

Surgimiento, características y rol de los técnicos privados en el aglomerado hortícola de La Plata (Buenos Aires)

Emergence, characteristics and role of private technicians in the horticultural production area of La Plata (Buenos Aires)

Surgimento, características e papel dos técnicos privados no aglomerado hortícola de La Plata (Buenos Aires).

Matías García

Investigador Adjunto del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).
 Docente de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (Universidad Nacional de La Plata) y del
 Instituto de Ingeniería y Agronomía (Universidad Nacional Arturo Jauretche).
 garciamatias@agro.unlp.edu.ar

Resumen

El objetivo de este trabajo es caracterizar la influencia y rol de un prestador de servicios disponible en la zona hortícola de La Plata: el técnico privado. Se busca identificar los inicios, su evolución y actual importancia y dependencia. También se pretende describir las características del asesor y de asesoramiento brindado y la interrelación no sólo con los productores, sino que también con las agronomías y las empresas de semillas y agroquímicos. Finalmente, se procura analizar el rol del técnico privado en lo que se denomina el aglomerado económico que conforma la horticultura de La Plata. Para ello se llevaron a cabo una serie de entrevistas en profundidad a actores clave (técnicos privados, del sector público, de las agronomías y distribuidoras, como así también a productores, entre otros) junto a una revisión bibliográfica sobre el modelo tecnológico en la Plata y su "síndrome de la invernaculización" existente. Se concluye que los técnicos privados son un caso más de economía externa, causa y consecuencia del incremento de la competitividad que se genera en este espacio productivo, contribuyendo a la conformación de un aglomerado económico en la horticultura de la capital bonaerense.

Palabras claves: asesoramiento - competitividad - aglomerado económico.

Introducción

El proceso de concentración espacial de la producción hortícola es un fenómeno relativamente reciente en el país. Dicha aglomeración se estructura principalmente en una región tradicional del sector, como es el periurbano productivo de La Plata (provincia de Buenos Aires). Dicho proceso comienza en los años noventa con una fuerte incorporación del invernáculo, siendo este paquete tecnológico responsable de profundos cambios cuanti y cualitativos, acentuando asimismo las ventajas competitivas de la región capital de la provincia de Buenos Aires (Le Gall & García, 2010). A partir de allí, el crecimiento de la producción, del

Summary

The objective of this work is to characterize the influence and role of private horticultural technicians in La Plata horticultural area. We identify the beginnings, evolution, current importance and dependence of the profession as well as the characteristics of technicians and of the advice they provide, and their interrelationships with producers and seed and agrochemical companies. Finally, we analyze the role of the private technician in the economic agglomerate that makes up the horticultural area of La Plata. To this end, we carried out a series of in-depth interviews with key actors (technicians from private and public sectors, horticultural inputs trade and distributors, as well as producers, among others) together with a literature review on the technological model in La Plata and its "greenhouse syndrome." Our work has led us to conclude that private technicians are another case of external economy, being both the cause and consequence of the increase in the competitiveness in this productive area, and contributing to the formation of an economic agglomerate.

Keywords: advice - competitiveness - economic agglomerate.

Resumo

O objetivo deste trabalho é caracterizar a influência e o papel de um prestador de serviços disponível na área hortícola de La Plata: o técnico privado. Procura-se identificar os começos, a evolução e a atual importância e dependência. Também pretende-se descrever as características do consultor e da assessoria fornecida e a inter-relação não só com os produtores, mas também com as agronomias e as empresas de sementes e agroquímicos. Finalmente, tentamos analisar o papel do técnico privado no chamado aglomerado econômico que compõe a horticultura de La Plata. Para isso, realizaram-se uma série de entrevistas detalhadas com atores-chave (técnicos privados, setor público, agrônomos e distribuidores, bem como produtores, entre outros), juntamente com uma revisão bibliográfica sobre o modelo tecnológico em La Plata e a sua "síndrome da estufa" existente. Conclui-se que os técnicos privados são mais um caso de economia externa, causa e consequência do incremento da competitividade gerada neste espaço produtivo, contribuindo para a conformação de um aglomerado econômico na horticultura da capital "portenha".

Palavras-chave: assessoria - competitividade - aglomerado econômico.

número de productores, de la superficie cubierta, de empresas proveedoras de servicios, y de toda una logística alrededor del sector parece no detenerse, dificultando así sostener como único efecto causalístico las ventajas competitivas que el invernáculo aportaría (García, 2016a).

En los últimos años, las consideraciones del espacio o territorio se incorporan en los estudios económicos pretendiendo dilucidar los factores que explican o motivan tanto los procesos de concentración de actividades productivas y de servicios en delimita-

dos espacios, como los que conducen a que determinadas localizaciones muestren un mayor dinamismo y capacidad competitiva que otras (Schejtman y Berdegué, 2004). Estas revalorizan el territorio a partir de las innovaciones tecnológicas y organizativas, los nuevos determinantes de la competitividad, los procesos de conocimiento y aprendizaje en el seno de las redes o conjuntos de agentes, y los impactos locales de la globalización (Cfr. Pedreño y Quaranta, 2002).

Es en este marco se plantea como hipótesis general que la actual dinámica de la horticultura platense puede ser mejor interpretada si se la analiza como un aglomerado económico, en el cual existen sinergias que le otorgan al territorio un grado mayor de competitividad, ingresando éste a una nueva etapa en su ciclo de desarrollo.

La tendencia de las actividades económicas a concentrarse en un territorio se explican en base a las ventajas que obtienen al aglomerarse, denominándose genéricamente Economías de Aglomeración (Fujita y Thisse, 2002; Fujita y Krugman, 2004). A nivel general, un Aglomerado Económico suscita ventajas derivadas de las -valga la redundancia- economías de aglomeración. Se trata de externalidades, economías externas no planificadas o bien pasivas, ya que se generan por y para las empresas ubicadas en un espacio concreto de modo espontáneo, como subproducto de la actividad económica y no necesariamente como fruto de acciones conscientes (Navarro Arancegui, 2003).

En este sentido, recientes trabajos indagaron acerca de empresas que producen plantines y las agronomías (comercios expendido-

Metodología

El diseño metodológico constó de procedimientos cualitativos, y combinó relevamientos de información secundaria y primaria. Se realizó una amplia búsqueda y análisis de fuentes publicadas e inéditas, que se complementaron con información primaria, es decir, la que se obtuvo a partir de una serie de entrevistas en profundidad y a través de estudios de caso. La misma buscó además la confirmación de la indagación secundaria y el aporte de nuevo o mayor significado.

El trabajo de campo, realizado entre el segundo semestre de 2016 y el primero de 2017, incluyó entrevistas a productores (tanto los de origen boliviano, como así también “criollos” e italianos), comerciantes de agroquímicos, extensionistas (Universidad Nacional de La Plata -UNLP-, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria -INTA-) y, claro está, técnicos del sector privado. De esta manera, se completaron quince entrevistas, entendiéndose suficientes en el marco de los objetivos planteados, y habiéndose saturado y reiterado la información recolectada.

Se utilizó la metodología de estudio de casos (Yin, 2009). Para ello se seleccionó una muestra teórica, es decir, casos que probablemente pueden comprobar la teoría (Eisenhardt, 1989). Así, según Yin (2009), los resultados del estudio de un caso pueden

Desarrollo

Inicios del asesoramiento técnico en el sector

Los técnicos privados aparecen en el sector entre fines de los años '80 y principios de los '90. Un poco antes, durante o después de la aparición de los invernáculos en La Plata. Aún con esa imprecisión, es indiscutible su directa relación con esta nueva tecnología que iba a cambiar la forma de producción de hortalizas en la región y en el país.

En ese entonces, el “técnico”, el ingeniero agrónomo en el sector hortícola no estaba ni siquiera observado. Más aún, se veían

res de insumos agropecuarios) y su rol en el aglomerado hortícola platense (García, 2016b; García & Merchán, 2016). Ambos trabajos posibilitan y contribuyen a una mejor interpretación de la dinámica del sector, apoyándose en el enfoque de las economías de aglomeración, y demostrando que tanto las plantineras como las agronomías pueden caracterizarse como dos elementos más que se comportan como causa y consecuencia del incremento de la competitividad del aglomerado hortícola platense. Dinámica que armoniza con la apreciación de Pérez (2001: 22) en cuanto a que la concentración y especialización rural existente en América Latina “*se acentúa en función de la existencia de ventajas competitivas, y se acrecienta la dependencia de la actividad agrícola de las empresas industriales y de distribución*”.

Prosiguiendo con la descripción y caracterización de agentes e instituciones insertos en el área y su relación con la concentración económica, es que en esta oportunidad se propone considerar la función y evolución en el tiempo de los técnicos privados, y analizar (en forma preliminar) su rol en el aglomerado hortícola platense.

En este artículo se describen y analizan someramente los inicios, acotada expansión y consolidación del asesoramiento técnico en La Plata, se desarrollan las características del asesor y asesoramiento técnico, y se discuten las razones y motivaciones de la existencia de productores asesorados (y no asesorados). Finalmente, se esbozan las articulaciones existentes entre los técnicos, las empresas de insumos, las agronomías y los productores.

generalizarse a otros que representen condiciones teóricas similares. Esta metodología se utilizó para interpretar comportamientos y lógicas de los dos agentes más significativos para los objetivos del artículo: productores y técnicos. Para la elección de los casos, se tuvo en cuenta la consulta a diferentes informantes, intentando garantizar que los productores hortícolas y los técnicos entrevistados sean representativos del sector. Para conformar la muestra, los horticultores satisficieron los criterios de selección establecidos, que en este trabajo fueron: la escala productiva, el grado de tecnificación y el origen del productor. Y en el caso de los técnicos, se buscó entrevistar a los dos estratos - en función de su escala- identificados previamente (y confirmados a posteriori) a través de los informantes clave.

Respecto al número de casos, los mismos deben adicionarse hasta la saturación de la teoría (Eisenhardt, 1989). Dicho autor sugiere que el número de casos apropiado depende del conocimiento existente del tema y de la información que se pueda obtener a través de la incorporación de estudios de caso adicionales. En el presente trabajo, se entrevistaron hasta que los mismos no aportaron nueva información (Eisenhardt, 1989), resultando un total de cinco horticultores y seis técnicos privados.

como personas que en realidad no tenían conocimiento (teórico ni mucho menos práctico) como para aportar (Cieza, 2003). El productor era quien sabía y resolvía los problemas que surgían en las quintas de La Plata (y del país).

Este horticultor traía un conocimiento que se pasaba de generación en generación, con manejos básicos del cultivo y técnicas rudimentarias de control de plagas y enfermedades. Sin embargo, ya hacia fines de los años '80 un grupo de productores - denominados como *entreprenours* por Roberto Benencia *et al.*

(1997)- introduce -aún antes de la aparición del invernáculo- el control químico. Ante ataques del cogollero (*Tuta absoluta*) primero y más adelante la mosca blanca (*Trialeurodes vaporariorum*) y el trip (*Frankliniella occidentalis*) este productor busca auxilio, información y respuestas innovadoras a problemas que les costaba cada vez más controlar. De esta manera, "... el 'gatillo' fue el problema sanitario y la 'solución' la comenzó a aportar la Revolución Verde" (técnico SB). La respuesta química era novedosa y (por ello) efectiva. Es necesario remarcar que en un contexto donde casi nadie hacía control químico, su uso era muy eficaz y sobresalía sobre los que no lo usaban. Aún así, antes como ahora, el incorrecto uso de agroquímicos genera más problemas que soluciones. Y más aún, cuando este control químico se generaliza, no sólo rompe con la regulación existente, sino que al masificarse -y usarse "a repetición"-, comienza a generar resistencias al poco tiempo. Todo ello suscitaba desequilibrios recurrentes y novedosos, lo que descolocaba al conocimiento tradicional y exigía así nuevos saberes que los productores no contaban. Este fue uno de los motivos del surgimiento del asesoramiento técnico como necesidad.

Paralelamente, este mismo productor innovador comienza a introducir el invernáculo, paquete tecnológico de una alta dependencia de insumos y significativa complejidad. Por lo que al problema sanitario/químico, se le agregaba el de manejo del cultivo, variedades, riego, clima, etcétera. El técnico resultaba así una condición cada vez menos eludible.

En ese entonces (y como ahora) las empresas de insumos (semillas, agroquímicos, plásticos, entre otras) y los negocios expendedores de estos insumos (agronomías) cumplieron un rol muy importante en la difusión del nuevo modelo tecnológico.

En el caso específico de las empresas, siempre fueron conscientes de la necesidad de la existencia de los técnicos, en su doble rol de difusores de la misma y de armonizadores de sus desajustes. Un ejemplo un tanto posterior pero que esquematiza la lógica, fue la estrategia de divulgación del tomate larga vida, "en donde la semillera Caps trajo al fenotista de (la empresa de Semillas) Hazeray juntó a los 25 técnicos más importantes de la zona de La Plata y en una jornada se le explicó cómo se manejaba el tomate. Es decir, se apuntó no al productor, se apuntó primero al técnico. Y el técnico fue el verdadero diseminador de la tecnología." (técnico TU). Y en cuanto a las agronomías, éstas también crecían (y crecen) no sólo por la demanda de insumos de este nuevo paquete, sino que también por ser fuente de respuestas a los problemas técnicos que el propio modelo ocasionaba. Y para ello contrataban (y contratan) técnicos, para que atiendan la demanda creciente de asesoramiento y luego -claro- vendan los insumos.

La expansión cuanti y cualitativa de la tecnología del invernáculo en los primeros años de los '90 fue vertiginosa. Rápidamente, los mismos productores (grandes e innovadores) que impulsaban los invernaderos (Ver Benencia et al., 1997) terminaron por asumir que se trataba de una tecnología que no podían controlar fehacientemente. En sus quintas sufrían muchos desajustes, problemas sanitarios y de manejo en general. La opción disponible de recurrir al técnico de la agronomía era reconocida como limitada frente al nivel de problemas enfrentados. La desconfianza o resistencia al técnico privado fue retrocediendo para este tipo de productor en la medida que el paquete tecnológico se complejizaba.

Finalmente, la aparición en toda la región platense de una desconocida -en ese momento- y gravísima enfermedad como la peste negra (tomato spotted wilt virus -TSWV-) en la campaña de 1994/95 aceleró el proceso de aceptación del técnico (González-Gentile, 2001a). El temor que generó esta enfermedad sumado a

la creciente complejidad del paquete tecnológico fue de tal magnitud que para algunos productores la percepción del técnico pasó de importante a indispensable.

Así la opción de profesionalizar la quinta resultaba ya inevitable para este reducido pero muy dinámico (y dinamizador) grupo de productores (González-Gentile, 2001b). Accedieron recurrir a un técnico, y se sometieron al mismo para que recorra junto a ellos la quinta, para discutir los nuevos problemas.

La predisposición existió, pero en esta nueva relación era requisito un técnico con actitud y aptitud. Para lo primero, surgió una camada de jóvenes egresados de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) ávidos de participar y de involucrarse en un sector no tradicional para el desempeño del profesional agrónomo (Gomez, 2014). Y con disposición para aprender. Precisamente, en cuanto a la aptitud, estos técnicos sabían la parte teórica, en relación al manejo de agroquímicos, fisiología de las plantas, si bien carecían de lo que le sobraba a los productores: práctica. Pero con eso no alcanzaba. Había que experimentar y familiarizarse con esta tecnología y fue lo que se empezó a hacer. Algunos productores no solo contrataron al técnico, sino que ayudaron para que se formara y especializara en esta nueva tecnología (Gomez, Hang y Seibane, 2015).

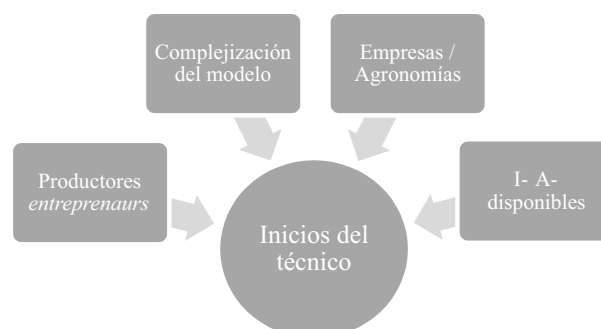
"El caso de Camiletti es emblemático: Gentile junto a Bruno y Larino Simonetti (...) entendieron que precisaban asesoramiento. Entonces contratan a Sergio Camiletti y lo forman: lo mandan a Europa, a Israel. Le dan un invernáculo para que pruebe lo que quiera. El tipo se mete y se forma Luego Camiletti armó un grupo donde se sumó el Mono, Fabio, todos formados y pagados por 'Huertas Verdes'." (técnico del INTA).

Fue surgiendo desde entonces en la región hortícola platense una simbiosis que aún persiste. Un modelo de producción novedoso y complejo disponible, impulsado principalmente por un grupo de productores ávidos de mejoras, encontrándose a técnicos dispuestos a capacitarse y gestionar la misma (profesionalizando así el sector), lo que terminó facilitando el trabajo de las empresas y agronomías que buscaban imponer la tecnología (para maximizar sus ventas) y morigerar los problemas que ésta generaba a través de, nuevamente, los técnicos privados (Figura N°1).

Características del asesor y asesoramiento técnico en el sector

Si bien en la región funcionó durante la década del '80 la Asociación de Ingenieros Agrónomos de La Plata con carácter gremial, y poco tiempo después se formó el Centro de Graduados de la Facultad de Agronomía (1984) con carácter académico profesional (Selis, 2012), la especialización productiva de la capital provincial y el auge del técnico hortícola posibilitaron la constitución en el año 2006 de la Asociación de Ingenieros Agrónomos

Figura 1: Esquematización de las variables que explican la aparición del técnico en la horticultura de La Plata.



Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.

del Cinturón Hortícola de La Plata (AIACHOLP). Nuclea a alrededor de 70 profesionales vinculados al sector hortícola (técnicos de productores, de empresas de insumos, de insumos, semillas y agroquímicos, y algunos del sector público) (Selis, 2012). Ahora bien, un número muy acotado son técnicos privados que viven del asesoramiento de productores.

Según datos especiales procesados del Censo HortiFloricola de Buenos Aires (CHFBA, 2005), el 35% de los productores aseguraron no contar con ningún tipo de asesoramiento. El grueso de las recomendaciones técnicas proviene del sector privado, y principalmente de los comercios de insumos (69,6%), siendo este lugar para la inmensa mayoría la única fuente de consulta (García & Kebab, 2008). Se destaca la insignificante asistencia de instituciones del Estado.

Según diversos relevamientos realizados a informantes clave, existen no más de 30 técnicos privados que asesoran periódicamente a quintas en la región platense, siendo que apenas poco más de una decena viven exclusivamente del asesoramiento. Siguiendo con la descripción, se estima que entre un mínimo de 50 y no más de 100 productores hortícolas en La Plata reciben asesoramiento privado (Selis, 2012). Es decir, apenas un 2 ó 3% del total de productores.

Para caracterizar el asesoramiento técnico, es necesaria una distinción en cuanto al lugar desde donde se lleva a cabo. En ese sentido, se postula un asesoramiento “desde” la agronomía y otro “fuera o post” agronomía (Figura 2). Vale aclarar que las agronomías es un modismo con el que se hace referencia a los comercios expendedores de insumos agropecuarios. A pesar de dicha denominación, dichos lugares son ni más ni menos que uno de los soportes de una manera particular (si bien hegemónica) de hacer agricultura: la que deriva del enfoque de la Revolución Verde (Sarandon y Flores, 2014). En la región de La Plata, debido a la prevalencia y significancia de la producción de hortalizas, se asocia a las agronomías con los negocios que ofertan una alta variedad de insumos.

Una de las formas de iniciarse en el asesoramiento (y que aún hoy día persiste) es la de comenzar trabajando en una agronomía. Es una simbiosis, ya que las agronomías buscan a estos técnicos, estudiantes avanzados o bien jóvenes agrónomos, y mucho más si tienen experiencia e interés en la producción hortícola. La función que deben cumplir es la venta de agroquímicos y adosado, el asesoramiento “en mostrador”. Es justo decir que la presencia del agrónomo también busca complementar la ley 10699/88, tanto por la obligación de contar con un asesor o director técnico profesional ingeniero agrónomo y la necesidad de archivar las “Recetas Agronómicas Obligatorias”, confeccionadas por este profesional.

Ese tipo singular de asesoramiento supone que, ante cualquier problema técnico que traiga un productor (generalmente asociado a ataques de plagas y enfermedades), se deba llevar a cabo una recomendación que implica algún manejo y -casi indefectiblemente- la adquisición de un insumo. El día a día en ese trabajo genera una exposición ante los problemas del productor junto a un particular aprendizaje. Lo específico de la instrucción obedece a que el técnico de la agronomía atiende mayoritariamente “urgencias”, cual médico en la sala de guardia. A este proceso de “formación” y relación de los técnicos y las agronomías no le faltan sus detractores. Y se relaciona con la natural sospecha de un asesoramiento que responde en forma velada a los intereses comerciales de la agronomía. Ya que al tener estos técnicos una relación laboral y en ciertos casos una comisión por la venta de insumos, se puede sospechar de una sobre-recomendación de uso de agroquímicos. Por un lado, porque así se aseguran que la

plaga o enfermedad no avance y, por otro lado, obtienen un plus o responden a sus exigencias con la agronomía.

“Peor aún, los casos en que al técnico se les pagaba un plus por producción: eso incentivaba aún más la recomendación de más agroquímicos, dado que así se garantizaba más producción, siendo que a él no lo afectaba los mayores costos...” (Productor MM)

A medida que se adquiere experiencia, suele suceder que el pedido de auxilio técnico posibilite la recorrida de la quinta con problemas. Con permiso del dueño de la agronomía (y muchas veces como parte del acuerdo laboral) el técnico novel comienza a recorrer las quintas para un mejor diagnóstico de algunos problemas. En esas visitas, el técnico puede cumplir funciones de vendedor, a la vez que suele ocurrir que el productor aprovecha y lo consulta por diversas cuestiones, recibiendo asesoramiento y la recomendación, claro está, de la adquisición de nuevos y más insumos.

Ahora bien, ese servicio de visita a la quinta de un técnico de la agronomía representa un costo que era/es compartido entre la agronomía y el productor. Se genera así una interacción. Así el servicio de visita a quinta implica un tiempo de trabajo que era/es asumido a medias entre la agronomía y el productor, por cuanto este último le pagaba un plus al técnico. Es un modelo que le servía/sirve a todos: el productor -que no puede o no quiere contratar a un asesor durante todo el año- puede contar con un técnico que ante un determinado problema concurre y recorre la quinta; la agronomía no sólo brinda un servicio más, sino que también se asegura e incrementa la venta de insumos; y el técnico tiene un plus económico que le paga el productor, además de ir formándose en el asesoramiento “a campo”. De esta manera, se observa un proceso de formación y aprendizaje (venta y asesoramiento en mostrador, venta y asesoramiento en quinta), convirtiéndose en una etapa previa y necesaria para dedicarse a asesor en forma privada e independiente de la agronomía.

En este segundo nivel, asesor privado, el técnico cumple una función más global y estructural, de ordenamiento/organización. Ordena las tareas, ordena los gastos, ordena la producción. La organización implica básicamente una revisión de lo realizado, tal que posibilite un ajuste en la planificación. Y por ello, no es menor la cuestión por la cual el productor tradicional, como así también los horticultores de origen boliviano, no suelen llevar registros de la quinta (superficie cultivada, gastos realizados, volumen cosechado, precios de venta, entre otros), lo que promueve a evaluaciones superficiales e inexactas, y en consecuencia, a una quinta con baja eficiencia productiva y económica.

Las bases del trabajo del técnico “post agronomía” comprenden la gestión técnica del establecimiento hortícola, pudiendo ordenarse en dos dimensiones. La primera incluye decisiones en cuanto a la preparación de suelo, elección de la variedad, control de plagas y enfermedades, y nutrición de las plantas. La segunda incumbe al manejo general y conducción de cultivos. Esto es, llevar a cabo un seguimiento pautado de los cultivos, determinando momentos de prácticas culturales, detectando los problemas que surgen y anticipándose a los que aún no se explicitan. Es necesario aclarar que determinaciones tales como cuándo plantar, cómo desbrotar, qué día dejar de cosechar y qué día volver a plantar son fundamentales y básicas para cada zona. *“Hoy en atraso de un mes en la fecha de plantación en La Plata puede significar de ganar mucho dinero a perderlo todo. También si te equivocas de variedad puedes perder mucho”* (técnico TD).

Secundando esta serie de incumbencias, siempre se encuentra presente la responsabilidad técnica de evaluar toda la tecnología

existente y disponible, para eventualmente adaptarla a la zona y al tipo de productor. El concepto aparenta resultar sencillo de entender, aunque difícil de aplicar: "...si la tecnología está bien utilizada es sensacional y reduce los costos, pero si está mal utilizada es mucho peor que no incorporar nada" (técnico TT). En este sentido, el técnico privado no sólo resuelve o morigera los problemas de la tecnología, sino que es un importante difusor y adaptador de la misma en La Plata.

Por último, es dable mencionar que comienzan a incorporarse en las tareas de asesoramiento cuestiones socio-ambientales de la quinta. Por ejemplo, destino y gestión de los residuos (envases, plásticos, etcétera), condiciones de trabajo de peones y medieros (protección durante las aplicaciones, ropa de trabajo, entre otros).

El asesoramiento del técnico privado, entendiendo a éste como el de "post" agronomía, puede adquirir diferentes modalidades: a) visita semanal durante todo el año; b) visita semanal durante la campaña; c) visita puntual ante una urgencia.

La visita semanal durante todo el año es sugerida como el ideal de asesoramiento. Aun reconociendo que el ritmo y las tareas sufren modificaciones a lo largo del año, las actividades que puede desarrollar el técnico también pueden y deben variar, resultando igual de importantes en todo el período.

La disyuntiva se presenta básicamente durante el invierno. En esa época los cultivos que prevalecen son de manejo poco complicado (básicamente hortalizas de hoja y crucíferas), las plantas poseen un reducido ritmo de crecimiento y el peligro de plagas y enfermedades es limitado por las bajas temperaturas y horas de luz. Agravando esta distensión del ritmo de la quinta, la producción de plantines que tiempo atrás se desarrollaba en esa época del año, se convierte en un insumo externo (García, 2016b). Esta momentánea merma en la actividad se hace evidente, ante lo cual algunos productores pretenden prescindir de la labor del técnico, requiriendo así de visitas semanales pero limitadas al período de campaña.

Por último se encuentra el denominado técnico "bombero" que es convocado a la quinta de urgencia para problemas o cuestio-

Figura 2. Características del asesoramiento técnico "desde" y "post" agronomía.



Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.

nes puntuales que sobrepasan la capacidad de resolución del productor o del técnico de la agronomía.

En cuanto a la frecuencia de las visitas, existe unanimidad en reconocer que durante la campaña o temporada (desde septiembre a mayo) mínimamente una vez por semana el técnico debe concurrir a la quinta. Sucede que en plena campaña, las condiciones climáticas posibilitan que el cultivo cambie mucho en 15 días. Mientras que en invierno se estila asistencias menos frecuentes, cada dos semanas, o no concurrir un mes, pero siempre manteniendo el contacto con el productor.

Las visitas específicamente pueden ser fijas, pautadas o libres, con recorridos conjuntos o bien individuales y luego reuniones cada tanto con el productor para discutir los temas. Con una frecuencia semanal de visita y una correcta supervisión del calendario sanitario y nutricional, no deberían ocurrir grandes sobresaltos, que es para lo que el productor mínimamente contrata al técnico. Y ante problemas puntuales, el compromiso implícito del técnico es responder o concurrir en el momento y la cantidad de veces necesarias hasta que el problema se solucione, contando para ello con las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC):

"Viene un ataque, no sé, vino la lluvia, le entró botrytis, entró fitófтора, entró oidio, entró fulvia en un invernáculo, bueno ¿qué hacemos?, bueno, esto, esto, lo otro. Ayer hice la visita y me apareció hoy. Bueno, pará que mañana voy, lo miramos. Hoy el celular, la radio y aún el Whatsapp solucionan mucho. Con una foto, te mandan, viste. Cualquier productor tiene. Por lo menos, ya vas sabiendo con qué panorama más o menos te vas a encontrar..." (TT)

La forma de remuneración usual al técnico consiste en un pago fijo. Si el asesoramiento es puntual (por una emergencia), se cobra "la visita". Si el asesoramiento es anual (o al menos por la campaña/temporada) el esquema implica visitas semanales y pago mensual en función del número de hectáreas asesoradas. Se estipula un límite inferior, por cuanto aun con quintas pequeñas, la visita implica un costo fijo de tiempo que se hace valer. Y de igual forma, hay una relación del costo por hectárea asesorada inversamente proporcional al tamaño de la quinta, diluyéndose en esta situación el costo fijo. Con estas variaciones y salvedades, resta agregar que el promedio que se remunera por hectárea también fluctúa según el técnico, su experiencia y prestigio, siendo en la actualidad entre 75 y 150 dólares/ha/mes.

Paralelamente, existen acuerdos en donde se busca incentivar a los técnicos, otorgando además un porcentaje en función del volumen productivo alcanzado. Esta sub-modalidad posee detractores, tanto productores como técnicos.

Los productores que fustigan esta fórmula aducen que al considerar sólo la producción o rendimiento por hectárea se soslaya el principal indicador para el productor: el beneficio. De esta manera, con tal de alcanzar altos rindes se podría llegar a realizar un manejo ineficiente, como ser incrementar los insumos o implementar frecuentes aplicaciones preventivas de agroquímicos que reduzcan el riesgo de plagas y enfermedades y potencien el rendimiento, sin necesariamente preocuparse por sus efectos en los costos de producción.

Mientras que los técnicos que critican este incentivo argumentan que las variables a estimular (la producción o rendimiento) dependen de -valga la redundancia- muchas variables. Algunas de estas variables son responsabilidad del técnico, pero otras son menos, poco o nada manejables. Por ejemplo, variables tecnológicas (en cuanto al grado de incorporación), ambientales (humedad, viento,

granizo, calor sofocante, frío), mano de obra (conflictos entre el mal llamado mediero y el “patrón”, escasez de mano de obra, entre otros). Cierta estabilidad de rendimiento se puede alcanzar, pero tras un tiempo largo de asesoramiento. Recién ahí algunos técnicos aceptarían (y hasta consideran positivo), porque lo entienden como un estímulo y no como presión.

El asesoramiento técnico en la horticultura platense es una actividad que si bien exige una larga, ininterrumpida y profunda preparación, su práctica activa es más bien acotada.

De las entrevistas surge que para asesorar es casi condición *sine qua non* poseer estudios universitarios, al menos. Sumado a ello, es indispensable un largo y “previo” período de aprendizaje práctico (ya sea en una agronomía o en una quinta como *junior*), mientras que ya en pleno desarrollo de la actividad, la capacitación y actualización se torna imperiosa para permanecer en un sector extremadamente dinámico como el de la horticultura de La Plata.

La flexibilidad horaria es una característica naturalizada de este trabajador. Por un lado, la remuneración alcanzada depende del número de productores que asesora, convirtiéndose en un trabajo a destajo y, más aún, exacerbado por la inestabilidad e incertidumbre que implica la posibilidad de dejar de asesorar a alguna/s quinta/s “*Dependiendo de la necesidad que uno tenía y la locura que tenía en el momento y el laburo que a mí me salía, yo laburaba sábados, domingos, feriados, hasta cualquier hora...*” (Técnico TT).

Cualitativamente, la labor se hace mucho más intensa durante la temporada, por el ritmo de desarrollo de las plantas, la aparición de plagas y enfermedades, y un marco climático que bajo los invernaderos se torna muy desahagible. Vale explicitar que gran parte del trabajo conlleva un desgaste físico importante, por cuanto exige recorrer cultivos todos los días, con frío y principalmente calor extremo.

Por último, asesorar varias quintas implica poseer también varios “patrones”, con sus exigencias, manejos y formas, y que ante situaciones problemáticas particulares o generales, torna difícil estar presente en todas las quintas a la vez y satisfacer sus demandas y urgencias. De la misma manera, para el técnico no es fácil acordar recomposiciones de sueldo con productores con los que se suele establecer casi una amistad; y a la desactualización consecuente se le agrega que los pagos suelen atrasarse, que nunca se sabe cuándo se va a cobrar, además de resultar -con pocas excepciones- una relación laboral inestable y desprotegida (sin contrato de trabajo y seguridad social).

Por todo esto, es usual escuchar a los técnicos y mucho más a los ex técnicos del sector decir que “el asesoramiento cansa”. Más aun, no es raro que abandone la actividad al superar los 50 años de edad, o bien reducirla a algunas pocas quintas, convirtiéndose en un ingreso complementario al de un nuevo empleo en alguna empresa del rubro (semilleras, empresas de agroquímicos, entre otras) que buscan a esos técnicos con experiencia. Trabajo formal, mejor remuneración y pago en término, con horarios fijos y generalmente mucha menor carga horaria, estando muchas de ellas en oficina.

Los productores asesorados (y no asesorados), razones y motivaciones

La presencia de un asesor en las quintas obedece a toda una serie de variables, no necesariamente excluyentes entre sí. En este apartado se intenta caracterizar y ordenar las diferentes situaciones relevadas que motivan la presencia de este sujeto en las quintas.

Los primeros productores que -de alguna manera- impulsaron la incorporación de los técnicos privados al modelo productivo

eran productores innovadores -grandes y medianos-, inevitablemente de origen italiano. Eso era así ya que al menos hasta el 2001 o 2002, el protagonismo indudable de la producción lo tenían estos horticultores migrantes de ultramar. A partir del 2000 aparecen con mucha fuerza muchos pero pequeños horticultores de origen boliviano que, por razones que se discuten más adelante, poseen casi nula relación con el técnico privado. Por lo tanto, desde los inicios del asesoramiento hasta la actualidad, el productor asesorado en forma privada es casi indefectiblemente de origen italiano, y cuya quinta posee una escala grande o -eventualmente- mediana de superficie bajo cubierta (Cieza, 2004). De esta manera, y haciendo uso de una simple clasificación de quintas basadas en su tamaño, podemos afirmar que las empresas hortícolas y los grandes productores (más de 10 has bajo cubierta) tienen invariablemente un técnico privado. Luego, aparecen quintas medianas (más de 5 has bajo cubierta) en las cuales algunas poseen también asesoramiento. Mientras que los productores de menos de 5 has bajo cubierta con asesoramiento técnico privado son la excepción.

Dentro del pequeño grupo de los grandes productores hortícolas de la región, existe a su vez una cúpula de “mega productores”, de quintas con más de 15 has bajo cubierta. En este subgrupo, la presencia de los técnicos es inexorable y se explica en forma relativamente sencilla: los productores no están en las quintas. Son empresas, algunas de ellas ramificación de una diversificación productiva, resultando la dirección técnica indiscutidamente un insumo más. Por lo que la estructura de estas grandes empresas hortícolas consta de un encargado de la quinta, quien articula con el técnico para la toma de decisiones. Para el resto de los grandes productores, y aún algunos medianos (más de 5 hectáreas bajo cubierta), la presencia del productor en la quinta es asidua, por lo que la opción de asesoramiento privado externo comprende otras explicaciones.

Existen una serie de temas que el productor no ignora pero aun así prefiere desligarse. Manejo de cultivo, control de plagas y enfermedades, época de siembra, entre otras son cuestiones que puede gestionar de manera más o menos eficiente. De hecho, la posibilidad económica de contratar un técnico es casi un certificado de idoneidad en el manejo del establecimiento. Esta decisión de delegar puede obedecer a la priorización del productor a temas ligados con la evolución de su quinta (incurción en canales de comercialización no tradicionales, administración económica y financiera del establecimiento), pero también al reconocimiento de la complejidad del modelo y su mayor propensión al error y, por ende, a la necesidad de ayuda. Es una realidad insoslayable que el cambio tecnológico en el sector hortícola es significativo, constante y dinámico. Si bien se puede discutir con el productor qué característica debe tener la hortaliza a elegir (ya sea porque se quiere precocidad o alguna resistencia), la variedad específica a seleccionar la sabe el técnico, y no siempre el productor. “*Si yo le hablo de pimiento, a un productor con problemas con un virus L4 él no sabe ni lo que es, pero yo sí*” (técnico TU). Hoy el productor perdió una parte del camino, tanto por la vorágine tecnológica, como por el rol que empiezan a asumir al acceder a una escala productiva totalmente diferente a la acostumbrada o conocida. Sucede que el avance tecnológico en las últimas décadas ha generado un alejamiento del agricultor respecto de su sistema productivo, haciendo que dependa menos de su conocimiento y más de las tecnologías de insumos (Garrido-Fernández, 2006), disminuyendo su capacidad de resolver problemas productivos (Blandi, 2016).

Otro motivo -no dicotómico- de la existencia de técnicos que asesoran a grandes y hasta medianos productores, es la escala de la quinta y, por ende, el esfuerzo físico (además del intelectual) para su correcta gestión. Por caso, resulta necesario recorrer toda

la quinta en forma semanal, para identificar problemas, evaluar la evolución del cultivo, entre otros. En la horticultura de “escala”, con 10 o más hectáreas de invernáculo, al productor le cuesta caminarlas, ya sea porque no puede, no tiene tiempo o bien no tiene ganas, ya que está vendiendo, comprando insumos, resolviendo cuestiones administrativas. Surge entonces que no alcanza con “saber”, también hay que “estar”. La presencia del productor, o bien del técnico que aquel delegue, busca evitar la pérdida del control de la quinta que esta tecnología y escala induce fácilmente.

Vale destacar que sumado a estas cuestiones, la capacidad e idoneidad promedio del técnico de La Plata es reconocida por todos los informantes como largamente superior a la media del país. La experiencia adquirida por estos técnicos en un sector que a su vez sobresale por su impronta innovadora y dinamismo, hizo y hace que adquieran una muy alta reputación y demanda para asesorar en el resto de las regiones hortícolas del país. Si bien cada zona posee sus particularidades, como así también asesores locales destacados, el técnico de La Plata presta sus servicios y es demandado en quintas de todo el país. Este fenómeno local no es recíproco por cuanto no se observa a técnicos de Salta, Corrientes, Mendoza (y aún de la UBA) asesorando en La Plata: “*Existe un alto prestigio de los asesores privados del cinturón hortícola platense lo que le ha permitido diferenciarse de otras áreas hortícolas*” (Cieza, 2003: 18). Por ende, la presencia o cercanía geográfica de este técnico de gran calidad es otro motivo que ayuda a explicar su adopción local.

Un esquema con las variables explicativas de la presencia de los técnicos en las quintas de La Plata se expone en la Figura 3.

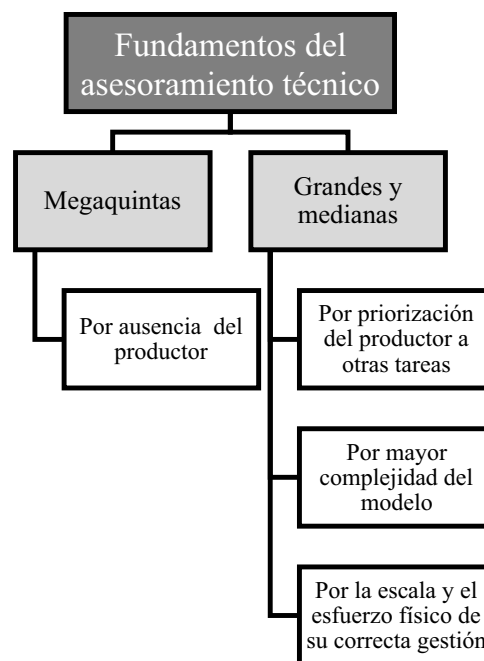
El perfil del productor asesorado es aquel que apuesta no necesariamente a producir más, sino a hacerlo mejor, buscando calidad y diferenciación. Este productor naturaliza al técnico como parte de su negocio y no concibe la quinta sin el asesor. Más aun, lo reconoce como un insumo barato y una necesidad imperiosa. Lo asequible tiene que ver por la capacidad de los técnicos de pagarse su propio sueldo, ya sea mediante el ajuste de una dosis, la correcta elección de una variedad, etcétera. Lo imperioso se relaciona a la necesidad de contar con alguien que solucione problemas del cada vez más complejo modelo tecnológico, como así también proponer y adaptar innovaciones que le permita al productor sostenerse en tal vorágine.

El horticultor que considera el asesoramiento como indispensable pretende ser un buen productor, el mejor productor. Eso conlleva no sólo una pretensión de ascenso económico, sino que también obtener un reconocimiento social. El éxito en la quinta es producir bien y mejor que los demás. Esta búsqueda de diferenciación se muestra por la escala (quintas cada vez más grandes), por la especialización en cultivos caros (solanáceas), por el acceso a canales de comercialización complejos (supermercados, mercados extra-provinciales, agroindustria) lo que conlleva la cada vez más imperiosa necesidad de contar con un técnico, ya que el tamaño de la quinta o la calidad requerida, o las tareas demandadas lo superan a él y a su familia.

La mayoría de los productores de La Plata, y diferenciables por su origen boliviano y reducida escala (quintas de superficie total con menos de 5 hectáreas), no recibe asesoramiento técnico privado de manera constante a lo largo de todo el año. Los motivos relevados son varios, no necesariamente excluyentes.

El pequeño horticultor tiene una estrategia de resistencia en donde las necesidades básicas insatisfechas guían un comportamiento de eliminación de gastos que *-a priori-* considera superfluo o dispensable (como el técnico), y prioriza otros. Dentro de

Figura 3: Fundamentos del asesoramiento haciendo uso de una simple clasificación de quintas basadas en su tamaño.



Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.

las priorizaciones, no se encuentra la diferenciación productiva, ser (o parecer) mejor productor, o variables como la calidad de la hortaliza, sino una relación costo-beneficio que le permita -cuanto menos- subsistir en el campo hortícola. Por lo que su accionar privilegia lo material (básico) mucho antes que lo simbólico.

Desde otro punto de vista, aun con una fuerte contracción del consumo, el gasto productivo se encuentra limitado. La lógica de producción tiene como propósito gastar lo menos posible e intentar así un mayor beneficio, descartándose otras vías por el riesgo que conllevan. En este marco, el técnico es un costo, no una inversión. Y un costo que piensan pueden suplir, ya sea con su experiencia y sapiencia, o bien recurriendo al técnico de la agronomía. Esta última forma de asesoramiento es reconocida como limitada. No sólo por cuanto es difícil de intervenir tras un mostrador, sino porque (y principalmente) cuando se hace la consulta para la solución coyuntural, el problema ya está presente y posiblemente se expandió/agravó. Si ello no alcanza (y de hecho, objetivamente no alcanza), algunos de estos horticultores bolivianos de mayor escala tienen el teléfono/radio de algún técnico (de la agronomía, o de una semillera, etcétera.), a los que recurren ante un problema puntual, siendo visitados por este asesor y pagando esa visita.

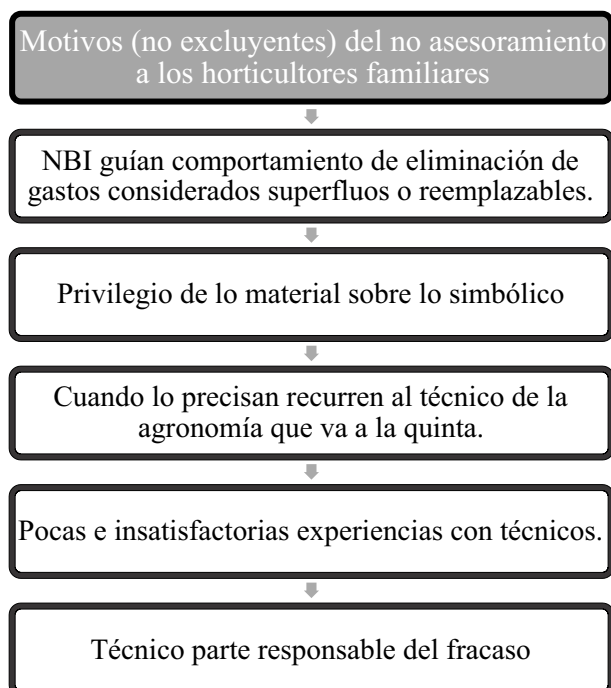
Las pocas experiencias con técnicos privados tampoco resultaron ni suelen ser positivas. En algunos casos, el horticultor boliviano busca a un técnico “barato”, que resulta ser alguien de reducida o nula experiencia (como un ingeniero recién recibido) y al que -claro está- le cuesta realizar una labor que posibilite la continuidad del asesoramiento. También ocurre que, en el marco de la reducción de gastos, las experiencias con los técnicos pretenden ser momentos de aprendizaje para estos horticultores, buscando luego repetir literalmente las recomendaciones en la siguiente campaña. Sin embargo, los resultados difícilmente serán buenos, ya que las indicaciones técnicas mutan en función de una serie de variables como ser el clima (más precisamente el tiempo), la variedad del cultivo, la rotación, etcétera.

El relevamiento realizado muestra en forma unánime que contratar un técnico no es una deshonra para el productor. Todo lo contrario, es situarse o alcanzar un nivel cualitativamente superior convirtiéndose en un prestigio que comparten con los “grandes productores”. Pero eso sí: contratar un técnico supone un cambio cultural. Es aceptar que otra persona maneje la quinta, lo que implica aprender a respetar esos lugares y cumplir con las recomendaciones. Estas indicaciones suelen afrontar resistencias explícitas o silenciosas por parte de todos los productores, y más aun de este pequeño horticultor, quien en el marco de su contracción del gasto, suele optar por prácticas que no se condicionen con algunas recomendaciones básicas de un técnico. Por ejemplo, se inclinan por usar los agroquímicos que ya poseen y comprar uno nuevo sólo cuando se haya terminado el anterior, preferentemente de amplio espectro y no específico. Acostumbran desestimar por antieconómico tener que adquirir varios insumos diferentes para una misma plaga o enfermedad, y a veces son renuentes a los tratamientos preventivos, privilegian los curativos. Asimismo, los gastos más estructurales o de efectos a mediano plazo (por ejemplo, agregado de calcio para la estructura del suelo), son relegados. “...ellos quieren aplicar y que el bicho que estaba ahí se retuerza, o que el hongo se seque al toque. No... viste, anticipar el problema, para ellos ya es un gasto, un mal gasto... No les gusta...” (TT)

Ante esta situación y particularidad, es necesario explicitar que el técnico también posee parte de la responsabilidad del fracaso de esta sociedad laboral. Todo técnico (y todo productor) posee una forma (una “receta”) para gestionar la quinta. La cuestión pasa por la estrategia del técnico, ya sea tanto para adaptarse al productor asesorado como de convencer con el asesoramiento sugerido. Estas prácticas propias de la extensión no siempre se llevan a cabo, o al menos no con la intensidad necesaria.

En este marco, es posible establecer una diferenciación de técnicos, según qué tipo de productor asesoran. El prestigio y reconocimiento que tiene algunos técnicos se debe (causa y consecuen-

Figura 4: Fundamentos del asesoramiento haciendo uso de una simple clasificación de quintas basadas en su tamaño.



Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.

cia) a que son asesores de grandes productores o empresas hortícolas de La Plata, situación que les posibilita ser muy requeridos aun en las principales regiones hortícolas del país. Estos técnicos poseen un esquema de asesoramiento definido, un paquete tecnológico que manejan a la perfección. Más aún, si ese paquete no es aplicado íntegramente por el productor (porque no quiere o puede), desisten de asesorar. El sistema productivo se tiene que adaptar a estos técnicos. Tienen una ventaja y es que por una cuestión de renombre/capacidad y de un paquete que lo tienen probado y que está funcionando, pueden garantizar un buen resultado a la gran quinta o empresa hortícola.

En el asesoramiento de medianos productores (entre 5 y 10has) entran a jugar otras variables y necesidades. Por un lado, si bien todos los técnicos poseen un paquete armado, es casi inexorable adaptarlo a la realidad de este tipo de productor. Por otro lado, si bien las demandas técnicas son muchas y necesarias, el asesoramiento para estos medianos y pequeños horticultores también discurre en cuestiones legales, de administración, comercialización, etcétera. Es, entonces, un asesoramiento más integral y, contrariamente a lo que se pueda pensar, suele resultar hasta más complejo que un asesoramiento estrictamente técnico a un gran productor.

Una síntesis de los motivos que explican el no asesoramiento técnico privado en los productores de menos de 5 has se esquematiza en la Figura 4.

Finalmente, lejos aún está de considerarse al técnico privado como un insumo más del sector hortícola. Si lo es, sin dudas, para la empresa hortícola y el productor de origen italiano que se ha capitalizado y profesionalizado. Que acepta la presencia del técnico y posibilita la ejecución en la toma de decisiones. Que se parece más o pretende parecer a una empresa de producción de alimentos. Es un grupo que ha cambiado, se ha profesionalizado. Por el otro lado, la gran mayoría de las quintas gestionadas por migrantes del altiplano de reciente ascenso al status de productor, con un nivel bajo de capitalización y lógicas de contracción del gasto debidas a su estrategia resistencial, no puede ni está dispuesto a dar ese salto que implica la contratación de un técnico.

En síntesis, la persistencia de los técnicos privados en el sector obedece y se sostiene en que demostraron su aporte; su limitado crecimiento y sesgo es una deuda que impide un salto cualitativo para todo el sector.

Articulación de los técnicos con las empresas, las agronomías y aún los productores

La difusión, adaptación y adopción de un modelo tecnológico que se caracteriza por su alta dinámica, no podría tener los resultados que se observan en la horticultura de La Plata si no fuera por el rol que asumen los técnicos privados. A continuación se detallan algunas de las características, articulaciones y relaciones que establecen estos actores en y entre las empresas de insumos, las agronomías y aún los productores.

Los técnicos intervienen tanto en la adaptación como en la difusión de información, conocimiento y tecnología hortícola. Claro está, específicamente de aquella que los remunera por tal labor, resultando entonces un puntal para la difusión e imposición de la tecnología de la Revolución Verde.

Las empresas de insumos hortícolas (agroquímicos, fertilizantes, semillas y nylon, básicamente) pueden limitarse a ser simples productoras o reproductoras de un insumo, o bien incorporar además la tarea de desarrollo del producto. Esto último implica la búsqueda de la adaptación del insumo al clima, suelo, infraestructura y manejo particular en cada región. Dicho trabajo con-

siste en combinar, probar, evaluar y comparar diferentes tipos de materiales y manejos, tarea que llevan a cabo los técnicos de las mismas empresas, empresas ad-hoc que prestan dicho servicio, o bien técnicos privados. En ese sentido, es común ver a técnicos de gran renombre que trabajan ensayando la mejor formulación de un agroquímico (como emulsión, polvo; al 25%, al 50%), o bien adaptando el manejo de la región a una nueva variedad. Dicho trabajo persiste hasta obtener el insumo en su versión “comercial”, momento en que ingresa (o reingresa) formalmente en las quintas de grandes e innovadores productores, catalogados como referentes. Es necesario aclarar que los productores referentes no necesariamente son los más grandes o tecnificados. Son aquellos a los que el resto de los horticultores consideran buenos productores, innovadores, que buscan mejoras constantes y que por ello logran el éxito. A partir de allí comienza la etapa de promoción/difusión.

Ante la aparición de un problema, un nuevo insumo, variedad o tecnología, el productor procura informarse para la toma de una mejor decisión. En el caso de los grandes productores, la información y aún la toma de la decisión depende más del técnico privado (Blandi, 2016). Por el contrario, las quintas más chicas no tienen asesor, por lo que dicho productor debe tomar en mayor medida las decisiones y para ello también buscar -como puede-información. Ante esto, las empresas de insumos hortícolas muestran diferentes estrategias de difusión de sus productos en el sector hortícola de La Plata. Y para ello los técnicos resultan también indispensables.

El trabajo de promoción comercial motorizado por las empresas de insumos que perdura es aquel que trabaja en los tres frentes: con las agronomías, los productores y los técnicos. Es así que surge una fuerte interacción entre ellos. La búsqueda de difusión de una innovación parte de las empresas quienes muestran estrategias que se traducen en una segmentación del mercado, que como ya se adelantó, consiste en dividir a los destinatarios básicamente en productores grandes y chicos, o más precisamente, con y sin técnico.

Si bien los productores con técnico privado son pocos, gozan de gran relevancia en la estrategia de las empresas debido a dos motivos: i) sobresalen productivamente y son -por ende- importantes demandantes de insumos; ii) su condición de referentes o modelos a seguir para el resto de los productores, intenta ser capitalizado para difundir nuevos insumos. Por y para ello, las

Reflexiones finales

El asesoramiento técnico privado en La Plata estuvo y se encuentra íntimamente relacionada a la evolución tecnológica del sector, tal como tempranamente sostuvieron García (2015) y Sarandon y Flores (2014). Fue surgiendo desde su aparición en la región hortícola platense una simbiosis que aún persiste. Un modelo de producción novedoso y complejo disponible, impulsado principalmente por un grupo de productores ávidos de mejoras, encontrándose a técnicos dispuestos a capacitarse y gestionar la misma (profesionalizando así el sector), lo que terminó facilitando el trabajo de las empresas y agronomías que buscaban imponer la tecnología (para maximizar sus ventas) y morigerar los problemas que ésta generaba a través de, nuevamente, los técnicos privados. Simbiosis en donde se remarca la interacción positiva, por cuanto el surgimiento y consolidación de los técnicos privados no se explica unidireccionalmente por la imposición o hegemonía de un modelo tecnológico. Justamente, dicho modelo tecnológico también es promovido por los técnicos privados, que generan así su propia demanda.

empresas brindan charlas y jornadas específicas a este reducido número de técnicos privados y productores, mediante reuniones muy pequeñas, casi personales. De la misma manera, buscan denodadamente realizar ensayos en las quintas de estos productores referentes (pagando todos los insumos y cediendo la producción obtenida). Esta práctica muestra una doble ventaja para estos productores (quienes prueban *in situ* las innovaciones y lo hacen a un costo negativo) y para las empresas (la cual intenta no sólo captar un cliente de envergadura, sino que además obtiene una publicidad efectiva debido al “efecto espejo”).

El segmento cuantitativamente más importante de productores carece de técnicos privados, fundamentando así las diferencias en las estrategias identificadas. Ante ello las empresas se focalizan en estos productores y en los técnicos de las agronomías. Para ello organizan charlas, jornadas demostrativas más multitudinarias (en relación a las pensadas para los grandes productores o técnicos privados), junto a visitas y capacitaciones a los técnicos de las agronomías. Dependiendo de la magnitud de las empresas, hacen ensayos en sus campos demostrativos (*Seminis*) o bien en quintas de los productores referentes y luego invitan a las jornadas a campo. En búsqueda del efecto de contagio difunden el o los nombres de horticultores referentes que usan dichos insumos. Paralelamente, en las agronomías se distribuyen folletos, banderas y gorros buscando que el nombre se imponga en la región.

De esta manera, se observa la forma en la cual las empresas buscan difundir sus insumos, siendo que si bien priorizan a un reducido número de productores (pero referentes) y articulan con un también limitado número de técnicos privados, les resulta suficiente para imponer su paquete tecnológico. En un segundo nivel aparece la capacitación a los técnicos de las agronomías, indispensables por su rol de triangulación o fuente primaria que confirma o induce a una decisión de índole productiva para la inmensa mayoría de los productores -pequeños ellos-. Esto junto con jornadas a campo multitudinarias para los pequeños productores cierra el círculo de difusión del actual y hegemónico modelo de producción. Modelo que si bien se piensa para un productor, la acción de los técnicos de las agronomías, de los técnicos privados y las jornadas en campo de productores referentes le otorga visibilidad y brillo a esta tecnología, potenciando su rápida difusión y adopción. Todo ello, facilitado por la concentración espacial de la actividad hortícola platense en menos de un centenar de kilómetros cuadrados.

En cuanto al rol de los técnicos privados en el marco de lo que se denominaría el aglomerado hortícola platense, es para destacar su inserción y articulación de forma consistente. El asesoramiento técnico privado, si bien acotado entre los innovadores o grandes productores hortícolas, no impide que cumpla un rol destacado en el proceso de diferenciación de la actividad de La Plata y consecuentemente en su proceso de concentración espacial. Su función de difusión y adaptación de la tecnología del invernáculo y la resolución de los problemas que esta genera, hacen de este un agente necesario.

Por último, su persistencia en el tiempo, la fuerte articulación con las empresas, agronomías y productores más dinámicos efficientiza los canales de comunicación, innovación, difusión y adopción/adaptación tecnológica, generando externalidades positivas que nuevamente repercuten en todo el sector. Todo ello da cuenta de su relevancia en la horticultura platense, su aporte a la diferenciación y, consecuentemente, a la concentración espacial.

Todas estas derivaciones, entre las cuales intervienen en forma directa e indirecta los técnicos privados, posibilitan no sólo un crecimiento más eficiente de aquellos productores más capitalizados sino que además permite la persistencia de productores vulnerables. Ventajas que no compensan o soslayan las condiciones de vida y trabajo allí soportadas (Cfr. García & González, 2015), o la degradación y contaminación generadas (García, 2015). Prerrogativas que sí otorgan competitividad al sector,

variable fundamental para la supervivencia y en algún caso para la expansión y acumulación en el sistema capitalista.

Por todo ello, se concluye que los técnicos privados son un elemento más para entender la competitividad del sector y la conformación de un aglomerado económico en la horticultura de la capital bonaerense.

Bibliografía

1. BENENCIA, R.; CATTÁNEO, C.; DURAND, P.; SOUZA CASADINHO, J.; FERNÁNDEZ, R. y FEITO, M. C. (1997) *Área Hortícola Bonaerense. Cambios en la producción y su incidencia en los actores sociales*. Buenos Aires: La Colmena. 279 p.
2. BLANDI, M. L. (2016) *Tecnología del invernáculo en el Cinturón Hortícola Platense : análisis de la sustentabilidad y los factores que condicionan su adopción por parte de los productores*. Tesis de Doctorado, La Plata, FCAyF - UNLP. 250 p.
3. CIEZA, R. (2003) El rol de los Ingenieros Agrónomos en el cambio tecnológico hortícola del Gran La Plata. *III Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, Buenos Aires: CIEA. 23 p.
4. CIEZA, R. (2004) Asesoramiento profesional y manejo de nuevas tecnologías en unidades de producción hortícolas del Gran La Plata, Argentina. *Scientia Agraria*, 5 (1-2): 79-85.
5. EISENHARDT, K. (1989) Building Theories from Case Study Research. *Academy of Management Review*, 14 (4): 532-550.
6. FUJITA, M.; KRUGMAN, P. (2004) La nueva geografía económica: pasado, presente y futuro. *Revista de Investigaciones Regionales*, (4): 177-206.
7. FUJITA, M.; THISSE, J. (2002) Economics of Agglomeration: Cities, Industrial Location, and Regional Growth. *Annals of the Association of American Geographers*, 93 (March): 778-779.
8. GARCÍA, M. (2015) Horticultura de La Plata (Buenos Aires). Modelo productivo irracionalmente exitoso. *Revista de La Facultad de Agronomía*, 114 (1): 190-201.
9. GARCÍA, M. (2016a) Capacidad competitiva y dinamismo en la horticultura de La Plata interpretada desde el enfoque basado en los aglomerados de empresas. *Huellas*, (20): 100-124.
10. GARCÍA, M. (2016b) Surgimiento, dinámica y rol de las plantineras en el aglomerado hortícola de La Plata. *Estudios Socioterritoriales*, (20): 87-102.
11. GARCÍA, M. y GONZÁLEZ, E. (2015) El nuevo Régimen de Trabajo Agrario. Desajustes y propuestas de adecuación para el sector hortícola del periurbano bonaerense sur. *Mundo Agrario*, 16 (33): 1-27.
12. GARCÍA, M.; KEBAT, C. (2008) Transformaciones en la horticultura platense. Una mirada a través de los censos. *Realidad Económica*, (237): 110-134.
13. GARCÍA, M. y MERCHÁN, A. (2016) Las agronomías. Evolución y rol en el aglomerado hortícola de La Plata Introducción, *Pre Congreso ALASRU La sociología rural en la encrucijada: vigencia de la cuestión agraria, actores sociales y modelos de desarrollo en la región*. Santiago del Estero, ALASRU. Disponible en: <http://congreso.prealasru.unse.edu.ar/documentos/grupo6/G6T.pdf>. Acceso: Noviembre de 2017.
14. GARRIDO-FERNÁNDEZ, F. (2006) Los agricultores como actores de la política agroambiental. Un enfoque multidimensional. *Papers*, 81: 37-62.
15. GOMEZ, E. (2014) *Aportes de las competencias profesionales de los agentes para el desarrollo territorial en el cinturón hortícola platense*, Tesis de grado, La Plata, FCAyF-UNLP. 63 p.
16. GOMEZ, E.; HANG, G.; SEIBANE, C. (2015) Contextual Changes and Their Influence on the Development of Professional Skills of the Agents of the Horticultural Belt of La Plata, Argentina. *American International Journal of Social Science*, 4 (5): 34-42.
17. GONZÁLEZ-GENTILE, R. (2001a) Calificaciones y competencias en los cambios tecnológicos de la producción hortícola en la zona de La Plata durante los noventa. 5° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires: ASET. Disponible en www.aset.org.ar/congresos/5/aset/PDF/GONZALEZGENTILE1.PDF. Acceso Noviembre de 2017.
18. GONZÁLEZ-GENTILE, R. (2001b) Los agrónomos: nuevos actores sociales en la división del trabajo hortícola. 5° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires: ASET. Disponible en <http://www.aset.org.ar/congresos/5/aset/PDF/GONZALEZGENTILE2.PDF>. Acceso Noviembre de 2017.
19. LE GALL, J.; GARCÍA, M. (2010) Reestructuraciones de las periferias hortícolas de Buenos Aires y modelos espaciales ¿Un archipiélago verde?. *EchoGéo*, (11): 1-15.
20. NAVARRO ARANCEGUI, M. (2003) Análisis y políticas de clusters : teoría y realidad. *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, 53: 14-49.
21. PEDREÑO, A.; QUARANTA, G. (2002) Trabajo y sociedad en los campos de la globalización agroalimentaria. *Áreas*, (22): 8-27.
22. PÉREZ, E. (2001) Hacia una nueva visión de lo rural, en N. Giarraca (Ed.): *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*. Buenos Aires: CLACSO, 17-29.
23. SARANDON, S.; FLORES, C. (2014) *Agroecología: bases teóricas para el diseño y manejo de Agroecosistemas sustentables*, La Plata, Universidad Nacional de La Plata. 467 p.
24. SCHEJTMAN, A.; BERDEGUÉ, J. (2004) Desarrollo territorial rural. *Debates y Temas Rurales*, (1): 1-54.
25. SELIS, D. (2012) Análisis de la institucionalidad asociada a los procesos de innovación tecnológica en el sector hortícola del Gran La Plata. *Mundo Agrario*, 12 (24): 1-25.
26. YIN, R. (2009) Case study research: design and methods. *Applied social research methods series*, 4 (5): 25-185.