



Eje temático N°: 3- Transformaciones en el espacio territorial concebido como rural. Expansión agraria y organización de nuevos territorios. Frontera agropecuaria, regiones y territorios en América Latina. La problemática de la integración rural urbana. Agricultura periurbana.

Título: Los técnicos privados. Evolución y rol en el aglomerado hortícola de La Plata.

Autor/a/es: Matías García

Pertenencia institucional: CONICET - UNLP - UNAJ

E-mails: garciamatias@agro.unlp.edu.ar

1. INTRODUCCIÓN

La concentración espacial de la producción hortícola es un fenómeno relativamente reciente en el país, pero que posee indicadores que hacen inevitable indagar acerca de sus causales y consecuencias. Dicha aglomeración se estructura principalmente en una región tradicional del sector, como es el periurbano productivo de La Plata (provincia de Buenos Aires).

Este 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, J. & García, M. 2010). A partir de allí, el crecimiento de la producción, del 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 delimitados espacios, como los que conducen a que determinadas localizaciones muestren un mayor dinamismo y capacidad competitiva que otras (Schejtman, A. & Berdegú, J. 2004). Estas revalorizan el territorio a partir de las innovaciones tecnológicas y organizativas, los nuevos determinantes de la competitividad, los procesos de conocimientos y



aprendizaje en el seno de las redes o conjuntos de agentes, y los impactos locales de la globalización (Cfr. Pedreño, A. & Quaranta, G. 2002).

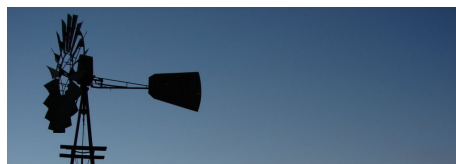
Es en este marco que nuestra investigación en curso (y la de la presente ponencia) plantea como hipótesis general que la actual dinámica de la horticultura platense puede ser mejor interpretada si se la analiza como un aglomerado económico, en el cual existen sinergias que le otorgan al territorio un grado mayor de competitividad, ingresando este 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, M. & Thisse, F. 2003; Fujita, M. y Krugman, P. 2004). A nivel general, un Aglomerado Económico genera ventajas derivadas de la -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 (plantineras y agronomías) y su rol en el aglomerado hortícola platense (García, 2016b; García & Merchán, 2016). En esta oportunidad, la propuesta es considerar a los técnicos privados y el asesoramiento, su función y evolución en el tiempo y analizar (en forma preliminar) su rol en el aglomerado hortícola platense.

Para ello, el trabajo se articula de la siguiente manera. Luego de este apartado introductorio, se desarrolla brevemente la metodología adoptada. Seguidamente, se describe y analiza someramente los inicios, acotada expansión y consolidación del asesoramiento técnico en La Plata. En una cuarta sección se desarrolla en qué consiste el asesoramiento y su justificación en las quintas, mientras que a continuación se detallan las visitas, estipendio y duración de la vida profesional de los técnicos. Finalmente, y antes de extraer una serie de reflexiones, se discuten las razones y motivaciones de la existencia de productores asesorados (y no asesorados).

2. 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 y/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 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.



3. 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. Aun 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 el país.

En ese entonces, el “técnico”, el ingeniero agrónomo en el sector hortícola no estaba ni siquiera observado. Más aún, se veían como personas que en realidad no tenían conocimiento (teórico ni mucho menos práctico) como para aportar. El productor era quien sabía.

Justamente, en esa época comienzan a surgir problemas que el productor tradicional no sabía/podía resolver. 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. En los años 89-90 los problemas con el cogollero primero y más adelante la mosca blanca y el trip, obligan al productor a buscar auxilio, información y respuestas a problemas que ellos no podían ni sabían enfrentar. De esta manera, “... *el 'gatillo' fue el problema sanitario y la 'solución' la comenzó a aportar la Revolución Verde*” (técnico RA). 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 efectivo y sobresalía sobre los que no lo usaban. Cuando este control químico se generaliza, no sólo rompe con la regulación existente, sino que al masificarse y usarse “a repetición”, comienza a generar resistencia 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 de la necesidad del asesoramiento técnico.

Paralelamente, en esos años comienza a introducirse el invernáculo, tecnología de una alta dependencia de insumos y complejidad. Por lo que al problema sanitario/químico, se le agregaba el de manejo del cultivo, variedades, riego, clima, etc.

En ese entonces (y como ahora) los negocios expendedores de insumos cumplieron un rol importante. Las agronomías crecían 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 mismo modelo ocasionaba. Y para ello contrataban técnicos, para que atiendan la demanda creciente de asesoramiento y luego -claro- vendan los insumos.

Los mismos productores (grandes e innovadores) que impulsaban la tecnología del invernáculo (Ver Benencia et al., 1997) comenzaron a 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. Y la opción de recurrir al técnico de la agronomía era reconocida como limitada frente al nivel de problemas enfrentados. La desconfianza y/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 -en ese momento- desconocida y gravísima enfermedad como la peste negra (TSWV) en la campaña de 1994/95¹ aceleró el proceso de aceptación del técnico (González-Gentile, 2001). 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 grupo de productores. Accedieron recurrir a un técnico, y se sometieron a pedir ayuda a alguien para que recorra junto a ellos la quinta, para discutir los problemas.

La predisposición existió, pero en esta nueva relación faltaba un técnico con actitud y aptitud. Para lo primero, surgió una camada de jóvenes ingenieros agrónomos de la UNLP ávidos de participar, de involucrarse y de aprender. Precisamente, en cuanto a la aptitud, estos técnicos sabían la parte teórica, en cuanto 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 aprender, 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.

“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

¹ Se hace referencia a un complejo de tospovirus (*tomato spotted wilt virus* (TSWV), *tomato chlorotic spot virus* (TCSV) y *groundnut ring spot virus* (GRSV)) que en la campaña 94-95 aparece en la región por primera generando un ataque devastador en tomate y pimiento, tanto por su virulencia como así también por el desconocimiento del manejo de esta.



Europa, a Israel. Le dan un invernáculo para que pruebe lo que quiera. El tipo se mete y se forma” (técnico del INTA)².

Por último, las empresas también estaban interesadas en difundir la tecnología del invernáculo. Y eran 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 llevada a cabo con el tomate larga vida, “*en donde la semillera Caps trajo al fenotista de (la empresa de Semillas) Hazera y 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 el productor, se apuntó primero al técnico. Y el técnico fue el verdadero diseminador de la tecnología.*” (técnico RT).

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 que buscaban imponer la tecnología.

4. CARACTERÍSTICAS Y FUNDAMENTOS DEL ASESORAMIENTO TÉCNICO EN EL SECTOR

Una de las formas de iniciarse en el asesoramiento (y que aun hoy día persiste) es la de comenzar trabajando en una agronomía. Es algo recíproco, ya que las agronomías buscan a estos técnicos, estudiantes avanzados o bien agrónomos jóvenes, 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”. Ese tipo de asesoramiento supone que, ante cualquier problema técnico que traiga un productor, 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 un

² “*Luego Camiletti armó un grupo donde se sumó el Mono, Fabio, todos formados y pagados por Huertas. Su expertismo era tal que empezaron a trabajar free lance a otros productores. Empezaron a ir a Mendoza, a Corrientes, al Norte, por su conocimiento de la producción del tomate industrial. Pasaron a ser “José Tomate”. Le pagan el pasaje en avión, están dos días y le pagan \$10.000. Eso mismo se multiplicó pero a menor escala: técnicos que andan asesorando diversas quintas*” (técnico del INTA)



importante nivel de aprendizaje³ y exposición ante los problemas del productor. 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 generalmente como parte del acuerdo de trabajo) el técnico novel comienza recorrer las quintas para un mejor diagnóstico de algunos problemas⁴. 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, mientras que este último, además, le pagaba un plus al técnico. Es un modelo que le servía/sirve a todos: el productor⁵ -que no puede o no quiere contratar a un técnico 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”. Y este proceso de formación y aprendizaje se convierte en un paso previo a dedicarse a asesor en forma privada e independiente de la agronomía. En este segundo nivel o estadio, el rol o función que asevera cumplir el agrónomo asesor es la de ordenamiento/organización. Ordena las tareas, ordena los gastos, ordena la producción. La organización implica básicamente una revisión de lo realizado, 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,

³ Se trata de un aprendizaje particular de las problemáticas del sector. Una analogía válida es la del trabajo de un médico en la sala de guardia, por cuanto mayoritariamente el técnico de la agronomía atiende casos de “urgencias”.

⁴ O bien el técnico cumple funciones de vendedor recorriendo las quintas. En esas visitas, el productor aprovecha y lo consulta por diversas cuestiones, y finaliza siendo asesorado y la recomendación, claro está, de la adquisición de nuevos y más insumos.

⁵ 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 agroquímicos. Por un lado, porque así se aseguran que la plaga o enfermedad no avanzara y paralelamente obtienen un plus o responden a sus exigencias con la agronomía. *“Peor aún en los casos en los que a los técnicos se le pagaba un plus por producción o rendimiento: eso incentivaba aun más la recomendación de más agroquímicos, dado que así se garantizaban más producción, siendo que a él no lo afectaban los mayores costos...”* (productor MM)



precios de venta, etc.), 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 comprenden una serie de tareas específicas, 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. Paralelamente la otra parte de significativa incumbencia, es el manejo general y conducción de cultivos. Esto es, llevar a cabo un seguimiento pautado de los cultivos, determinando momentos de prácticas culturales⁶, detectando los problemas que surgen y anticipándose a los que aun no se explicitan.

Enmarcando 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 SS).

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

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 ordenar las diferentes situaciones que motivan la presencia de este sujeto en las quintas.

Dentro del pequeño grupo de los grandes productores hortícolas de la región, existe a su vez una cúpula de “megaprodutores”, de quintas con más de 15has bajo cubierta. En este subgrupo, la presencia de los técnicos se explica en forma relativamente sencilla: los productores no están en las quintas. Son empresas, algunas de ellas resultado de una diversificación productiva, por lo que la dirección técnica es indiscutidamente un

⁶ Determinaciones tales como cuándo plantar, cómo desbrozar, que día dejar de cosechar y que día volver a plantar son fundamentales y básicas para cada zona. “Hoy un 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 SC)



insumo mas. Por lo que la estructura 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 aun algunos medianos (más de 5 hectáreas), la presencia del productor en la quinta es asidua, por lo que la opción de asesoramiento privado externo tiene otras explicaciones.

Por un lado, hay toda una serie de temas que el productor entiende pero prefiere desligarse. Manejo de cultivo, control de plagas (qué, cuándo, cómo aplica), época de siembra, etc. son cuestiones que puede gestionar de manera eficiente. De hecho, la posibilidad económica de contratar un técnico es casi un certificado de dicha idoneidad. Esta delegación puede obedecer a la priorización del productor a temas ligados con la evolución de su quinta (canales de comercialización más complejos, administración económica y/o financiera del establecimiento, etc.), 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 variedad a elegir (ya sea porque se quiere precocidad, alguna resistencia, etc.), la variedad específica a elegir 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 lo veo en el cultivo”* (técnico ST). Hoy el productor perdió una parte del camino, en parte por la vorágine tecnológica, y otra parte por el rol que empiezan a asumir al acceder a una escala productiva totalmente diferente a la acostumbrada o conocida. De esta manera, 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 productores idóneos, 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 delegue⁷, busca evitar la pérdida del control de la quinta que esta tecnología y escala induce fácilmente.

Vale resaltar que sumado a estas cuestiones, el nivel promedio del técnico de La plata es superior a la media. La experiencia adquirida por estos técnicos en un sector que a su vez sobresale por su impronta innovadora y dinamismo, hizo que adquirieran una muy alta reputación y demanda para asesorar en el resto de las regiones hortícolas del país. Y si bien cada zona posee sus particularidades, como así también técnicos 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 aun de la UBA) asesorando en La Plata.

5. LOS TÉCNICOS, VISITAS, ESTIPENDIO Y DURACIÓN DE SU VIDA PROFESIONAL.

El asesoramiento 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 reducción en la actividad se hace evidente, ante lo cual algunos productores pretenden prescindir de la labor del técnico, limitándola al período de campaña. Sin embargo, esta época se destina para programar, discutir qué semillas usar,

⁷ Otra de las ventajas que tiene el técnico por sobre los productores (y que colabora en su contratación) es que usualmente aquel esta en muchas quintas, por lo que puede identificar algún problema y sabe que el mismo se irá esparciendo en el área, entonces estar atento a medidas de prevención o similares.



qué manejo implementar; es decir, es un período para proyectar la temporada, y en donde la presencia del técnico resulta útil.

Por último se encuentra el técnico “bombero” que es convocado de urgencia para problemas o cuestiones puntuales.

En cuanto a la frecuencia de las visitas, existe unanimidad en reconocer que durante la campaña o temporada (de Septiembre a Mayo) mínimamente una vez por semana se 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 concurrir a las quintas con menos frecuencia, cada 15 días, o no ir un mes, pero se sugiere siempre mantener el contacto con el productor.

Las visitas pueden ser fijas, pautadas o bien más libre, con recorridas individuales y luego sí reuniones cada tanto con el productor para discutir los temas.

Con una frecuencia semanal y una correcta supervisión de 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 y/o concurrir en el momento y la cantidad de veces necesarios hasta que el problema se solucione.

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

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, por cuanto en esta situación el costo fijo se diluye. Con estas variaciones y salvedades, resta agregar que el promedio que se



paga por hectárea también fluctúa según el técnico, su experiencia y prestigio, siendo en la actualidad entre \$1500 a \$3000/ha/mes.

Paralelamente, existen acuerdos en donde se busca incentivar a los técnicos, otorgando además un porcentaje en función de la producción que se obtenga. 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 y/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. Variables tecnológicas (en cuanto al grado de incorporación), ambientales (humedad, viento, granizo, calor sofocante, frío) y de la mano de obra (conflictos entre el mediero y el mal llamado “patrón”⁸, escasez de mano de obra, etc.) hacen de la producción algo variable. 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 y profunda preparación, su práctica activa es más bien acotada.

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, en una quinta como “junior”, etc.), mientras que ya en pleno desarrollo de la actividad, la capacitación y actualización se torna imperiosa para

⁸ “...a mí me ha pasado de un año para el otro en quintas de punta (en rendimiento) de la zona, algún quilombo con el mediero, y la cosecha se bajó a la mitad...” (técnico SS)



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 aun, exacerbado por la inestabilidad e incertidumbre que implica la posibilidad de dejar de asesorar a alguna/s quinta/s⁹. 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 despacible. Vale explicitar que gran parte del trabajo implica 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, etc.) 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.

6. LOS PRODUCTORES ASESORADOS (Y NO ASESORADOS), RAZONES Y MOTIVACIONES.

⁹ “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 SS)



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, 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 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 diversos relevamientos realizados, 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).

Los primeros productores que de alguna manera impulsan la incorporación de los técnicos privados al modelo productivo eran grandes productores, inevitablemente¹⁰ de origen italiano. A partir del 2000 aparecen con mucha fuerza muchos pero pequeños horticultores de origen boliviano que, por razones que discutiremos más adelante, poseen casi nula relación con el técnico privado. Por lo tanto, desde los inicios 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 esta manera, las empresas hortícolas y los grandes productores (más de 10has 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.

El perfil del productor asesorado es aquel que apuesta no necesariamente a producir más, sino a hacerlo en mejor forma, buscando calidad y diferenciación. Este productor naturaliza al técnico como parte de su negocio y no ven la quinta sin el asesor. Más aun,

¹⁰ Eso era así ya que al menos hasta el 2001 o 2002, el protagonismo indudable de la producción lo tenían estos horticultores.



los reconocen como un insumo barato y una necesidad imperiosa. Lo asequible tiene que ver porque sin duda que los técnicos se pagan su sueldo, ya sea mediante el ajuste de una dosis, la correcta elección de una variedad, etc. Y lo de 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.

Además, este tipo de productor pretende ser un buen productor, el mejor productor. Eso conlleva para él no sólo un ascenso económico y un mejor pasar, 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 extraprovinciales) lo que conlleva la cada vez más imperiosa necesidad de contar con un técnico, ya que el tamaño de la quinta y/o la calidad requerida, y/o las tareas demandadas lo superan a él y a su familia.

Diferente situación se observa en el otro extremo, compuesto por la absoluta mayoría de los productores de La Plata, y diferenciables por su origen boliviano y reducida escala (quintas de superficie total menor de 2 hectáreas). Es insignificante por no decir nulo el número de productores bolivianos con asesoramiento técnico privado 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. Y dentro de 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. 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 forma de asesoramiento reconocen que no



es la ideal. 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, etc.), a los que recurre ante un problema puntual, siendo visitados por este asesor y pagando esa visita.

Las pocas experiencias con técnicos tampoco resultaron/an 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. Existe un desacople complicado de resolver.

También ocurre que, en el marco de la reducción de gastos, las experiencias con los técnicos pretendan 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, la variedad del cultivo, la rotación, etc.

Es necesario destacar que contratar un técnico no es un desprestigio 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 este pequeño horticultor, quien en el marco de su contracción del gasto, suele optar por prácticas que no se condicen con algunas recomendaciones básicas de un técnico¹¹.

¹¹ Por ejemplo, se inclinan por usar los agroquímicos que ya poseen y comprar uno nuevo solo 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, privilegiando los curativos. Asimismo, los gastos más estructurales o de efectos a mediano plazo (agregado de calcio para la estructura del suelo, etc.), 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...” (técnico SS)



Ante esta situación y particularidad, es necesario explicitar que el técnico también posee parte de la responsabilidad del fracaso de esta sociedad. 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 consecuencia) a que son asesores de grandes productores o empresas hortícolas de La Plata, situación que les posibilita ser muy requeridos en La Plata y 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 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 también discurre en cuestiones legales, de administración, comercialización, etc. 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.

Finalmente, lejos aún está de considerarse al técnico privado como un insumo más del sector hortícola. Sí 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. 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.

7. REFLEXIONES FINALES

El asesoramiento técnico privado, si bien acotado entre los 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. Su persistencia en el tiempo, su relación con los productores más dinámicos, su articulación con las empresas de insumos y agronomías y su demanda en el resto del sector hortícola del país dan cuenta de su relevancia en el sector hortícola platense, su aporte en su diferenciación y, consecuentemente, en la concentración espacial.

8. BIBLIOGRAFÍA

Benencia, R., Cattáneo, C., Durand, P., Souza Casadinho, J., Fernández, R., & Feito, M. C. (1997). *Área Hortícola Bonaerense. Cambios en la producción y su incidencia en los actores sociales*. Buenos Aires: La Colmena.

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 en Ciencias Agrarias y Forestales (FCAyF - UNLP).

Eisenhardt, K. M. (1989). Building Theories from Case Study Research. *Academy of Management Review*, 14(4), 532–550.

Fujita, M., & Thisse, J.-F. (2002). Economics of Agglomeration: Cities, Industrial Location, and Regional Growth. *Annals of the Association of American Geographers*, 93(March), 778–779. <http://doi.org/10.1111/1467-8306.930301214>

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.
- García, M. (2016b). Surgimiento, dinámica y rol de las plantineras en el aglomerado hortícola de La Plata. *Estudios Socioterritoriales*, (20), 87–102.
- García, M., & Merchán, A. (2016). Las agronomías . Evolución y rol en el aglomerado hortícola de La Plata Introducción. In *Pre Congreso ALASRU “La sociología rural en la encrucijada: vigencia de la cuestión agraria, actores sociales y modelos de desarrollo en la región”* (pp. 1173–1190). Santiago del Estero: Asociación Latinoamericana de Sociología Rural.
- Garrido-Fernández, F. E. (2006). Los agricultores como actores de la política agroambiental . Un enfoque multidimensional. *Papers*, 81, 37–62.
- González-Gentile, R. (2001). Calificaciones y competencias en los cambios tecnológicos de la producción hortícola en la zona de la plata durante los noventa. In Asociación Argentina de Estudios del Trabajo (ASET) (Ed.), *5° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo* (pp. 1–25). Buenos Aires.
- Le Gall, J., & García, M. (2010). Reestructuraciones de las periferias hortícolas de Buenos Aires y modelos espaciales ¿Un archipiélago verde? *EchoGéo*, (11), 1–15.
- Navarro Arancegui, M. (2003). Análisis y políticas de clusters : teoría y realidad. *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, 53, 14–49.
- Pedreño, A., & Quaranta, G. (2002). Trabajo y sociedad en los campos de la globalización agroalimentaria. *Areas*, (22), 8–27. Retrieved from <http://revistas.um.es/areas/article/view/144331>
- Schejtman, A., & Berdegué, J. (2004). Desarrollo territorial rural. *Debates Y Temas Rurales*, (1), 1–54.
- 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. <http://doi.org/ISSN 1515-5994>
- Yin, R. K. (2009). *Case study research : design and methods. Applied social research methods series ;* (4°, Vol. 5.). EEUU: Sage Inc. <http://doi.org/10.1097/FCH.0b013e31822dda9e>