación de resultados.

##### ***Medios de Producción que utiliza***

Programas informáticos.

Programas y Modelos de Gestión.

Registros de producción y comercialización.

Planillas de cálculo.

Modelos de simulación de la producción.



***Proceso de trabajo y producción en los que interviene***

De gestión y organización de los recursos.  
De gestión y organización de los insumos.  
De inventarios.  
De gestión de los recursos humanos.  
De gestión de los bienes de capital.  
De gestión de los recursos financieros.

***Técnicas y normas que aplica***

Normativas de los organismos de certificación.  
Normativas de los organismos de control y fiscalización.  
Normativas de comercialización.  
Normativas de seguridad laboral.

***Datos e informaciones que utiliza***

Sobre guías y manuales de elaboración, control y evaluación de proyectos.  
Sobre información de modelos de gestión.  
Información provista por especialistas interdisciplinarios en el contexto nacional e internacional.

***Relaciones funcionales y/o jerárquicas que mantiene en el espacio social de trabajo***

El/La trabajador/a actúa de manera autónoma o en relación de dependencia y se vincula con propietarios/as, pares, ayudantes, responsables de calidad; interactúa con operadores de mercados, con productores locales, con los proveedores de servicios, las entidades financieras, y los organismos de fiscalización y control.  
Agentes de empresas y asesores/as comerciales proveedores/as de insumos, venta de fertilizantes, agroquímicos, maquinaria y herramental, entre otras.

***Observaciones sobre el desarrollo de la propuesta***

Por tratarse de una propuesta que se ofrece a profesionales y trabajadores/as que tienen un grado o nivel de conocimientos y experiencia, el desarrollo de la propuesta sobre el perfil profesional no se limita a los contenidos particulares de organización y gestión de la producción de viveros, sino que además deberá profundizar y actualizar temas y aspectos técnicos propios de la especialidad y el interés de cada estudiante.