

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE AGRONOMÍA

**RESULTADO ECONÓMICO Y SUBJETIVIDAD:
REPRESENTACIONES SOCIALES DE PRODUCTORES
FAMILIARES DE PAYSANDU, URUGUAY**

por

Mercedes FIGARI TARDE

TESIS presentada como uno de los requisitos

**Para obtener el título de Magíster en Ciencias Agrarias
Opción Ciencias Sociales**

MONTEVIDEO

URUGUAY

2008

Director: _____

PhD. Pedro de Hegedüs

Tesis aprobada por:

PhD. Pablo Caputi

PhD. Gustavo Ferreira

PhD. Hernes Morales

Fecha: 18 de Agosto de 2008

Autor: _____

Ing. Agr. Mercedes Figari

AGRADECIMIENTOS

Mi agradecimiento es en primer lugar y de manera muy especial a mi familia. A Gus, mi marido, por ser el mejor compañero que la vida me podría haber dado, y por ser parte de este trabajo como de todas las cosas que hago. A mis cuatro hijas Florencia, Lucia, Sara y Victoria, porque la llegada de cada una de ellas, además de ser los momentos más maravillosos de mi vida personal, constituyen también mojones de etapas relevantes de mi formación profesional. Por eso quiero que este trabajo sea un pequeño homenaje a ellas, una pequeña retribución por las horas que han cedido –a gusto y a disgusto- para que yo pueda desarrollar mi vida profesional.

Quiero agradecer también a todos los que me han alentado, apoyado y ayudado a que realizara este trabajo. A Pedro por aceptar dirigir mi trabajo de tesis, por el invaluable aporte que realizó en la reformulación de la idea original, y por la calidad humana con que acompañó todo el trabajo. A todo el equipo técnico del Proyecto Desarrollo Productivo y Comunitario Rural, especialmente a Carola y Rosario, sin cuyo apoyo, paciencia y voluntad de cooperación, este trabajo no hubiera sido posible. A Virginia por su asistencia en la interpretación de los resultados. A todos los compañeros de la EEMAC que brindaron también su apoyo siempre incondicional, especialmente a Rama quien en la etapa final tan desinteresadamente colaboró en la impresión de los numerosos borradores requeridos, y a Enrique y Lourdes por la colaboración brindada en diversos aspectos operativos. A Vir un agradecimiento especial, por haber tenido la valentía de abrir camino en el proceso de escribir la tesis y a la vez la generosidad de compartir todos sus aprendizajes y experiencias con los que venimos detrás. También por todas las invaluable contribuciones que hizo en aspectos relevantes de este trabajo.

Por ultimo, quiero agradecer especialmente a todas las personas que participaron en la investigación, productores y técnicos, por la buena disposición que tuvieron para poner en práctica una metodología que requiere algo de tiempo y sobre todo bastante atención.

TABLA DE CONTENIDO

	Página
PAGINA DE APROBACION.....	II
AGRADECIMIENTOS.....	III
LISTA DE CUADROS Y FIGURAS.....	IV
RESUMEN	VI
SUMMARY.....	VII
CAPITULO I: INTRODUCCION	1
A. PRESENTACIÓN GENERAL DEL TEMA INVESTIGADO	1
B. FUNDAMENTACIÓN Y ANTECEDENTES	2
CAPITULO II. REVISION BIBLIOGRAFICA	7
A. LOS ENFOQUES TEORICOS EN LA EVALUACION DEL RESULTADO ECONOMICO	8
1. El resultado económico: un problema de Gestión de Empresas Agropecuarias	8
2. El enfoque de la economía clásica: marco teórico de la gestión agropecuaria	12
3. Interpretaciones alternativas al enfoque clásico: lo económico como otra práctica social	15
B. LÓGICA FAMILIAR DE PRODUCCIÓN Y NUEVOS ENFOQUES DE GESTIÓN Y EXTENSION RURAL	23
C. DEBATES EPISTEMOLOGICOS Y SU IMPLICANCIA SOBRE LOS PARADIGMAS DE INVESTIGACION	30
1. Investigación y Ciencia: modos de aproximación a la realidad	30
2. Subjetividad y Percepción: la noción de sujeto y su relación con la concepción de ciencia	33
CAPITULO III: METODOLOGÍA	42
A. DISEÑO Y ESTRATEGIA DE INVESTIGACIÓN	42
B. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL CASO ESTUDIADO	42
C. EL CONCEPTO DE REPRESENTACIÓN SOCIAL COMO CATEGORÍA TEÓRICA EN LA CONSTRUCCIÓN DE LA TIPOLOGÍA	44
D. TÉCNICA DE RELEVAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	46
CAPITULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN	51
A. LAS REPRESENTACIONES SOCIALES IDENTIFICADAS: LA TIPOLOGÍA DE SUBJETIVIDADES	51
B. ANÁLISIS TRANSVERSAL DE LA TIPOLOGÍA: LAS AFIRMACIONES MÁS RELEVANTES PARA EL PROCESO DE CONSTRUCCIÓN DE INDICADORES	57
CAPITULO V: CONCLUSIONES	65
BIBLIOGRAFÍA	73
ANEXOS	79

LISTA DE CUADROS Y FIGURAS

	Página
Cuadro N° 1: Esquema de evaluación propuesto en el proyecto DPCR para el componente de intervención predial	44
Cuadro N° 2: Descripción de los pasos del itinerario metodológico “Q”.....	47
Cuadro N° 3: Correspondencia entre los factores estadísticos y los grupos de la tipología y principales características de los tipos de subjetividad encontrados.....	53
Cuadro N° 4: Ranking de preferencias según frecuencia relativa de selección.....	57
Cuadro N° 5: Características de la racionalidad económica comunes a varios grupos y criterios generales para identificar indicadores de impacto	64
Figura N° 1: Tablero utilizado para la clasificar las tarjetas (Grilla “Q”).....	50

CAPITULO I: INTRODUCCION

A. PRESENTACIÓN GENERAL DEL TEMA INVESTIGADO

La problemática de la pobreza rural así como las formas de combatirla son temas que han venido cobrando relevancia a lo largo del Siglo XX. Se trata de problemáticas muy amplias que pueden ser abordadas desde múltiples perspectivas. Una de ellas es la que concierne a las intervenciones institucionales orientadas a promover procesos sostenibles de desarrollo en el medio rural.

Desde el punto de vista del tipo de acciones realizadas, es posible clasificar las intervenciones en dos grandes grupos: i) acciones sectoriales dirigidas a resolver problemas específicos (salud, educación, servicios, vivienda, etc.) de zonas o territorios o de sectores específicos (niños, ancianos, mujeres, sectores marginados, etc) ii) acciones estructuradas en el marco de programas y/o proyectos de desarrollo, es decir intervenciones de carácter más global o abarcativo a través de las cuales se trabaja simultáneamente distintas áreas temáticas y se articulan actividades de carácter diverso.

Este segundo tipo de intervenciones con un carácter más integral frecuentemente incluyen acciones a nivel de las unidades domésticas, cuyo propósito es mejorar la estructura de ingresos de las familias involucradas. En el caso de las intervenciones rurales, modificar los ingresos de una familia que vive de alguna actividad agropecuaria, aunque sea parcialmente, implica de algún modo modificar los resultados que se obtienen a nivel del establecimiento agropecuario; por eso todas o parte de las acciones se orientan a modificar la estructura y/o el funcionamiento de la o las actividades agropecuarias desarrolladas. Es decir que hablar de mejorar los ingresos de una familia rural implica inexorablemente –aunque no exclusivamente- incidir sobre el resultado económico que se obtiene a nivel del establecimiento, es decir sobre el resultado predial.

Tal es el caso del Proyecto “Desarrollo Productivo y Comunitario Rural” (en adelante PDPCR) que como su nombre lo indica es una intervención orientada a la promoción del desarrollo rural abordando simultáneamente lo productivo y lo comunitario. Este proyecto que está ejecutando en el departamento de Paysandú desde setiembre de 2005 y sus acciones se extenderán hasta setiembre de 2008. Tiene un componente específico dirigido al trabajo individual con productores familiares, a través del cual se brinda apoyo técnico. Uno de los resultados esperados es mejorar los ingresos de al menos una parte de los predios en los que el proyecto brindó asistencia técnica. Esta investigación formó parte de la evaluación del proyecto, en el componente de intervención predial. Constituyó una etapa preliminar dirigida a estudiar algunos aspectos específicos de los indicadores propuestos para poder incluir en el diseño de las encuestas de evaluación la diversidad de factores que esta población considera relevantes, en términos de impacto económico.

En este sentido, Quijandria, Monares y Ugarte de Peña Montenegro remarcan la importancia de conocer el “entorno psico-emocional” de los destinatarios de las intervenciones, ya que sus percepciones y aspiraciones personales y familiares influyen en el posible éxito o fracaso de los programas de reducción de la pobreza y de desarrollo rural si estas “visiones” son o no incorporadas en el diseño y la ejecución de programas para poblaciones rurales pobres (citados por de Hegedüs et al., 2006a: 198).

B. FUNDAMENTACIÓN Y ANTECEDENTES

La formulación de proyectos es una de las formas más utilizadas para ordenar y presentar una idea o una propuesta de acción. La evaluación es uno de los componentes de la formulación y de la ejecución de todo proyecto; independientemente de las características específicas de cada intervención, de sus objetivos y metas concretas, prácticamente todas pasan por una etapa de evaluación del impacto, cuyo propósito central es medir o analizar el efecto logrado, saber qué cosas se logró modificar, qué

aspectos efectivamente mejoraron, si hubo metas previstas que no se alcanzaron, si se obtuvieron efectos que no estuvieron previstos originalmente, etc.

La consideración de esta etapa en la formulación de los proyectos -pensar *a priori* cómo se evaluará el impacto de la intervención- ha venido cobrando relevancia en las últimas décadas, entre otras cosas porque cada vez es un requisito para solicitar apoyo financiero sobre todo ante los organismos internacionales. No obstante, sigue siendo una etapa a la que se le dedica menos tiempo y energía que al resto de los aspectos relativos a la formulación de un proyecto, comúnmente se piensa más en qué se va a hacer que cómo se va a evaluar. Es decir que aunque esté presente no siempre es claro o pertinente el diseño de evaluación planteado, en función de los objetivos perseguidos y las actividades propuestas. En este sentido, la evaluación de proyectos de desarrollo es también un área del conocimiento que ha cobrado relevancia, especialmente en lo que respecta al desarrollo de enfoques y metodologías específicas de evaluación (Colom y Sáez, 2003)

En el caso las intervenciones que incluyen acciones orientadas a mejorar la estructura de ingresos de las familias beneficiarias existen dos tipos de enfoques para evaluar el impacto: i) los enfoques cuantitativos, cuya base es la medición a través de indicadores objetivos y cuantitativos (cálculo de indicadores de resultado económico) ii) los enfoques cualitativos que se apoya en la medición subjetiva (la percepción del propio beneficiario).

Si bien podrían plantearse como complementarios, la preferencia por uno o por otro tipo de enfoque expresa de algún modo diferencias en el tipo de postura epistemológica; se podría decir que representan paradigmas (Kuhn, 1969) o posturas epistemológicas contrapuestas: el primer tipo de enfoques corresponden, epistemológicamente hablando, a un tipo de visión positivista, por lo cual la realidad es concebida como algo preexistente, externo e independiente del sujeto que la observa o

que investiga, una realidad que debe ser “descubierta” mediante un procedimiento riguroso, conocido como método científico, que garantiza la objetividad.

El segundo tipo de enfoque de evaluación se encuentran más bien en las visiones denominadas constructivistas, caracterizadas por el hecho de reconocer que la objetividad no es posible, que la propia observación modifica el objeto observado, que lo que habitualmente tomamos por “realidad” es una construcción social e históricamente determinada de lo “real”. Este tipo de visiones epistemológicas han sido especialmente relevantes en el campo de la investigación social, donde el “objeto” de estudio en realidad es otro sujeto; la interacción entre el sujeto que investiga y el sujeto investigado en la investigación social es un hecho bastante aceptado en la investigación actual (Díaz, 1997).

En el ámbito científico-técnico en general, pero especialmente en el campo de las ciencias agrarias incluidas las disciplinas sociales aplicadas a lo rural ha predominado el primer tipo de enfoques. En términos generales se considera que el cálculo matemático (cuantitativo) de indicadores permite una estimación más exacta, más objetiva, y sobre todo más correlacionada con la realidad que si se mide a través de la percepción del involucrado, considerada, por ser subjetiva, menos exacta y menos correlacionada con la realidad (más “teñida” por otras cosas). La evaluación del funcionamiento económico de las explotaciones agropecuarias no ha sido la excepción. En tal sentido, tanto en Uruguay como en otros países (Chía, Bravo y Dorado, 1994) el impacto económico a nivel predial se mide y se evalúa en base a métodos cuantitativos, básicamente a través de alguno –o varios- de los indicadores de la economía clásica (Ingreso Neto, Margen Bruto, Rentabilidad, etc).

En la investigación también han predominando los enfoques cuantitativos, la mayor parte de los trabajos han estado orientados a perfeccionar los métodos de cálculo de indicadores de resultados económicos. Existen relativamente pocos antecedentes de

investigaciones cuyo propósito sea comprender los procesos de decisión que ocurren en los predios agropecuarios. Entre los antecedentes a nivel nacional se pueden citar las pioneras investigaciones de Ferreira (Ferreira, 1997) y de Morales en Francia (Morales, 1995) y en Uruguay (Morales y Correa, 2003).

Esta forma de evaluar el desempeño económico de las empresas agropecuarias ha resultado inadecuada para dar cuenta del funcionamiento económico de los predios de menor escala, en los que predomina una economía de tipo familiar. Investigaciones desarrolladas en el marco de un programa de investigación-acción desarrollado en Paysandú, Uruguay desde 1996 (Rossi et al., 2000) dirigidas a estudiar la problemática específica de la gestión en los predios familiares han permitido formalizar las principales limitantes de los indicadores convencionales como instrumentos para evaluar la situación económica en este tipo de predios (Figari, 1997).

Existen también evidencias de que la percepción que el beneficiario tiene sobre su situación económica o sobre los impactos provocados por una determinada intervención técnica no siempre son coincidentes con lo que se puede inferir a partir del cálculo de indicadores objetivos. Los resultados de un trabajo en el que se estudió el impacto de los créditos sobre el resultado económico de emprendimientos rurales de pequeña escala usando los dos enfoques (evaluación objetiva en base a indicadores cuantitativos, y evaluación subjetiva a través de la percepción de los beneficiarios) pusieron en evidencia que en más de la mitad de los casos la percepción del beneficiario fue contraria a lo obtenido cuantitativamente (Figari y Rossi, 2006).

La presente investigación da continuidad a esta línea de investigación en gestión de las explotaciones de tipo familiar, profundizando en la evaluación del impacto económico realizada mediante indicadores subjetivos.

La hipótesis formulada comprende tres aspectos: a) El sistema de indicadores clásicos (ingreso neto, rentabilidad, margen bruto, etc) puede ser considerado una

“representación social”, en tanto constituye una forma de conceptualizar el “resultado económico”, b) Es una representación social que se corresponde más con las formas de pensamiento de los técnicos que con la de los productores. c) Los productores evalúan sus resultados en función de otro tipo de criterios y elementos, a partir de los cuales es posible estructurar otras “representaciones sociales”.

Una hipótesis complementaria fue que las formas de pensamiento (las representaciones sociales) no se corresponden con variables de estructura como rubro, tamaño, localización geográfica; mientras que es probable que estén asociadas con otros aspectos, como por ejemplo el grado de compromiso, medido a través del nivel y tipo de participación en organizaciones o instituciones, o la apertura al asesoramiento técnico.

El objetivo general fue caracterizar la diversidad existente en cuanto a formas de subjetividad económica, identificando los distintos mecanismos, criterios o elementos utilizados por los productores para evaluar su situación económica -o para evaluar el impacto que sobre ella ha tenido una determinada intervención técnica-. Los objetivos específicos fueron i) Identificar y analizar las diferentes representaciones sociales correspondientes a tipos de subjetividad económica (metas, estrategias, posturas ante prácticas de gestión) y ii) Sugerir indicadores para realizar la evaluación de impacto de intervenciones rurales.

CAPITULO II. REVISION BIBLIOGRAFICA

La elaboración del marco teórico de esta investigación comprende tres grandes campos temáticos bastante diferentes entre si: a) el desarrollo de la noción de economía en su doble acepción de práctica social y de concepto teórico, y su incidencia sobre la evolución conceptual ocurrida en campo de la teoría económica, así como la influencia de los distintos enfoques económicos sobre el tema abordado: la evaluación del resultado económico de la actividad agropecuaria; b) el debate en torno a las formas de organización socioeconómica, que ha atravesado el siglo XX, en particular, la persistencia de formas no capitalistas de producción como uno de los rasgos distintivos que tuvo la expansión del sistema capitalista en el sector agropecuario; c) el desarrollo de las nociones de subjetividad y percepción, especialmente la relación existente entre estos dos conceptos y los paradigmas de investigación científica: investigación cualitativa vs. investigación cuantitativa, y su incidencia sobre las formas de investigar la problemática económica en el medio rural.

El desarrollo de estos temas se hará a través de tres capítulos separados. En el primero se presentará el contexto general en el que se encuadra la evaluación económica de los establecimientos agropecuarios y se revisarán los principales enfoques teóricos que hay sobre el tema. Se resumirán las principales críticas de que han sido objeto estos enfoques y se delinearán los conceptos centrales de los enfoques alternativos mas reconocidos. En el segundo capítulo se abordará la problemática específica de las explotaciones familiares de pequeña escala, y se discutirán los enfoques y propuestas disponibles para trabajar e investigar en este tipo de predios. En el tercer capítulo se abordarán las nociones de subjetividad y percepción tratando de discutir fundamentalmente las implicancias epistemológicas y metodológicas que tiene este objeto de investigación en particular.

A. LOS ENFOQUES TEORICOS EN LA EVALUACION DEL RESULTADO ECONOMICO

1. El resultado económico: un problema de Gestión de Empresas Agropecuarias

El tema del resultado económico de las explotaciones agropecuarias ha estado tradicionalmente comprendido en el campo disciplinar de la Gestión de Empresas Agropecuarias. Esta disciplina cobró relevancia en el transcurso de los últimos 20 años, acompañando el proceso de modernización que provocó la expansión del modelo capitalista en el sector agropecuario, no solo en el Uruguay sino en la mayor parte de los países latinoamericanos.

Este proceso fue impulsado a expensas de acciones muy concretas orientadas en este sentido que serán abordadas y desarrolladas a lo largo del capítulo, pero tuvo además un componente discursivo -un proceso ocurrido en el terreno de las ideas- que no siempre es tenido en cuenta, o al menos no es suficientemente calibrada la importancia real que tuvo, en el sentido de que, como cualquier discurso, contribuyó de manera decisiva en la construcción del imaginario colectivo, incidiendo a través de este fenómeno sobre las acciones y las prácticas concretas de los productores.

En el plano teórico, la concepción neoliberal en cuyas premisas se amparó este proceso, fue una de las interpretaciones dualistas que predominaron en las décadas del 60 y 70, que identificaban como causa central del subdesarrollo la co-existencia de un polo adelantado que orienta su funcionamiento a partir de los estímulos económicos con otro polo atrasado que constituye un lastre que debe ser penetrado por la influencia modernizante de dichos estímulos, prerequisite para la transformación económica que permitiría superar las condiciones de subdesarrollo (Astori, 1984).

Por un lado el sector agropecuario en su conjunto era considerado, en el marco de estos enfoques, el polo atrasado de las economías latinoamericanas, pero dentro de él la agricultura campesina y/o familiar era visualizada como el sector atrasado, y la agricultura empresarial el sector adelantado. El paradigma de la modernidad fue el eje

sobre el que pendularon las soluciones tanto a nivel macro como micro-económico: salir del subdesarrollo o desarrollarse = modernizarse. A nivel macro modernizarse significaba industrializarse, a nivel micro modernizarse significaba empresarializarse.

En este contexto el resultado económico de la actividad productiva se empieza a constituir en uno de los aspectos mas importantes vinculados a la problemática de la viabilidad económica, ya que en una economía de mercado no se puede producir a pérdida, por lo tanto el cálculo de los resultados obtenidos, así como el análisis económico de las decisiones productivas, pasa a ser una cuestión relevante.

Una lectura retrospectiva del proceso ocurrido en el Uruguay agrario a partir de los años 60, en particular de algunos cambios e innovaciones que se registraron a partir de entonces, como la fundación del movimiento CREA, del Instituto Plan Agropecuario, el intento de implantación del modelo neocelandés, etc, permite apreciar este doble proceso paralelo de acción y construcción de un nuevo discurso. Algunas de las ideas fuerza de este discurso moderno, en sintonía con la visión neoliberal basada en la libre competencia y el impulso innovador individual, son: hay que ser '*eficiente*', para mantenerse en el '*negocio*' hay que '*hacer los números*', mejorar la '*productividad*', hay que ser '*innovador*', incorporar '*tecnología*', etc., y se puede apreciar un proceso de polarización creciente entre la terminología del viejo y del nuevo discurso.

El concepto de 'empresa' empieza a aparecer como imagen contrapuesta –y positiva- de los términos con los que tradicionalmente se había denominado la unidad de producción agropecuaria (la explotación, el predio, la estancia, el establecimiento, la chacra, etc), y la imagen de 'empresario' en oposición a la de 'productor'. Empresa y empresario comienzan a ser usadas como sinónimos de 'moderno', de 'innovador', y fundamentalmente de 'exitoso', y se va instalando en el imaginario colectivo una especie de convicción inexorable de que para mantenerse en el sector los productores tenían que convertirse en empresarios, un cambio asociado a la innovación tecnológica pero fundamentalmente a la incorporación de técnicas y las herramientas de gestión

empresarial. Resulta ilustrativa de este discurso la siguiente afirmación “(...) *hay que pasar del oficio de Productor a la profesión de Empresario: porque el mayor nivel de conocimiento y el cambio hacia actitudes empresariales conforma un nuevo tipo de titular de la Empresa Agropecuaria, acorde a los tiempos económico-financieros*” (Rivera, 1994:39).

Este discurso instalado en el terreno de las ideas fue acompañado por acciones concretas en diversos planos. A nivel institucional, se dismantelaron los servicios de extensión y apoyo técnico, paulatinamente sustituidos por los programas del MGAP (PRONADEGA, PRONAPA posteriormente FIDA, etc), las Juntas como la JUNAGRA y la Junta Nacional de la Leche, las Mesas Sectoriales (del Trigo, la Cebada, la Madera, etc.) los Institutos como INAVI, INASE, etc., hasta la remodelación (modernización) del viejo Plan Agropecuario, convertido en Instituto Plan Agropecuario.

Esta reestructura institucional estuvo dirigida crear las condiciones necesarias para promover e incentivar la innovación tecnológica en las unidades de producción, aspecto identificado como piedra angular del cambio que el país requería para ganar competitividad internacional, promover las exportaciones y aumentar la generación de divisas. Se promovieron nuevas técnicas que implicaron cambios en el tipo de prácticas de manejo tecnológico-productivo y en las formas de producir, se combatió la diversificación y la multiplicidad de rubros a favor de la especialización productiva, y se impulsaron cambios a nivel de la estructura del capital, sustitución de mano de obra por herramientas mecánicas, o sustitución de máquinas y equipos viejos por equipos de alta tecnología.

Pero el arquetipo de la modernización agropecuaria ha sido la innovación en materia de gestión empresarial, es decir la adopción por parte de los “viejos productores” de herramientas y técnicas comprendidas, disciplinarmente hablando, en lo que se conoce como ciencias de la gestión.

Una de las herramientas más emblemáticas ha sido el uso de registros económico-productivos, una práctica que históricamente fue muy poco usada por los productores. Se divulgaron diversos instrumentos y herramientas para llevar a cabo el registro de los acontecimientos físicos, comerciales y financieros ocurridos en un ciclo productivo, cuyo destino principal es permitir el cálculo de los resultados obtenidos y analizar el funcionamiento de la empresa. Creció la demanda por un perfil de asesor técnico capacitado en las temáticas de gestión, entrenado en el manejo de sus métodos y herramientas, aumentó la participación de la disciplina en las curriculas de las carreras vinculadas al agro (Agronomía y Veterinaria), y aumentó también la oferta de cursos de capacitación para productores en diversos temas vinculados a la gestión empresarial.

En torno a las actividades del asesor de gestión se ha ido configurando una modalidad de asesoramiento técnico bastante característica, muchas veces asociada a la conformación grupos de asistencia técnica, otro de los componentes que tuvo este esquema 'moderno'. Estos cambios repercutieron incluso en la actividad de los extensionistas, que han reorientado su accionar hacia la gestión de empresas y en particular hacia las actividades vinculadas con el uso del instrumental de registros físicos y económicos para la toma de decisiones (de Hegedus et al., 2006a:13).

A lo largo de este primer apartado se ha tratado de poner en evidencia que el análisis económico en el ámbito agropecuario ha constituido uno de los ejes vertebrales de la Gestión de Empresas Agropecuarias, y que esta disciplina se ha popularizado junto con la expansión del capitalismo agrario. En los apartados siguientes de este capítulo se tratará de fundamentar que este modelo de Gestión, y consecuentemente todo lo concerniente al resultado económico, ha sido construido sobre bases conceptuales muy específicas: el enfoque económico neoclásico y en el modelo industrial como paradigma de desarrollo (Bartra, 2006).

2. El enfoque de la economía clásica: marco teórico de la gestión agropecuaria

El esquema de gestión y de asesoramiento técnico que se acaba de describir tiene su origen en el esquema francés de gestión, formalizado en 1954 por Chombard de Lauwe, y que en Francia tuvo su expansión y auge en las décadas del 50-60 junto con los Centros de Gestión y Economía Rural, instrumentos con los cuales se intentó promover el desarrollo agropecuario luego de la 2ª Guerra Mundial (Chía et al., 2003).

En el lugar y momento en que se formuló –la Francia de posguerra- la industrialización era el modelo de desarrollo por excelencia, los países desarrollados eran los países industrializados, y esta idea fue trasladada a la agricultura, en lo que se conoce como proceso de industrialización de la agricultura (Bartra, 2006). En este sentido, uno de los supuestos del modelo francés de gestión es que los establecimientos agropecuarios son empresas, asimilables a las empresas industriales. Partiendo de esta premisa, el objetivo de todo el esquema planteado por el equipo de Lauwe fue promover en las unidades de producción agropecuarias un proceso similar al ocurrido en las empresas industriales, aplicando los mismos métodos y herramientas (Chía, 1987): llevar información contable, procesarla y calcular los indicadores de resultado económico (rentabilidad, ingreso neto, margen bruto), y usar el análisis comparativo global y el análisis marginal como base para interpretarlos y tomar decisiones empresariales.

El segundo supuesto teórico del modelo refiere a la racionalidad económica: el esquema está planteado partiendo del supuesto que los productores agropecuarios son agentes económicos que actúan buscando maximizar su función de utilidad (Chía et al., 1994; Brossier et al., 1997). Este supuesto se origina en la segunda vertiente teórica de la que se nutre el modelo: la teoría micro-económica o teoría neoclásica (Chía et al., 1994) también conocida como teoría de los precios, teoría de la oferta y la demanda, teoría de la empresa (o de la firma), otras de las denominaciones que recibe en función de aplicaciones particulares en las que ha sido utilizada esta teoría económica.

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos realizados para difundir este modelo la adopción fue baja tanto en Uruguay como en Francia. Ya en 1991 una encuesta realizada en Francia mostró que los productores prácticamente no usaban los instrumentos de gestión basados en la contabilidad, sino que construían sus propias herramientas simples para gestionar sus explotaciones; el 70 % de los encuestados no llevaba una contabilidad completa y del 30 % que disponían de documentos contables, el 56 % no los utilizaba para nada (Brossier et al., 1991).

En Uruguay, los sistemas de registro no han tenido la adopción que se esperaba (de Hegedüs et al., 2006a); la tradicional “Carpeta Verde” impulsada por el Plan Agropecuario en la década del 70 y actualizada en 1997 no se ha generalizado (Helguera, Majo y Lanfranco, 2004, citados por de Hegedüs et al., 2006a:14)

Uno de los ejes argumentales que se encuentra en la literatura referida al tema es que tanto la lógica de este modelo como las causas de su fracaso debe ser buscada en los marcos teóricos –y epistemológicos- que lo sustentan. Según Lorrino *“existe una crisis simultanea en la microeconomía y la gestión debido a que las dos disciplinas se han construido sobre un fundamento epistemológico común: el racionalismo mecanicista, que se revela cada vez menos compatible con las características profundas de los fenómenos económicos reales”* (citado en Chía et al., 1994:119).

El “modelo empresarial”, uno de los pilares conceptuales como ya fue dicho, tiene su origen en pleno auge de la Revolución Industrial; fue en ese momento preciso de la historia cuando por primera vez se separa el ámbito de trabajo del ámbito y los asuntos de la familia, aparece la fábrica, posteriormente la empresa, aparece el concepto de división del trabajo, y surge un actor nuevo, el empresario capitalista propietario de los factores productivos, cuya función era organizar la actividad de la empresa (Sunkel y Paz, 1974; Chandler, citado por Coriat y Weinstein, 1995). Es asociado a esa nueva tarea que se dan los primeros desarrollos conceptuales de la gestión, mientras que se

producían también las primeras conceptualizaciones sobre el funcionamiento del sistema económico, como las de Adam Smith y David Ricardo, que fueron también incorporadas al modelo conceptual de gestión.

Sin embargo, estos supuestos han dejado de explicitarse. Aparecen como verdades inexorables (o naturales), como datos de la realidad. Con el paso del tiempo se fue “tejiendo un hilo conceptual” que fue paulatinamente perdiendo sus orígenes, recortando una idea que se terminó constituyendo en dogma. Esta es una de las diferencias más relevantes entre los enfoques Clásico y Neoclásico. Al respecto dice Trinchero refiriéndose a los economistas clásicos y neoclásicos: *“gran parte de los supuestos de los que partieron los economistas subjetivistas (neoclásicos) estaban ya formulados por aquel [A. Smith] (...) en los economistas modernos tales especulaciones dejaron de hacerse y tales presupuestos se convirtieron en “datos”, puntos de partida incuestionables y por lo tanto que no requieren fundamentación alguna”* (Trinchero, 1998:35).

El modelo de gestión contable siguió esos mismos pasos: son aquellos mismos supuestos formulados por los economistas clásicos convertidos en datos de la realidad por los economistas neoclásicos los que hoy se invocan con el peso de una verdad inexorable a la que ningún productor puede escapar: el objetivo es maximizar el beneficio económico, por debajo de las escalas rentables no se puede producir, hay que hacer los números y conocer los resultados para no quedar por el camino, que son los principios que rigen en la economía clásica.

En las últimas tres décadas se ha realizado una profunda revisión crítica de la teoría de la decisión y de la empresa (Sfez 1984, Coriat y Weinstein 1995) que ha incidido también a nivel de las ciencias de gestión, otro de los campos que ha sido objeto de profundos debates (Koenig 1999, Bouteiller et al., 2003). Esta renovación de los marcos teóricos disponibles ha permeado las interpretaciones sobre el

funcionamiento económico de las unidades de producción agropecuaria y han dado paso a la construcción de nuevos modelos interpretativos en materia de gestión agropecuaria (Chía 1987; Brossier et al., 1991; Brossier et al., 1997).

Detrás de este debate subyace la profunda revisión crítica que diversos autores han realizado del propio sistema capitalista como modo de organización socioeconómica, y especialmente de la pretensión que sobrevoló el siglo XX de imponer las leyes de la economía de mercado como modalidad de acción económica por antonomasia (Polanyi, 1989; Bourdieu, 2001; Coraggio, 2001).

La crisis de estos modelos interpretativos generados en el siglo XIX pero que han sido hasta la actualidad el marco conceptual mas usado para tratar de descifrar el funcionamiento del sistema económico actual, ha permitido dar paso a la construcción de un paradigma aun emergente en el marco del cual han comenzado a articularse lecturas alternativas sobre las claves del funcionamiento del sistema económico en general y especialmente sobre el lugar que ocupan los sectores actualmente marginados del sistema económico.

En el marco de estos nuevos enfoques que articulan la economía con la antropología y la sociología se han comenzado a generar nuevos espacios de inserción para estos sectores, en los resquicios de un sistema económico que es, y seguramente seguirá siendo, sustancialmente capitalista, es decir organizado en torno al capital y no en trono a las personas o al trabajo.

3. Interpretaciones alternativas al enfoque clásico: lo económico como otra práctica social

El desencuentro existente entre los modelos económicos mas conocidos y las prácticas económicas concretas desarrolladas por las personas ha sido reportado por diversos autores, muchos de ellos economistas. En tal sentido, hay estudios que han permitido constatar que los agentes económicos toman decisiones sistemáticamente

diferentes de las que podrían preverse a partir de los modelos económicos tradicionales (Bourdieu, 2001:21).

Puesto en blanco sobre negro, este tipo de constataciones han provocado históricamente dos tipos de reacciones: aferrarse a la teoría e intentar que la realidad se amolde a la teoría, lo cual supone básicamente el ajuste y perfeccionamiento de los supuestos en los que se apoya, o, reconocer que la teoría no provee un marco adecuado para interpretar la realidad, y en consecuencia revisarla y si es necesario modificarla, o sustituirla por completo.

En una u otra de estas dos posturas -radicalizados *ex profeso* para poder representar de manera gráfica las diferencias en las distintas maneras de posicionarse frente al tema- se pueden encuadrar las distintas críticas realizadas al enfoque clásico. En este sentido, no todas las críticas suponen, necesariamente, un cambio en la interpretación de fondo, hay críticas estructurales pero en muchos casos son críticas más bien formales u operativas, la interpretación de fondo se mantiene intacta, es decir que no son críticas al modelo en sí, sino a aspectos operativos del mismo.

Tal es el caso de las primeras críticas que recibió el modelo clásico, referidas a dos de los supuestos: el funcionamiento de los mercados, y la disponibilidad de información. La teoría clásica asume que hay mercado “perfecto”, es decir que no hay monopolios, todos los agentes económicos tienen iguales posibilidades de competir en el mercado, y que hay información “perfecta”, esto es que para tomar cualquier decisión se dispone en forma gratuita de toda la información necesaria. Obviamente en la realidad ninguna de las dos cosas ocurre -estos supuestos no se cumplen- y por eso fue de las primeras críticas que el modelo recibió y se instrumentaron formas para subsanar el problema, pero en ninguno de los dos casos significó un cuestionamiento de la lógica del modelo en sí (Coriat y Weinstein, 1995:13).

Otras críticas en cambio apuntan al supuesto central, al corazón del modelo: la

racionalidad de los agentes económicos. Todo el modelo interpretativo que provee la teoría microeconómica descansa sobre la hipótesis abstracta de un hombre racional -el *homo-economicus*- tanto en sus preferencias (lo que significa que estas son coherentes unas con otras) como en sus actos (el comportamiento de cada individuo es coherente con sus preferencias) (Mignat citado por Brossier et al., 1997:26).

El concepto del “homo-economicus” surgido de la concepción planteada por Adam Smith en relación a la “*propensión natural del hombre a cambiar bienes por bienes, bienes por servicios, cosas por otras cosas*” sintetiza la imagen del sujeto racional que buscando su propio beneficio, contribuye “sin proponérselo” al bienestar general, reduciendo de esta forma no solo la función económica sino el propio papel del hombre, motivado al parecer solo por el deseo de satisfacer sus necesidades; la economía queda entonces reducida a una “ciencia de los medios” (de Rosnay, 1977:23).

Hebert Simon, uno de los exponentes máximos de esta corriente crítica, fue uno de los primeros economistas que puso en tela de juicio el supuesto de racionalidad sustancial de los agentes económicos (Simon, 1992) denominada así porque es postulada como una verdad a la que esta sometida la razón de todo ser humano de manera inexorable: hay un óptimo que es preciso alcanzar (existe una decisión óptima, un precio óptimo, una organización óptima, la empresa óptima, etc). Por eso se dice que su crítica atacó los propios fundamentos de la microeconomía. La revisión del modelo de racionalidad absoluta (o sustancial), y el consecuente desarrollo de un modelo alternativo -la racionalidad limitada- constituyó un cambio radical en la manera de entender la empresa y su funcionamiento (Coriat y Wegsteing, 1995).

Los trabajos de Simon en colaboración con otros teóricos entre los que destacan Cyert y March, demostraron que en la práctica este óptimo no se encuentra más que en la naturaleza de las cosas, es decir nunca. Desarrollaron un modelo alternativo basado en la hipótesis de racionalidad limitada de los agentes económicos, y contrapropusieron al

principio de maximización de una función de objetivos otro principio que se apoya en la invención de una solución satisfactoria, en virtud de que *la mayoría de las decisiones humanas, individuales u organizacionales, refieren al descubrimiento y a la selección de opciones satisfactorias* (March y Simon, 1966, citados por Brossier et al., 1997: 48).

Según Coriat y Wegsteing (1995:20) *“luego de una primera fase relativamente larga y nutrida, en el transcurso de la cual la discusión se centró en torno a la definición y la identificación del objetivo de maximización por el que habría que sustituir al ingreso, la discusión cambió de contenido. En efecto, luego de las contribuciones fundamentales de Simon [1959] [1975] y el aporte de un grupo de teóricos denominados “comportamentalistas”, la representación de la empresa sufre una mutación esencial”*. Según estos autores este cambio en la representación está asociado a los avances teóricos en el campo de la racionalidad de los agentes económicos.

Para Huget, (1993) el tema de la racionalidad es central en el pensamiento económico porque se vincula con la definición misma de actividad económica. Sostiene que ha sido la generalización histórica del modo de producir capitalista a escala mundial y el predominio de una concepción etnocentrista de la ciencia en general y de la economía en particular lo que ha institucionalizado el modo capitalista de producir, intercambiar y consumir como la forma por antonomasia de comportamiento económico.

Le empresa comienza a ser vista como una organización compleja, compuesta por grupos diferentes, donde los objetivos no necesariamente son iguales. Las hipótesis formuladas apuntaban a sustituir la idea de que hay un único objetivo –la maximización del ingreso- por la existencia de un conjunto de objetivos, más o menos jerarquizados, y a sustituir el principio optimización por el de “satisfacción”. Finalmente el objetivo de la empresa es “satisfacer” a los miembros y grupos de la empresa; y en este sentido las

empresas no solo buscan objetivos pecuniarios (ingreso, flujo de caja,..) sino también otros no pecuniarios (carrera y status de los empleados, poder, prestigio de los dirigentes, etc) (Coriat y Weinstein, 1995).

Por su parte Polanyi, a pesar de que coincide en lo inadecuado del modelo representado en el *homo-economicus* y la *rational action theory*, sostiene que “ninguna interpretación errónea del pasado se reveló nunca como una mejor profecía del futuro” señalando que cuando fue formulada en la época de Adam Smith esta propensión no se había manifestado mas que como un rasgo secundario de la vida económica mientras que 100 años mas tarde el sistema industrial en el que se encuentra embarcado el genero humano parecía estar dirigido en todas sus actividades económicas –por no decir también políticas, intelectuales y espirituales- por esta única propensión particular. Señala que a pesar de que “ninguna sociedad podría sobrevivir, incluso por poco tiempo, sin poseer una economía, sea esta de un tipo o de otro (...) hasta nuestra época, ninguna economía de las que han existido estuvo, ni siquiera por asomo, bajo la dependencia del mercado (...) las ganancias y el beneficio extraídos de los cambios jamás habían desempeñado con anterioridad un papel tan importante en la economía humana” (Polanyi, 1989:83-84).

Bourdieu, otro de los autores que ha criticado los supuestos del enfoque clásico, afirma que “Todo lo que la teoría económica considera (al menos tácitamente) como un dato, es decir, como un don innato, universal e inscripto en la naturaleza humana, haciendo referencia al conjunto de disposiciones del agente económico (...) es en efecto el producto paradójico de una larga historia colectiva reproducida sin cesar en las historias individuales, producto de la ‘amnesia de la génesis’ que propicia, tanto en este ámbito como en otros, el acuerdo inmediato entre lo ‘subjetivo’ y lo ‘objetivo’, entre las disposiciones y las posiciones, entre las previsiones (o las esperanzas) y las posibilidades” (Bourdieu, 2001:18-19). Para este autor “La ciencia que llamamos ‘economía’ descansa en una abstracción originaria, consistente en disociar una

categoría particular de practicas –o una dimensión particular de cualquier practica-del orden social en que esta inmersa toda practica humana”. A partir de esta afirmación desarrolla una profunda y exhaustiva revisión crítica de la concepción clásica de la economía; las numerosas investigaciones etnográficas en las que estudió los determinantes económicos y culturales de las practicas de ahorro, crédito e inversión desarrolladas por campesinos y pastores de Argelia y otras regiones en las que realizó diversas investigaciones lo llevaron a desarrollar un sistema de conceptos que, en palabras del autor, podría presentarse como una teoría alternativa para comprender la acción económica. La noción de ‘*habitus*’, uno de sus conceptos mas reconocidos, ha sido desarrollada *en el esfuerzo de dar razón las practicas económicas encontradas en sociedades que aun no habían sido completamente ‘colonizadas’* (Bourdieu, 2001:15).

Las contribuciones de estos y otros autores han colaborado en la reelaboración de la teoría de la decisión pero también de los marcos teóricos de las propias ciencias económicas. Amartya Sen, un economista de origen hindú que se ha dedicado a estudiar las causas de la pobreza, ha realizado también una crítica filosófica a la economía del bienestar clásica. Coincide en que en la toma de decisiones (económicas también) hay elementos sociales e interpersonales que están al margen de la utilidad racional. Por ejemplo en el trabajo, los empleados obtienen otros beneficios más allá del económico, como tener contactos sociales, desarrollar habilidades, alcanzar un estado de bienestar psicológico o mejorar la auto estima. Incluso va más allá: señala que las preferencias no determinan las acciones humanas. En base a estas apreciaciones ha centrado su trabajo en la importancia del desarrollo de las potencialidades humanas (Mateo, 2006).

Las restricciones de la teoría económica neoclásica como marco teórico para comprender las decisiones humanas han sido reportadas no solo a nivel de las decisiones de los agentes económicos individuales sino también en lo que refiere por ejemplo a la las decisiones que adoptan los países. En este sentido, González Guyer (2007:237) en un trabajo destinado a analizar la integración regional en el Mercosur, hace una síntesis

muy contundente de las limitantes de este enfoque. Afirma que *“los países adoptan permanentemente toda una serie de decisiones que resultan sub-óptimas o francamente contraproducentes desde el punto de vista de la pura ‘racionalidad’ económica pero que sin embargo se encuentran ampliamente justificadas o legitimadas dentro de un marco mas amplio de las ‘políticas de desarrollo’.* El autor sostiene que la focalización en la *función de utilidad* que hace el enfoque neoclásico no permite incluir los aspectos no-materiales, en referencia al complejo conjunto de motivaciones afectivos, inmateriales, intuitivas, irracionales, emocionales, solidarias, altruistas, solidarias, etc. que determinan las decisiones humanas en conjunto o incluso muchas veces antes que la “utilidad” económica. Finalmente dice este autor que *“la teoría neoclásica considera la humanidad ocupada únicamente en adquirir y consumir riquezas (el homo economicus como maximizador de utilidad) aunque nuestras acciones sean en realidad el resultado de una pluralidad de motivos complejos.”*

La revisión crítica de los principios clásicos ha dado paso al surgimiento en los últimos años de un conjunto de enfoques dentro de la economía, alternativos al enfoque clásico, como la Economía Ecológica, Antropología Económica, y otros enfoques mas recientes como el Enfoque Agroecológico, la Economía Plural, la Economía Social o Economía Popular y la Economía del Bienestar. Cada uno de ellos pone el acento en algún aspecto particular pero todos comparten la interpretación diferente sobre el funcionamiento del sistema económico y ofrecen una visión alternativa sobre las posibilidades de re-organización socio-económica en el contexto actual.

Por otro lado el proceso de expansión capitalista y neoliberal descrito en el primer capitulo no fue neutro, el impacto en los sectores socioeconómicos menos favorecidos fue devastador; según Barkin (2001, pp 81) *“para la mayoría de los latinoamericanos esta apertura neoliberal es una pesadilla”.* En este sentido, la profunda crisis social y económica que desató el brutal embate del modelo neoliberal de los años 80-90 logró fracturar el discurso homogeneizador –globalizador- que pretendió imponer el modelo

empresarial como única opción 'viable', y dió lugar al resurgimiento de planteos que parecían haber perdido vigencia junto con las reformas agrarias y los movimientos revolucionarios de los años 50-60, entre ellos el de reconocer que la diversidad existe, que es necesario reconocer que hay mas de una forma de racionalidad económica, que la viabilidad es un concepto relativo, que es posible articular incluso en el marco de un sistema mayor claramente capitalista, formas de producción que parecen, al menos en principio, no respetar la lógica capitalista y que en el marco actual tienen sus propias amenazas y oportunidades.

La crítica del enfoque neoclásico ha sido el punto a partir del cual se ha comenzado a configurar una corriente cada vez más sólida que reivindica las especificidades de estos sectores 'no capitalistas' así como su importancia en términos no solo sociales sino también económicos. En el ámbito rural es el caso de los campesinos y los productores familiares. El rol que están llamados a desempeñar en las posibilidades de poner en marcha procesos sustentables de desarrollo rural, así como su contribución a la seguridad e independencia alimentaria, sobre todo en los países del Tercer Mundo, son aspectos que cada vez aparecen con mas fuerza en la literatura referida al tema (Caporal y Costabeber, 2004; Barkin, 2001).

Dice al respecto Bartra, (2006, pp 139) que *“el capitalismo es industrial por antonomasia, pues la fabrica es propicia a la uniformidad tecnológica y a la serialidad humana. La agricultura en cambio es el reino de la diversidad (...) pero la heterogeneidad (...) es perversa para la economía del gran dinero por lo que desde hace mas de doscientos años el capitalismo esta tratando de sustituirla por la llamada 'agricultura industrial' ”* intento que según el autor ha fracasado porque *“la agricultura en el capitalismo permaneció ...con su estructura familiar, y su carácter no capitalista se acentuó con el tiempo”* (Faure, 1990:235-237, citado por Bartra, 2006:143). En este sentido Barkin (2002: 91) sostiene que *“desarrollar la “economía campesina” es tanto deseable como urgente”*.

A lo largo de este primer capítulo se ha tratado de exponer la evolución que ha tenido lugar en el campo del pensamiento económico, que aun sin pretender ser exhaustiva, permita poner en evidencia las restricciones del enfoque neoclásico como marco de referencia para llevar a cabo el análisis económico predial. Asimismo se trató de enfatizar en los aspectos mas relevantes de enfoques mas recientes que ofrecen un marco de referencia alternativo para conceptualizar el análisis económico en general, y de la economía de los predios familiares en particular, permitiendo una lectura distinta de los desafíos reales de la agricultura familiar, otro de los campos en el que se han procesado cambios importantes a nivel conceptual y que se desarrollaran a continuación.

B. LÓGICA FAMILIAR DE PRODUCCIÓN Y NUEVOS ENFOQUES DE GESTIÓN Y EXTENSION RURAL

La persistencia del campesinado -o de la agricultura familiar-, o al menos la constatación de que la reducción significativa prevista por la economía política no ha ocurrido, es otro de los elementos que pone de manifiesto –entre otras cosas- la insuficiencia del análisis neoclásico para dar cuenta de una serie de fenómenos relevantes de la conducta del productor familiar y ha surgido una vasta literatura destinada a reconsiderar los términos con que tradicionalmente se ha abordado la cuestión campesina en el análisis económico clásico (Schejtman, 1980).

En este sentido, las corrientes que veían tanto a campesinos como a productores familiares como “resabios de un pasado feudal” han venido paulatinamente perdido relevancia. Cada vez es mas aceptada la idea de que la lógica con que estos sectores manejan sus recursos productivos para decidir qué, cómo y cuánto producir responde a una racionalidad económica propia, distinta de la que caracteriza a la agricultura empresarial (Alonso y Pérez Arrarte, 1989; Astori et al., 1982; Schejtman, 1980; Piñeiro, 1985; Chía et al., 1994; Brossier et al., 1997).

Uno de los rasgos considerados mas distintivos del funcionamiento de este tipo

de unidades económicas es la integración prácticamente total de las actividades productivas y domésticas, la utilización casi exclusiva de trabajo familiar, cuyo objetivo central es la reproducción de sus condiciones de vida y de trabajo (Schejtman, 1980; Astori et al., 1982; Piñeiro, 1985; Carballo, 1997). Otros autores agregan a esta definición la noción de que el balance entre la satisfacción de las necesidades de la familia y el esfuerzo necesario para lograrlo, según lo cual el objetivo de los productores familiares es lograr un equilibrio entre el la intensidad de trabajo, la satisfacción de las necesidades familiares y el ciclo de la explotación (sucesión generacional), incorporando la idea de ingreso mínimo necesario para satisfacer las necesidades de la familia (Norman et al., 1996).

Hernández (1994) rescata la importancia de los estudios precursores realizados Alexander Chayanov, un autor ruso que estudió la problemática de los campesinos derivada de los procesos revolucionarios de su país, y uno de los primeros en plantear la imposibilidad de aplicar los conceptos generales de la Economía Política clásica, basados sobre el modo de producción capitalista, a la agricultura campesina. Según Hernández, a partir de su obra se identifica una tendencia dominante a concebir a los campesinos como parte de una economía específica y singular, que coexiste en un sistema económico capitalista.

En rasgo propio de la economía familiar se encuentra uno de los principales problemas del modelo de gestión desarrollado a partir de la economía clásica ya que, como se ha dicho, a diferencia de lo que ocurre en las empresas industriales, en los establecimientos agropecuarios en general, pero especialmente en los pequeños establecimientos familiares, la superposición del ámbito empresarial y familiar es un elemento estructural de este tipo de unidades económicas.

Schejtman (1980) en un trabajo dedicado a analizar los principales rasgos del funcionamiento interno de la economía familiar y de la lógica que gobierna las

decisiones sobre asignación de recursos en ese sector, afirma que el análisis económico convencional, al darle al productor familiar el doble carácter de empresario y asalariado, crea *“un ente esquizoide que, si se paga como asalariado el salario corriente, resulta un empresario irracional o filántropo, pues no sólo no obtiene la ganancia media sino que el capital avanzado le produce pérdidas sistemáticas; si, por el contrario, se le imputa la ganancia media como remuneración a su condición empresarial, resulta autoengañándose como asalariado, al no adjudicarse siquiera un salario de reproducción”*.

A juicio de este mismo autor esta ficción nada aclara sobre las motivaciones del pequeño productor, en tanto que las categorías relevantes son las que tienen expresión objetiva, o que son posibles de objetivar a partir de la conducta concreta de las unidades, refiriéndose a características tales como la indivisibilidad del ingreso familiar, el volumen y rubros de producción, al carácter intransferible de una parte del trabajo familiar, el uso de tecnología intensiva en mano de obra y la pertenencia a un grupo territorial, a las que también hacen referencia otros autores (Schejtman, 1980, Piñeiro, 1985).

En Francia, cuna del modelo tradicional de gestión descrito anteriormente, ya en la década del 70 se buscaban explicaciones a la baja adopción de este sistema y se pensaban alternativas. Particularmente en el ámbito del INRA-SAD¹ se han desarrollado numerosos trabajos orientados a estudiar las especificidades de la gestión en las explotaciones familiares. En las investigaciones realizadas han aplicado los nuevos conceptos teóricos sobre los procesos de la decisión descritos en el capítulo anterior, así como otras innovaciones teóricas producidas en campos como la teoría sistémica o la teoría de las organizaciones, para elaborar un nuevo modelo interpretativo de la toma de decisiones en las unidades agropecuarias, denominado lógica familiar de producción-

¹ Departamento de Sistemas Agrarios y Desarrollo (SAD) del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INRA) de Francia

consumo-reproducción (Chía, 1987; Chía et al., 1994) y han formalizado una nueva concepción teórica de la gestión agropecuaria (Brossier et al., 1991, Brossier et al., 1997). Finalmente han desarrollado una propuesta metodológica concreta para realizar el asesoramiento técnico desde otra perspectiva, denominada “Enfoque Global de la explotación Agrícola” (Bonneviale et al., 1989; Marshall et al., 1994).

Estos nuevos enfoques para trabajar y también para investigar para este tipo de productores reposicionan al productor como sujeto de la acción, y no como simples destinatarios de tecnología moderna. La intervención técnica es vista como un “diálogo de saberes”: una relación biunívoca entre “saberes” diferentes pero complementarios. Sobre esa base se establece una relación de horizontalidad y respeto: no hay uno que sabe y otro que recibe o hace (aplica) lo que se le indica; se trabaja sobre motivaciones y objetivos reales de los productores. El productor que no aplica tecnología de avanzada no es visto como un “atrasado” o retrógrado que se resiste a la modernización, sino como una persona puede tener otros intereses, o que de pronto enfrenta restricciones culturales, sociales, familiares, etc. que el técnico no percibe o desconoce, y son todos elementos a indagar, a comprender, y sobre todo tener en cuenta a la hora de proponer modificaciones técnicas.

Por otro lado la explotación agropecuaria, más que como una “empresa”, es visualizada como "sistema de producción" o al menos como un tipo de empresa particular cuyo proceso económico se sustenta en un sistema de producción de naturaleza biológica que interacciona fuertemente con su medio ambiente, en primera instancia físico-biológico y más recientemente también económico-social, del que tanto la familia como el técnico forman parte. Cada vez más se acepta que los establecimientos familiares son organizaciones sociales complejas en las que distintas personas unidas por relaciones diversas, en general de parentesco, pero no exclusivamente, comparten un sistema de vida y de trabajo (Osty, 1978). El establecimiento constituye no solo un medio de vida sino también un medio de

reproducción socio-cultural. Por otro lado, no es el único medio de generación de ingresos, en general uno o varios de los miembros del grupo socio-familiar aporta ingresos provenientes de otras actividades. En definitiva, una propuesta metodológica que permite asumir la complejidad y al mismo tiempo respetar los plazos de intervención en el medio rural (Bravo, 1994: 238-239)

En este marco, se vuelve relevante repensar la forma de analizar la actividad agropecuaria predial como una más de las actividades que se desarrollan, que ciertamente contribuye a conformar los ingresos de la familia, pero que no necesariamente es esta la única o principal función. Este aspecto ha sido señalado por diversos autores, el bienestar de los hogares (unidad de análisis de la economía del bienestar clásica) no es solo un agregado del ingreso en dicho hogar, si no que depende de cómo estén repartidos los recursos dentro de éste, además de que muchos de los elementos que producen bienestar no pueden ser comprados en el mercado porque no tienen un valor monetario (Coraggio, 2003).

Esta es la línea conceptual de la Economía del Trabajo; una corriente que contrapone a la lógica del capital la lógica del trabajo; los autores que trabajan en este enfoque sugieren que en tanto la empresa es la forma elemental de organización micro económica propia del capital, la unidad domestica es la forma elemental de organización micro socio-económica propia del trabajo, y plantean la posibilidad de desarrollar una economía centrada en el trabajo, que permita satisfacer las necesidades de todos y que debe estar mediada por diferentes relaciones de solidaridad (Coraggio, 2003).

Esta corriente considera las condiciones y medios de vida materiales como: a) mercancías que puede obtener en el mercado pagando su precio en dinero o mediante trueque, b) productos del propio trabajo: alimentos, cuidados personales, vivienda auto construida, etc., c) condiciones naturales: hábitat, sistemas de saneamiento, vías de transporte, espacios públicos, medioambiente, etc. o culturales: redes de conexiones

sociales, seguridad personal, redes de lazos afectivos, de ayuda mutua, etc. y argumenta que de las posibilidades de acceder a medios y condiciones de vida, y del modo de uso de ellas, depende la calidad de vida de sus miembros, inmediata e intergeneracionalmente (Coraggio, 2003).

También Bourdieu ha abordado en sus numerosos estudios el tema del trabajo y de las relaciones sociales existentes en torno a este y a otras prácticas económico-sociales ligadas al intercambio. Se extiende largamente explicando las prácticas encontradas en pastores y campesinos con los que trabajó, y que a su juicio ponen en evidencia una lógica de funcionamiento y de razonamiento de las cuestiones económicas totalmente diferente a lo que se postula en el enfoque clásico: *“Recuerdo haber pasado horas acosando con preguntas a un campesino cabile que trataba de explicarme una forma tradicional de préstamo de ganado, porque no se me había ocurrido que el prestamista, contra toda razón ‘económica’ podría sentirse obligado con el prestatario en nombre de la idea de que este garantizaba la alimentación de un animal que, de todos modos, había que alimentar. También me acuerdo de la suma de pequeñas observaciones de apariencia anecdótica o de comprobaciones estadísticas que tuve que acumular antes de comprender poco a poco que, como todo el mundo, yo tenía una filosofía implícita del trabajo, fundada en la equivalencia entre este y el dinero (Bourdieu, 2001:17)*

Retomando las palabras de Bourdieu, estas diferentes formas de concebir los actos y las lógicas económicas se apoyan en *una filosofía implícita...* En este sentido, la asociación directa –aunque en general implícita– entre el modelo de clásico y neoclásico de la economía y el modelo positivo de ciencia es señalada por diversos autores (Bourdieu, 2001; Coraggio, 2001). De hecho, todavía el nombre de “Ciencia” es otorgado a aquellos que descubren razones, leyes, regularidades en la naturaleza y que nos permiten comprender el sistema de las cosas (Samaja, 2003) aunque desde espacios diversos emerge una nueva racionalidad y una sensibilidad más amplia que la objetivista

y mecanicista previa (Gutierrez Alberoni, 1998).

En ese sentido, Bourdieu sostiene que *“Solo una forma muy particular de etnocentrismo, disfrazada de universalismo, puede inducir a atribuir universalmente a los agentes la aptitud del comportamiento racional, y suprimir así la cuestión de las condiciones económicas y culturales del acceso a esa aptitud (erigida de tal modo en norma) y, al mismo tiempo la de la acción indispensable si se pretende universalizar dichas condiciones. En efecto, solo si rompe con el prejuicio antigenético de una llamada ciencia pura, es decir fundamentalmente deshistorizada y deshistorizante, por estar basada en una puesta entre paréntesis inicial de todo arraigo social de las prácticas económicas, se puede devolver a su verdad de instituciones históricas realidades sociales cuya aparente evidencia ratifica y consagra la teoría económica”* (Bourdieu, 2001:18), aunque advierte también de las enormes dificultades que esto supone, porque *“nada es tan difícil como cuando lo que se trata de poner en entredicho, esta inscripto como lo están los principios de las prácticas económicas, en las rutinas más triviales de la experiencia corriente: el cálculo de costos y beneficios, el préstamo con interés, el ahorro, el crédito, la reserva, la inversión e incluso el trabajo”* (Bourdieu, 2001:17).

Siguiendo esta línea de razonamiento es posible sugerir que para cambiar el enfoque de investigación del resultado económico desde la perspectiva del cálculo matemático y objetivo hacia una perspectiva que considere la visión y las prácticas económicas de los propios productores, no alcanza con cuestionar la validez de los supuestos teóricos, se requiere poner en cuestión el propio modelo de ciencia bajo el cual hemos investigado hasta ahora. En el último capítulo de esta revisión se intentará abordar esta cuestión y poner en evidencia algunos aspectos que están detrás de este debate, particularmente cuando el tema investigado refiere a la subjetividad humana.

C. DEBATES EPISTEMOLOGICOS Y SU IMPLICANCIA SOBRE LOS PARADIGMAS DE INVESTIGACION

1. Investigación y Ciencia: modos de aproximación a la realidad

Como se ha señalado ya, los modos socialmente aceptados de generación de conocimiento o modelos de investigación científica y la concepción de ciencia que estos tienen detrás ha evolucionado a lo largo de la historia. De hecho, la ciencia como actividad del ser humano es relativamente reciente. Según Sabino, (1997) “La ciencia es respetada, casi míticamente a veces, pero se tiene sobre ella una imagen superficial que la confunde con la tecnología y se solaza en la visión de complicados aparatos y ascéticos laboratorios. Poco se sabe de los procesos mentales, de las operaciones intelectuales que, más allá de las apariencias, constituyen su núcleo, y (...) son muchos los mitos y las falsas nociones que existen todavía sobre la ciencia, las confusiones - espontáneas o deliberadas- sobre el alcance de sus propósitos y el valor de sus méritos”.

La epistemología, o filosofía de la ciencia, más reciente aun, se constituye en la disciplina que se ocupa justamente de estudiar los modos de generación de conocimiento (Díaz, 1997). No es el objeto de este trabajo hacer una revisión exhaustiva sobre las corrientes epistemológicas pero como uno de los aspectos que distinguen el tipo de investigación propuesto es justamente el cambio en el paradigma de investigación usado, parece relevante repasar al menos los aspectos centrales del debate que se ha venido sugiriendo desde el inicio del trabajo en torno a este cambio de paradigma. Se hará entonces un repaso de las principales características de cada enfoque, así como las principales diferencias en lo que se entiende por “ciencia” y por generación de conocimiento científico, y fundamentalmente en las formas de legitimar –demarcar- el conocimiento para que este pueda ser considerado válido (o científico).

La imagen tradicional de ciencia conocida como Concepción Heredada de la Ciencia (en adelante CHC) surge y se configura en torno a los postulados del llamado Circulo de Viena, un movimiento creado en la década del 20 por un grupo de científicos

preocupados por delimitar el campo de la ciencia y por formalizar los estatutos de la actividad científica, que sentaron las bases epistemológicas de dicha concepción, a pesar de que hay autores que sostienen que la verdadera concepción heredada o tradicional de la Ciencia y la Tecnología es mucho más, por sus antecedentes históricos y por su naturaleza compleja, que la visión epistemológica que legaron los representantes del Círculo de Viena. De un modo simplificado *“puede atribuirse al Positivismo lógico la responsabilidad de la cristalización filosófica de esa concepción que distancia la ciencia del contexto político, económico, social y moral donde se produce”* (Martínez, 2004).

En este sentido, en el marco de esta concepción filosófica la actividad científica es caracterizada como una actividad eminentemente objetiva, neutral, a-histórica, a-temporal y a-espacial, es decir que es independiente del lugar donde se lleva a cabo, de las circunstancias del momento histórico, e incluso de las circunstancias personales del investigador. Para la CHC lo único relevante es el “contexto de justificación”, es decir cómo se prueba que la teoría es verdadera. Las circunstancias, condiciones, momento histórico, etc en que se produjo el descubrimiento, lo que se denomina “contexto de descubrimiento”, no cuenta en absoluto.

Muchas de las premisas de la CHC, cuyo análisis pormenorizado excede los límites de este trabajo, han sido duramente cuestionadas, entre ellos la objetividad y la neutralidad, señalando que el neopositivismo representa una visión que ha exagerado el principio de demarcación entre ciencia y no-ciencia, sobreestimando las posibilidades de la formalización del lenguaje científico con la lógica y subvaloraron a la filosofía y demás ciencias sociales en cuanto a sus posibilidades de revelar otros aspectos también muy importantes de la actividad científico-tecnológica como fenómeno social complejo (Martínez, 2004)

En el mismo sentido, Moralejo afirma que el proceso de subjetivación del conocimiento que inaugurado en la Edad Moderna excluyó del ámbito científico todos los fenómenos de los cuales no se puede tener percepción sensible directa –la moral, la sociedad, la política, la historia- y se podría añadir la economía. Si no hay percepción sensible directa no hay conocimiento y por lo tanto “no hay ciencia” (Moralejo, 1997: 143). Esto ha derivado en que las investigaciones sobre muchos temas o fenómenos vinculados al campo de las ciencias sociales han sido consideradas durante mucho tiempo como pseudos-científicos. La validez de la investigación científica en el campo de las ciencias sociales ha sido históricamente cuestionada.

Martinez (2004) advierte que el análisis de esta postura no debe reducirse exclusivamente a sus bases epistemológicas, y afirma que *“es indispensable tener en cuenta los preceptos y prejuicios que sobre la relación entre la Ciencia, la Tecnología y la Sociedad que durante muchos siglos han sostenido y divulgado los especialistas de diferentes disciplinas, involucradas directa e indirectamente con dicha relación, así como de las demás ramas del saber”*. Para este autor *“la verdadera concepción heredada o tradicional de la Ciencia y la Tecnología es mucho más, por sus antecedentes históricos y por su naturaleza compleja, que la visión epistemológica heredada de la Ciencia que nos legaron los representantes del Círculo de Viena”* y sostiene que *“esta denominada concepción tradicional de la ciencia representa una síntesis de un conjunto de ideas, postulados, preceptos cánones y prejuicios difundidos y establecidos por diferentes entidades, disciplinas científicas y pensadores que durante siglos han ido conformando espontáneamente una visión fragmentada, limitada, estática y contradictoria sobre la actividad científico-tecnológica; visión esta que no ha logrado desentrañar a plenitud el entramado histórico-social de esta peculiar y multifacética forma de actividad humana”*.

Las críticas de la CHC han dado lugar al surgimiento de nuevas corrientes dentro de la epistemología que tienen en cuenta la diversidad de fenómenos de los que debe dar

cuanta la actividad científica. Fragio, (2007) sostiene que la propia denominación ha sido utilizada para definir una postura a la que enfrentarse abiertamente.

Entre los rasgos distintivos de este nuevo paradigma científico está hecho de reconocer que no hay una realidad independiente y objetiva del sujeto que investiga, a-histórica y a-temporal, así como no hay separación posible entre sujeto y objeto, así como la aceptación de que ni la objetividad ni la neutralidad son posibles. La actividad científica empieza a ser concebida como una actividad o una práctica humana más, imbuida de las mismas virtudes y defectos que tiene cualquier práctica humana. En este marco se configura una imagen alternativa de la actividad científica y se desarrollan nuevas metodologías de investigación científica, especialmente en campos en los cuales los instrumentos tradicionales habían resultado muy restrictivos, como es el caso de las ciencias sociales en general, y en particular los estudios sobre subjetividad.

Sin embargo, la forma tradicional de concebir la ciencia como una actividad autónoma, valorativamente neutral y benefactora de la humanidad, representada en la CHC, no ha sido sustituida todavía por esta nueva visión que se inició con la revolución kuhniana en la década de los años 60, porque como afirma (Martinez, 2004) *las bases conceptuales que sostienen sus diferentes enfoques de la relación CTS están todavía profundamente arraigadas entre nosotros.*

2. Subjetividad y Percepción: la noción de sujeto y su relación con la concepción de ciencia

Como se ha expuesto, el tema del resultado económico ha sido tratado e investigado tradicionalmente desde una visión esencialmente cuantitativa. ¿Qué significa abordar este tema desde la subjetividad? ¿Cómo hacerlo? La subjetividad es un campo que aborda especialmente la psicología, aunque también otras disciplinas y ciencias. En este capítulo se tratará de hacer una puesta a punto sobre este concepto, ya que en el campo de las ciencias agrarias no es muy frecuente que se lo trate.

Bloom et al (citados por de Hegedus et al., 2006a) por ejemplo, sugieren que la subjetividad humana representa simplemente la perspectiva de una persona sobre algo; es el campo afectivo, compuesto por los sentimientos, las motivaciones, las actitudes, las creencias y las opiniones que las personas desarrollan. Estos elementos se articulan para conformar un sistema a través del cual las personas analizan el mundo y toman sus decisiones.

Sin embargo, la subjetividad no puede ser definida, mucho menos investigada, por fuera de la noción de sujeto. En un trabajo dedicado a analizar la noción de sujeto, Morin (1994:67) afirma que en el seno de la cultura occidental perdura todavía la disyunción cartesiana de que hay dos mundos, un mundo de los objetos y un mundo intuitivo, reflexivo: el mundo de los sujetos. Por un lado el alma, el espíritu, la sensibilidad, la filosofía, la literatura; por el otro las ciencias, las técnicas, las matemáticas. Advierte que vivimos dentro de esta oposición esquizofrénica y agrega que en la ciencia clásica la subjetividad aparece como contingencia, como fuente de errores. En este sentido, este autor afirma que la invasión de la cientificidad clásica en las ciencias sociales y humanas expulsó el sujeto de la psicología, de la historia, de la antropología, incluso de la sociología; eliminando las decisiones y las personalidades para solo ver determinismos sociales. Propone que es posible fundamentar científica, y no metafísicamente, la noción de sujeto en función de la noción de autonomía; un concepto estrechamente ligado a la capacidad de autoorganización.

Por otra parte, plantea que la noción de sujeto no puede ser definida por fuera de las nociones de individuo y de sociedad, el individuo es producto y productor de sociedad, la sociedad un sistema que se auto-organiza, y que tiene cualidades propias y fundamentales: el lenguaje y la cultura. En tercer término, la noción de sujeto implica también los principios de inclusión y de exclusión, así como la intercomunicación; estos principios permiten integrar la subjetividad individual con la de otros sujetos, la subjetividad personal en una subjetividad colectiva. Es otro elemento sustantivo para

construir el marco teórico de esta investigación que se propone investigar no la subjetividad individual del productor sino justamente la subjetividad colectiva.

En este sentido, Schnitman (1994:16) sostiene que *“la sociología del conocimiento, las ciencias cognitivas, los modelos co-constructivistas en psicología y en educación ponen el énfasis en el hecho de que, participando en las matrices sociales (que incluyen a la ciencia y la cultura de la que formamos parte), adquirimos formas de comprender y participar, en metáforas y parámetros, ejes cognitivos y destrezas específicas. La subjetividad y las relaciones sociales se organizan en el trazado de estas metáforas, de estos horizontes que generan presuposiciones y expectativas, configurando creencias, epistemologías cotidianas y visiones de futuro”*.

La presente investigación se ha focalizado, en los términos de Schnitman, sobre las metáforas, presuposiciones y expectativas de los productores sobre un aspecto específico y crucial de su actividad: el resultado predial y su incidencia sobre la situación económica de la familia.

Otro de los conceptos que atraviesa la noción de subjetividad, sobre todo la de inter-subjetividad es la noción de “percepción”. Hablar de percepción implica hablar del lenguaje, "gesto" perfeccionado exclusivo de la especie humana, portador de emociones pero también de ideas e imágenes, y de la noción de *realidad* que se ha instituido, como ya ha sido expresado, en torno al modelo hegemónico de ciencia.

Según von Foerster (1994:95) uno de los peligros del lenguaje es la confusión que surge de suponer que el lenguaje es predominantemente denotativo, es decir que cuando alguien dice “silla” la señala para denotar el objeto llamado silla. Este autor citando a Langer y otros psicolingüistas propone que el lenguaje es esencialmente *connotativo*: cuando alguien dice “silla”, no necesita señalar ninguna silla en particular, sino que evoca en los que lo están escuchando el concepto que tienen de las sillas, contando con que todos se apoyan en nociones recíprocamente compartidas respecto de

ese referente particular. En este sentido advierte que hay enormes dificultades en la interpretación del lenguaje, aun en el lenguaje denotativo.

Esta es también una advertencia sustancial, ya que en este trabajo se investigó el significado de un concepto abstracto: el resultado económico. No es algo que se pueda señalar o tocar. Entonces, si es difícil interpretar el significado de un término que se corresponde con un objeto “real” -usado el término para definir un objeto que puede ser percibido por los sentidos- más difícil aun es interpretar el significado de una representación conceptual. Sin embargo, como se ha tratado de fundamentar a lo largo del primer capítulo, en general se parte de la base que todos nos representamos la misma cosa cuando se habla del resultado económico.

En tal sentido, resulta esclarecedor el planteo que realiza von Foerster (1994:98-100) al re-analizar la metáfora de la caverna en la que Platón reproduce un diálogo entre Sócrates y Glauco. Von Foerster sostiene que la noción de realidad tal como la hemos heredado desde hace más de dos milenios deviene de una interpretación errónea de esta metáfora, que ha consolidado a lo largo del tiempo la imagen de la realidad como una sombra. Ejemplifica su propia interpretación a partir del refrán “*en el país de los ciegos el tuerto es rey*” afirmando que *en el país de los ciegos el tuerto iría a parar a un hospital psiquiátrico porque ve las cosas de otro modo que los demás*, y, en su interpretación, esa fue la imagen que Sócrates quiso sugerir. Según este autor *esta es una de las dificultades con las que constantemente tenemos que lidiar cuando enfrentamos el concepto de realidad: nuestra convicción de que “hay algo detrás”*.

Otro nexos relevante que desarrolla von Foerster (1994:102) es la conexión entre lenguaje y realidad. Esta relación por lo general se formula en términos de que el lenguaje permite la representación del mundo. A partir de un diálogo –un metalogo- el autor revisa el concepto de *explicación* y en particular su relación con la formulación de las hipótesis científicas, distinguiendo los conceptos de invención y descubrimiento.

Desarrolla y fundamenta una noción bastante revolucionaria en términos de interpretación de la actividad investigativa; y sostiene que las hipótesis no constituyen un “descubrimiento” sino un “invento”: *“Si uno ‘inventa’ algo, entonces es el lenguaje el que crea el mundo; si en cambio uno piensa que ha ‘descubierto’ algo, el lenguaje no es mas que una imagen, una representación del mundo”. Su posición es que “es el lenguaje el que genera el mundo, y no el mundo en el que es representado en el lenguaje”.*

Samaja (2003) en un trabajo en el que analiza el proceso de la ciencia sintetiza las tres grandes vías por las que transitan las principales corrientes epistemológicas: 1.- la del apriorismo (formalismo o racionalismo deductivista, representado por Descartes), para el cual los cursos de acción de la ciencia arrancan de las ideas y teorías generales y progresan por vía de deducción; 2.- la del empirismo (o positivismo, representado por J. Locke) para quien los cursos de acción de la investigación científica parten de los datos sensoriales y siguen una dirección inductiva, generalizadora; y 3.- la del constructivismo² para quien el punto de partida es la acción, como matriz desde donde se exportan las premisas teóricas y los esquemas de observación. Según este autor *“el constructivismo resuelve el falso dilema deducción/inducción revalorando la abducción, la analogía y la historia: es decir, la vida real humana como “cantera” de metáforas o modelos de los cuales los hombres extraen sus hipótesis teóricas y sus patrones de observación”.*

Pearce (1994:280-282) es otro de los autores que argumenta que el cambio hacia un nuevo paradigma científico consiste en el pasaje de la teoría a la praxis; etimológicamente hablando teoría significa espectador. Para este autor no somos espectadores sino participantes, y eso implica interrogarnos acerca de qué clase de conocimiento es adecuado a los participantes. Su respuesta es que *“en lugar de aspirar*

² En el texto original el autor aclara que con el término “constructivismo” hace una referencia rápida a la epistemología dialéctica de Hegel, al estructural constructivismo de Piaget, a la epistemología dialéctico-estructural de L. Goldmann, a la epistemología sistémico-dialéctica de R. García, a la epistemología evolutiva de K. Lorenz y Wuketitz, entre otras. Todas comparten el rechazo del dilema “deducción/ inducción”, y proponen como salida, el paso a un proceso constructivo”.

al 'episteme' (al conocimiento de la cosas verdaderas) tenemos que aspirar a la 'fronesis' que significa aproximadamente, una sabiduría acerca de cómo funcionan las cosas del mundo. (...) sugiero, entonces que no sólo sigamos cuestionando lo que sabemos, sino también cuál debería ser la forma de nuestro conocimiento; y propongo que el nuevo paradigma debe aspirar a la 'frónesis' y a la 'praxis'. (...) El nuevo paradigma no es un invento extraído de la nada, sino una respuesta a las condiciones cambiantes del mundo contemporáneo (...) [propongo] el constructivismo social como una manera de habérselas con estas circunstancias cambiantes en las que nos encontramos”.

En la misma línea, von Glasersfeld (1994:115) propone una teoría constructivista acerca del conocimiento tomando como una de las fuentes sus propias experiencias con el lenguaje; sostiene que las personas que hablan idiomas diferentes parecen ver el mundo de manera diferente, y advierte que no es un problema de gramática o de vocabulario sino una manera diferente de contemplar el mundo. Sostiene además que no hay una forma “correcta”, cada grupo puede estar en lo cierto en lo que al propio grupo respecta, y de que no existe “certeza” más allá de los grupos. Sobre esta base ofrece una lectura del constructivismo en el campo de la generación de conocimiento científico que contribuye a fundamentar el tipo de abordaje desarrollado en esta investigación.

Según este autor el constructivismo es la primera respuesta sólida que la epistemología ha dado al a la paradoja que se esconde en el dilema ya formulado por los escépticos: *“todo lo que llegamos a conocer pasa por nuestro sistema sensorial y nuestro sistema conceptual, y nos brinda un cuadro o imagen; pero cuando queremos saber si es una imagen verdadera de un mundo externo, quedamos totalmente trabados, ya que cada vez que contemplamos el mundo externo lo que vemos es visto, de nuevo, a través de 'nuestro' sistema sensorial y de 'nuestro' sistema conceptual (...) no tenemos manera de llegar al mundo externo si no es a través de nuestra experiencia de él (...) y*

aunque lo viéramos correctamente no tendríamos modo de saber que nuestra visión es correcta” (von Glasersfeld, 1994:118).

La salida está en buscar otro camino, una alternativa posible es el constructivismo. Para este autor el constructivismo es un modo de pensar y no una descripción del mundo, un modelo hipotético que no hace afirmaciones ontológicas, no se propone describir una realidad absoluta sino solo los fenómenos de una experiencia concreta. En este sentido afirma que *“en la historia de nuestras ideas, la epistemología (el estudio de lo que sabemos y de cómo llegamos a saberlo) siempre ha estado ligada a la noción de que el conocimiento debe ser la representación de un mundo ontológico externo. El constructivismo procura prescindir de dicha idea. Excluye esa condición y afirma, en cambio, que el conocimiento sólo tiene que ser viable, adecuarse a nuestros propósitos. Tiene que cumplir una función. Por ejemplo, tiene que encajar en el mundo tal como lo vemos, y no en el mundo tal como debería ‘ser’” (von Glasersfeld, 1994:128)*

En definitiva lo que está detrás de todo el debate entre positivismo y constructivismo es la dicotomía cuestionada pero bastante bien asentada ya en el debate social: "lo real" como el estatuto ontológico (incognoscible) de las cosas y los acontecimientos y "la realidad" como la transformación gnoseológica, cognitiva, operada por un sujeto observador desde su peculiar punto de vista, su competencia interpretativa, su horizonte vital. Según esta autora, toda realidad sería, por definición, "construida". De ahí el nombre de constructivismo de esta tendencia epistemológica del análisis natural y social. Afirma que durante mucho tiempo el discurso científico adoptó como su ideal la aparente univocidad: una palabra un significado, pero que esta creencia ha sido cuestionada y en la actualidad existe un cuerpo de trabajos que evidencian cómo la comunicación, las metáforas, los patrones narrativos, las estructuras retóricas, la sintaxis, los campos semánticos afectan el discurso científico y el pensamiento (Schnitman, 1994:19)

El constructivismo ofrece, en definitiva, otra forma de conceptualizar la ciencia la generación de conocimiento científico, en definitiva el modo de hacer ciencia; Berger y Luckman ((citados por Cortes, 2006) sostienen que la relatividad contextual del conocimiento es una característica fundamental de la generación social de la realidad y por ello los procesos fundamentales que analizan en su construcción hacen referencia a las formas en que el conocimiento se objetiva, institucionaliza y legitima socialmente de manera que permite la dialéctica individuo/sociedad.

En el contexto de este tipo de posturas epistemológicas alternativas al positivismo tradicional se han generado nuevos marcos metodológicos para operativizar los trabajos de investigación en campos temáticos en los que los abordajes positivistas habían resultado, como ya se ha dicho, restrictivos. Uno de ellos es la teoría de las representaciones sociales, desarrollada particularmente por Sergei Moscovici; reformula en términos psicosociales el concepto de representación colectiva de Durkheim y desarrolla la categoría teórica que se conoce actualmente con el nombre de “representación social” (Mora, 2002).

Según Cortés es hay tres elementos fundamentales que los trabajos de Berger y Luckman han aportado para la generación de esta teoría: a) el *carácter generativo y constructivo* que tiene el conocimiento en la vida cotidiana. Es decir, que nuestro conocimiento, más que ser productor de algo preexistente, es producido de forma inmanente en la relación con los objetos sociales que conocemos, b) que la naturaleza de esa generación y construcción *es social*, esto es, que pasa por la comunicación y la interacción entre individuos, grupos e instituciones, c) *la importancia del lenguaje y la comunicación* como mecanismos en los que se transmite y crea realidad, por una parte, y como marco en que la realidad adquiere sentido, por otra. Esos tres elementos constituyen un sedimento fundamental para la teoría de las representaciones sociales, puesto que se trata de reivindicar un tipo de aproximación al conocimiento de sentido común que considere seriamente su carácter productor más que reproductor, la

naturaleza social más que individual de esa producción y su función significativa (Cortés, 2006)

Hasta los años 80 el concepto tuvo poca difusión y aplicación, pero a partir de esa época se han comenzado a generalizar los estudios sobre representaciones sociales y a establecer un dominio generalizado de utilización y de desarrollo de la noción que dan lugar a un espacio propio para una teoría de las representaciones sociales. En este campo de investigación que se haya en plena evolución, se han obtenido resultados cuyo carácter convergente contribuye a esclarecer, en diversas relaciones, los fenómenos representativos (Gutierrez Alberoni, 1998).

Este capítulo fue incluido con el propósito de fundamentar uno de los aspectos focales de la investigación realizada: el cambio en el tipo de abordaje metodológico realizado. En este sentido, la hipótesis propuesta supone una postura epistemológica distinta a la que tradicionalmente se ha usado, y que ha sido desarrollada en los dos capítulos precedentes. La “representación social” ha sido tomada entonces como categoría teórica para operativizar los modos de pensamiento que se ha buscado poner en evidencia a través de esta investigación.

CAPITULO III: METODOLOGÍA

A. DISEÑO Y ESTRATEGIA DE INVESTIGACIÓN

El tipo de estudio planteado está comprendido en el campo de las investigaciones sobre la subjetividad humana en los que se abordan aspectos del dominio psico-emocional y afectivo de las personas. Consecuentemente se eligió un diseño de investigación cualitativo, que es la más apropiada para abordar este tipo de temas. En este sentido, en la investigación cualitativa, a diferencia de la cuantitativa, no se pretenden establecer relaciones de causalidad, ni tampoco extraer conclusiones universalmente válidas, sino comprender más profundamente un determinado fenómeno (Valles, 1997).

En el mismo sentido, otros autores coinciden en que la evaluación cualitativa privilegia el hecho de comprender más que de explicar y añaden que otros de los aspectos que caracterizan este paradigma de investigación es que toma en cuenta el punto de vista de los actores más que el de los evaluadores o investigadores y que apunta a captar y comprender actitudes, conductas, valores y motivaciones, más que los aspectos “objetivos” que se pueden observar y que son fácilmente medibles (Niremberg et al., 2000:82, citados por de Hegedus et al., 2006b:200).

La estrategia de investigación elegida, en concordancia con un diseño cualitativo, fue el Estudio de Caso (Valles, 1997). La unidad de análisis fue el Proyecto “Desarrollo Productivo y Comunitario Rural” (DPCR).

B. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL CASO ESTUDIADO

El proyecto DPCR es una intervención inter-institucional desarrollada en el departamento de Paysandú que constituye una línea de continuidad en los trabajos de extensión universitaria desarrollados por la EEMAC y el CUP en este departamento entre 1996 y 2005.

Con las acciones desarrolladas se pretende contribuir a reducir la emigración rural y la desaparición de productores de pequeña escala atacando dos de sus causas: (i) la desigual estructura de oportunidades que tienen las personas que viven en el campo en relación con la ciudad (dificultades de acceso a servicios salud, educación, recreación, socialización, etc) y (ii) las condiciones económicas e ingresos familiares generados por la actividad productiva.

A estos efectos se trabaja apoyando la participación y la organización comunitaria a través de la conformación de Mesas Zonales de Desarrollo y se desarrollan actividades de Asesoramiento Técnico individual en establecimientos de productores familiares. Se dispone de un Fondo de Subdonación para apoyar iniciativas comunitarias y un Fondo Rotatorio de Crédito para apoyar la implementación de iniciativas técnico-productivas en los establecimientos rurales. La unidad territorial de acción son las Juntas Locales. El trabajo se organiza a partir de 3 estructuras: i) un Comité Político integrado por representantes de las 6 organizaciones socias³, responsable de la conducción política del proyecto, ii) un equipo de campo interdisciplinario integrado por 6 profesionales (3 con perfil agronómico y 3 con perfil psicosocial) organizados en 3 sub-equipos que operan en cada una de las Juntas, y iii) un equipo responsable de la supervisión y coordinación técnica.

Una vez finalizado el proyecto se plantea haber llegado a unas 1500 personas en todo el periodo, haber consolidado al menos 3 mesas zonales, es decir que al menos en tres de las ocho Juntas la mesa se mantenga activa y con posibilidades de seguir operando luego de finalizado el proyecto, y haber llegado a unos 100 productores con las herramientas de asistencia técnica y/o crédito. El impacto será evaluado en distintos planos. Uno de ellos refiere al impacto sobre la situación económica de las familias

³ Asociación de Productores de Leche de Paysandú (APLP), Asociación de Productores Lecheros de Parada Esperanza (APL-PE), la Universidad de la República, a través del Centro Universitario de Paysandú (CUP) y la Estación Experimental “Mario A Cassinoni” (EEMAC), la Intendencia de Paysandú y el Consejo Económico Social (CES) y el Instituto Nacional de Colonización (INC).

participantes, que será medido a través de un indicador basado en la percepción de los beneficiarios (Cuadro 1).

Cuadro 2. Esquema de evaluación de impacto propuesto en el proyecto DPCR en el componente de intervención predial

Objetivo	Meta	Indicador	Punto de partida	Medio de Verificación
La APLP ampliará el rendimiento potencial individual de productores de pequeña escala.	El 50% de los productores (45) que recibieron AT especializada, capacitación y/o crédito perciben una mejora en sus ingresos familiares.	Variación en la percepción de mejora de ingresos de las unidades familiares	<p>Fuente de información: Estudios de sondeo (ingreso alto, medio, bajo)</p> <p>Definición de ingreso: producción agropecuaria, ocupaciones extraprediales (trabajos zafrales) y otras fuentes externas (salarios, jubilación)</p>	Encuesta

Como se puede apreciar en el cuadro la definición de ingreso adoptada comprende no solo el resultado de la actividad productiva predial sino también otros ingresos provenientes de actividades no prediales. La información requerida para la evaluación se relevará mediante una encuesta, que incluirá en su diseño definitivo los resultados obtenidos en esta investigación. En este sentido, se ha planteado la necesidad de caracterizar mejor los factores que configuran la percepción de los productores, en particular sobre algunos aspectos específicos de la definición de ingreso adoptada. Por ejemplo, interesa especialmente conocer cómo se visualiza la relación entre actividad predial y actividad extrapredial, sobre todo qué rol le asignan a cada una en la determinación de la situación económica de la familia. Se ha planteado también la necesidad de identificar las dimensiones que comprende la percepción sobre la situación económica, así como indagar la posibilidad que haya visiones diferentes.

C. EL CONCEPTO DE REPRESENTACIÓN SOCIAL COMO CATEGORÍA TEÓRICA EN LA CONSTRUCCIÓN DE LA TIPOLOGÍA

A los efectos de estructurar los tipos de pensamiento o tipos de subjetividad se tomo el concepto de *Representación Social* (RS). Las RS son "*formas de conocimiento*

socialmente elaborado y compartidas que posee un alcance práctico y concurre a la construcción de una realidad común a un conjunto social” (Jodelet, 1989, citado por Cortés, 2006), es decir un modelo o sistema cognitivo que permite aprehender y organizar la realidad (di Giacomo, 1989).

El concepto de RS intenta expresar una forma específica de pensamiento social que tiene su origen en la vida cotidiana de las personas; se conforma en torno a esquemas de conocimiento compartidos acerca de "objetos sociales", que adquieren a través de ellas una tipificación sobre su significado. Son, entonces, elaboraciones del "sentido común", de la experiencia cotidiana que orientan la conducta de las personas de un grupo social. Existe una representación social de lo que es un psicólogo, de lo que es el SIDA, también de lo que es un agrónomo, de lo que es un productor rural, de lo que es producir bien o producir mal.

Por tal motivo, son siempre una producción grupal, no puede ser reducida a formulaciones individuales. De modo general, formar parte de un grupo significa compartir las representaciones sociales que orientan actitudes, comportamientos y opiniones; no son sólo productos mentales sino que son construcciones simbólicas que se crean y recrean en el curso de las interacciones sociales; pero a la vez, no tienen un carácter estático ni determinan inexorablemente las representaciones individuales.

El contenido simbólico de las representaciones refiere a la estructura imaginaria de los individuos y constituye uno de sus modos de expresión en que la realidad, según la interpretación psicoanalítica, es construida por los deseos, las expectativas y los sentimientos que las personas proyectan sobre ella. Su verdad y racionalidad resulta de la relación entre el conocimiento representado y la evidencia disponible -concepto equivalente al consenso social- es decir, las creencias que son compartidas por los otros en un grupo. De este modo, las representaciones tienen una verdad *fiduciaria*, es decir que su validez es generada por la confianza que depositamos en la información y en los juicios cuando los compartimos con otras personas (Moscovici, 1988, citado por Gutierrez Alberoni, 1998)

Los dos procesos a través de los cuales se generan las RS son el anclaje y la objetivación; el primero supone un proceso de categorización a través del cual clasificamos y damos un nombre a las cosas y a las personas, el segundo consiste en transformar entidades abstractas en algo concreto y material, los productos del pensamiento en realidades físicas, los conceptos en imágenes. En consecuencia, las representaciones tienen por misión primero describir, luego clasificar y, por último, explicar (Moscovici y Hewstone, citados Gutierrez Alberoni, 1998).

El acento puesto sobre la noción de RS permite reintroducir el estudio de los modos de conocimiento y de los procesos simbólicos, en su relación con las conductas. Por estos motivos fue adoptada como categoría teórica de base para reconstruir las visiones de los productores sobre el resultado económico.

D. TÉCNICA DE RELEVAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Para llevar a cabo la recolección y análisis de datos se utilizó la técnica denominada “procedimiento de la ordenación Q” o “Metodología Q”, una técnica que combina elementos cualitativos y cuantitativos; el relevamiento de la información es cualitativo mientras que el procesamiento es cuantitativo, mediante el empleo de una base estadística sólida (análisis factorial) (Brown, 1996)

La técnica se basa en que un conjunto de personas clasifiquen de forma individual un conjunto de tarjetas en las que aparecen frases, afirmaciones u otros mensajes, que el entrevistado ordena según sus preferencias, acuerdo o desacuerdo, aprobación o desaprobación, mayor o menor prioridad, y que luego son procesadas en forma conjunta mediante un programa específico denominado PCQ para Windows 2000 (de Hegedüs et al., 2006b). Todo el procedimiento se realiza en siete etapas o pasos que se describen en el Cuadro 2.

Cuadro 3 Descripción de los pasos del itinerario metodológico “Q”.

Pasos y objetivos de cada etapa	Actividades que se realizan	Insumos requeridos en cada paso
<p>Paso 1: Preparar el trabajo e identificar si es pertinente el uso de Q</p>	<p>Analizar cuidadosamente si la situación que se pretende estudiar o evaluar es apropiada para aplicar Q; no todos los temas se pueden estudiar mediante esta técnica.</p> <p>Es útil en estudios relacionados al campo del dominio afectivo de las personas.</p> <p>Asimismo, es una metodología enmarcada en el paradigma cualitativo: es apropiada cuando hay un interés por comprender la naturaleza intrínseca de los fenómenos que se están evaluando o estudiando. No es apropiada para realizar estudios explicativos o para establecer relaciones de causa efecto.</p>	<p>Una formulación clara del problema planteado y de los objetivos de la evaluación o investigación.</p> <p>Participación de todos los involucrados en el trabajo equipo de trabajo (evaluación o investigación)</p>
<p>Paso 2: Obtener la información primaria para construir el “concourse” o universo de ideas</p>	<p>Se realizan entrevistas en profundidad Informantes Calificados. El numero de entrevistas varia entre 6 y 10 dependiendo de la situación. Lo fundamental es incorporar las diferentes visiones existentes, personas y/o instituciones.</p> <p>Preferentemente se graban y deben planificarse para que tengan una duración de aproximadamente una hora cada una.</p>	<p>Listado de Informantes Calificados.</p> <p>Pauta de preguntas vinculadas a los objetivos de la evaluación o investigación, para guiar las entrevistas.</p>
<p>Paso 3: Elaborar el “concourse”, o “población de ideas, creencias y pensamientos”</p>	<p>Se desgraban las entrevistas; se ordena la información de cada una en función de los temas planteados en la pauta, se realiza una lectura de discurso, y se extraen las ideas y opiniones existentes en relación con el objetivo planteado.</p> <p>Se puede incluir también informaciones ya existentes (de carácter secundario) como libros, artículos, películas, imágenes satelitales, fotos, dibujos, etc.</p> <p>Se analiza toda la información para entender su lógica, es decir, buscar un ordenamiento que permita tener una rápida foto instantánea, no necesariamente completa, que nos ayude a interpretar el fenómeno en cuestión.</p>	<p>Entrevistas grabadas.</p> <p>Para el procesamiento pueden utilizar medios, sencillos como, grabador, papel y lápiz, o métodos mas sofisticados de procesamiento electrónico.</p>
<p>Paso 4: Seleccionar la muestra de “afirmaciones”</p>	<p>Se extrae una muestra dirigida de afirmaciones del universos de ideas obtenido en la etapa anterior se.</p> <p>Una afirmación es una sentencia que expresa una idea, un pensamiento, una opinión, que se entiende está relacionada con el objetivo de la investigación. Esta selección de afirmaciones, si bien importante, no tiene efectos en el análisis factorial y posterior interpretación. El significado que se intenta encontrar mediante Q no reside en las afirmaciones en sí mismas, sino en la manera como las personas clasifican esas afirmaciones y las vinculan entre sí. Las afirmaciones se escriben en cartones individuales y son numerados en forma aleatoria.</p>	<p>La población de ideas mínimamente editadas (corregidas)</p> <p>Para la extracción o selección de las ideas y opiniones no hay un método, depende en gran medida del conocimiento y el criterio de los investigadores o evaluadores.</p>
<p>Paso 5: Obtener la clasificación Q o el “Q sorting”</p>	<p>Se elige una muestra dirigida de personas (muestra Q de personas) a las cuales se les suministra el conjunto de afirmaciones (como si fuera un mazo de cartas que se colocan al azar en una mesa), para que las clasifiquen de acuerdo a su importancia.</p> <p>Todas las afirmaciones deben ser colocadas en la grilla, una en cada casillero, por lo que cada persona se ve “obligada” a tener que definirse en su pensamiento, en los extremos positivo y negativo, y en relación a los aspectos que le resultan mas indiferentes (casilleros centrales).</p> <p>El numero recomendado de personas a entrevistar varia entre 36 y 40; y el número de celdas por grilla se estila que sea 32,</p>	<p>Juego de Tarjetas y tablero con la grilla dibujada (en tamaño manejable)</p> <p>Se pueden hacer varios juegos de tarjetas y tablero, lo que permite realizar varias entrevistas simultáneamente.</p> <p>Listado de personas a</p>

	aunque no es fijo, depende del concurso obtenido.	entrevistar
		Medios (de locomoción y comunicación) para realizar las entrevistas
Paso 6: Procesar la información y obtener los Factores Q	Las respuestas obtenidas se analizan mediante el procedimiento estadístico denominado Análisis Factorial. Se utiliza un programa informático especial denominado PCQ for Windows, versión 2000, que trabaja con matrices de correlaciones. Se obtienen los Factores. Un factor es un cluster de personas cuyas clasificaciones Q de afirmaciones son similares. Es decir, tienen iguales opiniones. Cada factor representa un diferente tipo de opinión en relación con el objeto de evaluación o de investigación.	Grillas completadas por los entrevistados Programa Estadístico PCQ Windows 2000, y quien sepa manejarlo. Interacción Estadístico – equipo de evaluación investigación.
Paso 7: Interpretar los resultados	En base a los resultados obtenidos, se realiza la interpretación. El proceso de interpretación toma en cuenta: (i) la información que proviene de las preguntas que contiene la Grilla; (ii) la información que proviene de las “salidas” del programa”; y (iii) la información que proviene de nuevas entrevistas que se efectúan con algunas de las personas que ya realizaron la clasificación Q	

Elaborado en base a de Hegedus, Vela y Gravina, 2006b.

La investigación se realizó siguiendo los siete pasos descriptos. Se analizó detalladamente el tipo de problema propuesto como tema de investigación (paso 1), se identificaron los aspectos más relevantes en base a los cuales se elaboró la pauta para las entrevistas a informantes calificados, y se listaron posibles informantes calificados.

Entre septiembre y noviembre de 2006 se realizaron ocho entrevistas en profundidad a cuatro productores y cuatro técnicos (paso 2). Las entrevistas se desgrabaron entre diciembre y febrero y durante marzo y abril se elaboró el “concurso” (paso 3). Se extrajeron 120 afirmaciones –el universo de ideas- que fueron ordenadas en 4 categorías o dimensiones: a) referencias a las distintas *formas e indicadores usados para medir resultado económico* b) referencias a los *aspectos que inciden o determinan el RE* (referencias concretas a aspectos que determinan un "buen" o un "mal" resultado) c) referencias a *prácticas concretas de gestión del dinero* (gestión de excedentes, prácticas de ahorro, inversión, arbitraje predio-familia), d) referencias a *prácticas concretas de evaluación, análisis y/o planificación*.

Se seleccionaron ocho afirmaciones de cada categoría, treinta y dos en total (paso 4). Cada afirmación fue traducida en términos de una variable considerada relevante para distinguir visiones diferentes sobre el tema propuesto. Este procedimiento supone formalizar la interpretación del significado atribuido a cada una de las treinta y dos afirmaciones seleccionadas, y constituye por lo tanto el fundamento de la selección realizada. Sobre esta base se realizó posteriormente la interpretación de los resultados.

Por último se realizó un proceso de edición de las afirmaciones elegidas, a los efectos de que respete (o se comprenda) el sentido que la frase tenía en el contexto de la entrevista de la que fue extractada. Las afirmaciones fueron numeradas en forma aleatoria, e impresas en tarjetas individuales. Se preparó el material para el trabajo de campo (tarjetas y tableros) y se seleccionó la muestra dirigida de productores a entrevistar (parte del paso 5). Los productores fueron seleccionados tratando de abarcar la diversidad existente en términos de zonas del departamento, rubros, realidades socioeconómicas, grado de participación o acercamiento a los proyectos o a las gremiales y nivel de instrucción.

Durante mayo y junio de 2007 se realizaron las entrevistas semi-estructuradas (paso 5) a una muestra dirigida de cuarenta productores, establecida en función de: zonas del departamento, rubros nivel socioeconómico, grado de participación o acercamiento a los proyectos de extensión universitaria y/o a las gremiales, y nivel de instrucción del titular. A cada entrevistado se le suministró un tablero con la Grilla Q y el conjunto de afirmaciones para que las clasifiquen de acuerdo a su importancia en las treinta y dos celdas disponibles (la clasificación Q) (Figura 1).

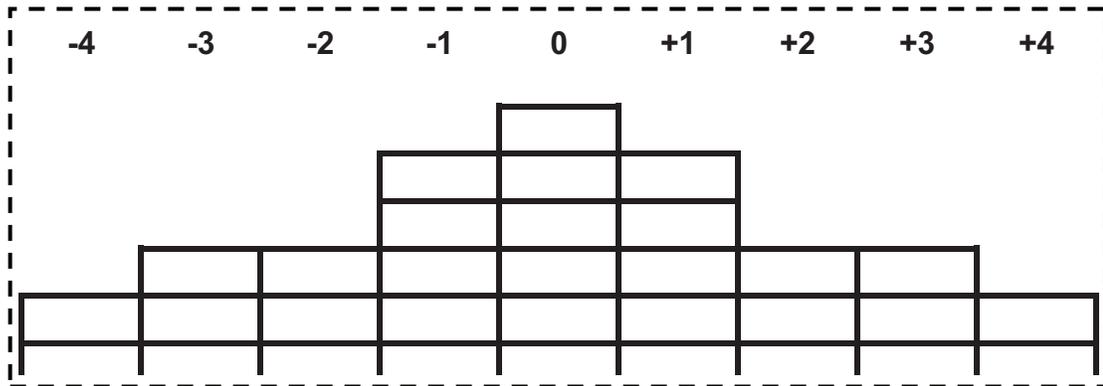


Figura 1. Tablero utilizado para clasificar las tarjetas (Grilla “Q”).

Las entrevistas tuvieron una duración aproximada de entre media hora y tres cuartos de hora, en muy pocos casos la duración superó los 60 minutos. En todos los casos se orientó a las personas sugiriendo la lectura de todas las tarjetas y su clasificación en tres categorías (con las que está de acuerdo, con las que no está de acuerdo y las que le son neutras). Se completó también un formulario con preguntas dirigidas a caracterizar de forma general el tipo de productor y el tipo de predio.

Durante el mes de agosto se procesó estadísticamente la información recolectada en las 40 grillas mediante un análisis factorial utilizando el programa informático PCQ for Windows, versión 2000.

Con esta información se realizó una tipología en base a los tipos de subjetividad encontrados tomando como base el concepto de Representación Social. Cada tipo de subjetividad –o cada Representación Social- fue caracterizado a partir del análisis del perfil promedio, que es la particular combinación y valoración de las afirmaciones correspondientes a cada factor obtenido como resultado del procesamiento Q, y de las características de los productores que quedaron retenidos en cada factor.

CAPITULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

A. LAS REPRESENTACIONES SOCIALES IDENTIFICADAS: LA TIPOLOGÍA DE SUBJETIVIDADES

Como resultado del análisis factorial de las 40 respuestas obtenidas se obtuvieron 9 factores (A, B, C, D, E, F, G, H e I); de las 40 opiniones analizadas, 33 presentaron una alta correlación con uno de estos 9 factores, mientras que 7 tuvieron baja correlación, o alta correlación con más de un factor, y no quedaron incluidas en ninguno de los grupos.

Las correlaciones entre factores fueron bajas (los valores más altos fueron del orden de 0,45), el factor F tuvo correlación positiva con los factores G y H; y el B tuvo correlación negativa con F, G y H. No obstante, son niveles de correlación lo suficientemente bajos como para considerar que representan visiones diferentes sobre el tema estudiado.

En términos de estabilidad estadística, se obtuvieron cuatro factores fuertes (A, B, C, D), dos intermedios (G y H) y tres débiles (E, F e I). Los factores fuertes presentaron mayores niveles de confianza (superiores a 95 %) y menores niveles de error estándar (inferiores a 50 %); estadísticamente son los más estables y representan las visiones que más confianza se puede tener que existan realmente en la población representada por la muestra de entrevistados.

Los factores intermedios tuvieron similares niveles de confianza (superiores a 90%) pero mayores niveles de error estándar (superior a 60%), es decir que tendrían un nivel medio de estabilidad estadística. Los factores débiles tuvieron menor confianza estadística (88 %) y similares valores de error estándar (en el entorno de 70%), son los menos estables estadísticamente, es decir que si se ampliara la muestra podrían desaparecer o cambiar su perfil. No obstante, para las condiciones en que se realizó este trabajo, todos los valores obtenidos están dentro de los rangos que se consideran

estadísticamente suficientes para que hayan sido identificados como factores independientes.

Por otra parte, dos factores resultaron bipolares (C y E). En términos estadísticos, un factor es bipolar cuando comprende individuos con correlaciones positivas y negativas respecto del perfil promedio de ese factor. En términos prácticos significa que representa dos tipos de visiones “en espejo” sobre el tema considerado, y da lugar a la identificación de dos grupos en la tipología que se elabora a partir de los factores estadísticamente identificados.

En este caso, los nueve factores representaron once formas distintas de posicionarse en relación al tema estudiado. Antes de proceder al análisis e interpretación de cada uno de los perfiles y caracterizar cada una de las “representaciones” encontradas, se decidió descartar el factor E por ser un factor débil constituido por solo dos observaciones y además bipolar, por lo que en definitiva estaría representando dos visiones conformadas por una única persona cada una, con relativamente baja confianza de que existan efectivamente en esta población. Quedan entonces como resultado nueve “tipos” de subjetividad o “representaciones sociales” diferentes, que agrupan 31 de las 40 grillas relevadas (77,5 %).

Lo que define o caracteriza el tipo de subjetividad es la particular combinación de afirmaciones realizada por cada grupo, que queda expresada en lo que se denomina “perfil promedio”. En el Cuadro 3 se presentan una síntesis de los rasgos sobresalientes del tipo de visión o de subjetividad económica que representa cada grupo y la correspondencia de cada uno con el factor estadístico que le dio origen. Debido a la cantidad de grupos obtenidos no fue posible presentar cada perfil y se optó por presentar solamente la síntesis del análisis realizado, en términos del tipo de productor que representa cada uno y de los aspectos relevantes de la subjetividad.

Cuadro 3. Correspondencia entre los factores estadísticos y los grupos de la tipología y principales características de los tipos de subjetividad encontrados.

FAC	GRUPO	TIPO DE PRODUCTOR QUE REPRESENTA	TIPO DE SUBJETIVIDAD ECONOMICA
A	Grupo 1:	Productores “ganaderos” chicos que viven en el campo pero no solo de la actividad productiva: complementan el ingreso con otras actividades, a veces rurales, otras veces no (por ej. la esposa es maestra).	Son personas de expectativas modestas y son bastante conservadores, tienen poco y no lo arriesgan: pagan al contado, no se endeudan, cuidan y controlan su dinero. Su lectura del RE es “inclusiva” distinguen fuentes de ingreso pero las incluyen todas.
B	Grupo 2: Los que se sienten mas empresarios que productores	Productores que en el discurso sostienen que hay que ser empresario pero que en la práctica no tiene una lógica empresarial, salvo alguna cosa puntual que en general se asocian con “ser buen empresario”, como por ejemplo llevar registros.	Tienen metas (estabilidad a largo plazo, tranquilidad) y estrategias (autoconsumo, ajustar la economía doméstica) que no son coherentes con una lógica económica de tipo empresarial. No es claro que criterios de éxito manejan
C+	Grupo 3: El típico productor agropecuario chico: independiente, trabajador pero desconforme	Productores que no trabajan afuera (se dedica solo a su predio) pero que no son muy felices con lo que hacen (si pudieran tal vez harían otra cosa). Son el opuesto del grupo anterior, los que explícitamente se ubican como “no empresarios”, aunque valoran y defienden algunas prácticas empresariales.	Es una tipo de racionalidad instrumentalista, sus motivaciones se asocian a cosas prácticas, concretas (hacer), resulta difícil conocer sus metas y sus estrategias. Miden sus resultados y sus éxitos a “olfato” (valoración subjetiva, que en general les indica que están mal, son los que ven la mitad vacía del vaso)
C-	Grupo 4: El productor atípico o raro, pero contento con lo que es	Es la visión en espejo de la anterior. Son los productores menos típicos, que no viven solo del predio, complementan con otras cosas, diversas, y eso los hace muchas veces productores “raros”. Tienen su actividad predial como un reservorio de valores, son los que viven en el campo porque les gusta. No se irían aunque pudieran, o no se van aunque pueden.	Son los que mas valoran el <i>modo de vida rural</i> , hacen su cuenta económica en función de criterios intangibles mas que de la valoración en términos de “capital económico” ... “Pobres pero contentos”; tienden a ver la mitad llena del vaso También tienen una lectura inclusiva, mas que el grupo 1

<p>D-</p> <p>Grupo 5: Los asalariados-productores</p>	<p>Representan la visión de un tipo de productor “marginal” en el sentido que son más bien asalariados que realizan como complemento alguna actividad productiva. Se sienten productores, y valoran lo que socialmente les da su actividad productiva, pero viven de su salario. Lo productivo cumple para ellos otros roles (“staus”, acumulación patrimonial, calidad de vida, etc)</p>	<p>Su racionalidad económica en términos de metas y de estrategias, así como de indicadores y criterios que utilizan para evaluar su éxito económico, como es lógico, es mas la lógica de un “asalariado” que la de un “productor”: valoran los resultados mensuales y sus metas son la vivienda y el ahorro</p>
<p>G-</p> <p>Grupo 6: El productor que vive para el trabajo mas que del trabajo (parecido al grupo 3)</p>	<p>Son parecidos al Grupo 3, el tipo de productor que no se dedica a otra cosa que a su predio y que nos está muy contentas con sus logros; son un tipo de productor humilde, pero en este caso orgulloso de su pobreza, austero, más bien reservado y poco sociable. El trabajo parece ser lo único importante.</p>	<p>No muestra grandes aspiraciones... es difícil identificar sus metas, salvo trabajar. Son gente que valora “hacer, mas que pensar”, pero tampoco es fácil inferir sus estrategias económico-financieras. Sus lujos pasan por mejorar las condiciones de trabajo. El trabajo aparece como un fin en si mismo</p>
<p>H-</p> <p>Grupo 7: Los que no han logrado definir un proyecto propio</p>	<p>Representa la visión de un tipo de productor que no tiene un rasgo propio, combinan características de productor, de empresario y de asalariado. El elemento común parece ser la ausencia de un proyecto propio, que les permita definir un rumbo coherente de acción</p>	<p>Tienen un modo de pensar en cierto sentido híbrido: algunas cosas de productor, otras de empresario, pero en el fondo su lógica económica es la de un empleado... valoran sus resultados mensuales</p>
<p>F-</p> <p>Grupo 8: Los productores sacrificados, que viven para la calidad de vida de la familia</p>	<p>Representa la visión de un tipo de productor sacrificado, tal vez humilde o austero, pero conforme con lo que tiene, que se dedica a lo suyo con dedicación y esmero, trabajador, pero a diferencia del Grupo 6 el trabajo es un medio y no un fin en si mismo.</p>	<p>La meta parecería ser la defensa y mejora de la calidad de vida de la familia. Dispuesto a restringir su economía domestica si es necesario pero le importa ahorrar o crecer si no es a costa de la inversión productiva.</p>
<p>I-</p> <p>Grupo 9: Los “productores en proyecto”: hijos futuros sucesores</p>	<p>Representa la mirada de los “futuros productores”, los hijos que están empezando a tomar la posta del establecimiento, se proyectan como futuros productores pero todavía no tienen autonomía económica. Por otro lado, representan también la mirada del productor que valora de forma especial “lo productivo”</p>	<p>La racionalidad económica es mas la de un empleado que la de un verdadero productor. Miden el éxito en términos económicos en lo inmediato (el fin de mes), pero también son el tipo de productor que mide éxito en términos de resultados físicos</p>

Los cinco primeros grupos dan cuenta de de la diversidad en cuanto al “tipo” de productor que es posible encontrar en el campo uruguayo. El grupo 1, el más sólido de

la tipología, representa el típico hombre de campo uruguayo, el paisano de a caballo, conservador y orgulloso de los “sellos” que lo identifican como hombre de campo: sombrero, bota y bombacha, cuchillo a la espalda, amante de los caballos, muchas veces miembro de alguna sociedad nativista. El grupo 2 representa al productor chico pero que adoptó el discurso empresarial, tecnologizado, que en algún sentido reniega de la imagen de productor pobre (porque no lo es tanto o porque no le gusta serlo), pero que tampoco es completamente un empresario y en términos de racionalidad económica, un tipo de productor que no tiene un rasgo distintivo propio. El grupo 3 es el típico productor chico que se dedica solo al predio, independiente y en cierto modo individualista, que hace lo suyo, que vive bastante porteras adentro, que siente orgullo de ser sólo productor y de ser trabajador, pero como muchas veces no es muy exitoso económicamente, y en general es un tipo de productor desconforme o desconfiado. El grupo 4 agrupa a los productores “diferentes”, con historias y combinaciones raras desde el punto de vista productivo, pero que valoran profundamente el modo de vida rural, no en la perspectiva más bien tradicionalista que lo hace el 1 sino desde una perspectiva más bien filosófica, son personas que no tienen mucho en común mas que el gusto por lo que hacen, mas allá de lo sacrificada o humilde que pueda ser su vida. El grupo 5 representa a un tipo de productor que como productor en sí es marginal, en realidad son asalariados que viven en pequeñas fracciones de campo en las que se desarrolla alguna actividad productiva que les permite complementar los ingresos pero que además cumple para ellos un rol muy relevante en términos de calidad de vida y de status social, y esa es la perspectiva principal desde la cuál se debe analizar el funcionamiento económico de la actividad que desarrollan, vivir en un predio, por muy chico que sea, y por poco que sea lo que en definitiva les reporta económicamente en términos netos, lo que los distingue de otros asalariados rurales.

Los otros cuatro grupos son matices o variantes de estos cinco. El grupo 6 es parecido al grupo 3, representa también al productor trabajador que vive solo del predio, no trabaja afuera, lo que los distingue es que hacen más explícito su interés por las

cuestiones técnico-productivas y evidencias algunos rasgos que pueden ser interpretados como cierta austeridad, y probablemente también cierta desconfianza. En cualquiera de los dos grupos es difícil saber que criterios de éxito manejan, que es lo que los deja contentos. El grupo 7 combina rasgos de los grupos 2, 5 y 6. Son proclives al discurso empresarial pero su lógica económica tiene algunos rasgos propios de la lógica de un asalariado, aunque también expresan tener preocupaciones productivas. El grupo 8 es parecido al 4 en el sentido que son productores que valoran particularmente los aspectos vinculados a la calidad de vida de la familia, pero a diferencia del 4 viven solo de la actividad predial y son productores menos satisfechos que los del grupo 4, sus estrategias y sus logros tienen que ver particularmente con la calidad de vida de la familia. El último grupo representa también una visión poco definida, se solapan rasgos de la racionalidad actual (trabajadores) con la proyección en el corto y mediano plazo como futuros productores (hijos con grandes chances de ser los titulares del establecimiento en no mucho tiempo). Desde este segundo rol, proyectan la visión todavía ingenua de que hay que producir bien, es decir son los que más valoran los aspectos técnicos de la actividad productiva, pero en términos de racionalidad domina su situación actual de 'dependientes': llegar a fin de mes.

Desde el punto de vista de su representatividad, la topología puede ser reagrupada en cinco "tipos" principales de productor familiar: i) el productor ganadero chico semi-asalariado (Grupo 1), ii) el productor "empresarializado", no tan chico, modernizado, más abierto a la innovación técnica (Grupos 2, 7 y 9), iii) el productor chico especializado, no tiene actividad extrapredial (vive sólo del predio), poco abierto en aspectos sociable y tecnológicos, y en general pobre o empobrecido, y que tienen una visión negativa de la vida rural (Grupos 3 y 6), iv) el productor chico diversificado (o pluriactivo), más diverso, que valora particularmente el "modo de vida rural", más allá de lo sacrificada o humilde que pueda ser su vida (Grupos 4 y 8), v) los asalariados rurales (no peones ganaderos sino asalariados de la madera, del citrus, etc) que viven en muy pequeñas fracciones de campo en las que se desarrolla alguna actividad

productiva que complementa el salario pero que cumple fundamentalmente un rol muy relevante en términos de calidad de vida y de status social.

B. ANÁLISIS TRANSVERSAL DE LA TIPOLOGÍA: LAS AFIRMACIONES MÁS RELEVANTES PARA EL PROCESO DE CONSTRUCCIÓN DE INDICADORES

Una forma complementaria de analizar los resultados es tomar como foco de análisis el proceso de selección en si mismo, y analizar el tipo de postura o reacción que despertó cada afirmación. A pesar de que no hubo ninguna afirmación de consenso (elegida por todos los grupos) las preferencias no fueron homogéneas (Cuadro 4).

Cuadro 4: Ranking de preferencias según frecuencia relativa de selección

Seleccionadas por:	Numero de la tarjeta	Frecuencia
Mas de 6 grupos		0
6 grupos	1	1
5 grupos	3, 6, 14, 18, 28 y 31	6
4 grupos	8, 22 y 24	3
3 grupos	2, 5, 11, 19, 20, 21, 27 y 32	8
2 grupos	9, 13, 16, 23, y 29	5
1 grupo	4, 7, 10, 15, 17, 25, 26 y 30	8
Ningún grupo	12	1
Total		32

La afirmación elegida por más cantidad de grupos fue la 1: *la meta es llegar a viejos tranquilos, tener una casita donde vivir y unos pesos para no tener que andar jorobando a nadie*, y cinco de los seis grupos la valoraron positivamente. Este resultado constituyó un elemento no esperado ya que fue una afirmación elegida pensando que podría haber algunos productores que se identificaran con esta meta más bien modesta, pero no que iba a generar una reacción tan significativa en su favor. El hecho de que cinco de los nueve grupos identificados incluyan esta afirmación en la selección realizada pone de manifiesto la importancia que tiene la seguridad a largo plazo para

estos productores. Se puede inferir que uno de los criterios que utilizan como proyección de éxito económico es la probabilidad de asegurar los medios materiales mínimos para tener una vejez decorosa y a la vez independiente. Es probable que para valorar el impacto de las acciones del proyecto utilicen como criterio los cambios percibidos en relación a la posibilidad de concretar esta meta.

El segundo grupo en orden de preferencias (elegidas por cinco de los nueve grupos) referían a temas sobre los cuales se tenía un interés particular por conocer la reacción de los productores: endeudamiento (tarjeta 3), trabajo fuera del predio (tarjeta 6), la economía domestica como estrategia de ajuste (tarjeta 14), nivel de conocimiento del resultado financiero (tarjeta 18), valoración de resultados “intangibles” (tarjeta 28), y distinción productor-empresario (tarjeta 31). La hipótesis era que serían afirmaciones bastante elegidas y que además podrían provocar reacciones divergentes, es decir, que permitirían discriminar puntos de vista. Por un lado, efectivamente fueron afirmaciones que llegaron a la sensibilidad de estos productores, por cuanto integraron la selección de cinco de los nueve grupos, y en mayor o menor medida, también dividieron las opiniones.

La afirmación referida al rol del ingreso extrapredial fue la que tuvo opiniones más claramente divididas. Los cinco grupos fuertes de la tipología (1 a 5) se expresaron explícitamente sobre este tema: los grupos 1, 4 y 5 en acuerdo, y los grupos 2 y 3 en desacuerdo; los grupos que no la eligieron (indiferentes al tema) fueron los cuatro grupos débiles. Es decir que la interrogante implícitamente formulada en esta afirmación -si el trabajo fuera del predio es o no una estrategia “válida” para complementar ingresos- resulto ser el factor que más radicalizó las posiciones. En algunos de los grupos que se manifestaron en contra de esta afirmación parece haber implícita una valoración de que el trabajo fuera del predio invalida el hecho de “ser productor”, parecería que el productor que tiene otros ingresos no prediales, de algún modo no es productor. Qué es ‘ser’ productor rural para quienes viven en un establecimiento

agropecuario, aspecto que a priori parece ser un elemento más que suficiente para considerarlos productores agropecuarios, es una de las interrogantes que ha quedado planteada para retomar en futuros trabajos.

La postura frente al endeudamiento también dividió las opiniones; cuatro de los cinco grupos fuertes se expresaron al respecto, dos a favor y dos en contra. Por un lado, este resultado confirma que frente a este tema hay visiones contrapuestas, pero otra lectura posible es que hubo cuatro grupos que se mostraron indiferentes al endeudamiento, o al menos hubo otros temas expresados en las tarjetas que les interesaron más que el endeudamiento. Este es uno de los aspectos interesantes que tiene la metodología Q, en el sentido que “obliga” a las personas a elegir dentro un conjunto dado de posibilidades aquellas cosas que les resultan más importantes, y de esta forma permite al investigador jerarquizar los distintos componentes involucrados en el fenómeno estudiado. En este sentido, para esta población la seguridad de la vejez resultó ser el tema más relevante, incluso más que el endeudamiento.

En la tarjeta 18 se afirmaba que *la cantidad de plata que se maneja casi nunca se sabe, se hacen algunas cuentas mentales de cuánto voy a vender y más o menos cuánta plata me va entrar, pero cuánta plata se maneja en realidad, nunca se sabe* fue la que mayor consenso en contra concitó: los cinco grupos que la eligieron (1, 2, 7, 8 y 9) se manifestaron en desacuerdo con esta afirmación, y en tres de ellos además con el valor más alto (-4). Nuevamente, que cinco de los nueve grupos expresen con tanta fuerza que no están de acuerdo que el productor familiar no sabe cuanta plata maneja estaría indicando que es una población en la que el tema del control financiero interesa y/o preocupa. Es un resultado de mucha utilidad práctica que permitirá reorientar las acciones de intervención del proyecto, ya que pone de manifiesto el interés de estos productores sobre un tema que no se ha trabajado especialmente.

Este trabajo no permitió –no era el propósito– saber si los instrumentos disponibles, tales como los sistema de registro agroeconómico del estilo de la Carpeta

Verde o similares, constituyen para estos productores una herramienta útil a estos efectos, o si es necesario generar instrumentos alternativos. En este sentido, las primeras actividades de gestión realizadas con productores familiares de Colonia 19 de Abril en el marco del PIE en Paysandú fueron experiencias exploratorias basadas en el uso de registros agroeconómicos (Figari, 1997), pero luego la línea de investigación se reorientó hacia la generación de instrumentos más generales de apoyo a la toma de decisiones de estos productores (Figari et al., 2002; Chía et al., 2003; Figari et al., 2003; Carbo et al., 2003) y se dejó en segundo plano el tema de los soportes de información para la toma de decisiones. A la luz de los resultados obtenidos, podría ser pertinente retomar esa línea de trabajo.

La reacción a la afirmación 28, *hay pila de cosas que te genera vivir en el campo, como la convivencia de toda la familia, el aprendizaje en conjunto, todo ese tema de los valores que se trasladan de padres a hijos...*, permitió explorar la opinión de los productores respecto a ciertos “valores” que se asocian con el modo de vida rural, y que, desde una lectura quizás urbana, o idílica, se podrían plantear como parte de lo que se “gana” por vivir en el campo. A priori no estaba muy claro si los propios productores se verían representados en esa afirmación, y lo que se interesaba chequear era justamente, si había algún grupo que se identificaba con esta idea o si nadie se reflejaba en ella. Los resultados obtenidos indican que efectivamente hay gente que hace este tipo de valoraciones; cuatro de los nueve grupos (1, 4, 8 y 9) incluyen en la valoración de “cómo están” o si “han mejorado” un conjunto de criterios (variables intangibles) que se vinculan al “modo de vida rural”. Un único grupo (3) se expresó en desacuerdo con ella (le asignó la valoración negativa más alta). En consecuencia, parece relevante que el diseño de los indicadores de evaluación de impacto incluya esta dimensión.

La afirmación 14, *cuando las cosas se complican lo que normalmente se hace, o lo que hacemos nosotros, es apretar la economía familiar*, permitió indagar, por un lado, si para esta población el ajuste de la economía doméstica es o no una estrategia utilizada. Por otro lado, se pensó que a través de ella se podría también tener una idea de

en qué medida estos productores separan en su manejo económico el ámbito doméstico (familiar) del ámbito predial (productivo). Cuatro de los nueve grupos (2, 4, 7 y 8) usan esta estrategia como variable de ajuste de la economía del sistema, incluso por productores que se representan como empresarios (grupo 2). Por otro lado, significa también que, al menos en términos de estrategias, estas personas manejan lo predial y lo familiar como una unidad.

Si se analizan en conjunto las afirmaciones 6 y 14, las dos que hacen alguna referencia al manejo conjunto de lo predial y lo no predial (ingresos provenientes de otros trabajos o gastos de la familia), los únicos dos grupos que no incluyeron estas dos afirmaciones fueron el 6 y el 9, que probablemente sean los grupos que representan más fielmente la mirada de las personas que mayor importancia asignan a “lo productivo”, que más se representan a sí mismos como “productores”, definido justamente como categoría conceptual que pone el énfasis en la actividad productiva como elemento central de su racionalidad económica. El hecho de que ninguna de estas dos afirmaciones haya sido elegida por estos grupos puede ser un elemento más que refuerce esta imagen.

Por último, hubo tres afirmaciones que fueron seleccionadas para el concurso porque expresan de forma explícita y directa algún tipo de diferencia entre ser “productor familiar” y ser “empresario”. Con ellas se trató de testear la reacción de los productores frente a esta diferencia sobre la cual tanto se ha teorizado ¿Les interesa también a ellos esta distinción? ¿Serían afirmaciones que elegirían o que ignorarían?

Además de conocer la reacción general de los productores frente a estas frases que forman parte sustantiva del “discurso” actual de la gestión agropecuaria, se pretendía chequear si hay productores categorizados como familiares (por eso integraron la muestra) que se identifican con la imagen del empresario.

Si bien las tres frases no despertaron el mismo interés, tampoco generaron indiferencia: todas fueron elegidas por más de un grupo. Esto estaría indicando que la

distinción productor-empresario interesa también a los productores. En este sentido, la afirmación 31 que es la que hace la referencia mas directa a la “diferencia” entre “ser” productor y “ser” empresario fue elegida por cinco de los nueve grupos, y cuatro lo hicieron en acuerdo. Es decir que se pudo constatar que los productores coinciden en que lo que diferencia al productor familiar del empresario es más su forma de encarar la vida (su racionalidad) que la estructura económico-productiva (representada en este caso por el tamaño).

Las otras dos afirmaciones refieren más bien a prácticas (23) o a estrategias (5) que habitualmente se relacionan con las prácticas (o el quehacer) de los empresarios y no de los productores. En este trabajo, estas dos afirmaciones han permitido poner en evidencia que adoptar prácticas de gestión (mal llamada empresarial) como el uso de registros, el control financiero, etc, no significa, necesariamente, ser un empresario. Hay productores que las usan o valoran su uso pero que explícitamente se identifican como no empresarios, además de que tienen otras prácticas que reafirman la idea de que no tienen una racionalidad típicamente empresarial.

Por ultimo, hubo veintiún afirmaciones que tuvieron menor consenso que las anteriores, ya que fueron seleccionadas sólo por uno, dos o en el mejor de los casos tres grupos, que debido. Estas afirmaciones cumplieron su rol en la construcción de los perfiles de pensamiento, es decir en la identificación de los tipos de subjetividad, pero no permitieron extraer elementos transversales a la topología.

Hubo una única afirmación que no integró el perfil de ninguno de los grupos. Una primera reflexión que es posible realizar sobre este resultado en concreto es que la selección de afirmaciones –la construcción del *concourse*- fue correctamente realizada ya que, salvo una, todas las afirmaciones contribuyeron a identificar algún tipo de subjetividad económica.

Sin embargo, hay una segunda reflexión interesante que se puede realizar a partir de este resultado, que se vincula con el contenido específico de esta una afirmación.

Además se ser la afirmación más corta, concisa y concreta, expresa una idea que es considerada en el ámbito técnico como muy representativa de la racionalidad económica del “productor familiar”: “*en un predio familiar el resultado económico lo mide la plata que a uno le queda en el bolsillo*”. Al igual que en otros casos la hipótesis era que habría productores que la elegirían, y de hecho así fue. Sin embargo, a diferencia de las restantes 31, no constituyó un criterio colectivo para definir o caracterizar la subjetividad económica, en tanto que no quedó retenida en ninguno de los perfiles promedio.

Varias lecturas se pueden hacer en relación a este resultado. Una de ellas es que probablemente esta frase integra más el discurso de los técnicos que el de los productores. En este sentido, podría ser interesante estudiar si a nivel de los técnicos existe la misma diversidad de representaciones que la que se encontró entre los productores, o si los técnicos tienen un discurso más unificado.

Finalmente, esta lectura transversal de la tipología permitió extraer algunos elementos comunes que aportan al cumplimiento del segundo objetivo específico orientado a aplicar los resultados de la investigación para sugerir indicadores concretos a utilizar en el proyecto DPCR. Profundizando el nivel de abstracción y síntesis, se podrían reagrupar los 9 grupos en dos categorías generales, en función de la estrategia situación económico-productiva (Cuadro 5). En términos generales los grupos comprendidos en cada categoría comparten algunas de las características relevantes del perfil de subjetividad económica, y en función de ellas es posible sugerir algunos indicadores comunes para evaluar el impacto.

Cuadro 5: Características comunes del perfil de subjetividad de los grupos de la tipología: criterios generales para definir indicadores de impacto

Tipo de estrategia económico-productiva:	Grupos:	Características predominantes que comparten:
Estrategia de acumulación de ingresos: hay actividad extrapredial (productor / asalariado)	1,4,5,7	<ul style="list-style-type: none"> i. Combinan o valoran complementar actividades fuera del predio con intrapredio (para alcanzar un nivel de vida aceptable) ii. Ambigüedad en la racionalidad (extrapredio - intrapredio) que origina clasificaciones a veces “contradictorias”) iii. El modo de vida rural (tipo de vida más tranquila, educación de hijos, etc) es valorado como un “ingreso” indirecto que justifica otras decisiones iv. Afirmaciones claves: 1 y 6 (presente en 3 grupos) valoradas positivamente v. Indicadores de impacto de la intervención: De tipo más social, a través de: a) situación vivienda, b) presencia de energía eléctrica, c) exposición a la cultura rural (al modo de vida)
Estrategia de especialización: Se dedican exclusivamente a la actividad agropecuaria (no se hace ninguna actividad extrapredial)	2,3,6,8,9	<ul style="list-style-type: none"> i. Practican o valoran un discurso empresarial (quizás por influencia de cortes tipo “genero” o “juventud”). ii. El discurso empresarial se observa en que valorizan prácticas de gestión (sacar números sirve para que te vaya bien); y en el no rechazo a los créditos. iii. Ambigüedad en la racionalidad (relación empresa / familia en el predio) iv) Afirmaciones claves: 24 (presente en 4 grupos) valorada positivamente; 3 y 18 (presentes en 3 grupos) valoradas negativamente. v) modo de vida rural (permite autoconsumo) es valorado como un “ingreso” indirecto que hay que tener presente por su incidencia económica vi) Indicadores de impacto de la intervención: De tipo más productivo siguiendo esta jerarquía: i) actividades productivas, ii) ingresos generados, ii) mejoras en la situación de la familia, y de la vivienda (electrodomésticos)

CAPITULO V: CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos permitieron corroborar la hipótesis planteada ya que, por un lado, el trabajo permitió constatar que efectivamente los productores utilizan para medir el éxito económico criterios diferentes a los que se utilizan el marco del análisis económico convencional. Por otro lado, de las cinco visiones principales identificadas ninguna puede ser asimilada a un tipo de racionalidad típicamente empresarial. Sólo 2 de los 9 grupos tuvieron un perfil de subjetividad económica que incluye expresiones representativas de esta forma de racionalidad, pero incluso en estos grupos el perfil de subjetividad incluyó rasgos que se ubican en las antípodas de la lógica económica empresarial.

Sin embargo, los resultados obtenidos también pusieron en evidencia que algunos de estos productores tienen particular interés por ciertas prácticas que habitualmente se asocian a la gestión “empresarial”, como el uso de registros y el cálculo de resultados económicos. Esto se deduce de la reacción fuertemente discrepante que tuvieron frente a la afirmación que sugería que los productores familiares no “saben cuanta plata manejan”.

Una lectura conjunta de estos dos resultados permite sugerir que el uso –o la valoración positiva- de instrumentos y herramientas que habitualmente se vinculan con el manejo empresarial no significa, necesariamente, que la racionalidad económica sea empresarial, en el sentido de lo que habitualmente se entiende como racionalidad empresarial: la maximización de la función de utilidad. Retomado lo planteado a lo largo del Capítulo 2, el concepto de racionalidad alude más que a un tipo particular de instrumentos o técnicas específicas, a las metas y objetivos y al tipo de estrategias que se desarrollan en consonancia con estos. Es decir que el hecho de que un productor sea un “administrador” prolijo que lleva todos sus registros al día, cuidadoso en el manejo de sus gastos y de sus finanzas, no significa que su racionalidad económica sea la de un “empresario”. Estos resultados parecen corroborar la existencia de otra forma de

racionalidad, caracterizada por metas y estrategias específicas, coherentes –o racionales– con el tipo de situación que prevalece en un sistema de base familiar.

En un nivel secundario, se había planteado la hipótesis de que la forma de pensar –expresada a través de los perfiles de subjetividad– no estaba asociada a las características estructurales como tamaño y rubro sino más bien a características personales y/o socioculturales. Esta hipótesis fue parcialmente corroborada, ya que salvo uno de los grupos, que quedó integrado exclusivamente por productores ganaderos muy chicos, en todos los demás se agruparon productores de distintos rubros, tamaños y zonas. Tampoco se encontró relación con las demás variables consideradas, aunque es necesario tener presente que como el número de factores fue alto (nueve factores) el número de productores retenidos en cada grupo fue bajo (cinco en el mejor de los casos), lo cual restringe bastante el análisis de las características del conjunto de productores retenidos en cada grupo.

Más allá de las características de la subjetividad económica específica de cada grupo se identificaron algunos criterios comunes que permitieron establecer categorías más generales de subjetividad. Según a qué dimensión correspondían las afirmaciones preferidas se extrajeron conclusiones sobre cuáles son los temas preferidos en relación con los aspectos “económicos” de la actividad. En este sentido, cabe señalar en primer término que solo algunos grupos prefirieron las afirmaciones que hacían referencia a indicadores o criterios utilizados para medir los resultados (dimensión 1). En función de la selección realizada por estos grupos se identificaron cuatro tipos de criterios usados para medir o valor el éxito económico: la seguridad o estabilidad a largo plazo (asegurar la vejez), la calidad de vida presente (mejorar las condiciones presentes de vivienda y acceso a servicios), la disponibilidad de dinero en el corto plazo (mejorar el saldo/salario mensual) y la calidad del trabajo (mejorar las condiciones y los medios para realizar las tareas).

Otros grupos no eligieron este tipo de afirmaciones, o al menos no las prefirieron frente a otras que hacían referencia a otros temas como por ejemplo los factores que condicionan el resultado económico (dimensión 2) o las prácticas referidas al manejo económico (dimensiones 3 y 4). Es decir que estos grupos no se expresaron –o lo hicieron más difusamente- sobre las metas o los criterios que usan para medir el éxito en términos económicos, poniendo de manifiesto que no les interesa espacialmente valorar sus resultados, o les interesa menos que los otros aspectos de la problemática económica incluidos en el pull de afirmaciones.

Respecto a los factores identificados como determinantes del resultado, en los que coincidió más de un grupo fueron el financiamiento, la dedicación, las condiciones de trabajo y los resultados productivos. En materia de estrategias orientadas a manejar el resultado económico, inferidas a partir del tipo de prácticas vinculadas al manejo económico de la actividad, las más utilizadas según estos resultados son el ajuste de la economía familiar, la planificación y el control de los gastos, y el arbitraje de los excedentes monetarios (distintos criterios usados para arbitrar la relación entre inversión/ahorro, gasto familiar/gasto productivo, trabajo predial/trabajo fuera del predio).

La afirmación que generó reacciones más divergentes fue la referida a si el trabajo extrapredial constituye o no una estrategia válida de complementación de ingresos. En consecuencia se utilizó esta característica como criterio de corte para identificar categorías más generales de subjetividad y poder sugerir indicadores concretos de evaluación de impacto. Esta lectura podría ser relevante desde para las intervenciones institucionales que focalizan su accionar en estos dos tipos de situaciones económico-productivas.

En los casos en que la situación del predio es combinar la actividad predial con otras actividades (una característica que se puede conocer “externamente”) sería

importante evaluar en función de la siguiente jerarquía de indicadores: i) indicadores orientados a caracterizar el tipo de actividad extra predial, fundamentalmente la relación entre la actividad intra y extrapredio en términos de complementariedad o competencia por el conjunto de recursos disponibles, especialmente el factor trabajo ii) indicadores que permitan caracterizar los ingresos generados por cada tipo de actividad (predio/extrapredio) ya sea en términos de montos aproximados o de tipo de necesidades que cubre cada uno iii) indicadores que permitan identificar en qué factores vinculados a mejora del nivel de vida (infraestructura edilicia, luz, situación familia) se utilizan los ingresos generados.

En los casos en que la situación del predio sea de especialización la jerarquía de indicadores a usar para evaluar debería ser: i) indicadores que permitan caracterizar las actividades productivas desarrolladas, ii) indicadores que permitan estimar los ingresos producidos por cada una, y/o el rol que desempeña cada actividad o rubro en el funcionamiento económico del establecimiento (principal generador de ingresos, ahorro, caja chica, autoconsumo, etc), iii) indicadores que permitan identificar en que se utilizan los ingresos generados, especialmente si se afectan prioritariamente a cubrir necesidades familiares y cuáles (mejoras edilicias, electrodomésticos, educación, salidas de ocio, etc) o a resolver problemas productivos (gastos de operación, inversiones, etc)

En aquellos casos en que existe expectativa de sucesión un elemento importante a considerar es la situación de la familia en cuanto a habilidades y destrezas adquiridas por sus miembros, especialmente los jóvenes, que les permitan mejorar las posibilidades de quedarse en el predio. En estos casos es probable que esto sea más importante, como indicador de impacto, que las mejoras en la vivienda o en otros factores edilicios y de infraestructura en general.

Por último, en todas las situaciones es importante tener en cuenta que en general la evaluación se realiza en términos retrospectivos, es decir comparando dónde (o cómo)

están respecto de la percepción que conservan sobre cómo era su situación de partida, cómo o dónde estaban antes de la intervención técnica. Un elemento a remarcar es que es la imagen actual sobre la situación de partida y no la imagen que tenían de sí mismos cuando la intervención se inició la que se toma como punto de referencia para evaluar el impacto de la intervención. Por lo tanto sería recomendable incluir indicadores que permitan caracterizar o describir esta imagen actual que el beneficiario ha elaborado sobre la situación de partida. Cuando se dispone de registros sobre la percepción existente al momento de iniciar la intervención, la posibilidad confrontar las dos imágenes puede dar elementos adicionales sobre el impacto logrado.

Otro de los aspectos en que la investigación ha dejado aprendizajes que pueden ser capitalizados refiere a las fortalezas y debilidades de la metodología usada. Más allá de que permitió cumplir más que satisfactoriamente con el objetivo de caracterizar la subjetividad económica de esta población e identificar grupos o categorías diferentes, a modo de reflexión crítica y como contribuciones para futuros trabajos que se planteen utilizar este método cabe reseñar algunas dificultades, así como los principales cuellos de botella que tiene el itinerario “Q”. Uno de los aspectos a destacar es el rol central que juega en el proceso de investigación la selección de las afirmaciones que conforman el *concourse*. Este parece ser uno de los pasos más importantes, ya que es en él se definen factores decisivos de la investigación. En este trabajo, a pesar de que ese proceso se realizó con el mayor cuidado posible, una vez iniciado el trabajo de campo se identificaron dificultades con algunas de las afirmaciones seleccionadas, especialmente debido a la extensión de algunas de las frases. Algunas afirmaciones resultaron demasiado largas y dificultaron el procedimiento a campo sobre todo con algunos de los entrevistados. Una recomendación importante es cuidar la extensión de las afirmaciones que se seleccionan, pero esto enfrenta un segundo tipo de problema. En muchos casos resulta difícil encontrar frases cortas que fuera del contexto de entrevista no pierdan el significado. Otras veces la frase es ambigua y admite más de una interpretación posible. Muchas veces no es hasta que se inicia el trabajo de campo que estas cosas se ponen en

evidencia. Es probable que este sea uno de los aspectos de la metodología que se va superando con la experiencia de campo, pero es recomendable hacer siempre algunas pruebas previas, antes de poner en marcha el trabajo de campo.

En este mismo sentido, una reflexión crítica sobre el trabajo realizado, luego de haber analizado nuevamente los resultados obtenidos y de haber hecho una relectura del proceso metodológico desarrollado, es si el discurso empresarial quedó suficientemente reflejado en las afirmaciones retenidas en el concurso.

Finalmente cabe hacer una referencia al tipo de investigación realizada. En la investigación social en general y en la cualitativa en particular, tal como advierte Sabino, (1997) *no sólo estará presente la subjetividad del entrevistado sino también la del investigador: hay muchas maneras diferentes de formular preguntas que se refieran a un mismo objeto y hay, naturalmente, diversas respuestas posibles según el tipo de preguntas realizadas*. Desde el inicio de la investigación se restringe el tipo de temas que se consideran o se tienen en cuenta. La pauta para realizar las entrevistas generales, el primer paso de la investigación, fue diseñada partiendo de una concepción determinada sobre el tema, explicitada en las hipótesis del trabajo, pero que circunscribe el tipo de temas sobre los cuales el entrevistado es habilitado para opinar. Hay otros factores, elementos u opiniones que explícitamente no fueron tenidos en cuenta.

En segundo término, el proceso de selección de las afirmaciones se hizo en función de una determinada interpretación de lo que expresaba o representaba cada afirmación, asimilándolas a variables vinculadas al tema estudiado. En este sentido, esta asimilación frase-variable implica ya una lectura de contenido, al extraer una frase del contexto de la entrevista en la que fue dicha (entrevistas generales); y que no deja de ser, por otra parte, solo una de las lecturas posibles. Es probable que el significado atribuido a cada frase que motivó su elección ni siquiera sea el mismo que le pretendió dar el entrevistado.

Finalmente, cuando estas afirmaciones fueron releídas en el marco de la selección específica que hizo cada grupo (análisis del perfil promedio), en algunos casos dio lugar a una reinterpretación del significado original, a una redefinición de su contenido teórico. Este proceso de lectura, es decir de interpretación, de atribución y explicitación de un significado a cada frase expresa, es uno de los factores relevantes en el análisis de los resultados obtenidos.

De hecho, en tanto investigación cualitativa, más que un análisis de resultados lo que se hace es justamente una lectura del proceso de construcción colectiva sobre el tema propuesto. Las claves utilizadas para el análisis e interpretación de los resultados fueron explicitados en el proceso metodológico seguido para la obtención de las 32 afirmaciones que integraron el *concourse*.

En este caso además de ser una investigación cualitativa, con todas las implicancias teórico-epistemológicas discutidas, el hecho de que el objeto de investigación fue una construcción conceptual –el resultado económico- y no un objeto “real” contribuye a que los resultados sean, necesariamente, el emergente de este juego de interpretaciones y re interpretaciones, en el que se pone en juego no solo la subjetividad de los sujetos mas directos de la investigación, los cuarenta productores familiares que participaron en la segunda fase (grillas), sino también la de los ocho entrevistados que participaron en la primer ronda (entrevistas generales) e incluso la subjetividad de la propia investigadora. Los resultados de este trabajo no están exentos de la mirada particular de quien planteó y efectuó el trabajo.

A pesar de que ha sido explicitado y fundamentado a los largo de todo el trabajo, es importante remarcar que esto que desde otro marco epistemológico podría ser considerado un problema de falta de objetividad y/o neutralidad desde la postura epistemológica adoptada en esta investigación estos factores son considerados como parte estructural del proceso de investigación. Siguiendo a di Giacomo (1989:280) la puesta en evidencia de dimensiones de representación se efectúa reteniendo simplemente las que tienen un consenso suficiente para ser estadísticamente

significativas; pero nada garantiza totalmente la pertinencia de las categorías que el investigador ignora o deduce. Esta postura de investigación que puede ser catalogado como de falta de objetividad, en la investigación cualitativa es considerado como una parte del propio proceso de investigación.

En ultima instancia, el propósito de la investigación fue aportar elementos que permitan comprender cómo visualizan, conceptualizan y razonan los productores familiares en relación con este objeto conceptual –el resultado económico- que es una de las herramientas más utilizadas para evaluar el impacto de las intervenciones técnicas. Sus resultados tendrán como principales destinatarios a todos los participantes del Proyecto Desarrollo Productivo y Comunitario Rural, productores beneficiarios, equipo técnico y miembros del Comité Político. Se espera que la devolución de estos resultados aportará a mejorar la comprensión entre las partes y en última instancia a reflexionar sobre las respectivas prácticas: los productores las suyas, pero fundamentalmente nosotros –los investigadores y extensionistas- las nuestras.

BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO J. M.; PEREZ ARRARTE C. 1989. La modernización agraria ¿cuál es la alternativa viable? (EC). CIEDUR, Serie URUGUAY HOY. 37p.
- ASTORI, D.; PEREZ ARRARTE C.; GOYETCHE L.; ALONSO J. 1982. La agricultura familiar uruguaya: orígenes y situación actual. Fundación de Cultura Universitaria. CIEDUR, num 8. 120 p.
- _____. 1984. Principales Interpretaciones sobre la problemática agraria uruguaya. Fundación de Cultura Universitaria N° 31.
- BARKIN, D. 2001. Superando el paradigma neoliberal: desarrollo popular sustentable. In: Norma Giarraca (comp.). ¿Una nueva ruralidad en América Latina? CLACSO. Grupo de Trabajo Desarrollo Rural. Bs. As. 382p. pp:81-99.
- BARKIN, D. 2002. El desarrollo autónomo: un camino a la sostenibilidad. In: Ecología política, naturaleza, sociedad y utopía / Alimonda, Héctor. Comp. CLACSO-ASDI. Bs. As. Argentina, pp p. 196-199
- BARTRA, A. 2006. Del Capitán Swing a José Bové: los trabajadores del campo contra el hombre de hierro. In Revista ALASRU No 4. pp 137-156
- BONNEVIALE, JR.; JUSSIAU, R. et MARSHALL, E., 1989. Approche Globale de L'exploitation Agricole. Document INRAP(90). INRAP-FOUCHER. 330 p
- BOURDIEU, P. 2001. Las estructuras sociales de la economía. Buenos Aires, Manantial SRL. 270p.
- BOUTEILLER, C. ; COLAS, H.; DEROY, X. ; PESQUEUX, Y. ; SACHS, W. ; ZRIHEEN. 2003. Point de vue sur les sciences de gestion. L'Harmattan. 303 p.
- BRAVO, G. 1994. Elementos Metodológicos para el análisis de la diversidad de explotaciones agropecuarias en una perspectiva de desarrollo. In: Seminario Resultados de Enfoques Sistémicos Aplicados al Estudio de la Diversidad Agropecuaria. Actas. 1994, mar.22-24, Mar del Plata. Editado por Mario López y Roberto Cittadini. INTA/CERBAS; INRA/SAD. pp103-118.
- BROSSIER, J.; CHÍA E., MARSHALL E.; PETIT M. 1991. Gestion de l'exploitation agricole familiale et pratiques des agriculteurs: vers une nouvelle théorie de la gestion. Revue canadienne d'économie rurale. 39:119-135.
- BROSSIER, J.; CHÍA E., MARSHALL E.; PETIT M. 1997. Gestion de l'exploitation agricole familiale. Eléments théoriques et méthodologiques. ENESAD-CNERTA. 215 p.
- BROWN, S.R. 1996. Q methodology and qualitative research. (en línea). Qualitative Health Research. Consultado feb. 2007. Disponible en <http://www.rz.unibw-muenchen.de/~p41bsmk/qmethod>

- CAPORAL, F.R.; COSTABEBER, J.A. 2004. Agroecología e Extensao Rural: contribucoes para a promocao do desenvolvimento rural sustentavel. Brasilia: MDA/SAF/DATER-IICA. 166p.
- CARBALLO C. 1997. La agricultura familiar en Argentina. Situación actual y perspectivas. Revista AADER. Serie 2(1):20-30.
- CARBO, A.; FERREIRA, G.; FRANCO, L.; MARTIRENA, G.; MELOGNIO, A. 2003. "Estudio de las potencialidades y Limitantes de la Metodología Enfoque Global de la Explotación Agropecuaria (EGEA) para su aplicación en las condiciones de Uruguay". Tesis Ing. Agr. Facultad de Agronomía, 344 p.
- CHÍA, E. 1987. Les pratiques de trésorerie des agriculteurs - La gestion en quête d'une théorie. Thèse Doctorat. Université de Dijon - Faculté de Science Economique et de Gestion - Institut National de la Recherche Agronomique INRA - SAD, Unité Versailles - Dijon. 310p.
- _____.; BRAVO, G.; DORADO G. 1994. Funcionamiento de las explotaciones agropecuarias: el punto de vista de la economía. In: Seminario resultados de enfoques sistémicos aplicados al estudio de la diversidad agropecuaria. Actas. 1994, mar. 22-24, Mar del Plata, editado por Mario López y Roberto Cittadini. INTA/CEBRAS; INRA/SAD, Balcarce. pp 119-128.
- _____.; TÉSTUT, M.; FIGARI, M; ROSSI, V. 2003. Comprender, dialogar, coproducir: reflexiones sobre el asesoramiento en el sector agropecuario. Agrociencia. 7(1): 77-91.
- COLOM GORGUES, A.; SAEZ OLIVITO, E. 2003. Aproximación a la evaluación de proyectos de desarrollo rural. Tendencias en la evaluación de programas e iniciativas europeas. Revista de Desarrollo Rural y Cooperativismo Agrario (7):201-240.
- CORAGGIO, J.L. 2001. Economía del Trabajo: una alternativa racional a la incertidumbre". (en línea). Trabajo presentado en el panel Fronteras de la Teoría Urbana: CGE, Incertidumbre y Economía Popular, Seminario Internacional sobre Economía y Espacio, organizado por el Centro de Desarrollo y Planificación Regional (Cedeplar), Belo Horizonte, Brasil, 6-7 Diciembre 2001. Consultado may2007. Disponible en <http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/Laeconomia%20deltrabajoBH3.doc.pdf>
- _____. 2003. Economía del Trabajo. (en línea) In: A outra economia, Antonio David Cattani (Organizador), Veraz Editores/Unitrabalho. Consultado may 2007. Disponible en <http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/ECONOMIA%20DEL%20TRABAJO3.pdf>

- CORIAT, B.; WEINSTEIN. 1995. Les nouvelles théories de l'entreprise. Le Livre de Poche. Francia, 218p.
- CORTES, C.E., 2006. Teoría de las representaciones sociales. (en línea). Consultado mayo 2007. Disponible en <http://www.monografias.com/trabajos10/repo/repo.shtml>. Consultado 15 may 2007.
- DE HEGEDUS, P., DEAL, E., PAULETTI, M., DEAL, E., TOMMASINO, H. 2006a La extensión en el Uruguay. *In* Extensión: reflexiones para la intervención en el medio urbano y rural. Tommasino, H. y de Hegedüs, P. (eds.) Facultad de Agronomía, Montevideo. UFSM-UDELAR-Colonia F.Crespo. pp1-29.
- _____, VELA, H., y GRAVINA, V. 2006b. La metodología Q aplicada para la evaluación de proyectos de desarrollo. *In*: Tommasino, H.; de Hegedus, P. eds. Extensión; reflexiones para la intervención en el medio urbano y rural. Montevideo, Facultad de Agronomía. pp. 197-208.
- DE ROSNY J.; 1977. El macroscopio. Hacia una visión global. EDITORIAL AC. Madrid España. 289 p.
- DI GIACOMO, J.P. 1989. Teoría y método de análisis de las representaciones sociales. *In*: Darío Páez et al., Pensamiento, individuo y sociedad. Cognición y Representación social. Madrid: Fundamentos, pp 278-295
- DIAZ, E. (editora). 1997. Metodologías de las ciencias sociales. Editorial Biblos. 214 p.
- FERREIRA, G. 1997. An evolutionary approach to farming decision making on extensive rangelands. PhD Thesis. Institute of Ecology and Resource Management, University of Edinburgh, Scotland. 537 p.
- FIGARI, M. 1997. La producción familiar y la gestión. VIII Jornadas Nacionales de Extensión Rural. San Fernando del Valle de Catamarca. Argentina.
- _____, ROSSI, V. y NOUGUÉ, M. 2002. Impacto de una metodología de asesoramiento técnico alternativo en sistemas de producción lechera familiar. *Revista Agrociencia*, 6(2):61-74. Facultad de Agronomía, Universidad de la República, Uruguay.
- _____, GONZÁLEZ, R., FAVRE, E., y NOUGUÉ, M. 2003. Estudio de las prácticas en la agricultura familiar del Uruguay. Análisis del funcionamiento de predios lecheros familiares. *Revista de Desarrollo Rural y Cooperativismo Agrario (CEDERUL)* 2003(7):145-154.
- _____. y ROSSI, A. 2006. El Crédito como motor del desarrollo económico en emprendimientos de tipo familiar: un arma de doble filo. *En*: VII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural. Quito, Ecuador, 20-24 de noviembre 2006. Disco compacto.

- FRAGIO, A. 2007. La concepción no heredada en Historia y Filosofía de la Ciencia. (en línea). Cuadernos de Materiales, Filosofía y Ciencias Humanas. Artículos No 22. Consultado feb 2008. Disponible en http://www.filosofia.net/materiales/articulos/a_concepcion_fragio.html.
- GONZALEZ GUYER, F. 2007. El Mercosur y *nosotros*. Identidad y desarrollo en el contexto de la globalización. Cuadernos del CLAEH n° 94-95. Montevideo, 2.^a serie, año 30, 2007/1-2. pp 237-259
- GUTIÉRREZ ALBERONI, J. D. 1998. La teoría de las representaciones sociales y sus implicaciones metodológicas en el ámbito psicosocial. (en línea). Psiquiatría Pública. 10 (4) pp 211-219. Consultado ago 2006. Disponible en <http://www.dinarte.es/salud-mental/pdfs/art-esp.pdf#search=%22REPRESENTACIONES%20SOCIALES%22>,
- HERNANDEZ R. 1994. Teorías sobre campesinado en América Latina: Una evaluación crítica. Revista chilena de antropología N° 12, pp179-200.
- HERNANDEZ, A. 2002. Nota Técnica No. 48. Facultad de Agronomía. Uruguay. 60p.
- HUGET, A. 1993. Sobre la racionalidad en economía. (en línea). Consultado noviembre 2007. Disponible en <http://members.tripod.com/~Huguet/racio.htm>
- KOENING, G. (comp) 1999. De Nouvelles Theories pour gerer l' entreprise du XXIe siecle. Ed. Economica. 255 p
- KUHN, T.S. 1984. La estructura de las revoluciones científicas. Editorial FCE. México. Posdata: 1969, pp268-319
- MARSHALL, E., BONNEVIALE, JR., FRANCFORT, I. 1994. Fonctionnement et diagnostic global de l'exploitation agricole. Une méthode interdisciplinaire pour la formation et le développement. ENESAD-SED. Dijon, Francia.. 173p
- MARTINEZ, F. 2004. La Concepción Heredada de la Ciencia y la Tecnología. (en línea). Humanidades Médicas, Vol 4, No 10, Enero- Abril del 2004. Consultado febrero 2008. Disponible en <http://www.revistahm.sld.cu/numeros/2004/n10/art/002.htm>.
- MATEO PEREZ, M.A. 2006. Las contribuciones de Amartya Sen al estudio sobre la pobreza. (En línea). "Sincronia", Revista electrónica de Estudios Culturales del Departamento de Letras de la Universidad de Guadalajara. Editor: Stephen W. Gilbert. Consultado mayo, 2007. Disponible en <http://www.geocities.com/wallstreet/Floor/9680/mateoperezsen.htm>.
- MORA, M. 2002. La teoría de las representaciones sociales de Serge Moscovici (en línea). Disponible en: <http://blues.uab.es/athenea/num2/Mora.pdf>
Consultado 20 jun 2007.

- MORALES, H. 1995. Les Réseaux de Dialogue: Organisation ou Décision? Une recherche action : L'innovation chez les éleveurs corses de brebis sardes. INRA-SAD LRDE INTERREG. Francia, 133 p.
- MORALES, H.; CORREA, P. 2003. Caracterización de ganaderos del Noreste según sus estrategias empresariales. Revista Plan Agropecuario N°8, dic. 2003. pp 5-7.
- MORALEJO, E. 1997. La hermenéutica contemporánea. En Metodologías de las ciencias sociales. Esther Dias (editora). Editorial Biblios. Bs. As. Pp 135-155.
- MORIN, E. 1994. La noción de sujeto. In: Nuevos Paradigmas, Cultura y Subjetividad. Schnitman, D. (Comp.). Editorial Paidós. Pp 67-85.
- NORMAN D.W., WORMAN F.D., SIEBERT J.D., MODIAKGOTLA E. 1996. El enfoque de sistemas agrarios para el desarrollo y la generación de tecnología apropiada. FAO Serie 10. 256p.
- OSTY, P. L. 1978. L'exploitation agricole vue comme un système. Diffusion de l'innovation et contribution au développement. Bulletin Technique d'Informations (BTI) No 326:43-49.
- PEARCE, W.B. 1994. Nuevos modelos y metáforas comunicacionales: el pasaje de la teoría a la praxis, del objetivismo al construccionismo social y de la representación a la reflexividad. In: Nuevos Paradigmas, Cultura y Subjetividad. Schnitman, D. (Comp.). Editorial Paidós, Bs. As. pp265-283
- PCQ for Window. 2000. (software) Disponible en <http://www.lrz-muenchen.de/~schmolck/qmethod/#PQMethod>.
- PIÑEIRO, D. 1985. Formas de resistencia de la agricultura familiar. El caso del Noreste de Canelones. CIESU. Ediciones Banda Oriental. Colección Estudios sobre la Sociedad Uruguaya No. 6. 177p.
- POLANYI, K. 1989. La gran transformación. Crítica del liberalismo económico. Traducción de Julia Várela y Fernando Álvarez Uría. Ediciones de la Piqueta. Madrid. 470 p.
- RIVERA, C. 1994. Del oficio de productor a la profesión de empresario. En: Revista Lechera. No. 4. Hemisferio Sur. pp 23-46
- ROSSI, V. coord. 2000. La Colonia 19 de Abril: una experiencia de extensión universitaria desde la EEMAC. Equipo interdisciplinario del Programa Integral de Extensión. Departamento de Publicaciones, Facultad de Agronomía. Universidad de la República. Montevideo. 72p.
- SABINO, C. 1997. Los caminos de la Ciencia. Una introducción al Metodo Cientifico. Ed. Panapo, Caracas, 1996, 240 págs. Ed. también por Ed. Panamericana, Bogotá, 1997. (En línea) Consultado ago 2008. Disponible en <http://paginas.ufm.edu/Sabino/CC.htm>

- SAMAJA, J. 2003. Sobre la ciencia, la técnica y la sociedad. Para pensar la nueva agenda de la educación superior. Documentos On-Line Ciencia, Tecnología y Sociedad. N° 27, Año XIV, noviembre 2003
- SCHEJTMAN, A. 1980. Economía campesina: lógica interna, articulación y persistencia. CEPAL. México.
- SCHNITMAN, F.D. 1994. Ciencia, cultura y subjetividad. In: Nuevos Paradigmas, Cultura y Subjetividad. Schnitman, D. (Comp.). Editorial Paidós, Bs. As. pp15-34
- SFEZ, L. 1984. La decisión. Editorial Que sais-je? Paris, Francia, 127p.
- SIMON, H., 1992. De la rationalité substantive a la rationalité procedurale. (en línea) Consultado noviembre de 2007. Disponible en <http://www.mcxapc.org/docs/lesintrouvables/simon5.htm>. MCX-APC.
- SUNKEL, O.; PAZ, P. 1974. El subdesarrollo latinoamericano y la Teoría del desarrollo. Cap. I y II. 1974. Fundación de Cultura Universitaria N° 7.
- TRINCHERO, H.H. (compilador). 1998. De la economía política a la antropología económica: trayectorias del sujeto económico. In Antropología Económica. Ficciones y producciones del hombre económico, Buenos Aires, EUDEBA, pp145-164.
- VALLES, M.S. 1997. Técnicas cualitativas de investigación social. Cap. 3 Diseños y estrategias metodológicas en los estudios cualitativos. Editorial S.A. Madrid, 432p.
- VON GLASERSFELD, E. 1994. La construcción del conocimiento. In: Nuevos Paradigmas, Cultura y Subjetividad. Schnitman, D. (Comp.). Editorial Paidós, Bs. As. pp115-128
- VON FOERSTER, H. 1994. Visión y conocimiento: disfunciones de segundo orden. In: Nuevos Paradigmas, Cultura y Subjetividad. Schnitman, D. (Comp.). Editorial Paidós, Bs.As. pp91-113.

ANEXOS

ANEXO 1: PAUTA UTILIZADA EN LAS ENTREVISTAS GENERALES

Que es para Ud. el resultado económico de un “predio familiar”?

Qué cosas le parece que incluye (o que se deben incluir)?

Cuáles le parece que excluye? Por ejemplo, que piensa sobre la importancia de tomar en cuenta aspectos tales como los ingresos que el productor recibe por actividades “no prediales” (jubilación por ejemplo) o los gastos de la familia, como “parte” del resultado económico de este tipo de predios?

Que otras cosas de este estilo le parece que es importante considerar, sea porque es fundamental incluirlas, o excluirlas?

Le parece que el resultado económico se define igual en un predio familiar que en un predio más de tipo “empresarial”? Si fuera el caso, en qué aspectos serían iguales y en cuáles no?

Que opinión tienen Ud sobre la forma de medir o estimar el RE en predios familiares? Hay (conoce o maneja Ud.) algún indicador que consideres adecuado?

Qué piensa del INGRESO NETO como indicador del resultado económico, siempre hablando de predios familiares? Y del INF?

Piensa que los productores hacen algún tipo de estimación (o evaluación) de su resultado económico? Que cosas piensa que son las que ellos valoran en relación a esto? A qué le parece que asimilan su resultado económico (a ventas? Al dinero en “el bolsillo”, a disminución de costos? por decir ejemplos)

Qué cosas le parece que son las que ellos miran para definir si una determinada acción mejoró su situación económica (incidió positivamente) o la empeoró o no tuvo efecto?

Le parece que hay “diversidad” en este sentido (gente que prioriza una determinada cosa y otros que se fijan en otras cosas)? Podría identificar “tipos”? Cómo caracterizaría cada uno?

Cómo piensa Ud. que los productores manejan la noción de “ingreso”? Qué tipo de relación piensa que establecen entre esto y el resultado económico?

Que otras cosas le parece relevante considerar en relación al resultado económico de los predios familiares y/o sobre la utilidad y posibilidad de estimarlo, que no hayamos ya dicho?

Qué otras personas diría Ud. que podrían aportar información complementaria en este sentido?

ANEXO 2: LISTA DE INFORMANTES CALIFICADOS QUE SE ENTREVISTARON

1. **Francisco Bergos.** Ing. Agr. Productor rural. Gerente de la Cooperativa de la APLP (Gremial de Productores).
2. **Francisco Elizondo.** Ing. Agr. Técnico contratado por la Asociación de Productores de Leche de Parada Esperanza para asesorar a sus agremiados. Trabaja especialmente con productores familiares.
3. **Silvia Guerra.** Ing. Agr. Productora lechera. Integrante de la directiva de la APL-PE. Edil municipal de la Junta de Porvenir.
4. **Daniel Bianchi.** Productor rural de Col Paysandú.
5. **Alvaro Artía y Chabela Blanc.** Productores ganaderos chicos y asalariados ganaderos de la Junta de Cerro Chato.
6. **Daniel Brum.** Productor de maní y asalariado en el citrus. Junta de Cerro Chato.
7. **Maira Rivero.** Productora de maní y actual delegada al plenario del Consejo Económico Social, por la Junta de Cerro Chato.
8. **Carlos Pepe. DMV.** Profesional liberal y además técnico responsable del Campo de Recría de Tierras Coloradas.

ANEXO 3: CARTA ENTREGADA A INFORMANTES CALIFICADOS



Paysandú, setiembre de 2006

Sr. Entrevistado (a):

Mi nombre es Mercedes Figari, soy docente de la Facultad de Agronomía y estoy realizando una serie de entrevistas para una investigación orientada a estudiar cómo estimar los ingresos en los establecimientos familiares.

Esta investigación se realiza en el marco del Proyecto Desarrollo Productivo y Comunitario Rural, que tiene la mejora de los ingresos a nivel predial como uno de los efectos que se espera lograr. Se ha definido que como indicador para medir el impacto logrado se utilizará la percepción de los beneficiarios. En este sentido, esta investigación está dirigida a estudiar qué entienden los productores beneficiarios de este proyecto por “ingreso predial”, a los efectos de construir indicadores más pertinentes para llevar a cabo la evaluación de impacto a este nivel.

La información que estamos relevando en esta primer etapa será procesada en forma anónima y de este procesamiento surgirán elementos serán utilizados en una segunda etapa. Quiero dejar constancia explícita de que la información que Ud. me proporcione será usada con total reserva.

En nombre de la Facultad de Agronomía y del equipo del Proyecto le agradezco muy especialmente el tiempo que nos ha destinado y la información y opiniones suministradas.

Ing. Agr. Mercedes Figari



a) UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA

FACULTAD DE AGRONOMIA - Estación Experimental “Dr. Mario A. Cassinoni”
598 72 27950-41282 – 598 720 2259-2250 - Ruta 3 km 363 - PAYSANDU

ANEXO 4: DIMENSIONES PARA ORDENAR UNIVERSO DE IDEAS

Dimensión 1) Afirmaciones referidas a qué consideran como "**resultado económico de las explotaciones familiares**" (como "valoran" el RE, a qué lo asimilan, qué tipo de cosas identifican como "expresión" de RE, qué componentes incluyen, cómo lo miden,)

Dimensión 2) Qué cosas son para ellos **indicadores o expresiones del RE**, qué cosas vinculan con un "buen" o un "mal" resultado (a qué le asignan importancia) o qué criterios de éxito manejan (mejoró la familia?, creció?, vive tranquilo?) y qué factores piensan que inciden sobre el RE: rubro?, tamaño?, características del productor?

Dimensión 3) Referencias a **prácticas concretas de gestión del dinero** (gestión de excedentes, prácticas de ahorro, inversión, arbitraje predio-familia) **o estrategias de manejo del excedente**

Dimensión 4) Referencias a **prácticas concretas de evaluación, análisis y/o planificación de resultados** (si sacan o no alguna cuenta, qué tipo de cosas son las que evalúan, qué tipo de indicadores o criterios manejan) y valoraciones sobre la importancia que asignan esto (si les parece algo útil, si hay que hacerlo o no, si sirve para algo o no sirve para nada...)

ANEXO 5: ENTREVISTAS Q (PREGUNTAS COMPLEMENTARIA A LA GRILLA).

1) DATOS DEL PRODUCTOR Y SU NUCLEO FAMILIAR

Edad:

- a) Menor a 20
- b) Entre 20 y 30
- c) Entre 30 y 50
- d) Mayor a 50

Nivel de formación:

- a) Primaria
- b) Secundaria
- c) Universitaria
- d) UTU o similar

Lugar de residencia:

- a) En el predio
- b) En la ciudad (va periódicamente pero no reside ahí)
- c) Un poco en cada lado (predio/ciudad)
- d) Otro: _____

Quienes viven en el establecimiento:

- a) Solo la familia
- b) La familia y otras personas (trabajadores u otros familiares)
- c) El productor solo
- d) El productor con alguna otra persona (hijo, empleado, etc)

Participación en instituciones u organizaciones:

- a) Nivel de participación: en nada (N) / en una o dos (P), en varias (V)
- b) Tipo de participación: socio activo (S) / directivo (D) / de vez en cuando va a algo (O)

Origen:

Antigüedad (cuánto hace que está en el predio) _____

Cómo llegó al predio:

- a) Nació ahí
- b) Nació en el campo pero en otro lado
- c) Vino de la ciudad

Asesoramiento técnico:

- a) Tiene actualmente
- b) Tuvo, pero no tiene más
- c) Nunca tuvo
- d) El productor es tecnico

2) DATOS DEL ESTABLECIMIENTO:

Ubicación: _____

Orientación productiva/rubro principal: _____

Tamaño: has _____ Numero de cabezas de ganado: _____

Tenencia:

- a) Solo Propietario
- b) Solo Arrendatario
- c) Propietario de una parte y arrienda otra parte
- d) Otro: _____

Nivel de "extensividad" (proporc. de área mejorada):

- a) Tiene un área relativamente estable de pasturas sembradas
- b) Hace algo de PP de vez en cuando (o ha hecho alguna)
- c) Hace algo de verdeos
- d) No hace ningún tipo de mejoramiento, solo CN

Disponibilidad de recursos

- a) Infraestructura: aceptable (A) / limitada (L) / muy limitada (ML) (**observación**)
- b) Maquinaria: Tiene (T) / Tiene algo (TA) / No tiene nada (N)
- c) Medios de locomoción: Tiene independencia de movilidad (M) depende de servicios de locomoción para trasladarse (D) / caballo o carro (C)

3) DATOS DE LA ZONA: (básicamente observación)

Rubro(s) predominante(s):

- a) Mixta
- b) Ganadera extensiva
- c) Chacras (ejidos)
- d) Forestal

Accesibilidad a centros urbanos:

- a) En el entorno de ciudad o pueblo
- b) Relativamente aislada
- c) Muy aislada

ANEXO 6: LISTA DE ENTREVISTADOS Q

Nº Enc	NOMBRE	ZONA	Orientacion productiva
1	Roberto Ceriani	Porv.-Esperanza	lechero
2	Jonathan Dell	Por. Col 19	lechero
3	Fernando Cetrullo	Giuchón	ganadero
4	Matrimonio Ferro	Porv. Col 19	arriendan a 3os.
5	Lourdes Ruiz	Giuchón	quesero ganadero
6	Matrimonio Cairus	Giuchón	quesero y apicultor
7	Ruben Ruiz	Giuchón	quesero ganadero
8	Roberto Jardim	Giuchón	quesero ganadero (hijo y empleado)
9	Mnio Muzzini-Sosa	Giuchón	quesero ganadero
10	Diego Parietti	Giuchón	ganadero
11	Matrimonio Lancieri	Porv. Col 19	lechero
12	Matrimonio Blanc	Porv. Col 19	lechero
13	Sra de Minteguiaga	Porv. Rta 90	queso y chanco
14	Matrimonio Cabrera	Cerro Chato	ganadero (c/maní, boniato, chanco)
15	Maria Nieves Gonzalez	Porv. Con Porvenir	lechero
16	Carlos Figari	Giuchón	ganadero
17	Walter Blanc	Cerro Chato	ganadero
18	Ruben Ayala	Gallinal	apicultor
19	Arturo Montero	Gallinal	apicultor
20	Pedro Gonzalez	Rta 3.Constancia	lechero
21	Jose Pedro Lemes	Jta Cerro Chato	lechero
22	Matrimonio Brum	Jta Cerro Chato	manicero
23	Silvia Falcón	Col. Paysandú	lechero
24	Alvaro Artía	Jta Cerro Chato	ganadero y asalariado
25	Chabela Blanc	Jta Cerro Chato	ganadero
26	Felipe Simean	Rta 26	ganadero

27	Pablo Esteves	Rta 26	ganadero
28	Matrimonio Jardim	Guichón	quesero ganadero
29	Carlos Ma Muzzini	Guichón	quesero ganadero
30	Luis Simean	Ruta 26	ganadero
31	Bety Azzurica	Guichón	ganadero
32	Ma. Teresa Pintos	Guichón	ganadero
33	Mariela Brasesco	Guichón	ganadero
34	Luis Ramos	Guichón	ganadero
35	Lalo Kiniazev	Ruta 26	ganadero
36	Jim Mackaroff	Rta 90	lechero + ladrillo
37	Luis Suarez	Rta 3. Constancia	lechero
38	Juan Romero	Col. Cangüé	lechero
39	Andrea Fraschini	Rta 26	ganadero
40	Juana Medina	Col. Pdu	lechero

ANEXO 7: CARTA ENTREGADA A LOS PRODUCTORES ENCUESTADOS A TRAVES DE LA GRILLA “Q”



Paysandú, mayo de 2007

Sr. Productor (a):

Mi nombre es Mercedes Figari, soy docente de la Facultad de Agronomía y estoy llevando a cabo un trabajo de investigación que tiene dos propósitos: i) constituye la etapa final de mis estudios de Maestría, ii) forma parte del Proyecto Desarrollo Productivo y Comunitario Rural que lleva adelante en nuestro departamento la Asociación de Productores de Leche de Paysandú (APLP), junto con la Asociación de Productores Lecheros de Parada Esperanza (APL-PE), la Intendencia de Paysandú (IdeP), el Consejo Económico y Social (CES) y la Universidad de la República (UdelaR).

Por un lado, entre los impactos esperados de este proyecto está mejorar el resultado económico a nivel de las unidades productivas familiares; por otro lado, la intención es tratar de medir el impacto logrado a través de la percepción de los propios beneficiarios. En tal sentido, esta investigación pretende ser un avance que nos permita comprender cómo es que los productores consideran los aspectos económicos vinculados a las distintas actividades que realizan, e identificar la visión (o las visiones) existentes sobre este aspecto.

Quiero dejar constancia explícita de que toda la información relevada en esta investigación es usada con total reserva, y sus opiniones serán procesadas en forma anónima.

En nombre de la Facultad de Agronomía y del equipo del Proyecto le agradezco muy especialmente el tiempo que nos ha destinado y la gentileza de aportar su opinión para esta trabajo.

Ing. Agr. Mercedes Figari



b) UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA

FACULTAD DE AGRONOMIA - Estación Experimental “Dr. Mario A. Cassinoni”

598 72 27950-41282 – 598 720 2259-2250 - Ruta 3 km 363 - PAYSANDU

ANEXO 8: PERFILES PROMEDIO DE LOS 9 GRUPOS DE LA TIPOLOGIA

Perfil promedio del Grupo 1			
-4	<p>18. La cantidad de plata que se maneja casi nunca se sabe, se hacen algunas cuentas mentales de cuánto voy a vender y más o menos cuánta plata me va entrar, pero cuánta plata se maneja en realidad, nunca se sabe.</p>	+4	<p>1. Para nosotros una meta es llegar a viejos y tener donde vivir medianamente bien, tener la tranquilidad que vamos a tener una casita con agua, con luz y vamos a tener unos pesos mensuales, que vamos a poder tener una vida medianamente tranquila y que no vamos a tener que andar jorobando a nadie.</p>
-4	<p>19. Lo más importante es poder vivir en algo cómodo. Tener la casa arreglada y poder ahorrar.</p>	+4	<p>9. Nosotros lo que intentamos es no atrasarnos nunca en nada, tenemos por costumbre pagar todo al contado. Esquilamos este año y ya calculamos cuantas ovejas vamos a tener para el año que viene y apretamos los dólares para cuando venga la máquina tener la plata para pagar al contado.</p>
-3	<p>8. Al productor familiar no le importa tener la plata guardada, la mete en inversiones, no acumula la plata, son pocos los casos de gente que guarda... eso pasa en lo empresarial, tipos que le empiezan a mascar la cabeza a otro, le compran el campo al vecino o lo que sea, eso pasa en el que tiene mentalidad empresarial, pero el familiar, familiar, no...</p>	+3	<p>3. Nosotros nunca tenemos deuda, odiamos los Bancos, y a mi me parece que nos ha ido bien con este sistema, lo que vos tenés es tuyo no lo estás debiendo, porque sino llega un momento que no sabés si lo que tenés es tuyo o si no es tuyo.</p>
-3	<p>20. En mi caso no hay mucha especulación, no hay mucho pensamiento de que voy a hacer para adelante, si me puedo guardar tanta plata porque voy a ver si me puedo comprar algo...Es decir, si queda algún margen, siempre estás pensando en qué lo vas a invertir, probablemente sean en cosas que realmente le veas alternativa productiva, que para vos sean importantes.</p>	+3	<p>6. En los predios familiares el trabajo fuera del predio es un complemento muy importante. Muchos productores no podrían vivir si no fueran asalariados también, pero si no fueran productores, con el salario solo, tampoco vivirían.</p>
-3	<p>21. Yo aunque no tenga la plata para hacer un gasto, si yo se que es una cosa que a la larga me va a representar una ventaja, por ejemplo voy a poder sacar algún ternero mas que no se me murió, yo consigo la plata o la forma de hacerlo, otro si no tiene la plata al contado no lo hace, y la consecuencia que lleva muchas veces eso, es que al final se le muere ese ternero, se les muere la vaca ...</p>	+3	<p>28. Hay pila de cosas que te genera vivir en el campo, como la convivencia de toda la familia, el aprendizaje en conjunto, todo ese tema de los valores que se trasladan de padres a hijos, que para mi son fundamentales ... lo que te decía que significa poder criar los chiquilines en este medio, la cultura de trabajo que ellos aprenden, yo que se, a mi me resulta muy difícil pensar en el ingreso del predio aisladamente de todo esto.</p>

Perfil promedio del Grupo 2			
-4	<p>3. Nosotros nunca tenemos deuda, odiamos los Bancos, y a mi me parece que nos ha ido bien con este sistema, lo que vos tenés es tuyo no lo estás debiendo, porque sino llega un momento que no sabés si lo que tenés es tuyo o si no es tuyo.</p>	+4	<p>1. Para nosotros una meta es llegar a viejos y tener donde vivir medianamente bien, tener la tranquilidad que vamos a tener una casita con agua, con luz y vamos a tener unos pesos mensuales, que vamos a poder tener una vida medianamente tranquila y que no vamos a tener que andar jorobando a nadie.</p>
-4	<p>17. Yo saco cantidad de cuentas, siempre tengo la costumbre de sacarlas en papeles aislados y después no me acuerdo ni donde está el papel, porque voy acumulando, anoto de todo pero al final lo único que yo incorporo a mi mente es lo que a mi me importa, por ejemplo sé que tal cosa es mas barata que tal otra, bastante o un poco mas barata, y me quedo con eso.</p>	+4	<p>31. Lo que diferencia un productor familiar de un "empresario" es la forma de vida... no tanto el tamaño, hay productores grandes que son familiares. Lo que es distinto es que para ellos el establecimiento es más un modo de vida que un negocio. En general son productores que vive en el campo, tienen apego por su tierra porque sus padres, sus abuelos vivieron ahí también.</p>
-3	<p>6. En los predios familiares el trabajo fuera del predio es un complemento muy importante. Muchos productores no podrían vivir si no fueran asalariados también, pero si no fueran productores, con el salario solo, tampoco vivirían.</p>	+3	<p>24. Hay muchas cosas que si bien directamente no te genera ingreso económico, indirectamente sí te lo generan; por ejemplo lo que vos abaratas el tema de la comida porque hacés una producción hortícola o crías pollos, tenés huevos, te autoabasteces en carne, o hacés envasados; todo ese tipo de cosas generan una economía que me parece que lo tenes que considerar como parte de los ingresos.</p>
-3	<p>26. La mejora económica de uno es como un "aichberg": se ve la puntita nomás; por ej. mis vecinos no me ven la boca (no saben la plata que yo gasté en arreglarme los dientes) pero yo sí se lo que gasté y lo que mejoré. Capaz de afuera no se ve pero tenemos cantidad de cosas que hace unos años no teníamos como el televisor, el video, las motos, vamos al doctor particular, vos mirás para atrás y ves que mejoraste.</p>	+3	<p>14. Cuando las cosas se complican lo que normalmente se hace, o lo que hacemos nosotros, es apretar la economía familiar, y buscar alguna otra alternativa económica, es decir recargar el tiempo de trabajo nuestro, para poder mantener las cosas en funcionamiento.</p>
-3	<p>18. La cantidad de plata que se maneja casi nunca se sabe, se hacen algunas cuentas mentales de cuánto voy a vender y más o menos cuánta plata me va entrar, pero cuánta plata se maneja en realidad, nunca se sabe.</p>	+3	<p>5. Para que no te vaya mal tenés que ser mas empresario que productor, yo puedo ser excelente productor, puedo tener "bruta" parición de corderos o esto o lo otro, todo una pinturita, pero puedo no tener un mango nunca.</p>

Perfil promedio del Grupo 3			
-4	6. En los predios familiares el trabajo fuera del predio es un complemento muy importante. Muchos productores no podrían vivir si no fueran asalariados también, pero si no fueran productores, con el salario solo, tampoco vivirían.	+4	23. Hay productores familiares que sacan muy bien los números y empresariales (o productores que manejan una empresa) que hacen locuras, que no tienen ni idea en que gastan la plata...
-4	28. Hay pila de cosas que te genera vivir en el campo, como la convivencia de toda la familia, el aprendizaje en conjunto, todo ese tema de los valores que se trasladan de padres a hijos, que para mi son fundamentales ... lo que te decía que significa poder criar los chiquilines en este medio, la cultura de trabajo que ellos aprenden, yo que se, a mi me resulta muy difícil pensar en el ingreso del predio aisladamente de todo esto.	+4	16. Nosotros de lo que ganamos decimos (al menos es lo que intentamos hacer) un porcentaje es para mejorar la calidad de vida, como televisor, dvd, ir algún paseo y otro poco apretarlo, tampoco gastarlo todo, algo hay que guardar, y después vamos a una fiestas si tenemos plata del sueldo o si vendimos algún consumo y sino no vamos... a veces podemos ir pero no vamos.
-3	8. Al productor familiar no le importa tener la plata guardada, la mete en inversiones, no acumula la plata, son pocos los casos de gente que guarda... eso pasa en lo empresarial, tipos que le empiezan a mascar la cabeza a otro, le compran el campo al vecino o lo que sea, eso pasa en el que tiene mentalidad empresarial, pero el familiar, familiar, no...	+3	3. Nosotros nunca tenemos deuda, odiamos los Bancos, y a mi me parece que nos ha ido bien con este sistema, lo que vos tenés es tuyo no lo estás debiendo, porque sino llega un momento que no sabés si lo que tenés es tuyo o si no es tuyo.
-3	31. Lo que diferencia un productor familiar de un "empresario" es la forma de vida... no tanto el tamaño, hay productores grandes que son familiares. Lo que es distinto es que para ellos el establecimiento es más un modo de vida que un negocio. En general son productores que vive en el campo, tienen apego por su tierra porque sus padres, sus abuelos vivieron ahí también.	+3	22. A veces uno hace 50 mil números y le da cualquier cosa, no le da nada, pero uno mira para atrás y compara y dice "yo estoy mejor", más allá de los números que se puedan sacar...
-3	14. Cuando las cosas se complican lo que normalmente se hace, o lo que hacemos nosotros, es apretar la economía familiar, y buscar alguna otra alternativa económica, es decir recargar el tiempo de trabajo nuestro, para poder mantener las cosas en funcionamiento.	+3	1. Para nosotros una meta es llegar a viejos y tener donde vivir medianamente bien, tener la tranquilidad que vamos a tener una casita con agua, con luz y vamos a tener unos pesos mensuales, que vamos a poder tener una vida medianamente tranquila y que no vamos a tener que andar jorobando a nadie.

Perfil promedio del Grupo 4			
-4	23. Hay productores familiares que sacan muy bien los números y empresariales (o productores que manejan una empresa) que hacen locuras, que no tienen ni idea en que gastan la plata...	+4	6. En los predios familiares el trabajo fuera del predio es un complemento muy importante. Muchos productores no podrían vivir si no fueran asalariados también, pero si no fueran productores, con el salario solo, tampoco vivirían.
-4	16. Nosotros de lo que ganamos decimos (al menos es lo que intentamos hacer) un porcentaje es para mejorar la calidad de vida, como televisor, dvd, ir algún paseo y otro poco apretarlo, tampoco gastarlo todo, algo hay que guardar, y después vamos a una fiestas si tenemos plata del sueldo o si vendimos algún consumo y sino no vamos... a veces podemos ir pero no vamos.	+4	28. Hay pila de cosas que te genera vivir en el campo, como la convivencia de toda la familia, el aprendizaje en conjunto, todo ese tema de los valores que se trasladan de padres a hijos, que para mi son fundamentales ... lo que te decía que significa poder criar los chiquilines en este medio, la cultura de trabajo que ellos aprenden, yo que se, a mi me resulta muy difícil pensar en el ingreso del predio aisladamente de todo esto.
-3	3. Nosotros nunca tenemos deuda, odiamos los Bancos, y a mi me parece que nos ha ido bien con este sistema, lo que vos tenés es tuyo no lo estás debiendo, porque sino llega un momento que no sabés si lo que tenés es tuyo o si no es tuyo.	+3	8. Al productor familiar no le importa tener la plata guardada, la mete en inversiones, no acumula la plata, son pocos los casos de gente que guarda... eso pasa en lo empresarial, tipos que le empiezan a mascar la cabeza a otro, le compran el campo al vecino o lo que sea, eso pasa en el que tiene mentalidad empresarial, pero el familiar, familiar, no...
-3	22. A veces uno hace 50 mil números y le da cualquier cosa, no le da nada, pero uno mira para atrás y compara y dice "yo estoy mejor", más allá de los números que se puedan sacar...	+3	31. Lo que diferencia un productor familiar de un "empresario" es la forma de vida... no tanto el tamaño, hay productores grandes que son familiares. Lo que es distinto es que para ellos el establecimiento es más un modo de vida que un negocio. En general son productores que vive en el campo, tienen apego por su tierra porque sus padres, sus abuelos vivieron ahí también.
-3	1. Para nosotros una meta es llegar a viejos y tener donde vivir medianamente bien, tener la tranquilidad que vamos a tener una casita con agua, con luz y vamos a tener unos pesos mensuales, que vamos a poder tener una vida medianamente tranquila y que no vamos a tener que andar jorobando a nadie.	+3	14. Cuando las cosas se complican lo que normalmente se hace, o lo que hacemos nosotros, es apretar la economía familiar, y buscar alguna otra alternativa económica, es decir recargar el tiempo de trabajo nuestro, para poder mantener las cosas en funcionamiento.

Perfil promedio del Grupo 5			
-4	11. Lo que pasa que las cosas de nosotros son tan chicas, son la lana, los consumos, cuatro terneros, vacas vendimos solo dos veces desde que estamos acá – hace 12 años- entonces como que no precisas sumar mucha cosa.	+4	19. Lo más importante es poder vivir en algo cómodo. Tener la casa arreglada y poder ahorrar.
-4	27. La mentalidad del lechero y el ganadero son distintas porque el lechero ve “el individuo”, ve la vaca, la ternera; y el ganadero mira “el lote”. Por eso el lechero no puede trabajar sin comida y sufre si se le muere un animal, quiere que siempre los animales estén bien, gasta mucho mas en comida, el ganadero no, el ganadero saca la cuenta, “cuánto me sale la ración y cuánto pierdo si cuereo 20 vacas”; para el lechero eso es imperdonable.	+4	32. El funcionamiento nuestro es como cualquier trabajador que llega a fin de mes y dice "bueno, pagué todas estas cuentas, no me quedó o me quedó (plata)...y si sobró algo ya se que lo voy a precisar para volver a plantar, para comprar lo que se precisa para seguir trabajando"...
-3	25. El productor en general tiene mucho apego por el trabajo, pero hay algunos que tienen una habilidad especial, capaz no se dejan contaminar tanto por las cosas que vienen pre-fabricadas de afuera y como que hacen las cosas más por instinto. En cambio hay gente, criada también en el medio rural, pero como que se apampa frente a las cosas y no logra percibir soluciones a algunos problemas que en muchos casos serían fáciles de solucionar.	+3	6. En los predios familiares el trabajo fuera del predio es un complemento muy importante. Muchos productores no podrían vivir si no fueran asalariados también, pero si no fueran productores, con el salario solo, tampoco vivirían.
-3	7. Lo que nos interesa mas es tratar de no perder plata, nosotros tratamos de que cualquier negocio que hagamos, que sea menor el costo que la ganancia, vemos si nos conviene a esos terneros darle esa ración etc., etc., etc. hacerles un tratamiento x, si cuando los vendamos vamos a ganar... eso es lo que nos interesa.	+3	1. Para nosotros una meta es llegar a viejos y tener donde vivir medianamente bien, tener la tranquilidad que vamos a tener una casita con agua, con luz y vamos a tener unos pesos mensuales, que vamos a poder tener una vida medianamente tranquila y que no vamos a tener que andar jorobando a nadie
-3	21. Yo aunque no tenga la plata para hacer un gasto, si yo se que es una cosa que a la larga me va a representar una ventaja, por ejemplo voy a poder sacar algún ternero mas que no se me murió, yo consigo la plata o la forma de hacerlo, otro si no tiene la plata al contado no lo hace, y la consecuencia que lleva muchas veces eso, es que al final se le muere ese ternero, se les muere la vaca ...	+3	31. Lo que diferencia un productor familiar de un "empresario" es la forma de vida... no tanto el tamaño, hay productores grandes que son familiares. Lo que es distinto es que para ellos el establecimiento es más un modo de vida que un negocio. En general son productores que vive en el campo, tienen apego por su tierra porque sus padres, sus abuelos vivieron ahí también.

Perfil promedio del Grupo 6			
-4	4. Hay mucha gente que le da importancia a tener las cosas prolijas, lindas y todo lo demás; a veces están sabiendo que pierden plata o que pueden estar perdiendo plata, pero lo que les importa es saber que están haciendo bien las cosas, que los animales están prolijos. Valoran así sus resultados.	+4	13. Muchas veces uno tiene que comprar cosas que son para facilitar el trabajo de la familia, no son un lujo sino una necesidad. Pasa con muchas inversiones que vos dudas, decís las voy a hacer o no las voy a hacer (como cuando compramos la sierra de cortar carne o la lavadora, por ejemplo) y después te das cuenta que fueron bien hechas porque son cosas que te resuelven el problema en el momento que vos las precisas y te ahorran pila de tiempo.
-4	22. A veces uno hace 50 mil números y le da cualquier cosa, no le da nada, pero uno mira para atrás y compara y dice "yo estoy mejor", más allá de los números que se puedan sacar...	+4	20. En mi caso no hay mucha especulación, no hay mucho pensamiento de que voy a hacer para adelante, si me puedo guardar tanta plata porque voy a ver si me puedo comprar algo...Es decir, si queda algún margen, siempre estás pensando en qué lo vas a invertir, probablemente sean en cosas que realmente le veas alternativa productiva, que para vos sean importantes.
-3	2. Los productores que tratan de reducir al mínimo el gasto...de producir barato son los que les va mejor, los que han hecho han comprado mas campo, se han extendido mas, las estancias cimarronas que han gastado poco son las mas exitosas...	+3	24. Hay muchas cosas que si bien directamente no te genera ingreso económico, indirectamente sí te lo generan; por ejemplo lo que vos abaratas el tema de la comida porque hacés una producción hortícola o crías pollos, tenés huevos, te autoabasteces en carne, o hacés envasados; todo ese tipo de cosas generan una economía que me parece que lo tenes que considerar como parte de los ingresos.
-3	19. Lo más importante es poder vivir en algo cómodo. Tener la casa arreglada y poder ahorrar.	+3	21. Yo aunque no tenga la plata para hacer un gasto, si yo se que es una cosa que a la larga me va a representar una ventaja, por ejemplo voy a poder sacar algún ternero mas que no se me murió, yo consigo la plata o la forma de hacerlo, otro si no tiene la plata al contado no lo hace, y la consecuencia que lleva muchas veces eso, es que al final se le muere ese ternero, se les muere la vaca ...
-3	29. El resultado económico -lo que la gente maneja, lo que uno tiene en la cabeza- es cuánto plata voy a recibir por la venta de lo que estoy haciendo; cuando venda la leche, la verdura, o lo que sea me van a pagar tanto.	+3	31. Lo que diferencia un productor familiar de un "empresario" es la forma de vida... no tanto el tamaño, hay productores grandes que son familiares. Lo que es distinto es que para ellos el establecimiento es más un modo de vida que un negocio. En general son productores que vive en el campo, tienen apego por su tierra porque sus padres, sus abuelos vivieron ahí también.

Perfil promedio del Grupo 7			
-4	<p>11. Lo que pasa que las cosas de nosotros son tan chicas, son la lana, los consumos, cuatro terneros, vacas vendimos solo dos veces desde que estamos acá – hace 12 años- entonces como que no precisas sumar mucha cosa.</p>	+4	<p>13. Muchas veces uno tiene que comprar cosas que son para facilitar el trabajo de la familia, no son un lujo sino una necesidad. Pasa con muchas inversiones que vos dudas, decís las voy a hacer o no las voy a hacer (como cuando compramos la sierra de cortar carne o la lavadora, por ejemplo) y después te das cuenta que fueron bien hechas porque son cosas que te resuelven el problema en el momento que vos las precisas y te ahorran pila de tiempo.</p>
-4	<p>18. La cantidad de plata que se maneja casi nunca se sabe, se hacen algunas cuentas mentales de cuánto voy a vender y más o menos cuánta plata me va entrar, pero cuánta plata se maneja en realidad, nunca se sabe.</p>	+4	<p>14. Cuando las cosas se complican lo que normalmente se hace, o lo que hacemos nosotros, es apretar la economía familiar, y buscar alguna otra alternativa económica, es decir recargar el tiempo de trabajo nuestro, para poder mantener las cosas en funcionamiento.</p>
-3	<p>2. Los productores que tratan de reducir al mínimo el gasto...de producir barato son los que les va mejor, los que han hecho han comprado mas campo, se han extendido mas, las estancias cimarronas que han gastado poco son las mas exitosas...</p>	+3	<p>1. Para nosotros una meta es llegar a viejos y tener donde vivir medianamente bien, tener la tranquilidad que vamos a tener una casita con agua, con luz y vamos a tener unos pesos mensuales, que vamos a poder tener una vida medianamente tranquila y que no vamos a tener que andar jorobando a nadie.</p>
-3	<p>15. Yo se que si viviera en el pueblo cada vez que tengo que pensar en cocinar tengo que ir a comprar algo y acá aunque sea voy a agarro una cebolla de verdeo o mato una liebre Como que siempre tengo algo con qué rebuscarme.</p>	+3	<p>5. Para que no te vaya mal tenés que ser mas empresario que productor, yo puedo ser excelente productor, puedo tener “bruta” parición de corderos o esto o lo otro, todo una pinturita, pero puedo no tener un mango nunca.</p>
-3	<p>22. A veces uno hace 50 mil números y le da cualquier cosa, no le da nada, pero uno mira para atrás y compara y dice "yo estoy mejor", más allá de los números que se puedan sacar...</p>	+3	<p>32. El funcionamiento nuestro es como cualquier trabajador que llega a fin de mes y dice "bueno, pagué todas estas cuentas, no me quedó o me quedó (plata)...y si sobró algo ya se que lo voy a precisar para volver a plantar, para comprar lo que se precisa para seguir trabajando"...</p>

Perfil promedio del Grupo 8			
-4	8. Al productor familiar no le importa tener la plata guardada, la mete en inversiones, no acumula la plata, son pocos los casos de gente que guarda... eso pasa en lo empresarial, tipos que le empiezan a mascar la cabeza a otro, le compran el campo al vecino o lo que sea, eso pasa en el que tiene mentalidad empresarial, pero el familiar, familiar, no...	+4	14. Cuando las cosas se complican lo que normalmente se hace, o lo que hacemos nosotros, es apretar la economía familiar, y buscar alguna otra alternativa económica, es decir recargar el tiempo de trabajo nuestro, para poder mantener las cosas en funcionamiento.
-4	11. Lo que pasa que las cosas de nosotros son tan chicas, son la lana, los consumos, cuatro terneros, vacas vendimos solo dos veces desde que estamos acá – hace 12 años- entonces como que no precisas sumar mucha cosa.	+4	27. La mentalidad del lechero y el ganadero son distintas porque el lechero ve “el individuo”, ve la vaca, la ternera; y el ganadero mira “el lote”. Por eso el lechero no puede trabajar sin comida y sufre si se le muere un animal, quiere que siempre los animales estén bien, gasta mucho mas en comida, el ganadero no, el ganadero saca la cuenta, “cuánto me sale la ración y cuánto pierdo si cuereo 20 vacas”; para el lechero eso es imperdonable.
-3	2. Los productores que tratan de reducir al mínimo el gasto...de producir barato son los que les va mejor, los que han hecho han comprado mas campo, se han extendido mas, las estancias cimarronas que han gastado poco son las mas exitosas...	+3	24. Hay muchas cosas que si bien directamente no te genera ingreso económico, indirectamente sí te lo generan; por ejemplo lo que vos abaratás el tema de la comida porque hacés una producción hortícola o crías pollos, tenés huevos, te autoabasteces en carne, o hacés envasados; todo ese tipo de cosas generan una economía que me parece que lo tenes que considerar como parte de los ingresos.
-3	3. Nosotros nunca tenemos deuda, odiamos los Bancos, y a mi me parece que nos ha ido bien con este sistema, lo que vos tenés es tuyo no lo estás debiendo, porque sino llega un momento que no sabés si o que tenés es tuyo o si no es tuyo.	+3	28. Hay pila de cosas que te genera vivir en el campo, como la convivencia de toda la familia, el aprendizaje en conjunto, todo ese tema de los valores que se trasladan de padres a hijos, que para mi son fundamentales... lo que te decía que significa poder criar los chiquilines en este medio, la cultura de trabajo que ellos aprenden, yo que se, a mi me resulta muy difícil pensar en el ingreso del predio aisladamente de todo esto.
-3	18. La cantidad de plata que se maneja casi nunca se sabe, se hacen algunas cuentas mentales de cuánto voy a vender y más o menos cuánta plata me va entrar, pero cuánta plata se maneja en realidad, nunca se sabe.	+3	10. En el momento que uno dispone de un dinero, lo primero que tiene que hacer es meterlo en alguna actividad productiva, lo que le va a generar algún ingreso, aunque sea comprar semilla para plantar un pedacito más de quinta, después en las cosas de la familia, pero tiene que sobrar mucho para que uno lo meta en la vivienda, en la vivienda es en el último que se gasta.

Perfil promedio del Grupo 9			
-4	18. La cantidad de plata que se maneja casi nunca se sabe, se hacen algunas cuentas mentales de cuánto voy a vender y más o menos cuánta plata me va entrar, pero cuánta plata se maneja en realidad, nunca se sabe.	+4	24. Hay muchas cosas que si bien directamente no te genera ingreso económico, indirectamente sí te lo generan; por ejemplo lo que vos abarata el tema de la comida porque hacés una producción hortícola o crías pollos, tenés huevos, te autoabasteces en carne, o hacés envasados; todo ese tipo de cosas generan una economía que me parece que lo tenes que considerar como parte de los ingresos.
-4	27. La mentalidad del lechero y el ganadero son distintas porque el lechero ve "el individuo", ve la vaca, la ternera; y el ganadero mira "el lote". Por eso el lechero no puede trabajar sin comida y sufre si se le muere un animal, quiere que siempre los animales estén bien, gasta mucho mas en comida, el ganadero no, el ganadero saca la cuenta, "cuánto me sale la ración y cuánto pierdo si cuereo 20 vacas"; para el lechero eso es imperdonable.	+4	28. Hay pila de cosas que te genera vivir en el campo, como la convivencia de toda la familia, el aprendizaje en conjunto, todo ese tema de los valores que se trasladan de padres a hijos, que para mi son fundamentales... lo que te decía que significa poder criar los chiquilines en este medio, la cultura de trabajo que ellos aprenden, yo que se, a mi me resulta muy difícil pensar en el ingreso del predio aisladamente de todo esto.
-3	5. Para que no te vaya mal tenés que ser mas empresario que productor, yo puedo ser excelente productor, puedo tener "bruta" parición de corderos o esto o lo otro, todo una pinturita, pero puedo no tener un mango nunca.	+3	9. Nosotros lo que intentamos es no atrasarnos nunca en nada, tenemos por costumbre pagar todo al contado. Esquilamos este año y ya calculamos cuantas ovejas vamos a tener para el año que viene y apretamos los dólares para cuando venga la máquina tener la plata para pagar al contado.
-3	20. En mi caso no hay mucha especulación, no hay mucho pensamiento de que voy a hacer para adelante, si me puedo guardar tanta plata porque voy a ver si me puedo comprar algo...Es decir, si queda algún margen, siempre estás pensando en qué lo vas a invertir, probablemente sean en cosas que realmente le veas alternativa productiva, que para vos sean importantes.	+3	30. El productor que le fue bien, lo que valora es que este año o compró el tractor o compro una sembradora o te dice que pudo plantar tantas hectáreas de pradera o este año arreglamos los linderos, o cambiamos el tractor, la mejora la asimila a que pudo hacer inversiones.
-3	29. El resultado económico -lo que la gente maneja, lo que uno tiene en la cabeza- es cuánto plata voy a recibir por la venta de lo que estoy haciendo; cuando venda la leche, la verdura, o lo que sea me van a pagar tanto.	+3	32. El funcionamiento nuestro es como cualquier trabajador que llega a fin de mes y dice "bueno, pagué todas estas cuentas, no me quedó o me quedó (plata)...y si sobró algo ya se que lo voy a precisar para volver a plantar, para comprar lo que se precisa para seguir trabajando"...

1 ANEXO 9: ARTICULO CIENTIFICO: EVALUACIÓN DE IMPACTO ECONÓMICO
2 EN EXPLOTACIONES FAMILIARES: UNA TIPOLOGIA SEGÚN CRITERIOS DE
3 SUBJETIVIDAD⁴

4

5 Figari, M¹; Gravina, V²; y de Hegedus, P¹.

6 ¹ Departamento de Ciencias Sociales, Facultad de Agronomía, Universidad de la República.

7 ² Departamento de Estadística y Cómputo, Facultad de Agronomía, Universidad de la República

8

9 Estación Experimental Dr. Mario A. Cassinoni. Ruta 3 km 363,500. Paysandú, Uruguay.

10 Telefax: 00598 72 27950/41282; 00598 720 2250/2259.

11 E-mail: mercefig@fagro.edu.uy

⁴ Título abreviado: Producción familiar y racionalidad económica

1 **RESUMEN**

2 El desempeño económico de las explotaciones agropecuarias tanto como el impacto de las
3 intervenciones técnicas se evalúan habitualmente utilizando los indicadores económicos clásicos
4 (Ingreso Neto, Margen Bruto o Rentabilidad). Estos indicadores han resultado poco adecuados
5 para analizar el funcionamiento económico de explotaciones familiares de pequeña escala,
6 debido a la falta de información para calcularlos y a su escasa compatibilidad con la racionalidad
7 económica del productor familiar. Por otra parte, hay antecedentes que sugieren que la
8 evaluación subjetiva (percepción) realizada por los productores no siempre es consistente con la
9 evaluación objetiva surgida de los indicadores cuantitativos. No obstante, hay pocos estudios que
10 hagan referencia a indicadores concretos que puedan ser usados para implementar un proceso de
11 evaluación que contemple las valoraciones subjetivas que realizan los productores. El objetivo
12 de la presente investigación fue identificar y caracterizar tipos de subjetividad económica, y
13 sugerir indicadores de evaluación de impacto que contemplen las características de subjetividad
14 identificadas. Como resultado de un análisis factorial realizado mediante la metodología Q se
15 identificaron nueve grupos de racionalidad económica que fueron caracterizados tomando como
16 base el concepto de representación social. En función de rasgos comunes a varios grupos se
17 establecerían categorías más generales de subjetividad económica y se propusieron indicadores
18 para evaluar impacto. Se extrajeron conclusiones sobre los distintos tipos de subjetividad
19 económica, su representatividad y su utilidad, y sobre los vínculos que es posible establecer
20 entre el tipo de criterios de éxito, estrategias y prácticas de gestión preferidos, y los estereotipos
21 dominantes.

22

23 **PALABRAS CLAVE:** indicadores cualitativos, metodología Q, proyectos de desarrollo,
24 racionalidad.

1 **ECONOMICAL EVALUATION IN FAMILY FARM: A TYPOLOGY OF**
2 **SUBJECTIVITIES**

3 Figari, M¹; Gravina, V²; y de Hegedus, P¹.

4 ¹ Departamento de Ciencias Sociales, Facultad de Agronomía, Universidad de la República.

5 ² Departamento de Estadística y Cómputo, Facultad de Agronomía, Universidad de la República

6 Estación Experimental Dr. Mario A. Cassinoni. Ruta 3 km 363,500. Paysandú, Uruguay.

7 Telefax: 00598 72 27950/41282; 00598 720 2250/2259.

8 E-mail: mercefig@fagro.edu.uy

9 **INDEX WORDS:** indicators, economical subjectivity, rationality, development projects

1 **SUMMARY**

2 Economical evaluation of agricultural establishment results in Uruguay and other countries is
3 done basically through classical indicators as gross margin, net income and profitability. This
4 approach has shown strong limitations when it is applied in family establishments. This is due
5 to the fact that: i) it is difficult to calculate those indicators and ii) entrepreneurs and family
6 farmers' rationality is different. It is a fact that perceptions of economical situation in
7 beneficiaries of projects may not be the same as the situation that emerges from applying those
8 indicators. There is a need to design new ways to perform economical evaluation to take into
9 account the different ways to think and evaluate economical issues. This research was oriented
10 to study the subjectivity of farmers when they evaluate their economical situation. The work has
11 been done in 2005 within a rural development project carried out in Paysandu, Uruguay. The
12 general objective was characterize types of economical subjectivity the can be understood as the
13 main social representations. As a result of the work 9 different rationalities emerged from
14 applying factorial analysis and in deep interviews.

15

16

1 INTRODUCCIÓN

2 En el ámbito científico-técnico en general, pero especialmente en el campo de las ciencias
3 agrarias, incluidas las disciplinas sociales aplicadas a lo rural, predomina la tendencia a abordar
4 los distintos temas desde una perspectiva sustancialmente cuantitativa. En términos generales, se
5 considera que el cálculo matemático (cuantitativo) de indicadores permite una estimación más
6 exacta, más objetiva y, sobre todo, más correlacionada con la realidad que si se la mide a través
7 de la percepción del involucrado, que, por ser subjetiva, es considerada menos exacta y menos
8 correlacionada con la realidad. La evaluación del funcionamiento económico de las
9 explotaciones agropecuarias no ha sido la excepción. En tal sentido, tanto en Uruguay como en
10 otros países (Chía *et al.*, 1994) el impacto económico a nivel predial se mide y se evalúa en base
11 a métodos cuantitativos, básicamente a través de alguno –o varios- de los indicadores de la
12 economía clásica (Ingreso Neto, Margen Bruto, Rentabilidad, etc.).

13 Este enfoque ha mostrado, sin embargo, limitaciones importantes cuando se lo aplica a nivel de
14 las explotaciones familiares. Investigaciones desarrolladas en el marco de un programa de
15 investigación-acción desarrollado en Paysandú (Uruguay) desde 1996 (Rossi *et al.*, 2000)
16 dirigidas a estudiar la problemática específica de la gestión en los predios familiares han
17 permitido formalizar las principales limitantes de los indicadores convencionales como
18 instrumentos para evaluar la situación económica en este tipo de predios (Figari, 1997). Además
19 de problemas operativos para su cálculo, se encontraron limitantes de tipo estructural: estos
20 indicadores han sido diseñados en función de una racionalidad económica de tipo empresarial,
21 cuando es un hecho ya largamente aceptado en la literatura especializada que la lógica que
22 gobierna la toma de decisiones del productor familiar es diferente a la empresarial (Astori *et al.*,
23 1982; Alonso y Pérez Arrarte, 1989; Schejtman, 1980; Piñeiro, 1985; Chía *et al.*, 1994; Brossier
24 *et al.*, 1997).

25 En consecuencia, no constituyen una base sólida para medir o evaluar la situación económica
26 real de un pequeño productor rural y su familia. En este sentido, existen evidencias de que la

1 percepción que el beneficiario tiene sobre su situación económica, o sobre los impactos
2 provocados por una determinada intervención técnica, no siempre son coincidentes con lo que se
3 puede inferir a partir del cálculo de indicadores objetivos (Figari y Rossi, 2006). En efecto,
4 estudiando el impacto de los créditos sobre el resultado económico de emprendimientos rurales
5 de pequeña escala mediante el uso de los dos enfoques (evaluación objetiva en base a
6 indicadores cuantitativos y evaluación subjetiva a través de la percepción de los beneficiarios) se
7 encontró que en más de la mitad de los casos la percepción del beneficiario fue contraria a lo que
8 sugerían los resultados obtenidos cuantitativamente (Figari y Rossi, 2006).

9 La presente investigación focaliza en los mecanismos de evaluación subjetiva que habitualmente
10 utilizan los productores para valorar el resultado económico del sistema familia-explotación
11 (Osty, 1978). Se enmarca en un proyecto de intervención específico que tiene como una de sus
12 líneas de acción la de incidir sobre los ingresos de los productores a través de la mejora de los
13 resultados prediales. Los objetivos específicos fueron: i) identificar y analizar las diferentes
14 representaciones sociales a través de la subjetividad económica (metas, estrategias, posturas ante
15 prácticas de gestión) y ii) sugerir indicadores para realizar la evaluación de impacto de
16 intervenciones rurales.

17 **METODOLOGIA**

18 **Diseño y Estrategia de Investigación**

19 El tipo de estudio planteado está comprendido en el campo de las investigaciones sobre la
20 subjetividad humana, en los que se abordan aspectos del dominio psico-emocional y afectivo de
21 las personas. Consecuentemente se eligió un diseño de investigación cualitativo, que es el más
22 apropiado para abordar este tipo de temas.

23 La estrategia de investigación elegida, en concordancia con un diseño cualitativo, fue el estudio
24 de caso (Valles, 1997). El caso elegido fue el Proyecto Desarrollo Productivo y Comunitario
25 Rural, una intervención orientada al desarrollo rural implementada por seis organizaciones
26 socias (dos Gremiales Lecheras, la Universidad de la República, la Intendencia de Paysandú, el

1 Consejo Económico Social y el Instituto Nacional de Colonización), y co-financiada por la
2 Fundación Interamericana.

3 **Técnica de relevamiento y análisis de la información**

4 La recolección y análisis de datos se realizó mediante la técnica “procedimiento de la ordenación
5 Q” o “Metodología Q” (de Hegedüs *et al.*, 2006b). La técnica consiste en que un conjunto de
6 personas clasifiquen -de forma individual- un conjunto de tarjetas en las que aparecen frases,
7 afirmaciones u otros mensajes, que el entrevistado ordena según sus preferencias, acuerdo o
8 desacuerdo, aprobación o desaprobación, mayor o menor prioridad, y que luego son procesadas
9 en forma conjunta mediante un programa estadístico de base factorial (de Hegedüs *et al.*, 2006a).
10 Se realizaron ocho entrevistas –cuatro a productores y cuatro a técnicos- y se desgrabaron
11 entre setiembre 2006 y abril 2007. De su análisis, se extrajeron 120 afirmaciones conformando
12 el “universo de ideas” o “concourse”, que fueron luego clasificadas en cuatro categorías o
13 dimensiones: a) referencias a las distintas *formas e indicadores usados para medir resultado*
14 *económico (RE)* b) referencias a los *aspectos que inciden o determinan* el RE (referencias
15 concretas a aspectos que determinan un "buen" o un "mal" resultado) c) referencias a *prácticas*
16 *concretas de gestión del dinero* (destino de los excedentes monetarios, formas de ahorro,
17 prioridades de inversión, arbitraje predio-familia, etc.) d) referencias a *prácticas concretas de*
18 *evaluación, análisis y/o planificación*. Posteriormente, se seleccionaron ocho afirmaciones de
19 cada dimensión, 32 en total. Cada afirmación fue asimilada a alguna variable considerada
20 relevante para distinguir visiones diferentes sobre el tema propuesto. Este procedimiento implicó
21 formalizar la interpretación del significado atribuido a cada una de las 32 afirmaciones
22 seleccionadas, y constituyó el fundamento de la selección realizada. Sobre esta base se realizó la
23 interpretación de los resultados. Sólo en algunos casos, se realizó una mínima edición para que
24 se pudiera entender el sentido que la frase tenía en el contexto de la entrevista de la que fue
25 extractada. Las afirmaciones fueron numeradas en forma aleatoria, e impresas en tarjetas
26 individuales. Durante mayo y junio de 2007 se realizaron las 40 entrevistas a productores. Estos

1 productores fueron una muestra dirigida establecida en función de: zonas del Departamento,
2 rubros, nivel socioeconómico, grado de participación o acercamiento a los proyectos de
3 extensión o a las gremiales y nivel de instrucción del Titular.

4 A cada entrevistado se le suministró un tablero con la Grilla Q (Figura 1) y las 32 tarjetas para
5 que las clasificara de acuerdo a su importancia o preferencia, en las 32 celdas disponibles.

6 Figura 1.

7 Se completó también un formulario con preguntas dirigidas a caracterizar de forma general al
8 productor y el tipo de predio. La información recolectada en las 40 grillas se procesó mediante
9 un análisis factorial utilizando el programa informático PCQ for Windows; versión 2000.

10 Con esta información, se realizó una tipología en base a los tipos de subjetividad encontrados
11 tomando como base el concepto de Representación Social (Gutierrez Alberoni, 1998). Cada tipo
12 de subjetividad –o representación social- fue caracterizado a partir del análisis del perfil
13 promedio, que es la particular combinación y valoración de las afirmaciones correspondiente a
14 cada factor obtenido como resultado del procesamiento Q.

15 **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

16 **Tipología de subjetividades: las representaciones sociales identificadas**

17 Como resultado del análisis de las 40 grillas se obtuvieron 9 factores a los que se denominó: A,
18 B, C, D, E, F, G, H e I. Treinta y tres de las 40 grillas presentaron una alta correlación con uno
19 sólo de estos 9 factores, mientras que 7 grillas, o bien tuvieron baja correlación, o una alta
20 correlación pero con más de un factor. Por esa razón, no quedaron incluidas en ninguno de los
21 grupos y fueron descartadas.

22 Las correlaciones entre factores fueron bajas, por lo que se puede considerar que los nueve
23 factores representan visiones diferentes sobre el tema estudiado.

24 En términos de estabilidad estadística, se obtuvieron cuatro factores fuertes (A, B, C, D) que son
25 los que presentaron mayores niveles de confianza (superiores a 95 %) y menores niveles de error
26 estándar (inferiores a 50 %). En consecuencia, son los más estables y representan las visiones

1 sobre las que mayor confianza se puede tener de que existan realmente en la población
2 representada por la muestra de entrevistados. Los factores G y H tuvieron similares niveles de
3 confianza, pero mayores niveles de error estándar (en el entorno del 60%), lo que les confiere un
4 nivel intermedio de estabilidad. Los factores E, F e I fueron los menos estables: confianza
5 estadística menor al 90 % y error estándar en el entorno de 70%. No obstante, todos los valores
6 obtenidos están dentro de los rangos que se consideran estadísticamente suficientes para que
7 hayan sido identificados como factores independientes (Gravina, com pers).

8 A su vez, dos de los factores (C y E) resultaron bipolares, es decir, que tuvieron individuos con
9 correlaciones positivas y negativas respecto del perfil promedio de ese factor. En términos
10 prácticos cada factor bipolar representa dos tipos de visiones “en espejo” sobre el tema
11 considerado, y da lugar a la identificación de dos grupos en la tipología que se elabora a partir de
12 los factores estadísticamente identificados. En este caso se decidió descartar el factor E por ser
13 simultáneamente un factor bipolar y débil. Resultaron entonces nueve grupos de subjetividad o
14 “representaciones sociales” diferentes, que agruparon 31 de las 40 grillas relevadas (77, 5 %).

15 En el Cuadro 1 se presenta la correspondencia de cada Grupo con el factor estadístico que le dio
16 origen, y una síntesis de los rasgos más sobresalientes del tipo de productor y del perfil de
17 subjetividad económica que cada uno representa.

18 Cuadro 1.

19 Los cinco primeros Grupos se correspondieron con los cuatro factores fuertes y, por lo tanto, son
20 los grupos más sólidos de la tipología, sugiriendo que abarcan la diversidad de tipos de
21 productor que es posible encontrar en el campo uruguayo. Los restantes cuatro Grupos
22 correspondieron a los factores intermedios y débiles. De hecho, representaron matices o
23 variantes de los cinco primeros.

24 **Análisis transversal de la tipología: las afirmaciones más relevantes para el proceso de**
25 **construcción de indicadores**

1 Una lectura complementaria de los resultados obtenidos es la que surge de analizar la frecuencia
2 relativa de selección que tuvo cada afirmación, especialmente de aquellas que por su contenido
3 revestían un interés particular en cuanto a la reacción de los productores frente a ellas. A pesar
4 de que no se obtuvieron afirmaciones de consenso (elegidas por todos los grupos) las
5 preferencias no fueron homogéneas (Cuadro 2).

6 Cuadro 2

7 Un resultado sorprendente refiere a la afirmación que concitó mayor consenso (*la meta es llegar*
8 *a viejos tranquilos, tener una casita donde vivir y unos pesos para no tener que andar*
9 *jorobando a nadie*). Fue un resultado inesperado porque no era una esta afirmación que a priori
10 revistiera particular interés. Fue incluida pensando que algunas personas se pudieran ver
11 reflejadas en esta meta más bien modesta, pero no que iba a generar una reacción tan
12 significativa en su favor. El hecho de que cinco de los nueve grupos identificados hayan
13 seleccionado esta afirmación con una valoración positiva pone de manifiesto la importancia que
14 tiene la seguridad a largo plazo para estos productores. Se puede inferir que uno de los criterios
15 que utilizan como proyección de éxito económico es la probabilidad de asegurar los medios
16 materiales mínimos para tener una vejez decorosa y a la vez independiente. Es probable que para
17 valorar el impacto de las acciones del proyecto utilicen como criterio los cambios que perciben
18 en relación a la posibilidad de concretar esta meta.

19 El segundo grupo en orden de preferencias (elegidas por cinco de los nueve grupos) incluyó las
20 afirmaciones referidas al endeudamiento, el trabajo fuera del predio, la economía domestica
21 como estrategia de ajuste, el grado de conocimiento del resultado financiero, la valoración de
22 resultados “intangibles” (calidad de vida asociada al modo de vida rural), y distinción productor-
23 empresario en base a la racionalidad más que al tamaño o rubro. La hipótesis a-priori era que
24 todas estas afirmaciones despertarían interés pero que además podrían provocar reacciones
25 divergentes, es decir que permitirían discriminar puntos de vista.

1 Por un lado, efectivamente fueron afirmaciones que llegaron a la sensibilidad de estos
2 productores, por cuanto integraron la selección de cinco de los nueve grupos, y en mayor o
3 menor medida también permitieron discriminar visiones, aunque la única que claramente dividió
4 opiniones fue la referida al rol del ingreso extrapredial, ya que esta afirmación quedó retenida en
5 el perfil promedio de los cinco grupos fuertes de la tipología, tres a favor y dos en contra. La
6 interrogante implícitamente formulada en esta afirmación -si el trabajo fuera del predio es o no
7 una estrategia “válida” para complementar ingresos- resultó ser el factor que más radicalizó las
8 posiciones. En algunos de los grupos que se manifestaron en contra parece haber implícita una
9 valoración de que el trabajo fuera del predio invalida el hecho de “ser productor”, es decir que el
10 productor que tiene otros ingresos no prediales, no es considerado productor. Son hipótesis sobre
11 las cuales habría que profundizar.

12 La postura frente al endeudamiento también dividió opiniones; cuatro de los cinco grupos fuertes
13 se expresaron al respecto, dos a favor y dos en contra. Por un lado, este resultado confirma que
14 frente a este tema hay visiones contrapuestas: mientras que algunos lo ven como un elemento
15 que permitir conseguir buenos resultados económicos, otros lo ven como uno de los principales
16 factores de riesgo. Una lectura complementaria es que cinco grupos se mostraron indiferentes al
17 endeudamiento, o al menos hubo otros temas expresados en las tarjetas que les resultaron más
18 relevantes el endeudamiento. Este es uno de los aspectos interesantes que tiene la metodología
19 Q, en el sentido que “obliga” a elegir dentro un conjunto dado de posibilidades aquellas cosas
20 que resultan más importantes, y de esta forma permite al investigador jerarquizar los distintos
21 componentes involucrados en el fenómeno estudiado. En este sentido, para esta población la
22 seguridad de la vejez resultó ser el tema más relevante, incluso más que el endeudamiento.

23 La afirmación que mayor consenso en contra concitó hacía referencia a que el productor en
24 general no conoce sus resultados económicos (*la cantidad de plata que se maneja casi nunca se*
25 *sabe*). Los cinco grupos que la eligieron (1, 2, 7, 8 y 9) la valoraron negativamente, tres de ellos
26 con el valor mas alto (-4). Una interpretación posible de este resultado es que el control

1 financiero parece ser un tema que interesa o preocupa especialmente a esta población. Este
2 trabajo no permitió sin embargo –no era el propósito- saber si los instrumentos disponibles para
3 poder “saber cuánta plata se maneja” constituyen para estos productores una herramienta útil, ni
4 si la utilizan o no. En este sentido, las primeras actividades de gestión realizadas con productores
5 familiares de Colonia 19 de Abril en el marco del PIE en Paysandú fueron experiencias
6 exploratorias basadas en el uso de registros agroeconómicos (Figari, 1997). Luego la línea de
7 investigación se re orientó hacia la generación de instrumentos mas generales de apoyo a la toma
8 de decisiones de estos productores (Figari *et al*; 2002; Chía *et al*; 2003; Figari *et al*; 2003; Carbo
9 *et al*; 2004) y se dejó en segundo plano el tema de los soportes de información para la toma de
10 decisiones. Estos resultados parecerían poner en evidencia la importancia de retomar esa línea de
11 trabajo.

12 La tarjeta referida a valores intangibles que se podrían asociar con el modo de vida rural (*hay*
13 *pila de cosas que te genera vivir en el campo, como la convivencia de toda la familia, el*
14 *aprendizaje en conjunto, todo ese tema de los valores que se trasladan de padres a hijos...*)
15 permitió explorar la opinión de los productores sobre lo que muchas veces desde una lectura
16 quizás “urbana” -o idílica- se identifica como cosas que “ganan” los que viven en el campo. A
17 priori no estaba muy claro si los propios productores se verían representados en esa afirmación.
18 Los resultados obtenidos indican que efectivamente hay gente que hace este tipo de
19 valoraciones; cuatro de los nueve grupos (1, 3, 8 y 9) incluyen en su valoración de “cómo están”
20 o si “han mejorado” estos criterios “intangibles”. En consecuencia, parece recomendable incluir
21 esta dimensión en el diseño de los indicadores de evaluación de impacto.

22 La afirmación referida al uso de la economía doméstica como estrategia del ajuste (*cuando las*
23 *cosas se complican lo que normalmente se hace, o lo que hacemos nosotros, es apretar la*
24 *economía familiar*, permitió indagar, por un lado, si es o no una estrategia utilizada, pero además
25 permitió indagar si estos productores separan, en su manejo económico, el ámbito domestico
26 (familiar) del ámbito predial (productivo). Cuatro de los nueve grupos (2, 4, 7 y 8) usan esta

1 estrategia como variable de ajuste de la economía del sistema, incluso los productores que se
2 representan como empresarios (grupo 2). Por otro lado, significa también que, al menos en
3 términos de estrategias, estas personas manejan lo predial y lo familiar como una unidad.

4 Hubo tres afirmaciones incluidas en el “concourse” que expresan de forma explícita y directa la
5 diferencia entre ser “productor familiar” y ser “empresario”. Con ellas se trató de testear la
6 reacción de los productores frente a esta distinción sobre la cual tanto se ha teorizado ¿Les
7 interesa también a ellos esta diferenciación? ¿Serían afirmaciones que elegirían o que
8 ignorarían? Se pretendía chequear además si hay productores categorizados como familiares (por
9 eso integraron la muestra) que se identifican con la imagen del empresario.

10 A pesar de que no despertaron el mismo interés tampoco generaron indiferencia: todas fueron
11 elegidas (cinco, tres y dos grupos, respectivamente). La tarjeta que afirmaba que lo que
12 diferencia al productor familiar del empresario es más su forma de encarar la vida (su
13 racionalidad) que la estructura económico-productiva (tamaño) fue la que despertó mayor interés
14 y acuerdo. Es un resultado importante porque refuerza la hipótesis de que hay productores chicos
15 que razonan como empresarios y productores grandes que razonan con una lógica de tipo
16 familiar. Esto pone en cuestión la arraigada costumbre de equiparar productor chico a familiar,
17 grande a empresario, y mediano a transicional.

18 Las otras dos afirmaciones se referían a prácticas o a estrategias que habitualmente se identifican
19 con los empresarios y no con los productores, como el uso de registros y de otras prácticas de
20 planificación y control de resultados económicos y financieros La valoración realizada por los
21 productores frente a estas dos afirmaciones ha permitido poner en evidencia que adoptar este
22 tipo de prácticas no significa, necesariamente, ser un empresario. Hay productores que las usan o
23 valoran su uso pero que explícitamente se identifican como no empresarios, además de que
24 tienen otras prácticas que reafirman la idea de que su lógica económica no es la de un
25 empresario.

1 Hubo una única afirmación que no integró el perfil de ninguno de los grupos. Esto estaría
2 indicando, por un lado, que la selección de afirmaciones –la construcción del “concourse”- fue
3 correctamente realizada ya que, salvo una, todas las afirmaciones contribuyeron a caracterizar
4 algún tipo de subjetividad económica. En segundo lugar, este resultado debe ser también
5 analizado en relación al contenido específico de esta única afirmación ignorada por todos los
6 grupos, entre otras cosas porque era la afirmación más corta, concisa y concreta, y expresaba una
7 idea que en el ámbito técnico es considerada muy representativa de la racionalidad del productor
8 familiar: “*en un predio familiar el resultado económico lo mide la "plata que a uno le queda en*
9 *el bolsillo*”. Al igual que en otros casos la hipótesis era que habría productores que la elegirían,
10 y de hecho así fue, hubo productores que la seleccionaron, sin embargo no quedó retenida en
11 ninguno de los perfiles promedio, es decir que no contribuyó a caracterizar la racionalidad
12 económica de ningún grupo. Una explicación posible es que esta frase se corresponde más al
13 discurso de los técnicos que con el de los productores. Podría ser interesante estudiar si a nivel
14 de los técnicos existe la misma diversidad de representaciones que la que se encontró entre los
15 productores, o si los técnicos tienen un discurso más unificado.

16 **CONCLUSIONES**

17 Los resultados obtenidos en esta investigación han permitido constatar, en primer término, que
18 existen criterios diversos para valorar el desempeño económico, tanto si la actividad
19 agropecuaria constituye la vía exclusiva para conseguir los medios materiales para la
20 reproducción física y socio-cultural de la familia rural como si es un complemento para cumplir
21 estos fines. Haber identificado 9 diferentes tipos de subjetividad económica pone de manifiesto
22 la diversidad existente.

23 Los grupos de la tipología construida abarca la diversidad de “tipos” de productor familiar que
24 habitualmente se encuentran en el medio rural de nuestro país: i) el productor ganadero chico
25 semi-asalariado, más tradicional (o tradicionalista), ii) el productor chico–mediano,
26 “empresarializado” o modernizado, más abierto a la innovación técnica iii) el productor chico

1 más típico, dedicado en forma exclusiva al predio, trabajador, introvertido, poco sociable, y en
2 general pobre o empobrecido, iv) el productor chico menos típico, con historias, orígenes y
3 combinaciones económicas poco convencionales, pero que vive (o ha elegido vivir) en el medio
4 rural por lo que representa en términos de calidad de vida, no tienen mucho en común más que el
5 gusto por lo que hacen, más allá de lo sacrificada o humilde que pueda ser su vida, v) el
6 asalariado rural que vive en pequeñas fracciones de campo en las que se desarrolla alguna
7 actividad productiva, que les permiten complementar el salario pero que cumplen
8 fundamentalmente un rol relevante en términos de calidad de vida y de status social.

9 Más allá de las características específicas de cada grupo, se encontraron criterios comunes que
10 permitieron establecer categorías más generales de subjetividad. Según a qué dimensión
11 correspondían las afirmaciones preferidas se extrajeron conclusiones sobre el tipo de intereses
12 que predominan, identificando tres categorías: a) los grupos que seleccionaron afirmaciones
13 referidas a indicadores o criterios concretos utilizados para medir los resultados (dimensión 1),
14 b) los grupos que seleccionaron afirmaciones que hacían referencia a los factores que determinan
15 el resultado económico (dimensión 2) y c) los grupos que seleccionaron las referidas a prácticas
16 concretas del manejo económico o de gestión en general (dimensiones 3 y 4). Los grupos de
17 estas dos últimas categorías no se expresaron –o lo hicieron más difusamente- sobre las metas o
18 los criterios que usan para medir el éxito en términos económicos, poniendo de manifiesto que
19 no les interesa especialmente valorar sus resultados, o les interesa menos que los otros aspectos
20 de la problemática económica incluidos en el pool de afirmaciones.

21 Los principales criterios usados para medir el resultado económico fueron: la estabilidad a largo
22 plazo (asegurar la vejez), la calidad de vida actual (mejorar las condiciones presentes de
23 vivienda y acceso a servicios), la disponibilidad de dinero en el corto plazo (mejorar el
24 saldo/salario mensual) y la calidad del trabajo (mejorar las condiciones y los medios para
25 realizar las tareas). En cuanto a los factores determinantes del resultado, en los que hubo mayor
26 coincidencia fueron el financiamiento, la dedicación, las condiciones de trabajo y los resultados

1 productivos. Las estrategias más usadas para manejar el resultado económico fueron: el ajuste de
2 la economía familiar, la planificación y el control de los gastos, y el arbitraje de los excedentes
3 monetarios (distintos criterios usados para arbitrar la relación entre inversión/ahorro, gasto
4 familiar/gasto productivo, trabajo predial/trabajo fuera del predio). En cuanto a las costumbres,
5 hábitos o preferencias relativas a la puesta en práctica de técnicas de gestión empresarial se
6 encontró una sensibilidad especial en relación con el control de resultados.

7 La afirmación que generó reacciones más divergentes fue la referida a si el trabajo extrapredial
8 constituye o no una estrategia válida de complementación de ingresos. Esta característica puede
9 ser utilizada como criterio de corte para identificar categorías más generales de subjetividad a la
10 hora de sugerir indicadores concretos de evaluación de impacto. Como criterios generales, en los
11 casos en que se combina la actividad predial con otras actividades (una característica que se
12 puede conocer “externamente”) sería importante incluir indicadores que permitan identificar si
13 hay complementariedad o competencia, en particular por la mano de obra, asociado a quién
14 realiza cada una de ellas. Sobre todo cuando el propio productor realiza también actividad
15 extrapredial, es relevante cuantificar los ingresos reportados por cada una. También es
16 importante incluir indicadores que permitan evaluar, más que los montos, el tipo de necesidades
17 que cubre cada una, a los efectos de poder evaluar cambios que disminuyen la fragilidad del
18 sistema, o que incrementen la seguridad alimentaria, por ejemplo. Obviamente, habría que
19 incluir también indicadores que permitan evaluar impacto a nivel de los factores que inciden en
20 la calidad de vida en el corto y en el largo plazo, en particular los vinculados a la vivienda y la
21 capacidad de ahorro.

22 En los casos en que la actividad predial es la vía exclusiva de generación de ingresos es
23 imprescindible identificar el rol que cumple cada uno de los rubros agropecuarios en el
24 funcionamiento económico del establecimiento (principal generador de ingresos, ahorro, caja
25 chica, autoconsumo, etc). En los que son responsables de generar los ingresos monetarios es
26 fundamental realizar el esfuerzo de estimar los ingresos producidos mientras que en aquellos que

1 cumplen otras funciones esta tarea (engorrosa cuando no imposible) es menos relevante. En
2 estos casos sería importante incluir indicadores que permitan evaluar cómo han incidido las
3 acciones del proyecto sobre las condiciones de vida y sobre las posibilidades de cubrir las
4 necesidades familiares (mejoras edilicias, electrodomésticos, educación, salidas de ocio, etc) y
5 sobre las condiciones de producción (gastos de operación, inversiones, etc).

6 En aquellos casos en que existe expectativa de sucesión, un elemento importante a considerar en
7 la evaluación son los cambios en cuanto a habilidades y destrezas adquiridas por los miembros
8 de la familia, especialmente los jóvenes, que les permitan mejorar las posibilidades de quedarse
9 en el predio. En estos casos es probable que esto sea más importante, como indicador de
10 impacto, que las mejoras en la vivienda o en otros factores edilicios y de infraestructura en
11 general.

12 Una conclusión final es que no se encontró ningún grupo cuya racionalidad fuera típicamente
13 empresarial. Sólo dos de los nueve grupos tuvieron un perfil de subjetividad económica que
14 incluye expresiones representativas de esta forma de racionalidad, pero incluso en estos grupos
15 la característica más sobresaliente fue la inclusión de otras expresiones que se ubican en las
16 antípodas de la lógica económica empresarial. En ese sentido, una de las conclusiones más
17 fuertes de este trabajo es que el uso –o la valoración positiva- de instrumentos y herramientas
18 que habitualmente se vinculan con el manejo empresarial, como el uso de registros agro-
19 económicos o el cálculo de indicadores de resultado, no significa, necesariamente, que la
20 racionalidad económica sea empresarial. El concepto de racionalidad alude, más que a un tipo
21 particular de instrumentos o técnicas específicas, al tipo de metas y objetivos y al tipo de
22 estrategias que se desarrollan. Es decir que un productor puede ser un prolijo administrador,
23 llevar toda su gestión al día, ser extremadamente cuidadoso en el manejo de sus gastos y de sus
24 finanzas, pero sus metas y estrategias no se corresponden con lo que define la racionalidad
25 empresarial: lograr la máxima rentabilidad posible en el marco de las restricciones existentes.
26 Muchos veces, como en el caso de esta investigación, incluso aquellos productores que se ven a

1 si mismos como empresarios, en la práctica tiene metas y desarrollan estrategias que están en las
2 antípodas de la racionalidad de un empresario.

3 **AGRADECIMIENTOS**

4 A todo el equipo técnico del Proyecto Desarrollo Productivo y Comunitario Rural, sin cuyo
5 apoyo, paciencia y voluntad de cooperación, este trabajo no hubiera sido posible.

6 A todas las personas que participaron, productores y técnicos, por la buena disposición que
7 tuvieron para poner en práctica una metodología que requiere tiempo y atención.

8 A los colegas docentes que de una u otra forma colaboraron en aspectos tanto logísticos como
9 conceptuales vinculados a la investigación.

10 **BIBLIOGRAFÍA**

11 ALONSO J. M.; PEREZ ARRARTE C. 1989. La modernización agraria ¿cuál es la alternativa
12 viable? (EC). CIEDUR, Serie URUGUAY HOY. 37p

13 ASTORI D.; PEREZ ARRARTE C.; GOYETCHE L.; ALONSO J. 1982. La agricultura
14 familiar uruguaya: orígenes y situación actual. Fundación de Cultura Universitaria.
15 CIEDUR, num 8. 120 p.

16 BROSSIER, J.; CHÍA E., MARSHALL E.; PETIT M. 1997. Gestion de l'exploitation agricole
17 familiale. Eléments théoriques et méthodologiques. ENESAD-CNERTA. France. 215 p.

18 CARBALLO C. 1997. La agricultura familiar en Argentina. Situación actual y perspectivas.
19 AADER 2º Serie (1):20-30.

20 CARBO, A.; FERREIRA, G.; FRANCO, L.; MARTIRENA, G.; MELOGNIO, A. 2003.
21 “Estudio de las potencialidades y Limitantes de la Metodología Enfoque Global de la
22 Explotación Agropecuaria (EGEA) para su aplicación en las condiciones de Uruguay”.
23 Tesis Ing. Agr. Facultad de Agronomía. 344 p.

24 CHÍA, E. 1987. Les pratiques de trésorerie des agriculteurs : La gestion en quête d'une théorie.
25 Thèse Doctorat. Université de Dijon - Faculté de Science Economique et de Gestion -

1 Institut National de la Recherche Agronomique INRA - SAD, Unité Versailles - Dijon.
2 310p.

3 _____.; TÉSTUT, M.; FIGARI, M; ROSSI, V. 2003. Comprender, dialogar, coproducir:
4 reflexiones sobre el asesoramiento en el sector agropecuario. *Agrociencia*. 7(1): 77-91.

5 _____.; BRAVO, G.; DORADO G. 1994. Funcionamiento de las explotaciones
6 agropecuarias: el punto de vista de la economía. In: Seminario resultados de enfoques
7 sistémicos aplicados al estudio de la diversidad agropecuaria. *Actas*. 1994, mar. 22-24,
8 Mar del Plata, editado por Mario López y Roberto Cittadini. INTA/CEBRAS;
9 INRA/SAD, Balcarce. pp 119-128.

10 DE HEGEDUS, P., DEAL, E., PAULETTI, M., DEAL, E., TOMMASINO, H. 2006. La
11 extensión en el Uruguay. In: Tommasino, H.; de Hegedus, P. eds. *Extensión; reflexiones*
12 *para la intervención en el medio urbano y rural*. Montevideo, Facultad de Agronomía.
13 pp. 1-29.

14 _____., VELA, H., y GRAVINA, V. 2006. La metodología Q aplicada para la evaluación de
15 proyectos de desarrollo. In *Extensión: reflexiones para la intervención en el medio*
16 *urbano y rural*. Tommasino, H y de Hegedüs, P. (eds.) Facultad de Agronomía,
17 Montevideo. UFSM-UDELAR-Colonia F.Crespo. pp197-210.

18 FIGARI, M. 1997. La producción familiar y la gestión. VIII Jornadas Nacionales de Extensión
19 Rural. San Fernando del Valle de Catamarca. Argentina.

20 _____., ROSSI, V. y NOUGUÉ, M. 2002. Impacto de una metodología de asesoramiento
21 técnico alternativo en sistemas de producción lechera familiar. *Revista Agrociencia*,
22 6(2):61-74. Facultad de Agronomía, Universidad de la República, Uruguay.

23 _____., GONZÁLEZ, R., FAVRE, E., y NOUGUÉ, M. 2003. Estudio de las prácticas en
24 la agricultura familiar del Uruguay. Análisis del funcionamiento de predios lecheros
25 familiares. *Revista de Desarrollo Rural y Cooperativismo Agrario (CEDERUL)*
26 2003(7):145-154. Zaragoza, España

- 1 _____ y ROSSI, A. 2006. El Crédito como motor del desarrollo económico en
2 emprendimientos de tipo familiar: un arma de doble filo. En: VII Congreso
3 Latinoamericano de Sociología Rural. Quito, Ecuador, 20-24 de noviembre 2006. Disco
4 compacto.
- 5 GUTIÉRREZ ALBERONI, J. D. 1998. La teoría de las representaciones sociales y sus
6 implicaciones metodológicas en el ámbito psicosocial. In: Psiquiatría Pública. Vol. 10.
7 Núm. 4. Julio-Agosto Artículo especial. Perú, pp 211-219. (En línea), disponible en
8 [http://www.dinarte.es/salud-mental/pdfs/art-](http://www.dinarte.es/salud-mental/pdfs/art-sp.pdf#search=%22REPRESENTACIONES%20SOCIALES%22)
9 [sp.pdf#search=%22REPRESENTACIONES%20SOCIALES%22](http://www.dinarte.es/salud-mental/pdfs/art-sp.pdf#search=%22REPRESENTACIONES%20SOCIALES%22). Consultado 24/8/06
- 10 OSTY, P. L. 1978. L'exploitation agricole vue comme un système. Diffusion de l'innovation et
11 contribution au développement. Bulletin Technique d'Informations (BTI) No. 326: 43-
12 49. Paris.
- 13 PIÑEIRO D. 1985. Formas de resistencia de la agricultura familiar. El caso del Noreste de
14 Canelones. Ediciones de la Banda Oriental. Uruguay
- 15 ROSSI, V. 2000. La Colonia 19 de Abril: una experiencia de extensión universitaria desde la
16 EEMAC. Equipo interdisciplinario del Programa Integral de Extensión. Departamento
17 de Publicaciones, Facultad de Agronomía. Universidad de la República. Montevideo.
18 72p.
- 19 SCHEJTMAN A. 1980. Economía campesina: lógica interna, articulación y persistencia.
20 CEPAL. México
- 21 VALLES, M.S. 1997. Técnicas cualitativas de investigación social. Cap. 3 Diseños y estrategias
22 metodológicas en los estudios cualitativos. Editorial S.A. Madrid, 432p.

Cuadro 1

Factor	Grupo	Características del tipo de productor representado	Características del tipo de subjetividad económica
A	Grupo 1	Hombre de a caballo, conservador y orgulloso de los “sellos” que lo identifican como “hombre de campo”: bombacha y bota, cuchillo a la espalda, amante de los caballos, miembro de alguna sociedad nativista. Complementan sus ingresos con otras actividades, a veces rurales, otras veces no (por ej. la esposa es maestra)	Son personas de expectativas modestas y bastante conservadores, tienen poco y no lo arriesgan: pagan al contado, no se endeudan, cuidan y controlan su dinero. Su lectura del RE es “inclusiva”: distinguen fuentes de ingreso pero las incluyen todas. Valoran especialmente los “intangibles” que les aporta la vida en el medio rural.
B	Grupo 2	Productor no tan chico, que adoptó el discurso empresarial, más proclive a la innovación técnica, más “moderno” o progresista. Es un tipo de productor que en algún sentido reniega de la imagen de productor pobre, porque no lo es (o no le gusta serlo). Dice que hay que ser empresario pero sus prácticas no conciben con la lógica empresarial.	Tienen metas (estabilidad a largo plazo, tranquilidad) y estrategias (autoconsumo, ajustar la economía doméstica) que no son consistentes con una lógica económica de tipo empresarial. No tienen un rasgo distintivo propio, más que la valoración positiva de la imagen del empresario.
C+	Grupo 3	Sienten orgullo de ser sólo productores, (de no trabajar afuera, de dedicarse solo al predio, y de ser muy trabajadores). Viven porteras adentro, hacen lo suyo, no piden ni dan. En general no son muy exitosos económicamente, por eso son bastante descontentos. Si pudieran, tal vez harían otra cosa. Opuesto al grupo anterior: explícitamente se ubican como “no empresarios”, pero valoran y defienden prácticas que habitualmente se asocian al modelo empresarial.	Es un tipo de racionalidad instrumentalista, sus motivaciones se asocian a cosas prácticas, concretas (hacer), resulta difícil conocer sus metas y sus estrategias. Valoran las prácticas asociadas al registro y control financiero pero finalmente miden sus resultados y sus éxitos a “olfato” (valoración subjetiva, que en general les indica que están mal, son los que ven la mitad vacía del vaso).
C-	Grupo 4	Es la visión en espejo de la anterior. Son los productores menos típicos por historias y combinaciones raras desde el punto de vista productivo, no tienen mucho en común, más que el gusto por lo que hacen. No viven sólo del predio, complementan con otras cosas, en general muy diversas, y eso también los hace “raros”. Valoran profundamente el modo de vida rural, no en la perspectiva más bien tradicionalista en que lo hacen los del Grupo 1, sino desde una perspectiva más bien filosófica. Tienen su predio como un reservorio de valores. Viven en el campo porque les gusta. No se irían aunque pudieran, o no se van aunque pueden.	Son los que más valoran el <i>modo de vida rural</i> , hacen su cuenta económica en función de criterios intangibles más que de la valoración en términos de “capital económico” ... “pobres pero contentos”; tienden a ver la mitad llena del vaso. Tienen una racionalidad económica bastante parecida a los del Grupo 1 en términos de metas, pero sus estrategias son completamente distintas, no son conservadores, o lo son menos. No le temen a las deudas, tienen más capacidad para asumir riesgos.
D	Grupo 5.	Representan la visión de un tipo de productor “marginal” en el sentido que son más bien asalariados que realizan como complemento alguna actividad productiva. Se sienten productores, y valoran lo que socialmente les da su actividad productiva, pero viven de su salario. La actividad productiva cumple un rol trascendente en términos de calidad de vida, acumulación patrimonial y sobre todo de status social. El hecho de vivir en una fracción rural, por muy chica que sea, y por poco que reporte económicamente en términos netos, es lo que los distingue de otros asalariados rurales	Su racionalidad económica en términos de metas y de estrategias, así como de indicadores y criterios que utilizan para evaluar su éxito económico es más la lógica de un “asalariado” que la de un “productor”: valoran los resultados mensuales y sus metas son la vivienda y el ahorro

G	Grupo 6	Son parecidos al Grupo 3, el tipo de productor que no se dedica a otra cosa que a su predio y que no está muy contentas con sus logros; son un tipo de productor humilde, pero en este caso orgulloso de su pobreza, austero, más bien reservado y poco sociable. El trabajo parece ser lo único importante.	No muestra grandes aspiraciones... es difícil identificar sus metas, salvo trabajar. Son gente que valora "hacer, más que pensar", pero tampoco es fácil inferir sus estrategias económico-financieras. Sus lujos pasan por mejorar las condiciones de trabajo. El trabajo aparece como un fin en sí mismo
H	Grupo 7	Representa la visión de un tipo de productor que no tiene un rasgo propio, combinan características de productor, de empresario y de asalariado. El elemento común parece ser la ausencia de un proyecto propio, que les permita definir un rumbo coherente de acción	Tienen un modo de pensar en cierto sentido híbrido: algunas cosas de productor, otras de empresario, pero en el fondo su lógica económica es la de un empleado, valoran el ingreso mensual
F	Grupo 8	Representa la visión de un tipo de productor sacrificado, tal vez humilde o austero, pero conforme con lo que tiene, que se dedica a lo suyo con dedicación y esmero, trabajador, pero a diferencia del Grupo 6 el trabajo es un medio y no un fin en sí mismo.	La meta parecería ser la defensa y mejora de la calidad de vida de la familia. Dispuesto a restringir su economía doméstica si es necesario pero le importa ahorrar o crecer si no es a costa de la inversión productiva.
I	Grupo 9	Representa la mirada de los "futuros productores", los hijos que están empezando a tomar la posta del establecimiento, se proyectan como futuros productores pero todavía no tienen autonomía económica. Por otro lado, representan también la mirada del productor que valora de forma especial "lo productivo"	La racionalidad económica es más la de un empleado que la de un verdadero productor. Miden el éxito en términos económicos en lo inmediato (el fin de mes), pero también son el tipo de productor que mide éxito en términos de resultados físicos

1

Cuadro 2

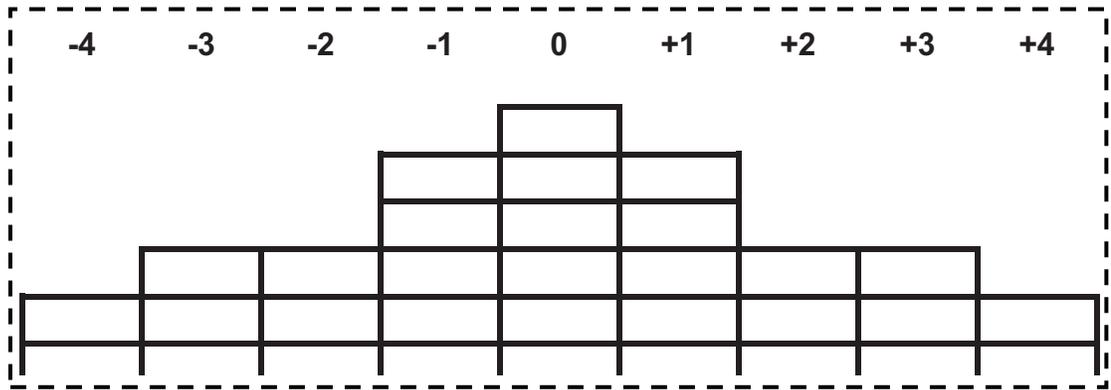
Seleccionadas por:	Numero de la tarjeta	Frecuencia
Mas de 6 grupos		0
6 grupos	1	1
5 grupos	3, 6, 14, 18, 28 y 31	6
4 grupos	8, 22 y 24	3
3 grupos	2, 5, 11, 19, 20, 21, 27 y 32	8
2 grupos	9, 13, 16, 23, y 29	5
1 grupo	4, 7, 10, 15, 17, 25, 26 y 30	8
Ningún grupo	12	1
Total		32

2

3

1

Figura 1



2

3

4

1

Títulos de cuadros y figuras

2 Cuadro 1. Correspondencia entre los factores estadísticos y los grupos de la tipología y
3 principales características de los tipos de subjetividad encontrados.

4 Cuadro 2. Ranking de preferencias: frecuencia relativa de selección de cada afirmación

5 Figura 1. Tablero utilizado para realizar la clasificación Q (Grilla Q).

6

7

8