



Proyecto Fontagro ATN/RF- 17232 – RG

**Control sustentable del vector de HLB  
en la Agricultura Familiar en Argentina,  
Uruguay, Paraguay y Bolivia**



# MAPEO DE ACTORES CLAVE



Ing. Agr. Gonzalo Bravo – INTA EEA Salta  
[bravo.gonzalo@inta.gob.ar](mailto:bravo.gonzalo@inta.gob.ar)

Ing. Agr. Edgardo Lombardo – INTA AER Monte Caseros  
[lombardo.edgardo@inta.gob.ar](mailto:lombardo.edgardo@inta.gob.ar)

**¿Qué es el mapeo de actores clave?**

→ es un método rápido que permite entender en forma sencilla la red de actores sociales presentes en un territorio y su influencia en la implementación del proyecto

**¿Para que sirve?**

→ identificar los principales actores vinculados al proyecto FONTAGRO

→ conocer sus objetivos y las relaciones entre ellos

→ entender sus intereses y la influencia que pueden tener para contribuir a los objetivos del proyecto o limitar sus posibles resultados

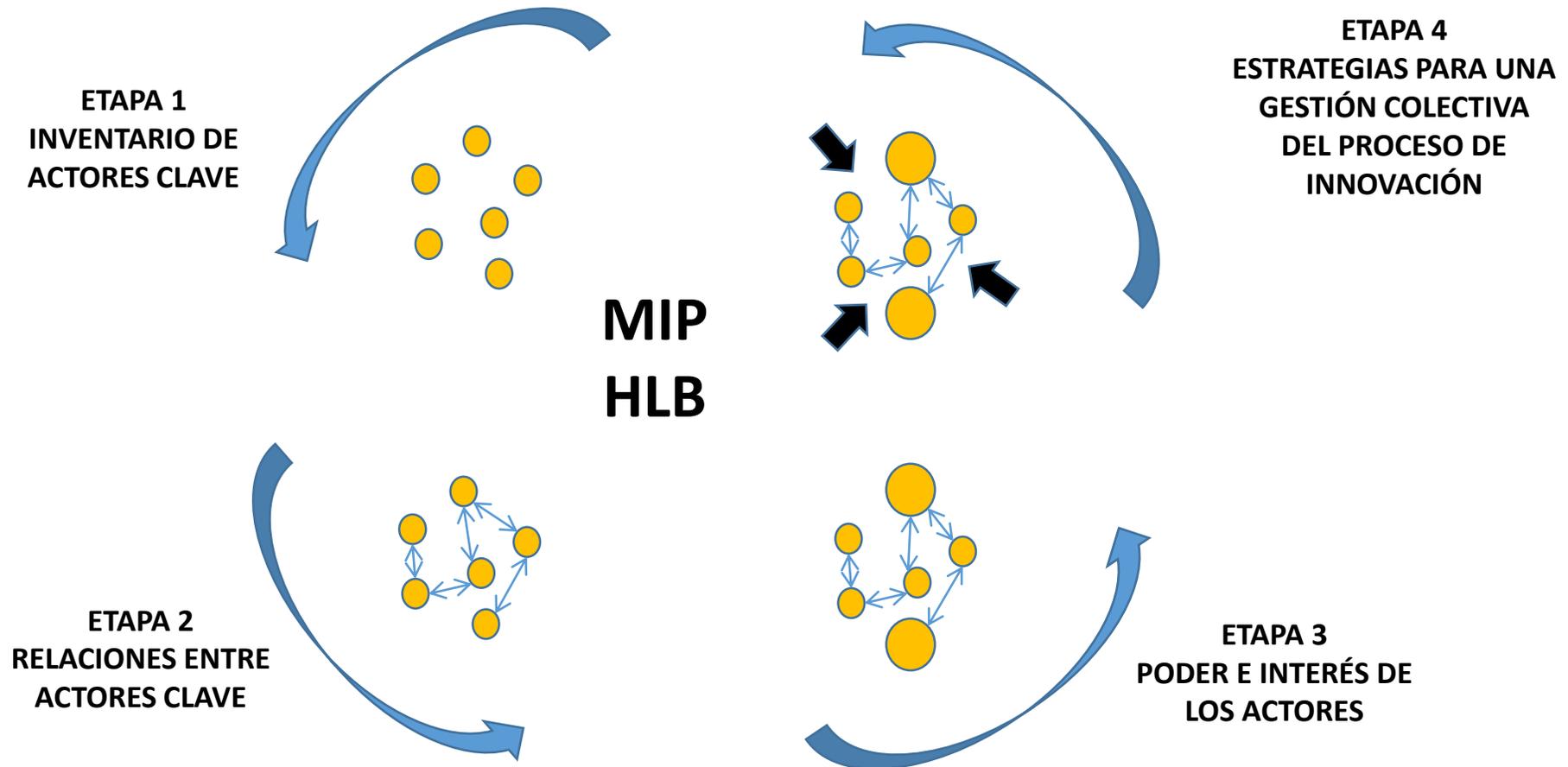
→ identificar e implementar posibles acciones del proyecto para sumar adhesiones, generar alianzas, atender oposiciones y controversias, diversificar estrategias

**¿Cómo se hace?**

→ en base al conocimiento que el equipo local tiene de la realidad territorial en la cual opera el proyecto FONTAGRO

→ a través de la consulta a informantes calificados

# MAC: ITINERARIO METODOLÓGICO



# ETAPA 1: INVENTARIO DE ACTORES CLAVE



- Identificar quiénes son los principales actores relacionados con la problemática del proyecto
- Caracterizar brevemente cada actor: roles y funciones

# MONTE CASEROS: actores, roles, funciones



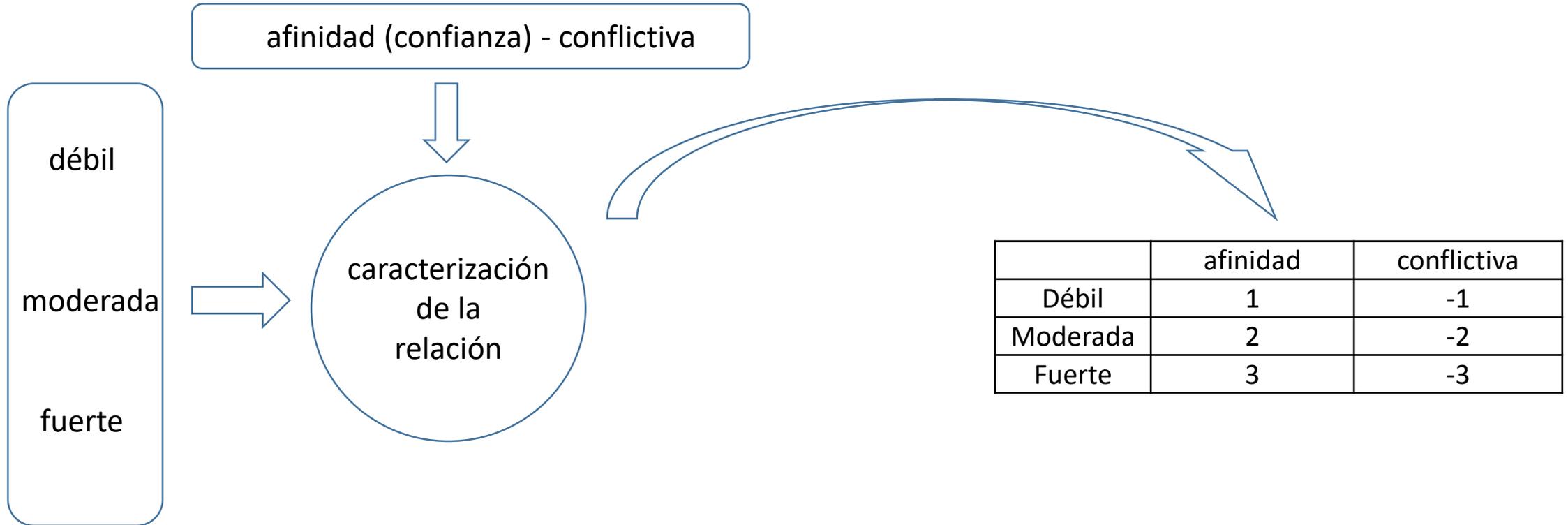
Actores Claves	Características
1.- Productores Familiares puros	Trabajo familiar en tareas físicas y eventualmente, contratación de transitorios para tareas puntuales como poda/raleo, venta de la producción en planta.
2.- Productores Familiar - empresarial	Combina el trabajo familiar en tareas físicas con la contratación directa de trabajadores permanentes y/o transitorios para cosecha y otras tareas.
3.- Productores Empresariales	caracterizado por la ausencia de trabajo familiar en tareas físicas y la contratación de trabajadores permanentes y transitorios
4.- Compradores y empacadores mercado interno	Empaques familiares-Empresarial o Productores empresariales. Que avanzaron en la cadena comercial y tienen acceso a mercado por puestos propios o de terceros que demandan fruta fresca para la comercialización en mercado interno.
5.- Compradores y empacadores mercado de exportación.	Sociedades anónimos o cooperativas que compran fruta fresca para exportación.
6.- Fábricas de jugos	Sociedades anónimas, Cooperativas que compran cítricos para la extracción de jugo y aceites esenciales de fruta cítrica.
7.- Asociaciones de productores	Organizaciones gremiales de productores de Monte Caseros y Mocoretá. Tienen la representatividad ante el SENASA, Fu.Co. Sa.Ve, MPTyT, Gremio de la Fruta y los Municipio por temas propios de la producción.
8.- SENASA	Delegación del servicio de sanidad agroalimentaria.
9.- Asesores técnicos privados	Técnicos que asesoran el cultivo de los cítricos para la obtención de frutas de calidad.
10.- INTA	Instituto nacional de experimentación y extensión de tecnología agropecuaria.
11.- MPTyT de la provincia de Corrientes	Delegaciones del Ministerio de Producción Trabajo y Turismo con asiento en las localidades de Mocoretá y Monte Caseros. Tienen como función implementar acciones que faciliten la producción, en temas sanitarios, beneficios por emergencias, etc.
12.- FuCoSaVe	Fundación Correntina de Sanidad Vegetal. Administra fondos para la ejecución de programas sanitarios.
13.- Gremio de trabajadores de la fruta	Organización gremial de trabajadores de la fruta, cosechadores y embaladores.
14.- Municipios	Oficina municipal de producción, de los municipios de Monte Caseros, Mocoretá y Juan Pujol, que colaboran con acciones para el sector productivo.
15.- Escuelas Agrotécnicas	Institución estatal que forma a jóvenes para el sector agropecuario. Existen dos escuelas: Escuela República de Venezuela (Monte Caseros) y la EFA Mocoví (Mocoretá).

## ETAPA 2: RELACIONES ENTRE ACTORES CLAVE



- Identificar el tipo de relación entre actores claves: conflictiva o de cooperación
- Identificar a intensidad de las relaciones: fuerte, débil

# ETAPA 2: RELACIONES ENTRE ACTORES CLAVE



# MONTE CASEROS: relaciones entre actores



Actores	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1- Productores Familiares puros				3	0	3	1	-3	0	1	1	0	0	0	0
2- Productores Familiar - empresarial:			2	1	1	2	2	-1	1	3	1	1	-3	0	1
3- Productores Empresariales				1	3	2	2	2	3	1	1	1	-1	0	0
4- Compradores y empaques mercado interno					0	1	0	-1	0	0	0	0	-2	0	0
5- Compradores y empaques mercado exportación.						2	0	-2	2	0	0	0	-1	0	0
6- Fábricas de jugos.							2	0	0	0	1	0	0	1	0
7- Asociaciones de productores								-1	1	2	1	2	1	1	0
8- SENASA:									2	3	3	3	0	0	0
9- Asesores técnicos privados										2	1	1	0	0	0
10- INTA											3	1	0	1	2
11- MPTyT de la provincia de Corrientes												3	3	2	1
12- FuCoSaVe													0	0	0
13- Gremio de trabajadores de la fruta														1	0
14- Municipios															1
15- Escuelas Agrotécnicas															

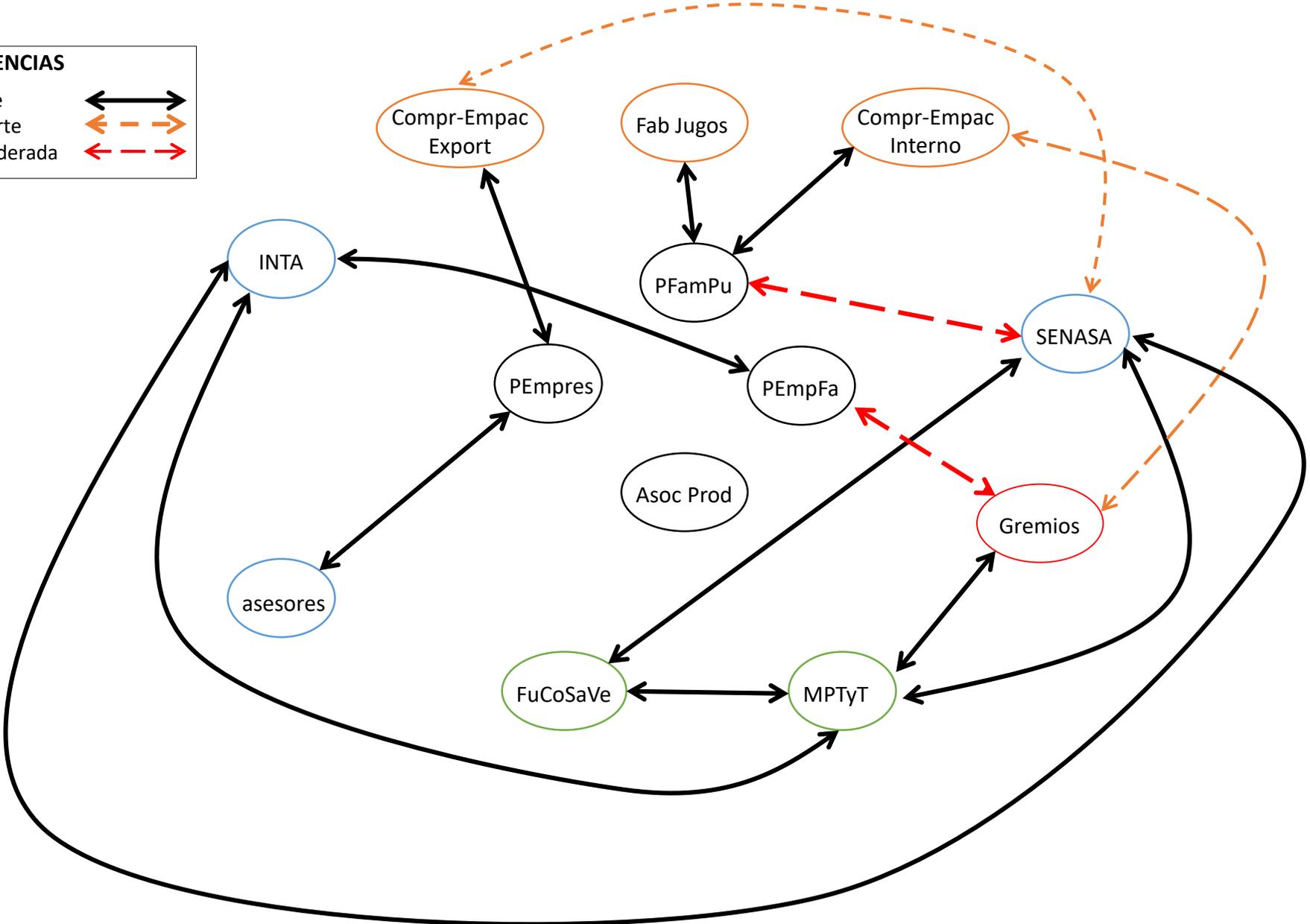
## Relaciones

- 3 Fuerte complementaria
- 2 Media complementaria
- 1 Débil complementaria
- 0 Nula
- 1 Débil conflictiva
- 2 Media conflictiva
- 3 Fuerte conflictiva

# MONTE CASEROS: relaciones entre actores



REFERENCIAS	
Afinidad fuerte	↔
Conflictiva fuerte	↔ (dashed)
Conflictiva moderada	↔ (dashed)



## ETAPA 3: PODER E INTERÉS DE LOS ACTORES



- ❑ Poder: capacidad del actor para limitar o facilitar las acciones que permitan instalar el MIP como una estrategia para controlar el HLB. Influencia que puede ejercer el actor para impedir o promover que se alcancen los objetivos del Proyecto.
- ❑ Interés: compatibilidad/convergencia entre las “soluciones técnicas” que promueve el Proyecto y los problemas priorizados por el actor. Percepción que tiene el actor respecto a la relevancia de la propuesta MIP-HLB para mejorar su situación socioproductiva.

# MONTE CASEROS: poder (influencia) e interés respecto a los objetivos del proyecto

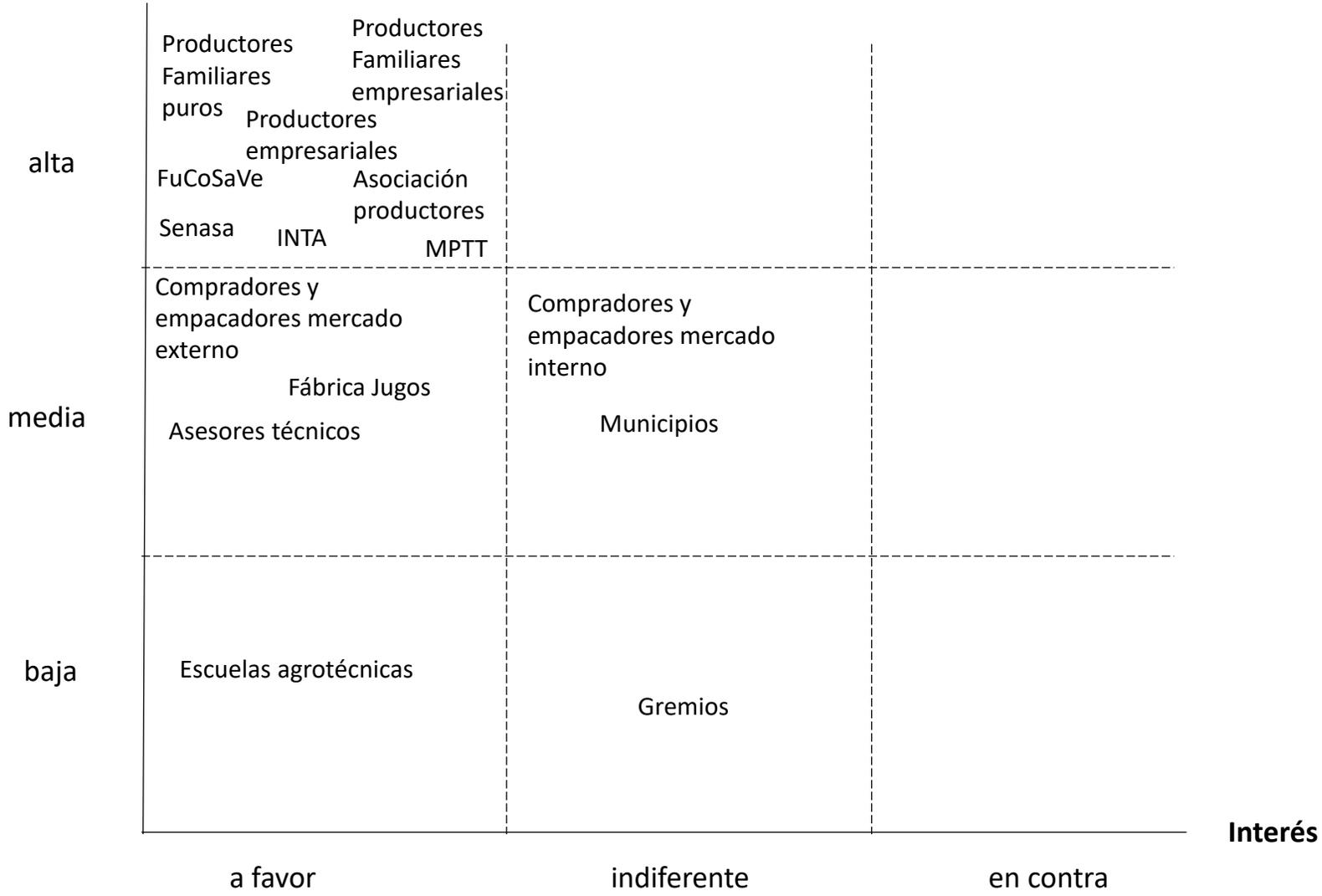


Actores Claves	Poder/ influencia	Interés respecto a que el proyecto desarrolle y difunda popuesta de manejo integrado de plagas para el control del HLB
1.- Productores Familiares puros	Alta	A favor
2.- Productores Familiar - empresarial	Alta	A favor
3.- Productores Empresariales	Alta	A favor
4.- Compradores y empacadores mercado interno	Media	Indiferente
5.- Compradores y empacadores mercado de exportación.	Media	A favor
6.- Fábricas de jugos.	Media	A favor
7.- Asociaciones de productores	Alta	A favor
8.- SENASA	Alta	A favor
9.- Asesores técnicos privados	Media	A favor
10.- INTA	Alta	A favor
11.- MPTyT de la provincia de Corrientes	Alta	A favor
12.- FuCoSaVe	Alta	A favor
13.- Gremio de trabajadores de la fruta	Baja	Indiferente
14.- Municipios	Media	Indiferente
15.- Escuelas Agrotécnicas	Baja	A favor

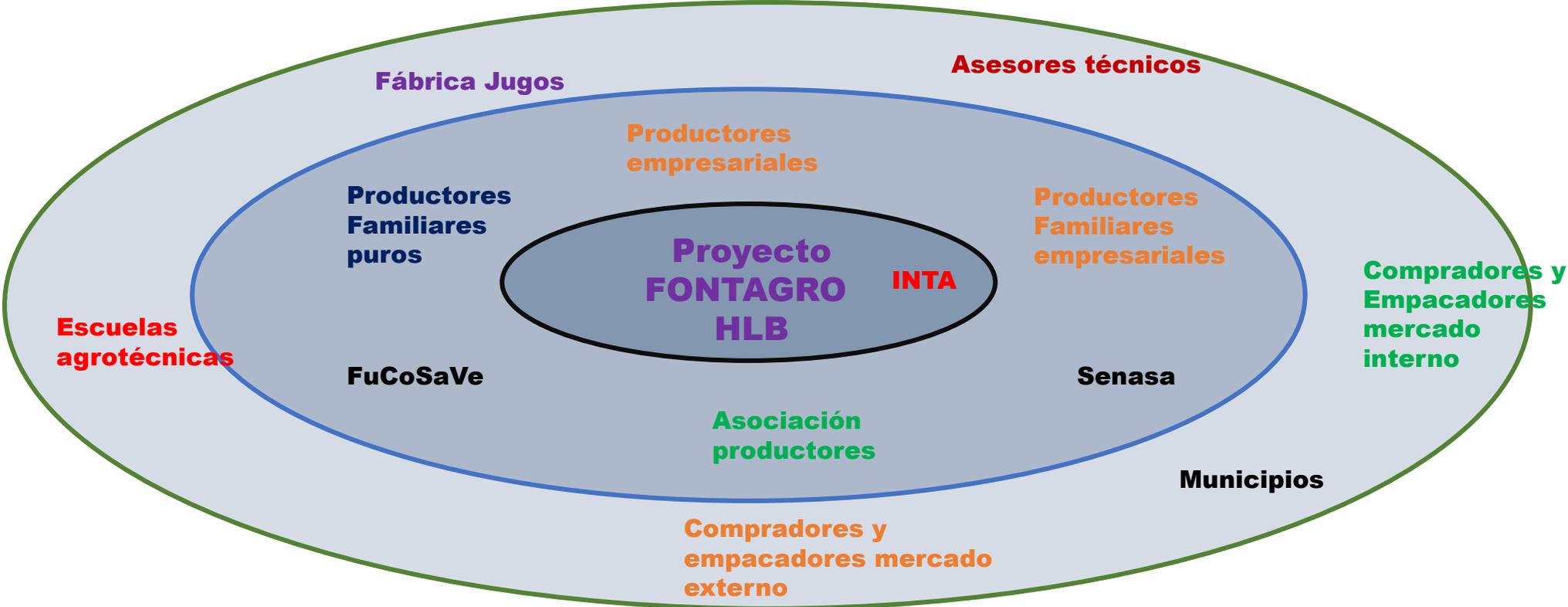
# MONTE CASEROS: poder (influencia) e interés respecto a los objetivos del proyecto



**Poder (influencia)**



# MONTE CASEROS: poder (influencia) e interés respecto a los objetivos del proyecto

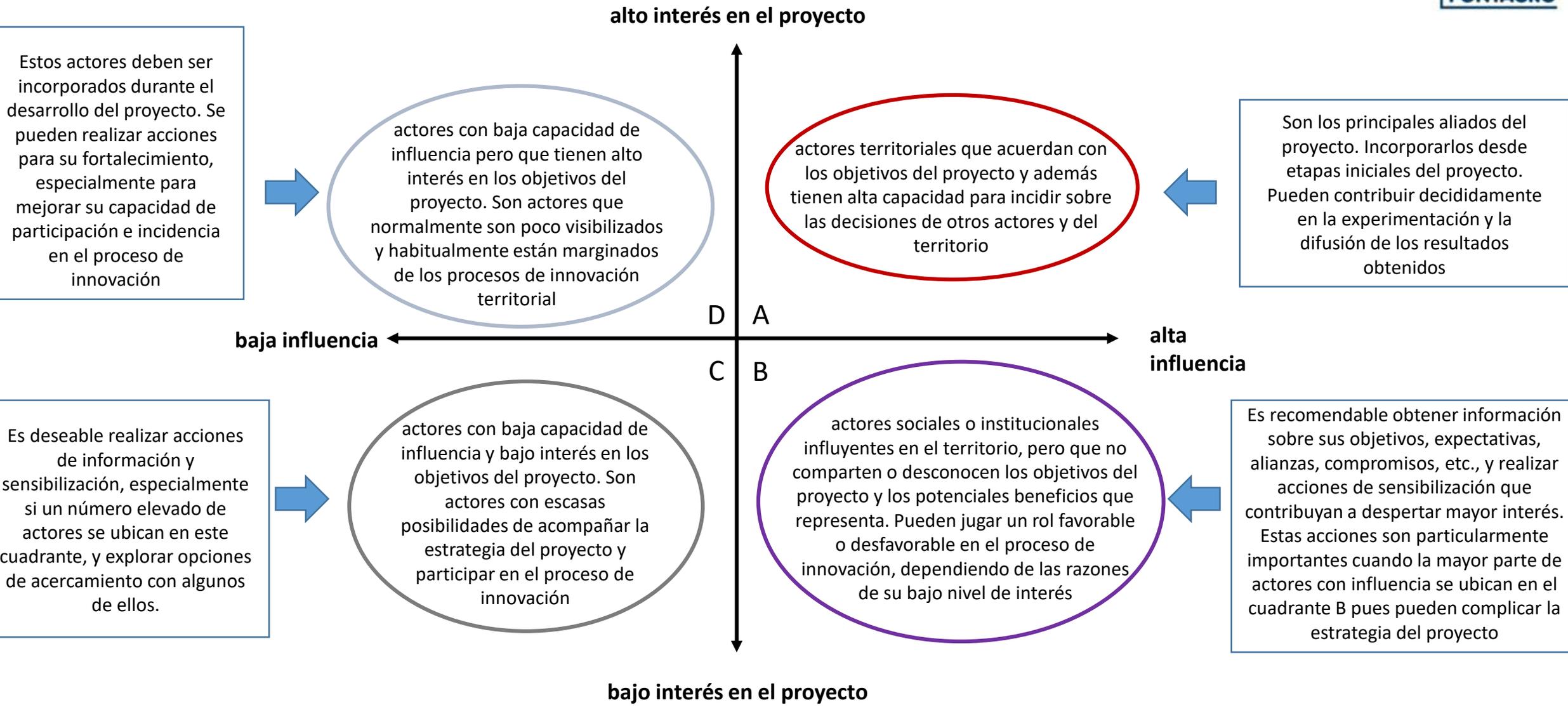


# ETAPA 4: ESTRATEGIAS PARA UNA GESTIÓN COLECTIVA DEL PROCESO DE INNOVACIÓN

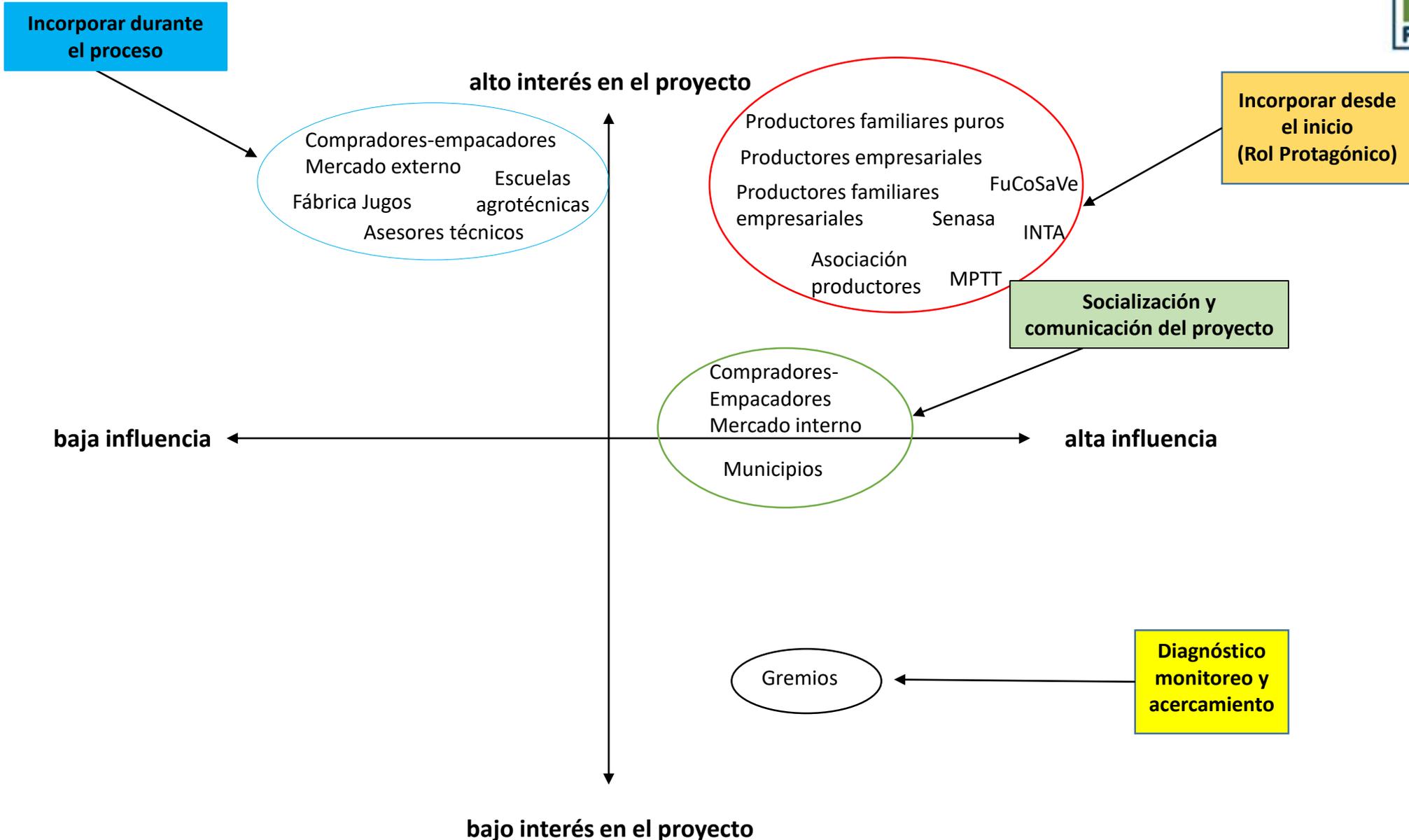


- Identificar las posibles estrategias que se pueden implementar para gestionar las distintas expectativas de los actores
- Identificar las acciones que contribuyan a fortalecer alianzas con los actores locales

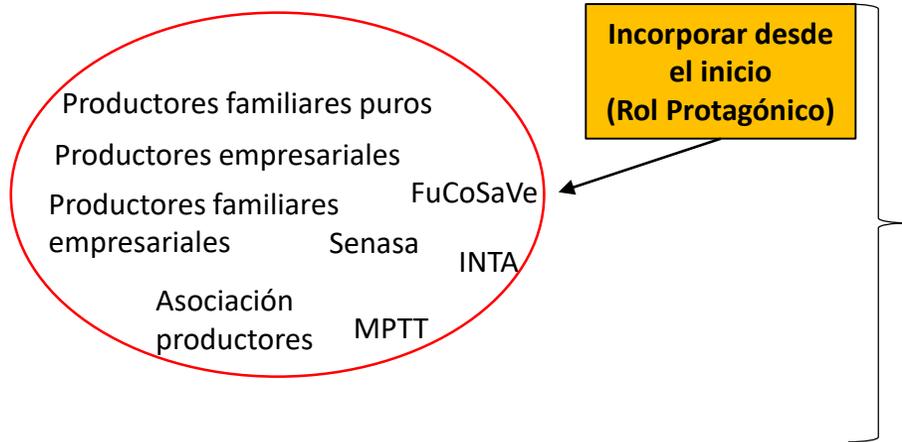
# ETAPA 4: ESTRATEGIAS PARA UNA GESTIÓN COLECTIVA DEL PROCESO DE INNOVACIÓN



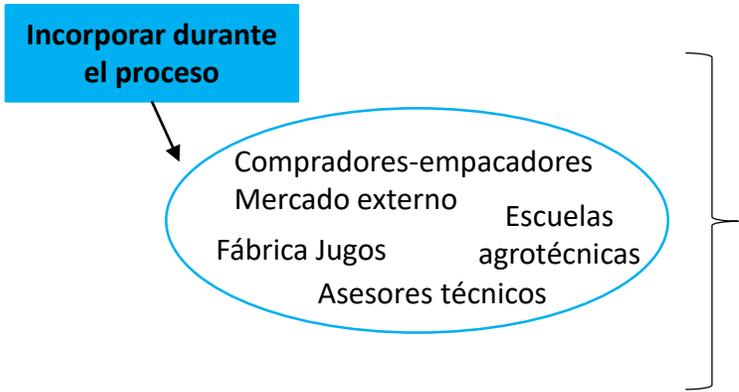
# MONTE CASEROS: estrategias para una gestión colectiva del proceso de innovación



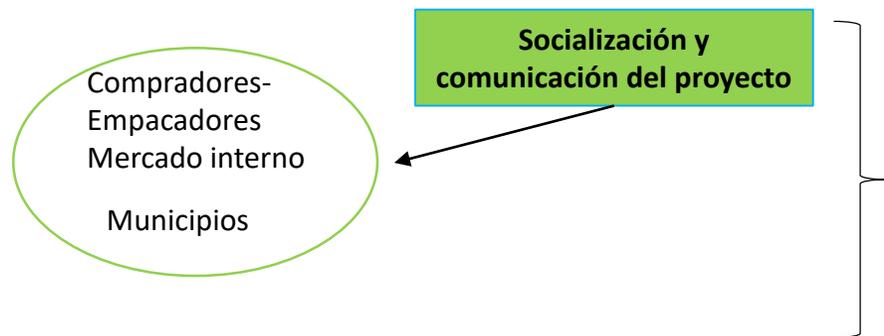
**Acciones**



- Socialización proyecto en FuCoSaVe; acordar acciones (implementación de lotes, avances, difusión, etc.).
- Acordar estrategia con SENASA: abordaje relación conflictiva con pequeños productores familiares «puros» (PFP).
- Socialización del proyecto y planificación de experimentación demostrativa con Asociación de Productores de Monte Caseros y Mocoretá. Caracterización del sistema de producción PFP.
- Socialización a referentes de productores familiares empresariales: análisis conjunto del interés, alcance y límites de la innovación propuesta.
- Acordar estrategia con MPTT: difusión, etc.



- Comunicación de avances y resultados
- Socialización del proyecto en Escuelas Agrotécnicas (Mocoretá y Monte Caseros); análisis participación de alumnos en actividades del proyecto



- Difusión e instalación del proyecto en Municipios. Acuerdo sobre la importancia estratégica de los Municipios. Elaboración de agenda de trabajo conjunto.

# REFLEXIONES FINALES: limitaciones del método



- ❑ el MAC permite una radiografía superficial de la realidad ya que en el esfuerzo de síntesis se tiende a generalizar determinados aspectos, ocultando otros también importantes: el MAC como una herramienta de abordaje más, pero no la única. La articulación con otras miradas y la combinación de herramientas diferentes pueden arrojar luz sobre estas limitaciones.
- ❑ la realidad es cambiante, y que el rol y funciones de determinados actores pueden modificarse, ya sea por la presencia de nuevos actores, por cambios en el contexto, o simplemente por cambios en el propio actor: el mapeo que en un determinado momento es válido para ese momento, y es necesario actualizarlo con frecuencia, incluyendo la mayor cantidad y diversidad de miradas.
- ❑ al identificar grupos de actores se podría asumir que todas las partes de ese grupo funcionan al unísono, y no necesariamente es así. Los actores dentro de una categoría no son homogéneos en sus percepciones debido a que éstas dependen de muchos factores.



Ministerio de Agricultura,  
Ganadería y Pesca  
**Argentina**



Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria  
U R U G U A Y



Municipalidad de Bermejo



SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD  
Y CALIDAD AGROALIMENTARIA



FEDERACIÓN ARGENTINA DEL CITRUS

