

**UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA
FACULTAD DE AGRONOMIA**

**ESTUDIO SOCIOECONÓMICO DE VILLA DEL ROSARIO DESDE UN ENFOQUE
DEL DESARROLLO RURAL**

Por

Karina Dinorah GILLES GRAÑA
Isabel Clotilde URRUTIA ZAPARRART

TESIS presentada como uno
de los requisitos para obtener el
título de Ingeniero Agrónomo

MONTEVIDEO
URUGUAY
2004

Tesis aprobada por:

Director _____
Ing. Agr. PhD Miguel VASSALLO

Ing. Agr. Norberto Rodríguez

Ing. Agr. Néstor Fariña

Fecha _____
3 de Noviembre de 2004

Autores _____
Karina Dinorah GILLES GRAÑA

Isabel Clotilde URRUTIA ZAPARRART

AGRADECIMIENTOS

Por su aporte, paciencia y confianza en nosotras a los profesores:
Ing. Agr. Miguel Vasallo e Ing. Agr. Norberto Rodríguez.

Por su presencia y aporte al Ing. Agr. Néstor Fariña.

Por su valioso aporte: Ing. Agr. Federico García y Víctor Prieto.

A todos nuestros familiares por su colaboración incondicional.

Tesis aprobada por:

Director _____
Ing. Agr. PhD Miguel VASSALLO

Ing. Agr. Norberto Rodríguez

Ing. Agr. Néstor Fariña

Fecha _____
3 de Noviembre de 2004

Autores _____
Karina Dinorah GILLES GRAÑA

Isabel Clotilde URRUTIA ZAPARRART

AGRADECIMIENTOS

Por su aporte, paciencia y confianza en nosotras a los profesores:
Ing. Agr. Miguel Vasallo e Ing. Agr. Norberto Rodríguez.

Por su presencia y aporte al Ing. Agr. Néstor Fariña.

Por su valioso aporte: Ing. Agr. Federico García y Víctor Prieto.

A todos nuestros familiares por su colaboración incondicional.

1. INTRODUCCIÓN

La presente tesis está enmarcada dentro de un Programa de Desarrollo Rural de Villa del Rosario (departamento de Lavalleja) y de la Facultad de Agronomía. La misma estudia varios aspectos socioeconómicos de esta zona y surge como continuación de una tesis anterior basada en la identificación del área de influencia de Villa del Rosario.

1.1. ANTECEDENTES DEL TRABAJO

En el año 2001-2002 se realizaron encuestas en la zona de Villa del Rosario obteniéndose abundante información que se recolectó a través de formularios y a partir de los cuales se basa nuestro trabajo.

En el año 2003 se culminó el trabajo de tesis final sobre “ Identificación del área de influencia de Villa del Rosario” por Carlos J. Bartaburu.

Los objetivos de la tesis anterior fueron delimitar el área de trabajo sobre la cual se desarrollaran las actividades futuras del programa (Identificación del área de influencia de Villa del Rosario) y la creación de una base de datos que sirva de sustrato para futuros trabajos en la zona.

Del punto de vista metodológico, fueron dos las herramientas utilizadas para recoger información, una encuesta socio-productiva cara a cara, realizada a los habitantes de la zona (información primaria), y el ordenamiento y análisis de la información disponible de la zona (información secundaria).

Para concretar lo anterior se procedió a seleccionar las personas a encuestar mediante un muestreo aleatorio estratificado. En el sorteo de la muestra se incluyeron un total de 378 productores correspondientes a las áreas censales 906001, 905004 y 905003 (información que surge del Censo Agropecuario 2000)

El trabajo de campo para obtener la información primaria fue dividido en tres etapas, una primera que permitió testear el formulario de encuesta confeccionado por el grupo de trabajo y comenzar a identificar los límites del área de influencia; una segunda etapa en la cual se realizaron la mayor cantidad de encuestas, y una tercera etapa donde se realizaron encuestas complementarias las cuales ascendieron a 96.

A partir de estos formularios de encuestas obtenidos surge la presente tesis, en la que se trabajó con 79 formularios seleccionados por los autores de la tesis anterior. A partir de éstos se creó una base de datos (planilla de Excel), se procesó y analizó estadísticamente siete de las secciones incluidas en el formulario de encuesta. En las restantes dos secciones se formularon preguntas de libre opinión, las cuales se analizaron a través de la lectura y síntesis de las respuestas con mayor repetición y relevantes expresadas por los productores.

2. OBJETIVOS

2.1.OBJETIVO GENERAL

Generar y presentar una visión general de Villa del Rosario y su área de influencia que contribuya a la comprensión y formulación de una visión de desarrollo rural y local de la zona.

2.2.OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Obtener información socioeconómica que aporte al análisis y comprensión de diferentes aspectos que conforman la realidad de Villa del Rosario y su zona de influencia, con el fin de identificar proyectos de desarrollo rural y local.

Lograr identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la zona en estudio, en función de una visión de desarrollo rural y local.

Cumplir con los requisitos curriculares para la carrera de Ingeniero Agrónomo de la Universidad de la República.

Para alcanzar estos objetivos específicos, se creó una base de datos ordenada y de fácil acceso que se utilizará como instrumento para el procesamiento y análisis estadístico de las encuestas realizadas a campo. El procedimiento para la creación de la base de datos se explica en el marco metodológico en el ítem 4.

3. MARCO TEORICO

En este capítulo se recogen algunas reflexiones de autores que servirán para enmarcar el presente trabajo, los mismos intentan explicar algunos enfoques existentes para el Desarrollo Rural.

3.1.SITUACIÓN ACTUAL DEL URUGUAY

Se consideró interesante extraer la opinión de Manuel Otero (2003) representante de IICA en el Uruguay sobre la visión que tiene del país. El comenta que el sector agropecuario es la columna vertebral del mismo y dado los cambios generados en el contexto latinoamericano a lo largo de los últimos 50 años y las prioridades impulsadas por los gobiernos, se fueron moldeando las distintas estrategias de desarrollo rural. Considera que la reforma agraria, pasando por la Revolución Verde y los programas de Desarrollo Rural Integral, no lograron dar respuestas efectivas a los problemas de fondo que aún subsisten en el espacio rural. El sostiene que la diferencia en la dinámica entre las áreas urbanas y rurales y aún entre territorios rurales, enlentece la búsqueda de cohesión social, que considera es fundamental para enfrentar con éxito los desafíos que propone la globalización. Comenta además que en Uruguay existe una realidad heterogénea que plantea la necesidad de aplicar una política de ordenamiento territorial. Menciona una serie de elementos que caracterizan la situación actual en Uruguay, éstos son: gestión de desarrollo reactiva, planificación a corto plazo, descoordinación entre niveles de gobierno, falta de conocimiento acerca de la heterogeneidad de las realidades nacionales, existencia de políticas sectoriales y desarticulación entre planes y estrategias. Dado esto manifiesta que las únicas alternativas que han optado los pobladores hasta el momento son, intensificar los procesos productivos y la migración hacia los centros urbanos.

Para demostrar a través de cifras las características de nuestro país presenta (Manuel Otero, 2003) datos del Censo General Agropecuario del 2000 donde se muestra que el 25,8% de las explotaciones que poseen 200 o más hectáreas concentran el 88,9% de toda la superficie del territorio, mientras que el 74,2% del total de explotaciones tienen menos de 200 has. Otra característica que resalta el autor, es la diferencia de concentración poblacional entre Montevideo con su zona de influencia (se ubica el 55% de la población y 60% de la producción) y el resto del país. Según cita la lectura, el CEPAL y el PNUD muestran que la evolución demográfica de la última década en los departamentos de Canelones, Colonia, Maldonado, Montevideo y San José registraron las mayores tasas de crecimiento, así como del crecimiento del Producto Bruto Departamental per.-cápita. Es por estos motivos que estas zonas se han convertido en polos de migración interna. Manuel Otero destaca que entre el año 1985 y 1996 la

población rural disminuyó en un 19% mientras que en Montevideo el aumento representó el 15%. Aportando al panorama sobre la realidad a la que nos enfrentamos, Miguel Vasallo en su libro de Desarrollo Rural (2001) opina que este proceso que viene desarrollándose en el interior de Uruguay a afectado sobretodo a los pequeños productores. Son éstos los que han afrontado las condiciones más desfavorables y han sufrido un fuerte empobrecimiento, con el resultado de que han debido vender sus predios y emigrar a las ciudades. Opina que la división en departamentos de nuestro país está dada más por una división histórica y política, que realmente por un aprovechamiento de sus potencialidades, cobertura racional de los espacios y administración política de un espacio significativo. Agrega además que la estructura político-administrativa organizada en departamentos no adquiere la dimensión regional porque son estructuras pequeñas. Inversamente son muy grandes en términos del desarrollo local. Considera que no es claro que respondan a la dinámica socioeconómica espacial, o a la propia geografía física, sino más bien, existe una larga tradición y arraigo de las estructuras que se encuentran en el presente, logrando culturas propias del departamento. Pone de manifiesto que se debería pensar en una estructuración espacial alternativa para el desarrollo del país.

3.2. CONCEPTO DE DESARROLLO RURAL

Antes de determinar los distintos enfoques y las soluciones que proponen cada uno, debemos definir algunos conceptos. Para lograrlo nos hemos basado en las definiciones de algunos autores que describimos a continuación.

Para M. Vasallo (2001) el Desarrollo Agropecuario, comprende los aspectos agro-económicos de la producción agrícola, a los efectos de mejorar la productividad y el producto generado por ella. Su preocupación se centra en los aspectos tecnológicos internos a la unidad de producción. El Desarrollo Agrario incorpora al concepto anterior, los factores económicos, sociales, culturales, y políticos que influyen en la producción agropecuaria. El análisis del mismo debe tener una perspectiva histórica. Incluye no sólo lo tecnológico sino aspectos referidos a la integración y desarrollo de agroindustrias, comercialización agrícola y de las formas asociativas para la resolución de los problemas. El tercer concepto importante es el de Desarrollo Rural, el cual es el enfoque más amplio relacionado a los problemas agrarios. El Desarrollo Rural no sólo incorpora aspectos necesariamente agrícolas, sino que también está relacionado con algunos tales como salud pública, educación, servicios de electricidad, agua potable, comunicaciones, actividades de producción y comercialización no directamente vinculadas a la producción y comercialización. También se relaciona con la organización social orientada a la producción, acción gremial o reivindicativa, a lo cultural, y esparcimiento en general. Es el pasaje de un estadio de desarrollo de un espacio rural, caracterizado por condiciones en que predominan las Necesidades Básicas Insatisfechas, en forma individual y colectiva, a otro estadio con condiciones que permiten un mejor desarrollo

de las personas por una mayor satisfacción de las Necesidades Básicas, a través de un proceso basado en la participación creciente de la población implicada en la gestión económica y social. Opina que es importante tener en cuenta que el Desarrollo Rural se basa en el Desarrollo Agrario. Si bien el desarrollo requiere indispensablemente crecimiento, éste por sí solo no asegura el pasaje a nuevos estadios de calidad de vida.

3.3.ENFOQUES DEL DESARROLLO RURAL

Luego de estas definiciones se intentará tomar en cuenta algunos enfoques del desarrollo rural con el fin de caracterizarlos, para esto también se recopilará conceptos de algunos autores.

La búsqueda de un nuevo enfoque para el Desarrollo Rural se puede resumir en palabras citadas por Rubén Echeverría (2003) donde comenta que los enfoques convencionales, tanto los basados solamente en la agricultura como los que tienen un fuerte enfoque social no han sido lo suficientemente exitosos, demostrado esto por la escasa o nula disminución de la pobreza rural e indigencia presente en la región. A su vez, dado los fuertes cambios en el contexto global y nacional se han realizado esfuerzos por reformar, modernizar, ajustar, privatizar, abrir comercialmente y descentralizar. Por otro lado, han surgido nuevas demandas y objetivos de la sociedad en su conjunto, tanto en los temas de orden social, políticos, económicos y ambientales de los que no escapa la población rural. Por lo anterior sostiene que hay una necesidad de contar con una visión más amplia del desarrollo rural, basados en una concepción que abarque no sólo lo agropecuario, sino sectores como son la minería, turismo, artesanías y las dimensiones tales como la salud, educación, finanzas e infraestructura. Dentro de esta visión Echeverría aclara que se deben incorporar las ciudades intermedias, medianos y pequeños pueblos rurales dejando de lado la oposición campo-ciudad.

3.3.1. Desarrollo sostenible

Se considera oportuno introducir algunos conceptos que para Sergio Sepúlveda, et al (2002) es el Desarrollo Sostenible. A éste, lo entienden como el proceso capaz de satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las capacidades de las generaciones futuras de satisfacer las suyas. Debe ser concebido, según ellos, como un proceso multidimensional e intertemporal en el cual la equidad, sostenibilidad y competitividad se sustentan en principios éticos, culturales, sociales, económicos, ecológicos e institucionales. Explican que el Desarrollo Sostenible debe considerar las ineficiencias del mercado y las fallas de gestión de los recursos naturales, como las causas principales del deterioro del medio ambiente. El Desarrollo Sostenible de la agricultura y el medio rural nace como parte del proceso de vincular dos interfaces, los recursos naturales y el medio ambiente y por otro lado la producción y el comercio. Para entender mejor, agregan que los agentes económicos utilizan la base de recursos naturales, y adquieren insumos para satisfacer sus necesidades de producción y ofrecer

bienes y servicios a los consumidores, mediante la intermediación de los mercados y sus respectivos agentes. Todo este proceso está condicionado por la superestructura del sistema institucional y jurídico de cada país. Dentro de este marco establecido, ellos sostienen que la pobreza es la causa y efecto de los desequilibrios estructurales nacionales, y cualquier intento por resolver los problemas ambientales serán neutralizados, a menos que se adopte una perspectiva distributiva mejor. Estos autores definen que lo que vincula el Desarrollo Sostenible Nacional, el Desarrollo Sostenible de la Agricultura y del Medio Rural, es que cada uno de ellos es un subconjunto del anterior. Sostiene que en la práctica el modelo de desarrollo que se ha implantado hasta el momento ha generado un proceso de diferenciación espacial, en el cual cada región adquiere papeles productivos, económicos y sociopolíticos concretos. Para el autor el Desarrollo Sostenible es concebido como un proceso de transformación de unidades espaciales, cuyo fundamento es una estrategia nacional, y las políticas públicas son los instrumentos para superar los factores responsables por los desequilibrios que impiden el pleno desarrollo e inhiben la participación de la población en los beneficios del crecimiento. El Desarrollo Sostenible presenta cuatro dimensiones, la social, la económica, ecológica y la político-institucional. Estas presentan algunas las características que son descritas por el autor. La dimensión social está referida a la distribución espacial y etaria de la población y las relaciones sociales y económicas que determinan el grado de acceso a las diversas formas del poder político. Esta dimensión tiene como referente a la población, como actores del desarrollo, con énfasis en sus formas de organización, de participación en la toma de decisiones y en el nivel de organización de grupos de interés. Agrega además que existen relaciones estrechas entre esta dimensión y la política-institucional, originadas principalmente mediante el acceso a los mecanismos de toma de decisiones sobre la asignación de recursos públicos. La dimensión político-institucional involucra al sistema institucional público y privado, a las organizaciones no gubernamentales, gremiales y grupo de interés, entre otros. Para el autor los gobiernos regionales/locales y el sector público continuarán siendo los articuladores del proceso y promotores de las acciones de desarrollo sostenible. La dimensión económica está vinculada con la capacidad productiva y el potencial económico de las regiones y micro regiones, vista desde una perspectiva multisectorial que involucra las interfaces de las actividades primarias, con las del procesamiento y el comercio, y el uso de los recursos naturales. Esta dimensión abarca técnicas y tecnologías específicas, como son los agroquímicos y maquinaria. Sin embargo, enfatiza que debe prestarse especial atención a las denominadas tecnologías tradicionales, en las cuales, en muchos casos es posible encontrar soluciones a determinadas contradicciones que genera la tecnología de punta y las consecuencias medioambientales negativas que resulta de su aplicación. Otro aspecto que destaca, es la capacidad de gestión de los productores, que condiciona la transición desde formas tradicionales a estadios más complejos y modernos de la producción. Enfatiza que el factor de capacidad de manejo eficiente y competitivo de las unidades productivas en un contexto de cambios drásticos, tanto desde la oferta (producción) como desde la demanda (mercados), es decisivo para garantizar mayores posibilidades de éxito de la transformación productiva. Dentro de la

dimensión ambiental se toma en cuenta la biodiversidad, al recurso suelo, agua, y la cobertura vegetal, que se considera son los factores que en un plazo menor determinan la capacidad productiva de determinados espacios. Resumiendo el concepto, el autor define a la agricultura sostenible como un proceso donde se procura optimizar la producción agrícola, por medio de tecnologías que minimicen los costos ambientales que pueden ser generados, asegurando la consecución de fuentes de alimento para generaciones futuras, buscando el mayor bienestar de las personas mediante la maximización de sus oportunidades en la sociedad. Luego de comprender el concepto de Desarrollo Sostenible y sus componentes, Sergio Sepúlveda et al (2002) llega al concepto del Desarrollo Sostenible Microregional, el cual lo define como el proceso de transformación de las unidades territoriales, fundamentado en una estrategia nacional y políticas diseñadas para superar los factores responsables por los desequilibrios espaciales, sociales, económicos e institucionales, que impiden el pleno desarrollo del sector rural, e inhiben una efectiva participación de su población en los beneficios del proceso de crecimiento. Agrega que la heterogeneidad espacial y socioeconómica instaurada en el sector rural, la diversidad institucional y política de las situaciones locales, la diferenciación de oportunidades y potencialidades existente en la población rural, por la condición etaria, étnica o de género, y las diferencias ecológicas entre unidades territoriales, así como los enlaces desarrollados por estas unidades con el resto de la economía, delimitan los elementos centrales del diagnóstico sobre los cuales se fundamenta el Desarrollo Sostenible Microregional. La propuesta se basa en la modificación de aquellas variables que generan tendencias desequilibrantes en las dimensiones socioeconómicas, políticas y ecológicas, así como también entre ellas. Este enfoque propone una perspectiva multidimensional de largo plazo, que garanticen el uso racional de los recursos renovables y la ejecución de estrategias de manejo integrado de recursos naturales. La micro región según el autor determina una unidad de análisis que presenta cierto grado de homogeneidad desde el punto de vista de su potencial y sus limitaciones, tanto ecológicas y productivas como sociales e institucionales. Dentro de las acciones a ejecutar están aquellas relacionadas con la protección de recursos naturales y el desarrollo de programas orientados a potenciar las capacidades productivas de la comunidad y el combate a la pobreza. En términos económicos sostienen, que hay que estimular la competitividad en el ámbito de empresas productivas primarias y sus vinculaciones a determinadas cadenas agroalimentarias. Entienden como cadena agroalimentaria, aquella que vincula las esferas de producción, procesamiento, y comercialización de un producto agrícola específico. Esto apunta a la generación de mayor valor agregado y a la reducción de los costos de transacción, como condición para alcanzar, sostener o elevar la competitividad. Así que en un contexto de organización y planificación micro regional, se pueden superar los puntos de estrangulamiento causados por la inadecuada infraestructura física, financiera y social (carreteras, salud, telecomunicaciones, educación) así como la capacidad de gestión del sector público y privado.

3.3.2. Desarrollo rural con enfoque territorial

Manuel Otero comenta que a partir del año 1996 el país aprueba una reforma constitucional, que plantea un nuevo marco institucional en la relación entre el Gobierno nacional y los gobiernos departamentales. La ley de presupuesto aprobada en el 2000, constituyó otro avance en apoyo al desarrollo del interior, aumentando las transferencias del Gobierno Nacional a los Gobiernos departamentales. Por lo tanto el autor sostiene que se ha creado el marco institucional adecuado, se han incrementado los recursos, se ha aumentado la autonomía de los Gobiernos departamentales y ha mejorado la eficiencia del sistema en su conjunto. Manifiesta que la descentralización es un instrumento pero no es lo único, se debe complementar con la promoción de capacidades a nivel local que provoquen un cambio cultural, implementando modelos participativos efectivos. Debe existir según él, una política de ordenamiento territorial que reconozca e incluya el desigual desarrollo de las distintas regiones de Uruguay y las especificidades locales. Es a partir de estos conceptos que surge el Desarrollo Rural con enfoque Territorial donde las políticas de descentralización y ordenamiento territorial sean sus pilares. Este enfoque genera la oportunidad que los agentes públicos y privados organizados en asociaciones locales, puedan gestar un programa de desarrollo para su territorio, así como promover una fuerte participación de los beneficiarios directos. Sostiene que el reto, es llevar a la práctica una visión ganadora del medio rural, generando procesos de agregación de valor y nuevas oportunidades de empleo, concepto que también rescataba el Desarrollo Sostenible Microregional antes mencionado. Rafael Echeverri (2002) coincide en la idea que durante las últimas dos décadas se han realizado avances en procesos de desconcentración y descentralización, con el objetivo de buscar una mayor eficiencia en la gestión del territorio. Sin embargo sostiene que este esfuerzo no implicó cambios en las responsabilidades políticas de los territorios, dado que manifiesta que las transformaciones en competencias, funciones y responsabilidades de cada realidad territorial son mucho más complejas que el manejo de la diversidad y diferenciación a los que se aluden como fundamento de la descentralización. Para Echeverri el nuevo enfoque territorial implica el cambio en los espacios de decisión de aspectos y dimensiones claves para el desarrollo, y del poder de comunidades e instituciones. No basta únicamente con la aplicación del concepto de descentralización. El cambio institucional no es un mero ajuste administrativo y legal sino un nuevo ordenamiento territorial como transformación política. Para él, territorio es la unidad espacial compuesta por un tejido social particular, asentada sobre una determinada base de recursos naturales, articulada por ciertas formas de producción, consumo e intercambio, y armonizada por las instituciones y las formas de organización que operan en ella. Concibe al territorio como un producto social e histórico, donde a través de él, podemos entender y gestionar el desarrollo más eficientemente, explicar mejor las relaciones intersectoriales y potenciar el trabajo multidisciplinario, permitir integrar los ejes fundamentales del desarrollo sostenible, (economía, medio natural, organizaciones

sociales y políticas y articulación de elementos culturales del territorio), así como potenciar la integración del conocimiento acumulado por nuestras sociedades. En forma conceptual manifiesta que el Desarrollo Rural Sostenible desde una perspectiva Territorial tiene como objetivo principal un Proyecto País, donde el logro de la prosperidad llegue a la mayoría de la población rural, a través de mayor equidad, estabilidad política, gobernabilidad democrática, mayor competitividad productiva y manejo sostenible del ambiente. El concepto de prosperidad, se basa para el autor, en la superación de la pobreza y garantizar la seguridad alimenticia. El enfoque territorial busca la integración de dos dimensiones complementarias del desarrollo, la dimensión política y la dimensión económica, respondiendo al excesivo énfasis económico y productivista que se ha tratado de introducir sin éxito. Este enfoque se centra mayormente en las personas, que considera son los puntos de interacción entre los sistemas humanos y ambientales, que permiten la sostenibilidad del bienestar y contempla la integración de los sistemas productivos y el aprovechamiento competitivo de los recursos que favorezcan la inclusión del mayor número de grupos sociales relegados. Se diferencia porque el enfoque territorial observa, según Echeverri, que la unidad de análisis se basa en grupos sociales asentados en ecosistemas. El territorio rural se singulariza y diferencia en su dependencia de los recursos naturales y los efectos de localización que éstos tienen sobre las poblaciones que de ellos dependen. El enfoque territorial recupera el concepto de región y territorio como estrategia integral de desarrollo que permite integrar la base natural, la base social y cultural. El autor asevera que la economía rural se la asocia a estrategias agrícolas que ponen énfasis en los problemas de la pobreza y desarrollo rural. El capital natural, humano, y social, son los soportes básicos de la economía de la mayoría de los territorios rurales. Asegura que la complejidad de la estructura económica de un territorio rural, supera el concepto de agricultura y de cadena agroalimentaria y denota la precariedad de las estrategias agro-céntricas que predominan en las estrategias de desarrollo rural. El enfoque de Desarrollo Territorial Rural, conduce a una visión donde es indisoluble el modelo económico de producción de todos los actores del desarrollo local y regional, está ligada por dinámicas y flujos que la hacen una unidad, que no puede ser tratada con políticas dispersas (sectoriales), sino más bien con políticas de orden integrado. Donde es en el propio territorio donde se encuentran los agentes ideales para la gestión de dichas políticas, a saber la comunidad, empresarios y autoridades. Los territorios pueden ser vistos como, unidades económicas que tienen distintos tipos de intercambios, poseen una economía interna, de carácter local, y un mercado exportador, hacia otras localidades o regiones. Estas dinámicas son las que determinan las posibilidades de crecimiento económico y generación de riqueza. El conocimiento de estos mercados internos y externos al territorio en estudio, comprender su importancia, la capacidad de compra e inversión de la población local, la atención a la pobreza, las posibilidades de ampliación y/o integración a otros mercados locales o nacionales son la base para las estrategias de crecimiento y de incremento de la competitividad de las economías rurales. Continuando con la misma idea el autor resume que un territorio es competitivo cuando combina un modelo que garantice altas rentabilidades privadas a las empresas que se localizan

(riqueza privada), y a su vez garanticen altas rentas sociales a la población que compone el territorio. De esta forma el territorio será competitivo cuando empresas y comunidades perciben como atractivo localizarse o permanecer en él. La competitividad social o territorial, será la combinación de ambas rentabilidades que cuando concurren permiten que el territorio atraiga la inversión y el flujo de población. Concluye que las rentas sociales se traducirán en riqueza social. Para Rafael Echeverri cada territorio debe tener su estructura productiva, un mercado de trabajo, una capacidad empresarial y de tecnología, recursos naturales, un sistema social, político y una cultura y sobre ellos se articulan los procesos de desarrollo económico local. El aumento en el bienestar de la población tiene lugar cuando el sistema productivo genera una economía de escala utilizando los recursos disponibles aprendiendo e introduciendo innovaciones. Para esto último el papel de las pequeñas y medianas empresas es fundamental, como agentes de desarrollo y generadoras del mayor número de empleos.

A propósito del nivel de inversión y posibilidades de financiamiento externo al sector rural, Ruben Echeverría (2003) destaca que este tema es un desafío para toda agenda de desarrollo. Opina que el ámbito rural, por lo general, no atrae grandes inversiones públicas y no deja grandes rentabilidades que podrían ser atractivas para inversores privados. Por otro lado existen escasas fuentes de financiación formales y entidades de financiación para el acceso al crédito, subvenciones, y/o donaciones para la población rural. El apoyo del sector público lo considera esencial para las soluciones a largo plazo, pero no suficiente. Se debe complementar esta ayuda de orden público, con acciones en el desarrollo de capacidades para elaborar proyectos de interés colectivo y mecanismos de financiación descentralizada. La utilización de recursos de cooperación técnica, fondos especiales multilaterales y financiación innovadora y flexible para la preparación y ejecución de proyectos. Miguel Vasallo sostiene que se necesita un actor regional, que se responsabilice de que los proyectos de desarrollo y su implementación en la región se adecuen y respondan a los propios intereses regionales. La obtención de los apoyos y recursos necesarios deberán ser negociados por el actor social. Es importante la articulación con los organismos nacionales y municipales para que el proyecto obtenga los recursos necesarios. “Sin actor social (local o regional) con un proyecto propio, difícilmente pueda pensarse en un desarrollo regional acorde a las necesidades e intereses propios”. Opina que es fundamental la participación de agentes del medio rural, tal es el caso de agricultores familiares. La producción agraria es la base productiva de las regiones rurales y en el Uruguay es la economía agraria la base de las economías municipales y locales.

3.4.LA COLONIZACIÓN

Según comentarios de M. Vasallo expresados en su libro (2001), se rescatan algunos conceptos que se han considerado importantes, porque con la colonización (un poco relegada en estos tiempos) se han logrado experiencias reales y exitosas en el pasado.

Esto no significa, según el autor, que no precise cambios para su actual implementación. Opina que la colonización en el Uruguay puede ayudar en la ocupación del espacio nacional y el desarrollo local, como también en la generación de empleos agrarios y utilización más racional de los recursos productivos. En los últimos tiempos, según M. Vasallo las colonias tienden a envejecer por causa de la emigración de los más jóvenes y la falta de creación de nuevas colonias. El mismo autor opina que es necesario que el Instituto Nacional de Colonización se modernice en toda su gestión, desburocratizando y tecnificando las responsabilidades relacionadas por ejemplo a los servicios de apoyo que se les brinda a los colonos. Se debería establecer algunos cambios en lo que tiene que ver con la estructura de las colonias y su forma de trabajo fomentando la cooperación asociativa e integrarlas en procesos de desarrollo local. También sería pertinente la creación de planes de vivienda con MEVIR, mejorar la educación, capacitación y educación. Brindar al colono capacitación, generar tecnología adaptada para ellos, trabajo asociativo, entre otros. Sostiene que la colonización debe funcionar como un instrumento complementario con los organismos y proyectos que dependen del MGAP (Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca) En cuanto al tema del modelo colonizador el autor expresa, que si bien existe la posibilidad de colonizar basados en fracciones familiares no debería sustentarse en unidades independientes, sino más bien con apoyo en el campo técnico en forma asociada, así como también para la producción, comercialización y administración; de esta forma se podrían solucionar los problemas individuales. Manifiesta en su texto, que se puede pensar que aún en un contexto de economía liberal, la colonización tiene un papel, y que el mismo no es contradictorio con la estabilidad institucional y el funcionamiento del sistema capitalista, cuyas reglas de juego básicas no serán modificadas por un esfuerzo colonizador acotado.

3.5.CARACTERÍSTICAS DEL POBLADOR RURAL

Se consideró interesante rescatar comentarios aportados por Daniel Cáceres (2003) sobre las características, que en su opinión, presenta “el campesinado” y que se corresponden a muchas de las características que presentan los pobladores integrantes de Villa del Rosario, así como las estrategias implementadas para la sustentación de su núcleo familiar dadas las condicionantes externas.

D. Cáceres opina que a diferencia de lo que ocurre en las explotaciones capitalistas, donde el objetivo de la actividad pasa únicamente por la producción de productos para el mercado, las unidades campesinas pueden tener múltiples actividades además de la productiva. La estructura y su funcionalidad es compleja pues no sólo produce bienes de mercado, sino que además es la única vivienda familiar y a veces es la única fuente de alimentos para el grupo doméstico. Este es el motivo por el cual con frecuencia se refiere a las unidades campesinas como unidades de producción-vivienda-consumo.

- **Mano de obra familiar-** Dado los sistemas productivos de estos productores, y el tipo de tecnología utilizada, todos los miembros del grupo doméstico contribuyen con su fuerza de trabajo. Sin embargo, a pesar de que la forma social de trabajo es familiar, pueden eventualmente contratar mano de obra asalariada. Sobre todo en aquellos momentos del proceso productivo en los que la demanda de fuerza de trabajo supera a la oferta ofrecido por el grupo doméstico. Estos períodos son relativamente cortos.

- **Control formal del proceso productivo-** Los campesinos son los responsables de tomar las decisiones referidas a la planificación y funcionamiento de sus unidades de producción. En la realidad sucede que se ven obligados a ejecutar directivas provenientes de otros agentes socioeconómicos con los cuales interactúan, comprometiendo así su capacidad para tomar decisiones en forma independiente. Como consecuencia de esta relación asimétrica, los productores ven comprometidas sus posibilidades de tomar decisiones de una manera autónoma. En una agricultura cada vez más globalizada e industrializada, los productores agropecuarios son cada vez más tomadores pasivos de las señales provenientes del contexto.

- **Escasa disponibilidad de recursos productivos-** En las unidades de producción, la disponibilidad de recursos naturales, capital y mano de obra es en general insuficiente en cantidad y/o calidad. El factor mano de obra posee esta característica debido que con frecuencia un número alto de miembros trabaja fuera del predio ya sea en forma zafra o permanente. Por otro lado, en las unidades se utiliza una tecnología de muy baja productividad, basados casi exclusivamente en la tracción a sangre. A lo anterior hay que agregar la emigración de los jóvenes de las familias que afecta la cantidad de mano de obra disponible.

- **Posición subordinada-** Como sujeto social, los pequeños productores ocupan una posición subordinada tanto en el plano socio-productivo como en el económico-político. Existe un vínculo desigual donde los actores más poderosos ejercen su poder sobre otros actores con menor poder relativo.

- **Dificultades estructurales para acumular capital-** Los pobladores enfrentan grandes dificultades para acumular capital en forma sistemática. Esto está dado por la situación estructural y su posición de subordinada que hace poco probable la generación diferencial de ingreso que pueda ser destinado a incorporar nuevos activos productivos.

En algunos casos, D. Cáceres comenta que se han reformulado las estrategias apostando a la diversificación productiva y al fortalecimiento de la seguridad alimenticia, apuntando al desarrollo de estrategias pluriactivas de base agropecuaria pero con un fuerte componente extrapredial. En la sociedad rural se observa una transformación socio-productiva, como consecuencia de la penetración del capitalismo en la sociedad. Esto ha afectado la estructura familiar donde no es posible hablar de “familia tipo” al mejor estilo urbano. Con frecuencia habitan en la unidad productiva

personas con las que la familia mantiene o no un lazo sanguíneo directo. Por este motivo el autor sostiene, que en vez de llamarse “grupo familiar” deberíamos decir “grupo doméstico”. Continúa diciendo, que a lo largo del tiempo se ha observado un progresivo relajamiento de la estructura patriarcal, debido en general a su emigración parcial para la venta de sus servicios fuera del predio. De esta forma ha existido una feminización del grupo doméstico, dado que no se ha abandonado la unidad de producción como estrategia ante la eventual pérdida del trabajo extrapredial. Esta situación, termina siendo una interrogante dado que el análisis de las encuestas no reflejó el verdadero papel (se cree es mayor) que interpreta la mujer de Villa del Rosario. Dado lo anterior, coincidimos con D. Cáceres al considerar que muchos conservan la unidad de producción para disminuir riesgos, surge así la creciente relevancia de la dimensión de la mujer en la organización y toma de decisiones en el proceso productivo.

Cuando habla de “estrategias de reproducción social” se refiere al conjunto de estrategias desarrolladas por la sociedad rural a fin de generar las actividades necesarias para lograr un ingreso global que les permita alcanzar su reproducción social. Estas no se limitan exclusivamente a las actividades agropecuarias sino también a las actividades no agropecuarias fuera del predio. Existen las llamadas estrategias agropecuarias, las cuales se desarrollan en el interior de la unidad de producción con el objetivo de obtener ingreso de origen agropecuario. Por otro lado, las estrategias productivas de base no agropecuarias son aquellas que involucran la producción artesanal, venta de servicios con base en la unidad de producción (taller mecánico, reparación de aperos, etc) Por último existen estrategias para la obtención de ingresos extraprediales, dentro de ellas están incluidas la venta directa de fuerza de trabajo en forma sazonal o permanente (capataz, empleados rurales, etc.), alquiler de activos productivos, aprovechamiento de derivados de fondos gubernamentales (jubilaciones, o pensiones, etc.). Estas últimas estrategias las considera como una nueva modalidad de articulación entre el medio rural y el urbano. Tal vez el proceso más relevante se relacione con el cambio en el eje de la estrategia, ya que se pasó de una estrategia que ponía su énfasis en la diversificación productiva a otra en la que domina la diversificación de actividades prediales o extraprediales. Considera que el capitalismo en el medio rural ha provocado un cambio en la dinámica interna del predio y en las estrategias. También ha generado una creciente aculturación y una progresiva erosión del conocimiento y valores locales.

La población rural presenta un escaso nivel de organización gremial y casi nula representatividad como sector social. Salvo excepciones, no existen organizaciones que representen de una manera directa los intereses de los pequeños productores. La producción campesina continúa funcionando sobre la base de producción familiar, se ha incorporado dentro del marco estructural la producción capitalista, que cambió la forma en que estos productores abordan el proceso productivo, ya que su reproducción se relaciona cada vez más con la producción de bienes destinados al mercado y la oferta de mano de obra para otros sectores de la economía. Esto asegura, según él, que el

productor pueda completar un ingreso mínimo necesario para su reproducción (Cáceres 1994)

3.5.1. Capacitación del productor rural

Se consideró luego de la lectura, que es importante enfocarse primero en el desarrollo personal del productor, para luego pretender que el mismo esté receptivo y dispuesto a participar en un programa de Desarrollo Rural cualquiera sea su enfoque. Por tal motivo, se ha incorporado el planteamiento que sobre este tema analiza César Valentinuz (2003). El sostiene que la demostración, los trabajos grupales y la discusión colectiva, son formas en las que el productor adopta la tecnología. Debe entender e insertarse como sujeto protagónico de su historia, debe saber además del “que” y “como” hacemos, también “porque” y “para” que lo hacemos. El papel del extensionista debe ser el de facilitador de los procesos y espacios, donde las personas puedan desarrollarse como sujetos pensantes, capaces de razonar, y aprender, reflexivamente, en forma autónoma, en favor de su desarrollo humano y para la preservación del medio. Los procesos de aprendizaje deben estar centrados en valores y no sólo en productos, buscando una sociedad más equitativa y participativa. Culpa a la globalización gran parte de esto, pues busca la competitividad sin considerar la equidad. En estos procesos las personas como individuos y grupos revisan en forma crítica sus sistemas productivos, para que a través del proceso colectivo puedan tomar decisiones comprometidas en la búsqueda de nuevas alternativas. Considera que lo fundamental es que las personas desarrollen su capacidad de razonar y reflexionar (sin dejar de considerar la tecnología) para generar el cambio. El objetivo es generar una conciencia crítica para promover el surgimiento de una nueva realidad. Los productores deberían cambiar su forma de percibir la realidad, y a sí mismos, de interactuar de forma diferenciada frente a las mismas situaciones, y no repetir patrones preestablecidos. Deben ser capaces de desarrollar habilidades para que comprendan y puedan tomar decisiones “para qué” y “por qué” deben ajustar sus tecnologías frente a la cambiante realidad.. El aprendizaje basado únicamente en el aporte de una cantidad de información por más excelente que sea, no dejará construir un conocimiento consistente. Sería oportuno agregarle, que ese conocimiento pueda ser además, sostenido y provoque “desarrollo”. Luego de todo lo analizado en este capítulo) se debe aprender de los errores del pasado, de los modelos de desarrollo mundial y su implementación a nivel local así como su seguimiento y sustentabilidad a través del tiempo. Compartimos el concepto de que, sin tomar en cuenta el “ser social” y la “realidad” (económico-productiva, política, ambiental, territorial, local) en la que se encuentra inmerso, no tiene ningún sentido comenzar a “desarrollar”. Por último se agrega el siguiente comentario hecho por el autor, que sintetiza a nuestro entender lo que debemos considerar como objetivo prioritario cuando queremos implementar un programa de desarrollo comunitario, sea éste del origen que sea. El manifiesta que, generando “habilidades” para comprender, para construir hipótesis, y para aplicar nuevas alternativas (el productor) será capaz de adaptarse en forma autónoma a las diferentes circunstancias.

4. MARCO METODOLOGICO

El presente trabajo se basa en la implementación de metodologías que permitan obtener conclusiones a partir de la información recabada en las encuestas.

4.1.CREACIÓN DE LA BASE DE DATOS GENERAL

Para la creación de la base de datos general se utilizaron las encuestas realizadas y la codificación brindada por los autores de la tesis anterior.

El formulario de encuesta está dividido en dos grandes partes, la primera contiene preguntas guiadas (las cuales fueron codificadas) y la segunda contiene preguntas abiertas.

Las secciones de las preguntas guiadas son las siguientes:

- 1- Datos de identificación del formulario y del productor.
- 2- Determinación del área de influencia.
- 3- Núcleo familiar.
- 4- Vivienda.
- 5- Medios de transporte
- 6- Predio y medios de producción.
- 7- Actividades desarrolladas en el predio, y Sistema de producción.

Las secciones de las preguntas abiertas son las siguientes:

- 8- Disposición a integración y capacitación.
- 9- Aspectos sociales.

Los formularios fueron codificados por los autores de la tesis anterior. Los datos obtenidos de esta manera fueron ingresados por nosotras en una planilla de Excel obteniendo así la base de datos general. La codificación fue aplicada hasta la sección 7, por lo tanto se incluyeron en la base de datos la información hasta este ítem. La última

parte de la sección 7 consta de tres preguntas abiertas, las cuales fueron incluidas dentro del análisis de las preguntas de las secciones 8 y 9.

Cabe aclarar que las secciones 1 y 2 fueron analizadas por el autor de la tesis anterior ya que tienen directa relación con el tema de la tesis que precede a la actual.

La base de datos general se realizó en una planilla de Excel formada por columnas y filas. En las columnas se agrupan preguntas relacionadas a los temas de las diferentes secciones. Estas últimas están identificadas en la base de datos por diferentes colores según la sección.

La codificación de los formularios contiene los códigos numéricos asignados a las respuestas contenidas en los formularios de encuestas realizada por el autor de la tesis anterior. Para elaborar dicha codificación se asignaron códigos numéricos a las preguntas no codificadas previamente. Una vez terminada la “hoja de codificación” se sustituyó cada respuesta por su código numérico correspondiente en el formulario. La elaboración de la codificación con vistas al llenado de la base de datos presentó algunas dificultades principalmente por defectos en el diseño del formulario de encuestas. Esto llevó a una reelaboración de las preguntas, tanto en la hoja de codificación como en la base de datos. Por este motivo la numeración existente en el formulario de encuesta no se corresponde con el de la hoja de codificación. Para la elaboración de la base de datos, se utilizó la numeración de la hoja de codificación, presentes en las columnas de la planilla de Excel. En las filas están identificados los 79 formularios.

El llenado de la base de datos fue realizado por las autoras de la presente tesis. La estructura de la base de datos fue realizada en forma conjunta con el autor de la tesis anterior, los que ingresaron las primeras 10 preguntas relacionadas con el área de influencia.

Una vez obtenida la base de datos con toda la información, se procedió a utilizar el programa estadístico SPSS. Para la aplicación de este sistema en la base se tuvieron que realizar algunas modificaciones en la codificación. Las razones de esta modificación se deben a que el SPSS admite únicamente en el cuerpo de la base de datos caracteres numéricos o vacíos. Por ejemplo en las preguntas cualitativas “el vacío” se había determinado como código a la respuesta de “no corresponde”. Para poder utilizar el SPSS se sustituyó el vacío por el código 999. Para las respuestas cuantitativas no se podía utilizar el código 999 como respuesta al no corresponde, por lo que se usó el “vacío”. El SPSS no admite más de 8 caracteres en las celdas, por lo tanto en el encabezado de la columna se eliminó la pregunta escrita y se dejó solo el número de la pregunta.

También se utilizó para el análisis estadístico de algunos cuadros el programa Excel ya que el formulario presentó problemas puntuales en su estructura que dificultó la utilización del SPSS.

Para el análisis de las secciones 8 y 9 se aplicó otro tipo de metodología ya que al tratarse de preguntas abiertas no correspondía aplicarle un programa estadístico. Con este objetivo se buscaron similitudes y opiniones relevantes entre las respuestas de los encuestados clasificados previamente por rubro principal. Lo anterior se realizó con el fin de obtener conclusiones representativas de los problemas y fortalezas de la zona, así como principales inquietudes de sus pobladores.

Se procedió, una vez separados los formularios por rubro principal, a la lectura de los mismos y en cada pregunta se tomó nota de las ideas principales.

Luego de realizar esta tarea se realiza un resumen de cada pregunta tomando las opiniones de los productores por rubro.

4.2.CREACIÓN DE LA BASE DE DATOS POR RUBRO PRINCIPAL

Se procedió a crear una nueva base de datos por rubro principal con el fin de realizar combinaciones entre éste y la forma de tenencia, tamaño y número de fracciones. Se logró de esta manera trabajar con una base de datos más simple y pequeña que permitió obtener mejores conclusiones. Si bien existe una primera clasificación creada por el censo y la tesis anterior, no siempre hubo coincidencia entre ésta y la realizada por las autoras de esta tesis. El censo se basó para la clasificación por rubro en la respuesta subjetiva brindada por el encuestado sobre cual era en ese momento el rubro principal en su predio según ingreso. Sin embargo se pudo determinar que no siempre coincidía esta clasificación con varias de las preguntas realizadas al momento de la encuesta sobre el sistema y medios de producción existentes en el predio. Como ejemplo se puede mencionar que existían productores que se consideraban ganaderos los cuales no contaban con stock animal suficiente para serlo. Por este motivo es que fueron analizadas varias de las preguntas del formulario para clasificar a los productores nuevamente por rubro.

Para esta nueva clasificación se mantuvo como variable principal el ingreso. Se describe a continuación las consideraciones tomadas para la nueva clasificación:

Se observa en primera instancia, el cuadro del ítem 7 del formulario donde se contestó la importancia de los rubros según ingreso. El encuestado le adjudicó un número, a cada rubro realizado en su predio, determinando así, cual era según ingreso su rubro principal, secundario y terciario. Para esta clasificación se tomó el rubro principal otorgado por el productor y se lo comparó con la clasificación del censo para comprobar

si coincidía. En todos los formularios se analiza además, la pregunta sobre la existencia de stock animal comercial y uso anual del suelo para observar si esto también demostraba coherencia con la clasificación.

En una siguiente instancia se analiza lo que está produciendo el encuestado en las distintas fracciones que componen su predio. Para comprobar si la nueva clasificación era correcta se comparó además en el cuadro donde se releva el núcleo familiar la ocupación principal que manifestó tener el encuestado con lo obtenido en los pasos anteriores. Por último se observó el cuadro de ingreso familiar según procedencia agropecuaria, extragropecuaria o de autoconsumo para comprobar si el principal ingreso realmente provenía del rubro o de otra procedencia.

Se obtiene así una nueva clasificación de los encuestados por rubro principal.

En orden de importancia se encontraron: 26 productores ganaderos, 19 productores no comerciales, 14 lecheros, 10 productores agrícolas, 6 productores de cerdos, 2 productores avícolas y 2 hortícolas.

Se determinó que de un total de 79 encuestas, 29 de ellas no coinciden con la clasificación del censo. Esto alcanza un número significativo que representa el 37% de las encuestas. Los rubros en donde se encontró la mayor coincidencia fueron lechería, ganadería y horticultura. En el rubro agrícola no se encontraron coincidencias.

Se determinaron además dos grandes grupos de productores. Aquellos que realizan una producción no comercial, donde su mayor ingreso es extragropecuario y aquellos productores que no realizan actividades de autoconsumo dentro de los cuales existen los especializados y no especializados en un rubro.

4.3. CLASIFICACIÓN DE LOS PRODUCTORES SEGÚN TIPO SOCIAL

Con el objetivo de profundizar en el análisis de ciertos temas de interés como son los sistemas de producción existentes en la zona, medios de producción, contratación de mano de obra, asesoramiento técnico, ingreso familiar, entre otros, clasificamos a los encuestados por tipo social.

De esta manera se considera relevante clasificar a los productores según rubro principal (determinado por importancia de ingreso) y tipo social al que pertenecen. Para determinar este último se analizó la contratación o no de mano de obra.

Aquellos que contratan mano de obra pueden hacerlo en forma esporádica, es el caso de los F2, en forma Transicional es el caso de los que contratan un asalariado permanente, y los Empresarios que contratan dos o más asalariados permanentes.

Entre los productores que no contratan mano de obra tenemos los tipos F0 y F1. Se diferencian aquellos donde su principal ingreso está en la venta de su mano de obra fuera del predio, productores F0, de los productores dedicados a un rubro principal que no contratan mano de obra asalariada, y por lo tanto realizan la producción únicamente con mano de obra familiar, son los llamados F1.

4.4.METODOLOGÍA PARA EL ANÁLISIS DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN SEGÚN TIPO SOCIAL

Esta clasificación se fundamenta en el sistema de producción que posee cada productor, teniendo en cuenta el rubro principal y rubros secundarios encontrados en los predios al momento de la encuesta. Al mismo tiempo se discriminan los encuestados según el tipo social al que pertenecen.

La clasificación fue obtenida a partir de la base de datos construida según rubro principal y rubros secundarios que realiza cada productor en su predio. El objetivo fue cuantificar la cantidad de encuestados según tipo social al que pertenecen observando a su vez la combinación de rubro principal y secundario que realizan. En esta base de datos están discriminadas las distintas fracciones que posee cada encuestado y la actividad que se desarrolla en cada una de estas. Por lo tanto puede existir que un mismo productor combine su rubro principal con uno o más rubros secundarios en las distintas fracciones que posee. Por este motivo es que no se puede discriminar las combinaciones de rubro principal y secundario por fracción. Un mismo productor de un determinado tipo social puede tener más de una combinación posible de rubros. Si se cuantifica la totalidad de combinaciones posibles según tipo social se estaría duplicando información, pues un mismo productor de un determinado tipo social se encontraría en más de una combinación de rubros. Por este motivo se procedió a observar, previo a la realización de la clasificación, cuantas combinaciones de rubros coexistían en un mismo predio (tomar en cuenta que un predio puede o no tener varias fracciones) Luego se tomó como combinación principal de cada predio (por lo tanto de cada productor) aquella que ocupa mayor área del total del área de cada predio. Por otro lado, surge el problema que un mismo productor puede contratar mano de obra asalariada en forma permanente, pero al mismo tiempo utilizar en algunos momentos mano de obra zafra u ocasional. Por este motivo procedió a que primara el criterio de que si se encontraba un productor que contrataba mano de obra en forma permanente se lo clasifica como del tipo social transicional o empresarial. El hecho se basa en que al contratar en forma permanente deja de ser un productor de tipo social familiar (F0, F1 o F2) De todas formas fueron muy pocos los casos en que se tuvo que tomar este tipo de decisión, ya que en general el productor que contrata mano de obra en forma permanente no utiliza mano de obra zafra u ocasional, no obstante cabe la aclaración.

Otro aspecto a aclarar es el hecho de que en los productores no comerciales no se procedió a discriminar combinaciones posibles de rubros, solamente se tomó en cuenta dos productores que contratan mano de obra asalariada (formularios WB y 20) Otra salvedad en el caso de los productores no comerciales es el formulario 55 que fue completado (al momento de la encuesta) en parte, por tal motivo se lo pudo clasificar dentro de un rubro sin llegar al tipo social al que pertenece. Por tal motivo no se lo considera para el análisis que sigue.

CUADRO 1- NÚMERO DE PRODUCTORES SEGÚN RUBRO PRINCIPAL Y TIPO SOCIAL

			Productores						
Tipo Social	Nº form.	%	P NO COM.	GOV	Agr.	Lech	Cerd.	Avic.	Hort.
F0	16	21	16	-	-	-	-	-	-
F1	30	38	-	15	7	4	2	-	2
F2	22	28	2	7	3	6	2	2	-
Trans.	8	10	-	2	-	4	2	-	-
Empres.	2	3	-	2	-	-	-	-	-
Totales	78	100	18	26	10	14	6	2	2

Fuente: Encuestas realizadas.

GOV: ganaderos-ovinos
 AGRI: agricolas
 CERD: cerdos
 HORT: hortícolas
 AVIC: avícolas
 LECH: lecheros
 P NO COM: productores no comerciales

A continuación detallamos cual fue el tipo social asignado a cada formulario según rubro principal.

Dentro del grupo de los **productores no comerciales** clasificamos como:

- **F0**- formularios 22, 45, 11, 81 (SN), 68, 40, 56, SH, 46, 59, WQ, HMM, 41, JC, RPO, XI.
- **F1** – no se encontraron de este tipo.
- **F2** – formularios WB y 20.
- **Transicional** – no se encontraron de este tipo.
- **Empresarial**- no se encontraron de este tipo.

Dentro del grupo de **productores ganaderos** clasificamos como:

- **F0**- no se encontraron de este tipo

- **F1** – formularios JG, PB, 27, 33, XII, RP, 36, VIII, JU, IX, X, 10, WD, SB y 23.
- **F2** – formularios 38, 42, 31, 58, 69, AG, y 61.
- **Transicional** – formularios 35 y 82.
- **Empresarial**- formularios RF y 29.

Dentro del grupo de **productores agrícolas** clasificamos como:

- **F0** - no se encontraron de este tipo
- **F1** – formularios RC, 16, 39, 28, 60, CM y XIV.
- **F2** – formularios 49, 37, 64,
- **Transicional** – no se encontraron de este tipo
- **Empresarial** - no se encontraron de este tipo

Dentro del grupo de **productores lecheros** clasificamos como:

- **F0** - no se encontraron de este tipo
- **F1** – formularios 15, 66, 76 y 1
- **F2** – formularios FM, RB, MD, 19, MO y 4.
- **Transicional** – formularios 3, 34, XIII y 6.
- **Empresarial**- no se encontraron de este tipo.

Dentro del grupo de **productores de cerdos** clasificamos como:

- **F0** - no se encontraron de este tipo
- **F1** – formularios JCDL e IB.
- **F2** – formularios 24 y 18.
- **Transicional** – formularios HP y 72.
- **Empresarial**- no se encontraron de este tipo.

Dentro del grupo de **productores de aves** clasificamos como:

- **F0**- no se encontraron de este tipo.
- **F1** – no se encontraron de este tipo.

- **F2** – formularios 51 y LG.
- **Transicional** – no se encontraron de este tipo.
- **Empresarial-** no se encontraron de este tipo.

Dentro del grupo de **productores hortícolas** clasificamos como:

- **F0-** no se encontraron de este tipo.
- **F1** – formularios RJC y 7.
- **F2** – no se encontraron de este tipo.
- **Transicional** – no se encontraron de este tipo.
- **Empresarial-** no se encontraron de este tipo.

5. ANÁLISIS DEL GRUPO FAMILIAR

En este ítem se desarrolla el análisis de la estructura familiar y quienes la integran.

De cada uno de los integrantes se estudia parentesco con el titular, edad, sexo, la residencia o no en el predio, el nivel educativo que poseen, y su actividad ya sea agropecuaria o no dentro o fuera del predio, así como la calidad (permanente / zafral) de la ocupación.

Es fundamental aclarar que las características que se pasarán a describir sobre la ocupación principal del titular dentro del análisis del “Grupo Familiar”, fueron analizadas a partir de los datos de la clasificación efectuada por el censo. Cuando se comenzó el análisis de este ítem, aún no había surgido la necesidad de realizar una clasificación diferente a la del censo en cuanto a los rubros principales. Por tal razón, en el caso de la cantidad de titulares por rubro, no siempre coincidirá con la clasificación que ya explicamos en el ítem 4.2 y con la cual se trabajó en el resto de la tesis.

5.1.CARACTERÍSTICAS DEL INTEGRANTE TITULAR DEL PREDIO

El total de titulares analizados corresponden a 79, dentro de los cuales 94,9% integrantes son de sexo masculino y tan sólo 5,1% son de sexo femenino. El promedio de edad es de 52 años, aunque la edad más frecuente es 56, siendo la edad mínima 26 años y la máxima 78 años (cuadro 1 y 2 – Anexo).

La gran mayoría de los titulares residen permanentemente en el predio (91%), del restante 9% que viven ocasionalmente, semipermanentemente o no reside nunca, la gran

mayoría vive en Minas(5,1%), Villa del Rosario (2,5%) y Montevideo (1,3%) (cuadro 3 y 4 – Anexo).

En cuanto a la ocupación principal de los titulares un 79,5% de ellos realiza actividad agropecuaria; el mayor porcentaje (70%) corresponde a la *actividad agropecuaria dentro del predio*, siendo las más frecuentes por orden de importancia productores lecheros, ganaderos, mixtos, criadores de cerdos, agricultores, productores ovinos, avicultores, y existen también un titular que se dedica a la elaboración de pulpa de tomate y otro a la elaboración de quesos y dulce de leche. Un 9,5% realiza actividades *fuera del predio* como ser encargado de campo, empleado rural, changador, tractorista. En la *actividad no agropecuaria dentro del predio* representa el 5% destacándose las siguientes ocupaciones por orden de importancia: mecánico y carpintero. Las *actividades no agropecuarias fuera del predio* representan el 7,6% entre los que se registran: auxiliar de escuela, funcionario municipal, carnicero, comerciante y empleado. Un 2,5% de los titulares son amas de casa y corresponde a dos casos de los encuestados, en un caso es el cónyuge el que se dedica a actividades agropecuarias (alambrador) y en el otro caso no existe cónyuge siendo los hijos dedicados a estas actividades. Cabe destacar que un 5% de los encuestados respondieron como ocupación principal ser jubilados (cuadro 5- Anexo). La calidad de *ocupación principal* para los titulares es 100% permanente (cuadro 6- Anexo).

Existe un alto porcentaje de los titulares (60%) que tienen algún tipo de actividad secundaria. La gran mayoría se dedica a las tareas agropecuarias dentro y fuera del predio. *Dentro del predio* las actividades más frecuentes (en orden de importancia) son agricultura, ganadería, producción de aves, de cerdos, lechería, producción mixta, cultivos hortícolas, animales en pastoreo, tareas zafrales. *Fuera del predio* se destacan las actividades agropecuarias en orden de importancia como contratista de maquinaria, changador, encargado de campo, inseminador, jornalero, trillador, vendedor de leña, alambrador. Las *actividades no agropecuarias* más destacadas son albañil, mecánico, organizador de bailes, almacenero y empleado de liceo. El resto de las actividades se reparte entre amas de casa y jubilados. Estos datos se obtuvieron directamente de los formularios (cuadro 7 – Anexo). De todos los que respondieron tener algún tipo de ocupación secundaria, la mayoría lo realiza en *calidad* permanente (76%) sin embargo a diferencia de la ocupación principal, se destaca que un 24% lo hace en forma zafrales (cuadro 8 – Anexo).

En cuanto al nivel educativo tenemos un 68% de los integrantes titulares que tienen educación primaria, siendo un 39 % los que la terminan. También existe un 16,5% de los titulares que tienen educación secundaria y egresó un 4%. Un 11,5% acudieron a UTU y un 9% obtuvo su título. Un 2,6% tiene nivel terciario, la mitad lo culminaron (cuadro 9 – Anexo)

5.2. CARACTERÍSTICAS DEL CÓNYUGE

El total de cónyuges son 60 de los 79 formularios analizados, dentro de los cuales el 97% son de sexo femenino y solo un 3% son de sexo masculino. El promedio de edad es de 46 años, siendo el mínimo 23 años y el máximo 63 años.

En cuanto a la residencia el 93% de los cónyuges lo hacen en forma permanente. Un 4% viven ocasional o semipermanentemente y un 3% no reside nunca en el predio. Estos casos que no residen permanentemente en el predio lo hacen en Villa del Rosario, Minas o Montevideo. Es importante señalar que en general la residencia del titular se corresponde a la de su cónyuge (cuadro 10 –Anexo) La no residencia permanente en el predio se debe en todos los casos a que la actividad principal tanto del titular como del cónyuge no la realizan en el mismo, son los casos en el que los titulares son: empleado municipal, carpintero y mecánico y sus cónyuges maestra, ama de casa o empleada. Por lo tanto no es el tamaño de los predios lo que explica la no residencia permanente en el predio (ya que éstos no son grandes) sino que como se dijo anteriormente es el tipo de actividad el que lo explica.

En cuanto a la ocupación principal cabe destacar el rol de la mujer en las tareas domésticas, casi la mitad de las respuestas correspondieron a Ama de casa. La *actividad agropecuaria dentro del predio* corresponde al 26,5%, las tareas a las que se dedican son la producción, colaboradoras con la actividad agropecuaria y a la elaboración de quesos y dulces. La *actividad agropecuaria fuera del predio* es de 1,7%. Las *actividades no agropecuaria fuera del predio* corresponden a un 18,5%, siendo las más destacadas las maestras, empleadas, administrativas, comerciantes, profesoras, no existiendo ningún caso de *actividad no agropecuaria dentro del predio*. Un 5% de los cónyuges son jubilados (cuadro 11 – Anexo). La *calidad* de la ocupación principal en su mayoría es de carácter permanente, sólo un 1% es de forma zafra.

Aproximadamente la mitad de los cónyuges respondió no tener ocupación secundaria. La *actividad agropecuaria dentro del predio* corresponde a un 28,3% de los integrantes, y le sigue en importancia la actividad de ama de casa con un 10%. La *actividad no agropecuaria dentro del predio* corresponde a un 3%, dentro de los que se mencionó modista y almacenero (cuadro 12 – Anexo). Dentro de los integrantes que contestaron tener actividad secundaria, la mayoría lo realiza de forma permanente.

En cuanto al nivel educativo se obtuvo un 55% de los cónyuges que completaron la primaria, un 16% no la terminaron. Un 10% posee secundaria incompleta y un 6,8% la culminan. Cabe destacar que un 5% de los cónyuges posee nivel terciario incompleto, sólo un 2% lo terminan. Un 1,7% de los cónyuges no reciben educación (cuadro 13- Anexo). En comparación con los integrantes titulares, los cónyuges (en su mayoría mujeres) poseen un nivel educativo significativamente mayor.

En esta zona se identifica a la mujer dentro del rol de ama de casa y/o colaboradora en las tareas del predio. Dada esta situación, podemos suponer que no se tiene verdadera conciencia de que la ocupaciones principales probablemente no sean las mencionadas.

Dentro de las encuestas, no se encontró ningún caso de cónyuge o titular que perteneciera a un grupo de mujeres rurales, que si bien sabemos que existe en la zona ningún caso fue encuestado, por lo que se puede deducir que este tipo de grupos no está muy difundido aún.

5.3.CARACTERÍSTICAS DE LOS HIJOS DE LOS TITULARES

El total de hijos de todos los encuestados son 114, de ésta manera la relación hijo/titular no llega a ser 2/1. Por lo tanto se podría suponer que existe influencia de la ciudad acerca del número de hijos por núcleo familiar.

La edad promedio de los hijos es de 16 años, siendo el rango de 1 año a 45 años. La población de hijos encuestados es muy heterogénea (varianza alta), por lo tanto es difícil concluir que edades son las que concentran la mayor cantidad de hijos, sin embargo podemos destacar como las mas frecuentes las de 7, 11 y 13. A partir de los 30 años la frecuencia disminuye, esto es lógico ya que sus padres son relativamente jóvenes. Los datos recabados mostraron que un 60% de los hijos son de sexo masculino y un 40% son de sexo femenino.

En lo referente a la residencia en el predio se encontró que un 82,5% reside permanentemente, un 14% lo hace en forma semipermanente u ocasional y solo un 3,5% no reside nunca en el predio. En estos casos en que no residen permanentemente en el predio las razones se deben a que son fundamentalmente estudiantes, niños que residen con sus padres y éstos no viven permanentemente en el predio, empleados en otra localidad, carpinteros, mecánicos, contratistas de maquinaria y comerciantes (cuadro 14 – Anexo)

A continuación se muestra en los siguientes dos cuadros a que actividades se dedican los hijos de los encuestados de esta zona.

CUADRO 2: OCUPACIÓN PRINCIPAL DE LOS HIJOS

AGROPECUARIA	Nº	%
Dentro del predio	24	21,1
Fuera del predio	5	4,4
Subtotal		25,5
NO AGROPECUARIA		%
Dentro del predio	1	0,9
Fuera del predio	53	46,5
Subtotal		47,4
No contestaron	31	27,2
Total	114	100

Fuente: Encuestas realizadas

Prácticamente la mitad de los hijos (lo cual es una cifra altamente significativa) se dedica a *tareas no agropecuarias fuera del predio*, siendo las mencionadas: estudiante, empleado, carpintero, tallerista, comerciante, ayudante de carnicería, profesor, limpiador de escuela. Las actividades *agropecuarias dentro del predio* son realizadas sólo por el 21% de los jóvenes, los cuales frecuentemente se dedican a las tareas de productor, agricultor e inseminador; y las actividades *agropecuarias fuera del predio* más frecuentes son: maquinista, alambrador, tractorista, changador, peón, esquilador. Las *actividades no agropecuarias dentro del predio* llegan a ser solamente 0,9%, siendo las más mencionadas: labores domésticas y mecánico. El restante 27% de los hijos no presentan ocupación principal, y esto se explica por tratarse de niños de escasa edad.

CUADRO 3: OCUPACIÓN SECUNDARIA DE LOS HIJOS

AGROPECUARIA	Nº.	%
Dentro del predio	20	17,5
Fuera del predio	6	5,3
Subtotal		22,8
NO AGROPECUARIA		%
Dentro del predio	0	0,0
Fuera del predio	4	3,5
Subtotal		3,5
Ama de casa	1	0,9
No Contestaron	83	72,80
Total	114	100

Fuente: Encuestas realizadas

En cuanto a la ocupación secundaria, un 22,8% realiza algún tipo de actividad, en su mayoría *agropecuaria dentro del predio*, mientras que un 73% no tienen actividad secundaria, ya sea porque presentan una sola actividad o por tratarse de niños

Según los datos observados en el cuadro 4, la mayoría de los hijos se encuentra cursando la primaria ya que tienen edad escolar, se encontraron solamente tres casos donde se puede afirmar que teniendo más de doce años no la completaron. Únicamente el 21% completa la primaria, lo cual es una cifra muy baja. Un porcentaje significativo de hijos se encuentra cursando secundaria, de todas maneras al igual que en primaria el número de hijos que logra egresar del liceo continúa siendo bajo. Al igual que para los casos anteriores la realidad para las carreras terciarias y técnicas (UTU) es muy pobre. Es importante señalar que existe un porcentaje significativo (5,3%) de hijos que no reciben ningún tipo de educación formal. La mayoría de los hijos que no contestaron a la pregunta sobre educación es porque son menores de 6 años.

CUADRO 4: NIVEL EDUCATIVO DE LOS HIJOS

NIVEL EDUCATIVO		
	Nº HIJOS	%
Sin educación formal	6	5,3
Primaria incompleta	28	24,6
Primaria completa	24	21,1
Secundaria incompleta	21	18,4
Secundaria completa	6	5,3
UTU incompleta	5	4,4
UTU completa	3	2,6
Terciario incompleto	7	6,1
Terciario completo	1	0,9
No contesta	13	11,4
TOTAL	114	100

Fuente: Encuestas realizadas

5.4. CARACTERÍSTICAS DE LOS PADRES DE LOS TITULARES

Existen 7 padres de los titulares que forman parte de los diferentes núcleos familiares. El promedio de edades de ellos es de 69 años. Hay 5 padres y 2 madres que residen en forma permanente en el predio.

En cuanto a la ocupación principal, la mayoría son jubilados y le sigue en número la actividad agropecuaria dentro del predio, siendo realizada este tipo de actividad en forma permanente y un solo caso es zafral. Como ocupación secundaria los padres no manifestaron tener otra actividad, solamente 2 de ellos manifestaron ser jubilados (cuadro 15 y 16- Anexo).

En referencia al nivel educativo la mayoría terminaron solamente la primaria. Un solo caso tiene secundaria incompleta y otro UTU incompleta (cuadro 17- Anexo).

5.5. CARACTERÍSTICAS DE LOS NIETOS DE LOS TITULARES

Existen 5 nietos de los titulares, 3 de los cuales son niños y 2 niñas que forman parte de los diferentes grupos familiares con un promedio de edad de 7 años, y residen permanentemente en el predio. Son todos escolares.

5.6. CARACTERÍSTICAS DE LOS HERMANOS DE LOS TITULARES

Existen 2 hermanos jóvenes que residen en el predio. Se dedican a la actividad agropecuaria dentro del mismo en forma permanente y no presentan actividad secundaria. En cuanto a su nivel educativo ambos concluyeron la primaria.

5.7. CARACTERÍSTICAS DE OTROS FAMILIARES DE LOS TITULARES

Uno de los núcleos familiares está integrado también por una suegra de 75 años de edad y reside en el predio. No se especificó el tipo de actividad que realiza.

Existe también en uno de los núcleos una sobrina en edad escolar.

5.8. CONCLUSIONES SOBRE CARACTERÍSTICAS DEL GRUPO FAMILIAR

En un principio se puede concluir que los integrantes titulares, responsables del predio, son en su mayoría de sexo masculino y que su edad promedio los 52 años; por lo tanto hablamos de titulares de edad madura. La mayoría reside en el predio. La actividad principal más frecuente es del tipo agropecuaria. Dentro de esta última, se destaca la que se realiza dentro del predio, siendo la lechería la más practicada. La actividad agropecuaria fuera del predio más común es la de encargado de campo. La actividad no agropecuaria dentro del predio que se registró fue la de mecánico, y fuera del predio la de auxiliar de escuela. También existe un alto porcentaje que realiza actividades secundarias. Dentro del predio, la actividad agropecuaria que se destaca es la agricultura, es lógico ya que es complementaria a la principal actividad (la lechería) La actividad agropecuaria fuera del predio más frecuente es contratista de maquinaria. La actividad no agropecuaria más nombrada es la de albañil. Es importante destacar que la calidad de la mano de obra en la actividad principal es totalmente permanente, mientras que en la secundaria existen también zafrales. El nivel educativo en general es bajo, la gran mayoría cursó primaria, en cuanto a la educación media son algunos los que llegan a cursarla y muy pocos los que la terminan. Otros optan por UTU y es mayor la cantidad de egresados en comparación a los egresados en educación secundaria.

Los cónyuges en su mayoría son de sexo femenino con un promedio de edad algo inferior a los titulares. Cabe destacar lo ya mencionado que al papel de la mujer se lo identifica con ser ama de casa como ocupación principal y colaboradora de las actividades agropecuarias como actividad secundaria. En la realidad probablemente no sea como se la identifica y ésta tenga un papel más preponderante, como por ejemplo, en cuanto a la organización familiar y administración del predio. Son relevantes las actividades no agropecuarias fuera del predio ya que existe un 18% que las realizan. También un alto porcentaje respondió no tener actividades secundarias, dentro de éstas podría estar por ejemplo: la elaboración de productos en forma artesanal (dulces, comidas, quesos, etc.) tejidos, o algún otro tipo de actividad similar que pudiera significar ingresos extras para la familia y desarrollar el papel de la mujer en la actividad

rural. El nivel educativo de la mujer es más alto que el de los hombres (titulares), siendo de esta forma que un 55% terminan la escuela en comparación con los titulares que sólo un 40% lo concluían. También se observó que concurren más al liceo y también un porcentaje mayor que los hombres concluyen la secundaria; prueba de esto es que han podido insertarse en un mercado laboral más calificado (maestra, administrativa, profesora, etc.). Lo anteriormente dicho se explica en parte por la influencia que ejerce la cercanía a la ciudad (Minas).

En cuanto a los hijos, se dedican en su mayoría a las tareas no agropecuarias fuera del predio, donde la más frecuente es la de ser estudiante, empleados o dedicados a oficios. Esta generación en comparación a sus padres se dedica menos a tareas agropecuarias, teniendo por lo tanto menos relación con el medio rural. En cuanto al nivel educativo, son más los hijos que alcanzan un nivel terciario en comparación a sus progenitores, sin embargo llama la atención el mayor número de hijos con relación a sus padres que no tienen educación formal teniendo edad suficiente para recibirla.

Es importante destacar que en todos los casos se trata de familias con un número no muy alto de hijos, donde el concepto de “familia grande” en el sentido clásico no se observó en ninguno de los núcleos familiares que se han relevado. Se trata de familias con una gran influencia de la ciudad en su concepto más amplio.

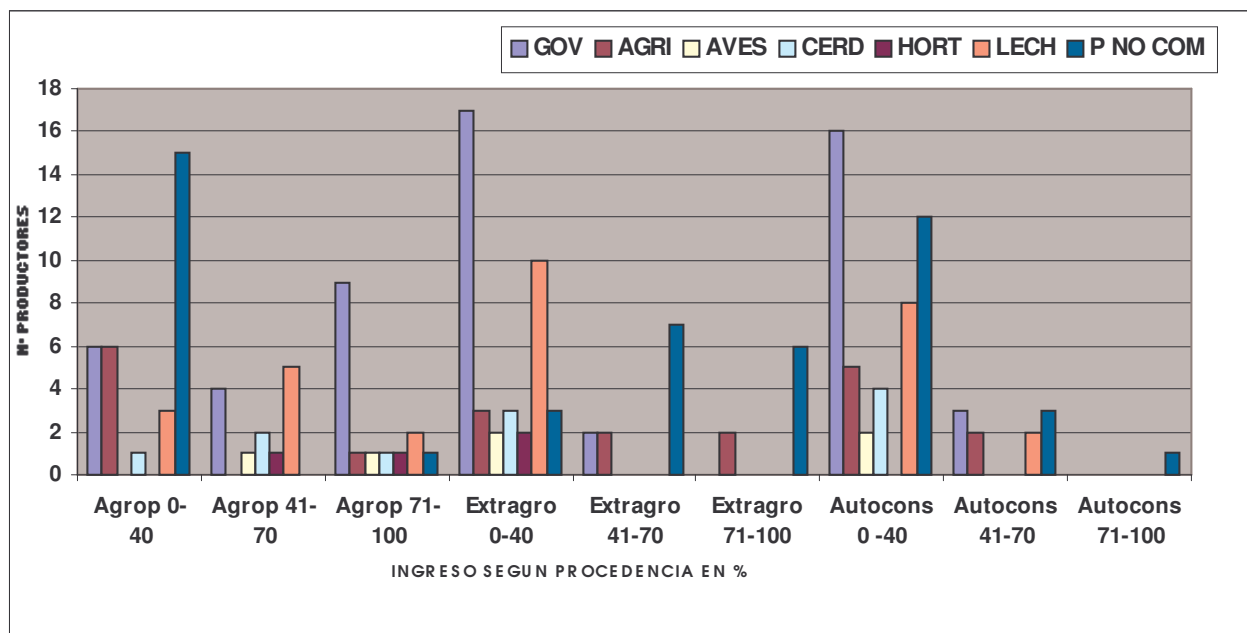
En cuanto al resto de los integrantes que forman parte del núcleo familiar y que poseen otra relación de parentesco con el titular, es importante señalar que en su mayoría son padres que conviven en el mismo lugar y que perciben una jubilación, siendo ésta su ocupación principal.

6. INGRESO FAMILIAR

En cuanto al ingreso familiar se trata de determinar su importancia según la procedencia ya sea ésta de producción agropecuaria comercial, extragropecuaria o de autoconsumo.

Según las respuestas obtenidas en el formulario de encuesta cada productor asignaba un porcentaje según su criterio a cada tipo de ingreso y su análisis resultaba poco significativo dada la gran varianza que presentaron las respuestas.

Para una mejor comprensión se utilizó la clasificación de los productores según rubro principal y tipo social al cual pertenecen. Se consideraron dentro de cada tipo de ingreso, tres niveles: bajo (0-40%), medio(41-70%) y alto (71-100%). Los resultados obtenidos se describen a continuación.

CUADRO 5: NÚMERO PRODUCTORES FAMILIARES SEGÚN RUBRO Y TIPO DE INGRESO

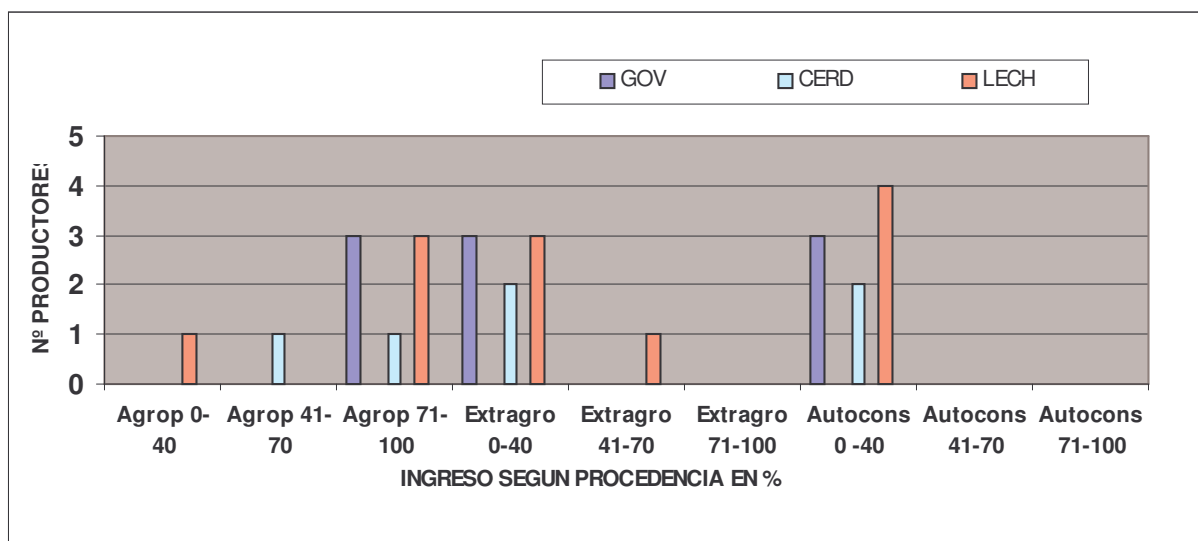
Fuente: Encuestas realizadas

Los productores familiares del tipo no comercial, se destacan en número dentro de los que perciben menos ingresos por las actividades agropecuarias. Sucede lo contrario para los productores ganaderos.

Los rubros ganaderos y lechero son los que perciben menores ingresos por procedencia extragropecuario, mientras los productores no comerciales son los que se destacan dentro de los niveles medios y altos.

En las actividades por autoconsumo, como se puede observar en el cuadro 5, dentro de los valores más bajos es significativa la presencia de los productores ganaderos, siguiéndole en importancia los productores no comerciales. Esto último podría ser contradictorio a la definición que utilizamos para los productores no comerciales, pero como muestra el gráfico, no debemos olvidar que una gran cantidad de estos productores, recibe ingresos en una proporción media y alta por concepto de tareas extragropecuarias. Dentro de los niveles más altos de ingresos por concepto de autoconsumo encontramos únicamente a productores del tipo no comercial.

CUADRO 6: NÚMERO PRODUCTORES TRANSICIONALES Y EMPRESARIALES SEGÚN RUBRO Y TIPO DE INGRESO



Fuente: Encuestas realizadas

Entre los productores transicionales y empresariales encontramos que los productores ganaderos y lecheros son los que perciben mayores ingresos por la actividad agropecuaria. Por tal motivo es lógico que la mayoría de ellos sostuviera que la actividad extragropecuaria significa muy poco en su ingreso familiar total. Este tipo social de productores no perciben ingresos altos por la actividad extragropecuaria. Tampoco perciben ingresos medios o altos por autoconsumo. Los productores lecheros, ganaderos y de cerdos practican alguna actividad de autoconsumo.

En cuanto al autoconsumo, sin tomar en cuenta la clasificación de los productores por rubro, podemos concluir que el 95% de los encuestados realizan actividades de este tipo. Casi un 79% las considera muy importante. Un 15% de los encuestados respondió que las actividades de autoconsumo representan un 30% del ingreso familiar, siendo ésta la respuesta más frecuente (cuadros 18 al 23 – Anexo). Para un mejor análisis de este tema se han resumido las respuestas según tres niveles: Bajo (0 a 40%), Medio (41 a 70%) y Alto (>71%). Los resultados se muestran en el cuadro 24 y 25 del anexo, de los mismos se concluye que la mayor cantidad de encuestados considera que el autoconsumo representa una porción significativa dentro del ingreso familiar.

7. RECURSOS HUMANOS

En esta parte del trabajo se evalúa las características de la contratación de la mano de obra y el tipo de asesoramiento.

7.1.MANO DE OBRA CONTRATADA

En términos generales sin tomar en cuenta la clasificación por tipo social se describen los siguientes resultados.

Como se puede observar en el cuadro 7 un 40%, o sea 32 de 79 encuestados, utilizan mano de obra contratada de algún tipo; ya sea ésta en forma permanente, zafral u ocasional (cuadro 26- Anexo). El resto de los encuestados no contestó la pregunta. La mano de obra zafral es la más utilizada en esta zona, y en general se contrata a razón de un empleado por predio. Es menos frecuente contratar mano de obra permanente u ocasional, y los que así lo hacen utilizan en general un solo empleado.

El cuadro siguiente resume a los encuestados que contratan algún tipo de mano de obra expresados en cantidad y porcentaje (cuadros 27,29 y 31- Anexo).

CUADRO7: ENCUESTADOS QUE CONTRATAN MANO DE OBRA SEGÚN SU TIPO.

	M.O permanente	%	M.O zafral	%	M.O ocasional	%
Contrata	10	31	18	56	10	31
No contrata	22	69	14	44	22	69
Total	32	100	32	100	32	100

Fuente: Encuestas realizadas

El siguiente cuadro muestra la cantidad de encuestados que contratan mano de obra de algún tipo discriminados según el número de empleados que contratan (cuadros 28,30 y 32 – Anexo)

CUADRO 8: CANTIDAD DE ENCUESTADOS SEGÚN NÚMERO DE EMPLEADOS CONTRATADOS

Tipo de mano de obra	Número de empleados contratados					
	1	2	3	4	5	8
<i>Permanente</i>	7	2	1	-	-	-
<i>Zafra</i>	7	-	2	1	1	1
<i>Ocasional</i>	4	-	2	-	-	-
Total	18	2	5	1	1	1

Fuente: Encuestas realizadas

Tomando en cuenta la totalidad de los encuestados que contratan mano de obra, alrededor de un 15% de éstos no especificó en que momento lo hace. Un 5% lo contratan en la cosecha, en un mismo porcentaje se contrata en otros momentos En siembra, transplante y cosecha alrededor de un 4%. Algunos encuestados respondieron contratar mano de obra en laboreo, esquila – cosecha e inespecífico (cuadro 33–Anexo). Luego del análisis de este tema, hemos considerado que no es válido separar el tipo de mano de obra contratada versus momento en que lo hacen. Esto se debe a dos motivos principales, en primer lugar solamente 32 encuestados del total han respondido a la pregunta, y por otro lado, de éstos únicamente 12 han especificado el momento concreto en que lo hacen. Por lo tanto, consideramos que no llegaríamos a conclusiones válidas y representativas de la zona dado, que los datos no llegan a ser suficientes como para su desglose.

8. ANALISIS DE PREDIOS Y MEDIOS DE PRODUCCION

Para el estudio de los predios se realizó una clasificación de los productores, en no comerciales y comerciales. Dentro de los últimos, se incluyó además, otra clasificación que corresponde a los productores especializados y no especializados en un rubro.

8.1.PRODUCCIÓN NO COMERCIAL

Para poder clasificarlos dentro de esta actividad, se tomó en cuenta la ocupación principal desempeñada por el productor, se trata de encuestados que no son productores agropecuarios comerciales. Realizan actividades agropecuarias únicamente para el autoconsumo, siendo su principal ingreso extragropecuario.

De ésta manera se llegó a clasificar 19 formularios como productores no comerciales, es decir un 24%. Destacamos que se trabajó con 18 formularios ya que uno de ellos no tenía información suficiente. Solamente cinco de ellos coinciden con la clasificación previa realizada por el censo. Existe un formulario que si bien coincide con la anterior clasificación, se le cambió el orden de importancia de los rubros según ingreso (formulario 11). Del total existen dos formularios que además de no coincidir con la clasificación del censo, no estaban realizando la producción que manifestaron como principal para su ingreso(formularios 22 y XI). Por lo tanto también se procedió a cambiar el orden de importancia de los rubros según ingreso.

Dentro de este tipo de productor se determinaron dos subgrupos a través del análisis del cuadro de núcleo familiar que encontramos en el formulario, las preguntas sobre venta de animales y la pregunta abierta relacionada a la combinación de rubros. De acuerdo a lo dicho anteriormente existen 13 formularios que son de autoconsumo y 5 que producen para autoconsumo vendiendo el excedente.

Los primeros se caracterizan por vivir en el predio. La gran mayoría posee bajo nivel educativo (primaria) y desempeñan trabajos como peones de campo, changadores, domésticas, alambrador, mecánico, jubilados, arrendador de su predio, tienen varios hijos de escasa edad. Este grupo no posee en su mayoría energía eléctrica o si la poseen, carecen de electrodomésticos marcadores del confort (lavarropa y freezer). Ningún caso posee maquinaria. En cuanto al tamaño de los predios, éstos no son tan pequeños (en promedio 19,66 has), podrían explotarse a nivel comercial más intensivamente. Este hecho se podría explicar por las carencias educacionales las cuales inhiben el desarrollo de las capacidades y habilidades individuales.

Los productores dedicados a producir para el autoconsumo generando producción para la venta, generalmente poseen un nivel educativo un poco mayor que los anteriores. Se encontró algún caso con UTU y secundaria completa. Los trabajos que realizan son tractorista, mecánico, jubilado y empleado rural. Este grupo posee en su mayoría energía eléctrica y electrodomésticos marcadores del confort (lavarropa y freezer). La mayoría posee maquinaria. En cuanto al tamaño de los predios son de menor tamaño promedio que los anteriores (en promedio 17,56 has). El nivel educativo probablemente explique en este caso el mejor uso del predio, ya que si bien el tamaño es menor logran generar producción para autoconsumo e ingresos extras por ventas.

8.2.PRODUCTORES ESPECIALIZADOS Y NO ESPECIALIZADOS

Se consideró importante distinguir aquellos productores que se dedican a producir uno o varios rubros en forma comercial. Se separaron entre **productores especializados** en un rubro y **productores no especializados**. Dentro de estos últimos se encontró predominancia de un rubro sobre los otros con los cuales combina.

Para obtener esta clasificación además de utilizar el procedimiento descrito en la metodología para la clasificación de los productores por rubro principal, se tomó en cuenta las preguntas abiertas sobre combinación de rubros.

Se dedujo que existe del total de encuestados (79) un 76% de productores comerciales. Los productores no comerciales representan el 24%. Los datos se resumen en el siguiente cuadro.

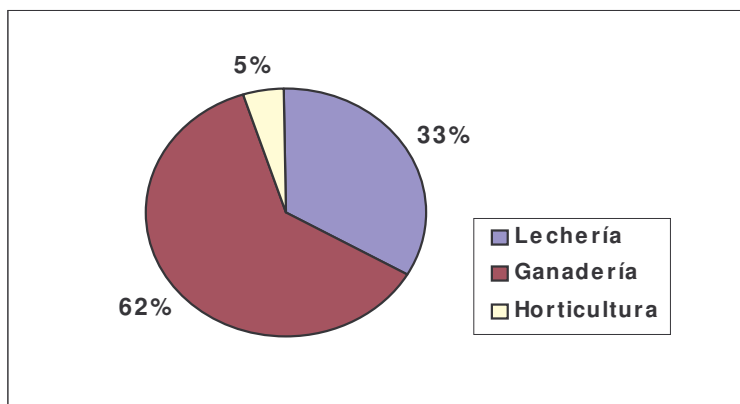
CUADRO 9: PRODUCTORES ESPECIALIZADOS Y NO ESPECIALIZADOS

RUBROS	Número formularios		Número formularios		Sub-tot.	Prod.No Comercial	Tot.Gral
	Especializados	%del Total	No especializados	%del Total			
<i>Lechería</i>	7	33	7	18	14		
<i>Ganadería</i>	13	62	13	33	26		
<i>Agricultura</i>	0	0	10	26	10		
<i>Cerdos</i>	0	0	6	15	6		
<i>Aves</i>	0	0	2	5	2		
<i>Horticultura</i>	1	5	1	3	2		
TOTAL	21		39		60	19	79
% del Total	27%		49%			24%	100%

Fuente: Encuestas realizadas

Se consideró importante destacar que dentro de los productores especializados, los casos encontrados son en los rubros de ganadería, lechería y horticultura. Debemos tomar en cuenta que éstos últimos no tienen un número representativamente alto, sin embargo es interesante comentar que los que realizan esta actividad lo hacen de forma especializada. No existe especialización para los rubros agrícola, productores de cerdos y aves. En los productores no especializados se encontró por orden decreciente de número de formularios los rubros ganaderos, agrícolas, lechero, cerdos y aves.

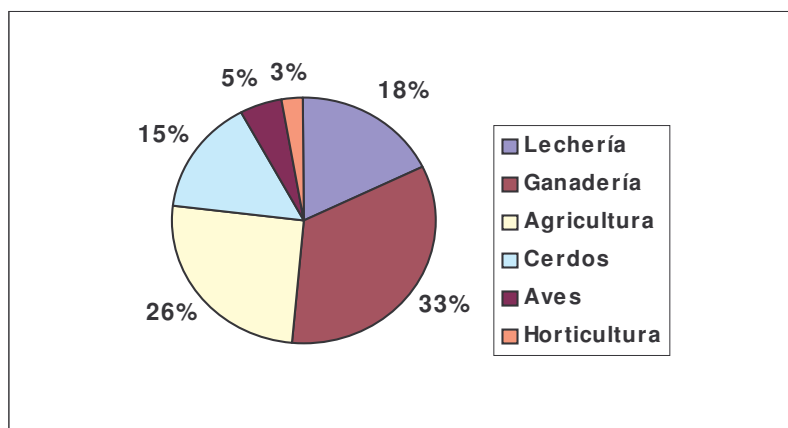
CUADRO 10: PORCENTAJE DE PRODUCTORES ESPECIALIZADOS SEGÚN RUBRO PRINCIPAL



Fuente: Encuestas realizadas

Los productores no especializados se encontraron en prácticamente todos los rubros, destacándose mayor concentración en la ganadería y la agricultura.

CUADRO 11: PORCENTAJE DE PRODUCTORES NO ESPECIALIZADOS SEGÚN RUBRO PRINCIPAL



Fuente: Encuestas realizadas

Lo anterior debería tomarse en cuenta al momento de planificar una posible estrategia para el desarrollo rural en esta zona, ya que el número de productores que se

dedica a diversificar sus rubros en el predio es muy significativo, siendo el nivel de especialización sustancialmente bajo.

8.3. CLASIFICACIÓN DE LOS PRODUCTORES SEGÚN TIPOS SOCIALES

Aplicando la metodología de clasificación de los productores por tipo social se obtuvo el siguiente cuadro en porcentaje:

CUADRO 12: PORCENTAJE DE PRODUCTORES SEGÚN TIPO SOCIAL

	FAMILIARES %			TRANSICIONALES	EMPRESARIOS	Nº TOTAL
	FO	F1	F2	%	%	
No Comercial	89		11			18
Ganadero		58	27	8	8	26
Agrícola		70	30			10
Lechero		29	43	21	7	14
Cerdos		33	33	33		6
Aves		100				2
Horticultura			100			2

Fuente: Encuestas realizadas

8.3.1. Productores No Comerciales

Según la clasificación por tipos sociales, estos productores pertenecen al grupo F0. Esto se debe a que su principal fuente de ingreso radica en la venta de su mano de obra ya sea para actividades agropecuarias o no agropecuarias. Como mencionamos anteriormente, este tipo de productor realiza actividades de autoconsumo lo que implica la utilización de mano de obra familiar, pero como su principal ingreso no proviene de este tipo de actividad no hemos incluido ningún productor dentro del tipo social F1. Solamente se encontraron dos casos que contratan mano de obra asalariada en forma esporádica (zafral u ocasional) a éstos los hemos clasificado dentro del grupo F2.

8.3.2. Productores ganaderos

Como se observa en el cuadro 12 la mayoría emplea mano de obra familiar, aunque se encontraron una cantidad importante que utiliza esporádicamente mano de obra asalariada. En este último caso existe mayor utilización de la mano de obra zafra que permanente. Esto está de acuerdo al rubro, ya que existen tareas en determinadas épocas del año donde se necesita contratar personal. Como se describe en el cuadro, en este rubro al igual que el lechero es donde se encuentra una mayor cantidad de productores del tipo transicionales y empresarios.

8.3.3. Productores agrícolas

Se trata de productores únicamente familiares, siendo la mayor parte del tipo F1 y el resto F2.

8.3.4. Productores lecheros

En este caso se destaca que la mayor parte de los productores se encuentran entre los de tipo social F2 y los transicionales. Si bien se trata de productores familiares son los que más utilizan mano de obra asalariada a diferencia de los demás rubros. Existe una cantidad significativa de productores que se encuentran en el tipo F1. Solamente hay caso en que el productor es empresario.

8.3.5. Productores de cerdos

En su mayoría son productores familiares del tipo F1 y F2. Igualmente se encontraron dos casos que son transicionales.

8.3.6. Productores de aves

Si bien se trata de un rubro en que la muestra no es significativa, se observa que este tipo de productor en la zona no contrata mano de obra asalariada

8.3.7. Productores hortícolas

Al igual que en los productores avícolas la muestra no fue significativa, pero se observa que estos productores son familiares y contratan esporádicamente mano de obra asalariada. Esto está de acuerdo al rubro ya que se requiere mayor mano de obra en los momentos de siembra y cosecha.

8.3.8. Conclusión sobre los productores según tipo social

En general se puede concluir que la mayoría de los productores de esta zona son del tipo social familiar. Como se puede observar en el cuadro 12, por orden de importancia encontramos mayor cantidad de productores F1 que son los que utilizan estrictamente mano de obra familiar. Le siguen en número los del tipo social F2 vinculado mayormente a los rubros lechero, agrícola y ganadero. Por último encontramos los familiares tipo F0 que en su totalidad son productores no comerciales.

En general en todos los rubros no existe un número importante de productores del tipo transicional y/o empresarios. Los productores ganaderos, lecheros y de cerdos, sin dejar de ser en su mayoría productores que utilizan mano de obra familiar, muestran una tendencia, claramente más definida que en el resto de los rubros, hacia la utilización de mano de obra permanente.

9. ANÁLISIS DEL NÚMERO DE FRACCIONES POR PREDIO

Referente al número de fracciones por productor, lo más frecuente es que posean una sola fracción (57%) Sin embargo se realizó un promedio de la cantidad de fracciones entre todos los encuestados y se llegó a la conclusión de que los mismos poseen menos de dos fracciones (cuadro 34-Anexo)

Un 76% de los encuestados son propietarios de la fracción, el tamaño más frecuente es el de 5 has, cabe destacar que los valores presentan gran variabilidad por lo tanto mencionar que en promedio se trata de superficies de 66 has no es un dato muy significativo.

Para poder obtener información más representativa y ordenada se procedió a agrupar los formularios según rubro principal, si bien realizan combinaciones con otros rubros. De ésta forma se determinaron siete rubros principales, donde se puede deducir que todos, menos lechería, y cerdos trabajan en su mayoría con una fracción. La mayoría de los productores lecheros y de cerdos poseen dos fracciones. En general ningún productor utiliza más de tres fracciones (salvo la ganadería).

CUADRO 13: NÚMERO DE FRACCIONES POR RUBRO PRINCIPAL

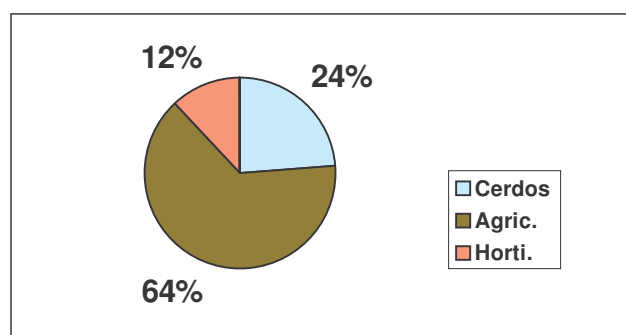
RUBRO	NUMERO DE FRACCIONES (en porcentaje)			
	1	2	3	4
<i>Ganadero</i>	54	23	15	8
<i>Horticultura</i>	50		50	
<i>Agricultura</i>	80	20		
<i>Cerdos</i>	34	33	33	
<i>P. No comercial</i>	83	17		
<i>Aves</i>	50	50		
<i>Lechería</i>	25	42	33	

Fuente: Encuestas realizadas

10. SISTEMAS DE PRODUCCION

10.1. COMBINACIÓN DE RUBROS

Los productores ganaderos combinan este rubro mayormente con agricultura, cerdos y horticultura.

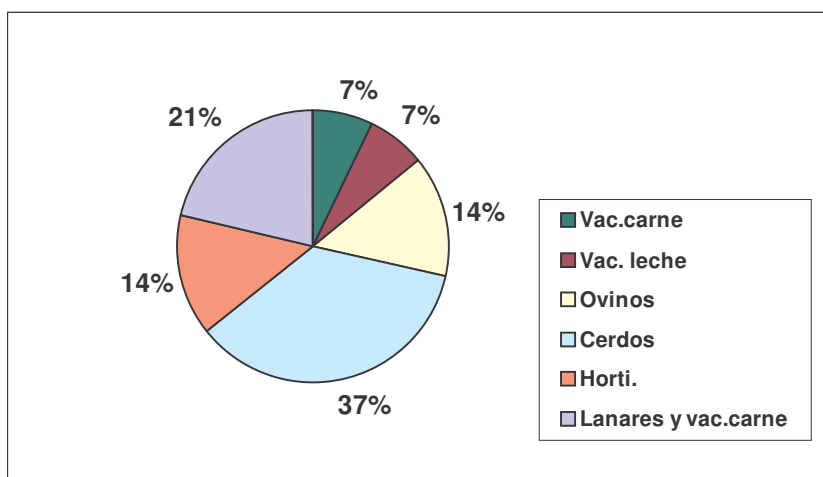
CUADRO 14: PORCENTAJE PRODUCTORES GANADEROS Y RUBROS COMBINADOS

Fuente: Encuestas realizadas

Se encontraron únicamente dos productores dedicados a horticultura como rubro principal, combinando con vacunos de carne y agricultura.

Los productores dedicados a la agricultura combinan este rubro principalmente con cerdos y lanares - vacunos de carne. En menor proporción combinan con ovinos, horticultura, vacunos de carne, y vacunos de leche.

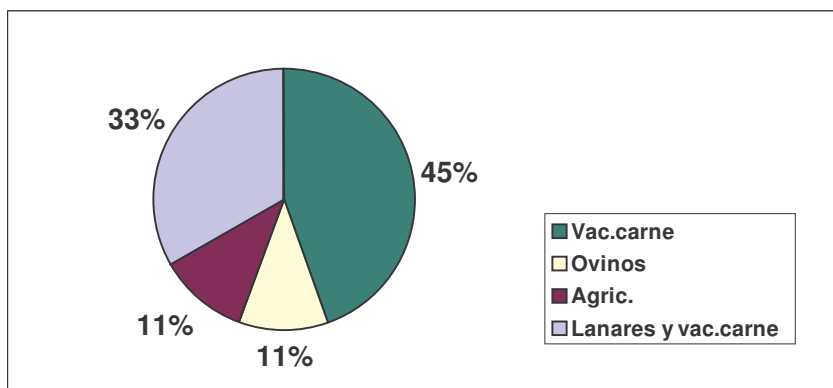
CUADRO 15: PORCENTAJE PRODUCTORES AGRÍCOLAS Y RUBROS COMBINADOS



Fuente: Encuestas realizadas

Los productores que practican como rubro principal la cría de cerdos, lo combinan con la ganadería de carne, con lanares y agricultura.

CUADRO 16: PORCENTAJE PRODUCTORES DE CERDOS QUE COMBINAN CON OTROS RUBROS

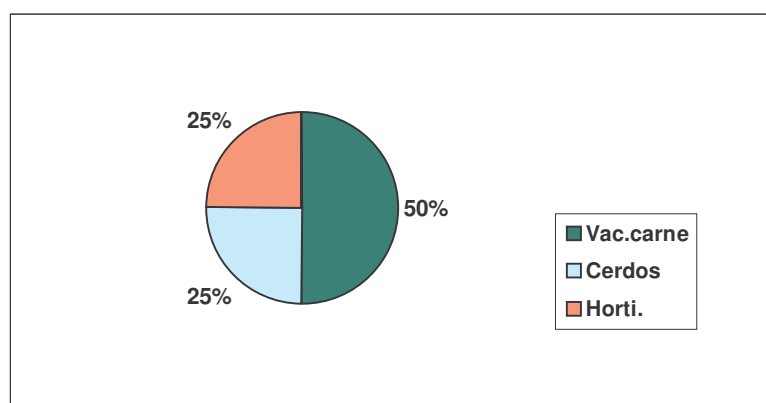


Fuente: Encuestas realizadas

Los productores que realizan una producción no comercial, se dedican únicamente a satisfacer necesidades de autoconsumo por lo tanto no hacen énfasis en un rubro principal.

Los avicultores se dedican también a producir fundamentalmente vacunos de carne, horticultura y cerdos respectivamente como rubros secundarios.

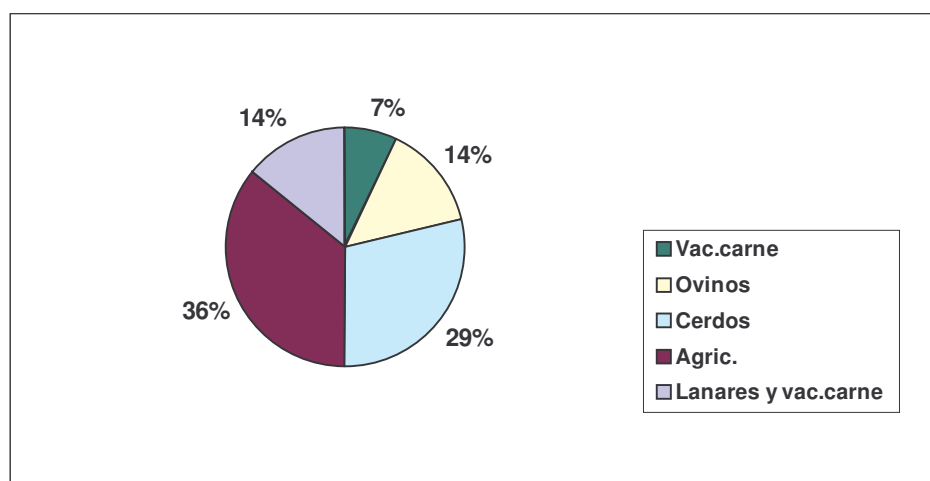
CUADRO 17: PORCENTAJE PRODUCTORES AVÍCOLAS Y RUBROS COMBINADOS



Fuente: Encuestas realizadas

Los productores lecheros combinan fundamentalmente con agricultura, también en menor proporción con cerdos, lanares-vacunos de carne, ovinos y vacunos de carne.

CUADRO18: PORCENTAJE PRODUCTORES LECHEROS Y RUBROS COMBINADOS



Fuente: Encuestas realizadas

10.2. SISTEMAS DE PRODUCCIÓN SEGÚN TIPO SOCIAL

En el siguiente cuadro se resumen los datos obtenidos como resultado de la relación entre el tipo social al que pertenece cada productor y el sistema de producción que

realiza. Para entender lo siguiente, es necesario observar el cuadro 35 del anexo donde se describe detalladamente el rubro principal y sus combinaciones.

CUADRO 19: NÚMERO DE PRODUCTORES SEGÚN TIPO SOCIAL Y SISTEMAS DE PRODUCCIÓN.

RUBRO PRINCIPAL	FAMILIARES			T	E	TOTAL
	F0	F1	F2			
<i>GOV</i>	0	15	7	2	2	26
<i>AGRI</i>	0	7	3	0	0	10
<i>AVES</i>	0	2	0	0	0	2
<i>CERD</i>	0	2	2	2	0	6
<i>HORT</i>	0	0	2	0	0	2
<i>LECH</i>	0	4	6	4	0	14
<i>P NO COM</i>	16	0	2	0	0	18
TOTAL	16	30	22	8	2	78

Fuente: Encuestas realizadas

En la zona existe una clara predominancia de los productores del tipo familiar. Como se observa en el cuadro los productores que forman parte del tipo social F0 son en su totalidad productores no comerciales. En general la mayor concentración entre todos los rubros se da en los del tipo familiar F1 (casi un 40%).

Dentro de los productores F1 es en el rubro ganadero, específicamente en aquellos que realizan Ovinos- Vacunos de carne combinado con agricultura, donde encontramos mayor concentración de productores de este tipo. De la misma forma en agricultura como rubro principal combinada con ganado de carne encontramos mayor número de productores F1, así como en el rubro lechero combinada con agricultura.

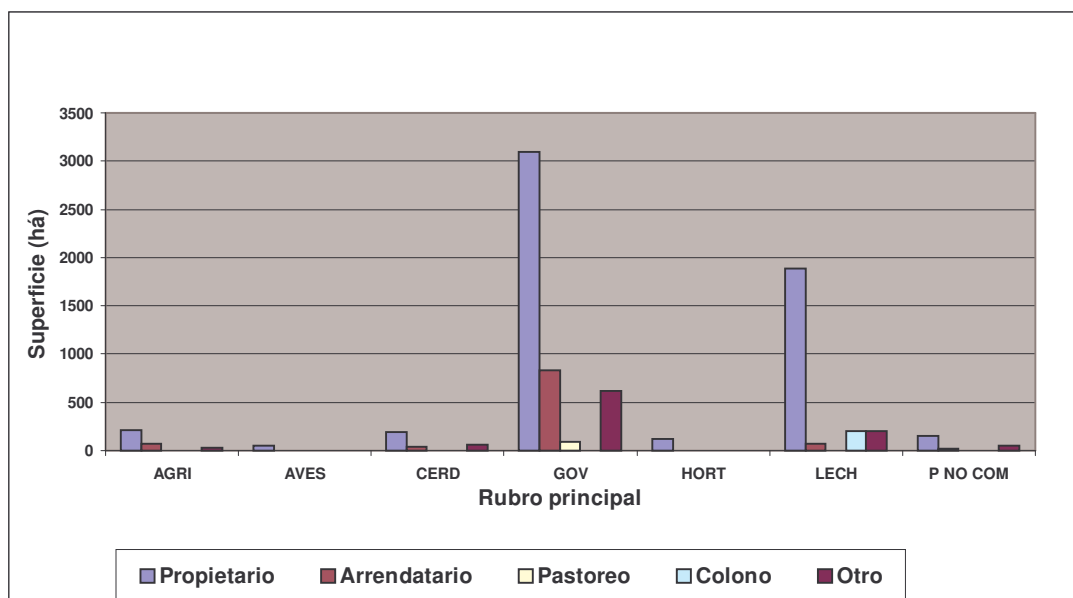
Dentro de los productores de tipo F2 se destacan en mayor cantidad los productores Ovinos- Vacunos de carne y lecheros que combinan ambos con agricultura.

Los productores empresariales representan la minoría, se encontraron únicamente productores de este tipo, en el rubro ganadero. En cambio, a los productores del tipo transicional los hemos encontrados tanto en los rubros ganadero, en la cría de cerdos y en mayor magnitud en el rubro lechero.

10.3. ANÁLISIS DE TENENCIA Y SUPERFICIE SEGÚN RUBRO PRINCIPAL

Teniendo en cuenta la suma de toda la superficie por rubro principal tal como se describe en el cuadro 20, se determinó fundamentalmente un predominio de propietarios sobre otras formas de tenencia. Los arrendatarios le siguen en menor proporción, si bien existen otras formas de tenencia, éstas no son relevantes.

CUADRO 20: SUPERFICIE TOTAL SEGÚN TENENCIA POR RUBRO PRINCIPAL

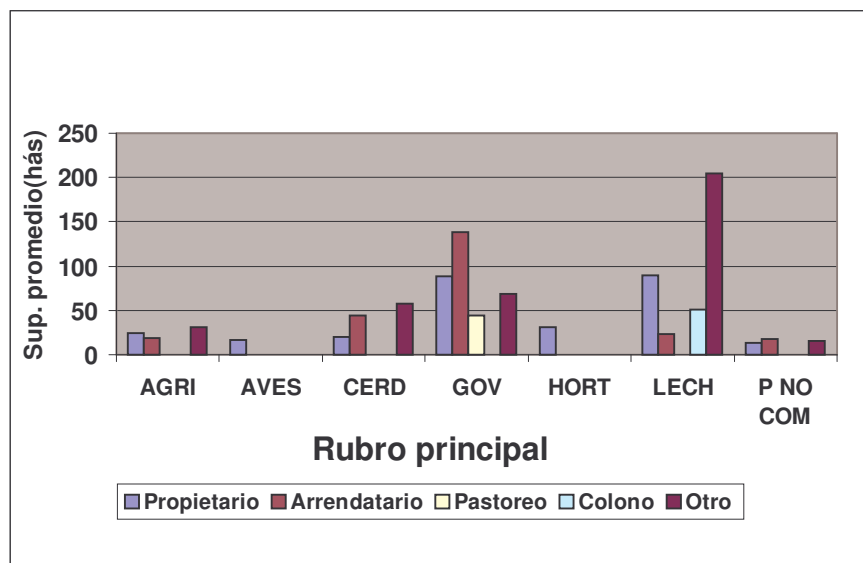


Fuente: Encuestas realizadas

Analizando la superficie promedio con las distintas formas de tenencia según rubro principal se observa (ver cuadro 21), que el rubro lechero explota la mayor superficie entre todos los rubros. Como forma de tenencia predominan las sucesiones (que corresponde en el gráfico a otros) y le sigue en importancia los propietarios. En el rubro ganadero se observa que en promedio explotan predios de menos de 150has en forma de arrendatario y en menor proporción como propietarios.

Los productores de cerdos poseen extensiones en sucesión fundamentalmente de menos de 60 has, siguiendo en importancia los arrendatarios.

En cuanto a los predios dedicados a la horticultura, avicultura, agricultura y producción no comercial en promedio explotan superficies menores a 50 has. No existe una marcada diferencia entre las formas de tenencia de éstos últimos como la existente en los analizados anteriormente.

CUADRO 21: SUPERFICIE PROMEDIO SEGÚN TENENCIA POR RUBRO PRINCIPAL

Fuente: Encuestas realizadas

11. RECURSOS NATURALES

11.1. POTENCIALIDAD DEL SUELO

El 37% de los encuestados respondieron que de la superficie total de sus predios, un 100% es arable. La mayoría de los encuestados respondieron poseer más de 70% de sus tierras aptas para el laboreo. Solamente un 7,7% de los que respondieron a esta pregunta consideraron tener menos del 50% aptas para arar. Por lo tanto existe coincidencia entre todas las respuestas de que las tierras poseen buenas aptitudes para su laboreo, no obstante las limitantes más frecuentes se deben a la topografía, anegabilidad y montes

11.2. USOS DEL SUELO

11.2.1. Productores ganaderos

Este tipo de productor utiliza en promedio la mitad del área con campo natural, una cuarta parte del área está ocupada por pradera. El resto del uso del suelo está ocupado por verdes y cereales fundamentalmente. (Cuadro 36-Anexo).

11.2.2. Productores agrícolas

En este caso un tercio del área está ocupada por cultivos cerealeros y la misma proporción ocupa el campo natural. Las praderas le siguen en importancia, existe un porcentaje menor para verdes y cultivos hortícolas. (Cuadro 37- Anexo).

11.2.3. Productores avícolas

La mayoría del campo es natural y realizan algo de pradera. No existiendo otro tipo de uso de suelo.(Cuadro 38-Anexo).

11.2.4. Productores de cerdos

Estos productores tienen prácticamente la mitad de campo natural y es el segundo rubro luego de la lechería que cuenta con mayor porcentaje de pradera.(Cuadro39-Anexo)

11.2.5. Productores hortícolas

Más de la mitad de la superficie en promedio está ocupada por campo natural, una cuarta parte (aproximadamente) está ocupada por praderas. Se menciona nuevamente que estos datos son descriptivos por existir solo dos casos. (Cuadro 40-Anexo).

11.2.6. Productores lecheros

Es importante señalar que en este rubro a diferencia del resto se realiza mayormente pradera y le sigue campo natural, luego verdes y cereales. (Cuadro 41-Anexo)

11.2.7. Productores no comerciales

En este caso predomina el campo natural, existe algo de cereales y praderas, siendo el resto insignificante. (Cuadro 42- Anexo).

11.3. RECURSOS HÍDRICOS

Según la información resumida en los cuadros que siguen, la mayoría de los encuestados considera el agua apta y suficiente para el consumo humano y animal. Se puede apreciar que los encuestados opinan que existe mayor escasez o indisponibilidad de agua para el consumo animal que para el humano. En cuanto a la aptitud sucede algo similar, siendo la opinión más favorable al agua para consumo humano que para destino animal.

CUADRO 22: SUFICIENCIA DEL AGUA PARA EL CONSUMO

SUFICIENCIA CONSUMO %		
	HUMANO	ANIMAL
NO DISPONIBLE	10,1	3,8
ESCASA	11,4	25,3
SUFICIENTE	48,1	45,5
MÁS SUFICIENTE	26,6	16,5
NO SABE	3,8	8,9
TOTAL	100	100

Fuente: Encuestas realizadas

CUADRO 23: APTITUD DEL AGUA PARA EL CONSUMO

APTITUD CONSUMO %		
	HUMANO	ANIMAL
SI	81	64,6
NO	7,6	19
NO SABE	11,4	16,4
TOTAL	100	100

Fuente: Encuestas realizadas

La gran mayoría no contestó la pregunta acerca de la utilización del agua para otros fines. De las respuestas obtenidas se puede decir que el agua se usa fundamentalmente para el riego, de todos modos es considerada escasa.

CUADRO 24: OTROS USOS DEL AGUA

OTROS USOS %	
SI	12,7
NO	81
NO SABE	6,3
TOTAL	100

Fuente: Encuestas realizadas

12. INFRAESTRUCTURA

12.1. INSTALACIONES PRODUCTIVAS

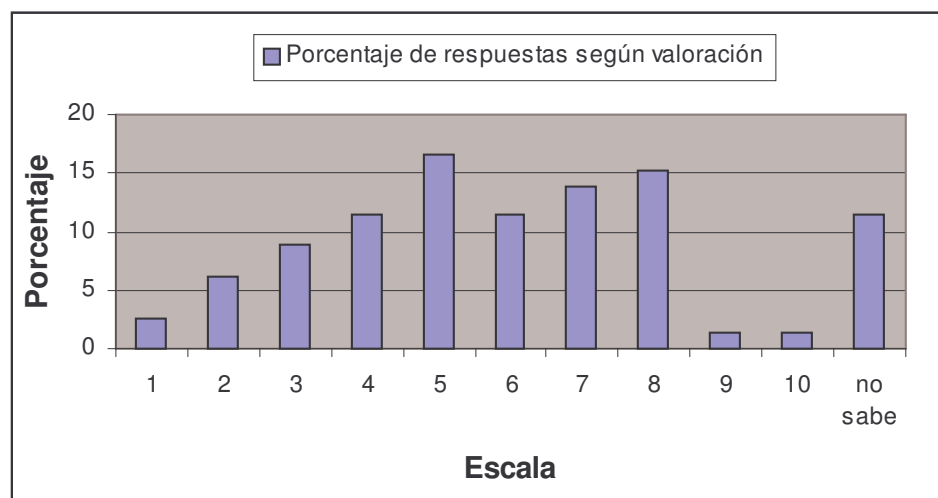
Más de la mitad de los encuestados considera que no tiene las instalaciones necesarias ni disponibles para la actividad productiva. El estado de las instalaciones se valoró en una escala de 0 al 10, siendo 5 la moda y la mayoría de las respuestas se concentra entre 4 y 8.

CUADRO 25: SUFICIENCIA DE LAS INSTALACIONES PRODUCTIVAS

SUFICIENCIA INSTALACIONES %	
NO DISPONIBLE	7,6
ESCASA	50,6
SUFICIENTE	29,1
MAS SUFICIENTE	8,9
NO SABE	3,8
TOTAL	100

Fuente: Encuestas realizadas

CUADRO 26: ESTADO GENERAL DE LAS INSTALACIONES PRODUCTIVAS



Fuente: Encuestas realizadas

Por lo tanto en general, las instalaciones para las actividades productivas no son suficientes y según los encuestados el estado de las mismas es medio como muestra el cuadro 26, en este caso es importante señalar que un 11,4% no contestó.

12.2. VIVIENDA

En términos generales, considerando a todos los encuestados sin discriminarlos por rubro principal ni tipo social al que pertenecen, se puede decir que un 68% respondió tener una vivienda adecuada para sus necesidades. Fue similar la opinión del encuestado y del encuestador, acerca de la valoración del estado de la vivienda, donde en un rango de 0 a 10, asignaron a la misma un valor promedio de 5 (cuadro 43 y 44– Anexo). Esto podría indicar que un porcentaje relativamente alto (casi 70 %) está conforme con su vivienda, sin embargo estiman que el estado general de la misma es medio.

Para estudiar el tema en una forma más profunda, se recurrió a discriminar la adecuación y valoración del estado de la vivienda de cada encuestado utilizando la clasificación de los productores según rubro principal al que se dedican y tipo social al que pertenecen.

CUADRO 27: ESTADO GENERAL Y ADECUACIÓN DE LA VIVIENDA

RUBRO	Tipo social	VIVIENDA			
		ADECUACION		ESTADO PROMEDIO	
		SI	NO	Encuestado	Encuestador
GOV	Fliares	17	5	6,8	5,9
	Trans+ Empr	3	-	7,8	8
AGRI	Fliares	7	3	5,1	3,9
	Trans+ Empr	-	-	-	-
AVES	Fliares	1	1	3	2,5
	Trans+ Empr	-	-	-	-
CERD	Fliares	1	2	4,5	5,3
	Trans+ Empr	2	-	4,5	5
HORT	Fliares	2	-	7	6
	Trans+ Empr	-	-	-	-
LECH	Fliares	7	3	5,6	4,9
	Trans+ Empr	3	1	5,8	5,5
P NO COM	Fliares	10	8	6	4,1
	Trans+ Empr	-	-	-	-
TOTAL		53	23	5.6	5.1

Fuente: Encuestas realizadas

En general, en todos los rubros los productores manifiestan tener una vivienda adecuada a sus necesidades, sin embargo el único rubro que le asigna una valoración significativamente alta con respecto a los otros, es la ganadería.

12.2.1. Productores ganaderos

La mayoría de los productores familiares coinciden en que la vivienda es adecuada a sus necesidades. La valoración por parte del encuestado y encuestador si bien no son iguales los valores se encuentran por encima de la media. La totalidad de los productores transicionales y empresariales consideran adecuada su vivienda. La valoración de la misma coincidió en un valor alto.

12.2.2. Productores agrícolas

En este grupo donde solo existen productores familiares, se encontró que la mayoría opina que su vivienda es adecuada, si bien no deja de ser significativa la proporción de productores que opinaron lo contrario. La valoración asignada por el encuestador se encuentra por debajo de la media, si bien el encuestado le asignó un valor medio.

12.2.3. Productores avícolas

No corresponde comentarios ya que el número de productores no es representativo de la zona.

12.2.4. Productores de Cerdos

Si bien el número de productores familiares en este rubro no es alto, la mayor parte consideró tener una vivienda no adecuada. La valoración en este caso fue media según el encuestador y por debajo de la misma según el encuestado. Los productores transicionales y empresariales consideran tener una vivienda adecuada a sus necesidades, si bien le asignan un valor bajo.

12.2.5. Productores Hortícolas

No corresponde comentarios ya que el número de productores no es representativo de la zona.

12.2.6. Productores Lecheros

La mayor parte de los productores familiares opinan que su vivienda es adecuada, asignándole un valor mayor que el encuestador quien lo considera por debajo de la media. Los productores transicionales consideran en su mayoría poseer una vivienda adecuada, y coinciden encuestado y encuestador en la valoración por encima de la media. Es importante señalar que tanto los productores familiares, transicionales y el encuestador no le asignaron valores altos a las viviendas.

12.2.7. Productores No Comerciales

Es importante señalar a diferencia de los anteriores, que prácticamente la mitad de los productores consideran que su vivienda no es adecuada a sus necesidades. Las opiniones entre encuestado y encuestador presentaron una diferencia notoria. Los primeros le otorgaron un valor por encima de la media, mientras que los segundos por debajo.

12.3. ENERGÍA ELÉCTRICA

En términos generales tomando en cuenta la totalidad de los encuestados, sin discriminarlos por rubro principal ni por tipo social al que pertenecen, se pudo observar que un alto porcentaje respondió poseer energía eléctrica.

CUADRO 28: ENERGÍA ELÉCTRICA

	TENENCIA %		
	ENERGIA	LAVARROPA	FREEZER
SI	73,4	49,4	58,2
NO	22,8	31,6	22,8
NO CONTESTA	3,8	19,0	19,0
TOTAL	100	100	100

Fuente: Encuestas realizadas

En cuanto a la tenencia de electrodomésticos alrededor de la mitad de los encuestados poseen freezer y lavarropa.

Al mismo tiempo en cuanto a la suficiencia para las necesidades familiares un 71% respondió que le era suficiente, mientras que para la producción sólo un 50 %

CUADRO 29: SUFICIENCIA DE ENERGÍA ELÉCTRICA

	SUFICIENCIA ENERGIA ELECTRICA %	
	VIVIENDA	PRODUCCION
SI	70,9	50,6
NO	2,5	12,7
NO CONTESTA	26,6	36,7
TOTAL	100	100

Fuente: Encuestas realizadas

Esto significa que un número relativamente alto de productores poseen y le es suficiente la energía eléctrica en su vivienda, siendo bajo el porcentaje de productores que la considera suficiente para la producción. Igualmente no es despreciable (casi 23%) la cantidad de encuestados que no poseen energía en su hogar. Por otro lado los

electrodomésticos (freezer y lavarropa) que están marcando confort solamente están presentes en general en la mitad de los hogares.

Para profundizar aún más sobre este tema se procedió a discriminar a los encuestados según la clasificación realizada de los productores según tipo social y rubro principal al que se dedican.

CUADRO 30: TENENCIA Y SUFICIENCIA DE ENERGÍA ELÉCTRICA, FREEZER Y LAVARROPA

RUBRO	Tipo social	SUFICIENCIA						TENENCIA			
		E.ELECTRICA		VIVIENDA		PRODUCCIÓN		FREEZER		LAVARROPA	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
GOV	<i>Fliares</i>	17	4	17	-	11	4	17	3	12	8
	<i>Trans+ Empr</i>	2	1	2	-	1	-	1	1	2	-
AGRI	<i>Fliares</i>	8	2	8	-	8	-	5	4	4	5
	<i>Trans+ Empr</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AVES	<i>Fliares</i>	1	1	1	-	1	-	1	-	-	1
	<i>Trans+ Empr</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CERD	<i>Fliares</i>	2	1	2	-	-	2	1	1	-	2
	<i>Trans+ Empr</i>	2	-	2	-	2	-	2	-	2	-
HORT	<i>Fliares</i>	2	-	2	-	2	-	1	1	1	1
	<i>Trans+ Empr</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LECH	<i>Fliares</i>	9	1	9	-	8	1	7	2	9	-
	<i>Trans+ Empr</i>	3	1	3	1	3	1	2	2	3	1
P NO COM	<i>Fliares</i>	11	7	9	2	4	2	8	4	5	7
	<i>Trans+ Empr</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL		57	18	55	3	40	10	45	18	38	25

Fuente: Encuestas realizadas

En general, en todos los rubros no se encontró una gran carencia en cuanto a la energía eléctrica. Si bien existen algunos casos que manifestaron insuficiencia para la producción, la mayoría respondió que le es suficiente para la vivienda.

12.3.1. Productores ganaderos

Los productores familiares poseen en su mayoría energía eléctrica, la totalidad respondió que le es suficiente para la vivienda y la mayoría respondió que le es suficiente para la producción. La mayor parte de estos productores poseen freezer y lavarropa. Es significativo el número de hogares que no poseen lavarropa. Los productores de tipo transicional poseen en su mayoría energía eléctrica, lavarropa y freezer.

12.3.2. Productores agrícolas

La mayoría de los productores familiares poseen energía eléctrica, freezer y lavarropa. La totalidad considera que le es suficiente para la vivienda y la producción.

12.3.3. Productores avícolas

No corresponde comentarios ya que el número de productores no es representativo de la zona.

12.3.4. Productores de Cerdos

En general los productores familiares tienen energía eléctrica, la totalidad la consideran suficiente para la vivienda pero no para la producción. La mayoría no posee lavarropa, y algunos poseen freezer. La totalidad de los productores transicionales poseen energía eléctrica, lavarropa y freezer, considerando que es suficiente para la producción y vivienda.

12.3.5. Productores hortícolas

No corresponde comentarios ya que el número de productores no es representativo de la zona.

12.3.6. Productores lecheros

Prácticamente la totalidad de los productores familiares posee energía eléctrica, la consideran suficiente para la vivienda y para la producción. La mayoría posee freezer y la totalidad poseen lavarropa. Sucede una situación similar en los productores transicionales

12.3.7. Productores No Comerciales

Si bien el número de productores que poseen energía eléctrica es mayor, no deja de ser significativo la cantidad de productores que carecen de la misma. La mayoría la consideran suficiente para la vivienda y no para la producción. La mayor parte de este tipo de productores poseen freezer y no lavarropas.

12.4. MAQUINARIA

En términos generales, del análisis se puede observar que aproximadamente una mayoría importante de productores afirma tener maquinaria propia, de todas maneras no deja de ser significativa la cantidad de encuestados que no la poseen. Es de destacar el alto porcentaje de encuestados que no respondieron o consideraron que la oferta de maquinaria no es suficiente. A partir de esto, para suplir las carencias de maquinaria surge la modalidad del contrato e intercambio, que como se observa en el cuadro es muy significativa. De todas maneras hay que observar que en la zona se utiliza más el contrato en detrimento del intercambio.

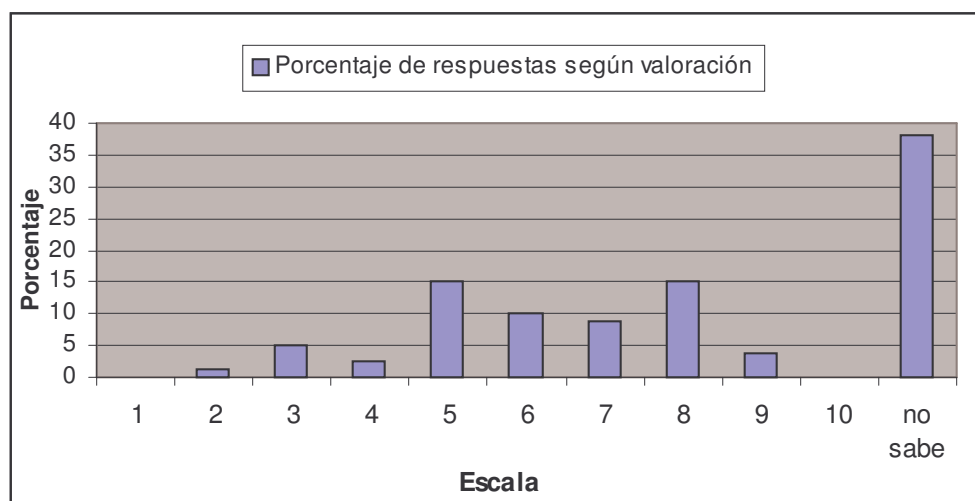
CUADRO 31: CARACTERIZACIÓN DEL PARQUE DE MAQUINARIA

	MAQUINARIA %			
	TENENCIA	SUFICIENCIA	CONTRATO	INTERCAMBIO
SI	62	44,4	69,6	40,5
NO	35,5	26,6	25,3	55,7
NO SABE	2,5	29	5,1	3,8
TOTAL	100	100	100	100

Fuente: Encuestas realizadas

El estado del parque de maquinaria se valoró en una escala de 0 a 10. La mayor concentración en las respuestas fueron entre los valores 5 al 8. Los restantes valores de la escala no llegan a ser significativos en las respuestas obtenidas. De todas maneras no es alta la valoración asignada por la generalidad de los encuestados.

CUADRO 32: ESTADO GENERAL DE LA MAQUINARIA



Fuente: Encuestas realizadas

De la maquinaria que se contrata, la mayor parte lo hace para laboreo y cosecha de grano de semilla fina. Siempre están presentes al momento de utilizar maquinaria contratada los implementos de laboreo, siembra y/o fertilización. En la maquinaria de intercambio un 10% los productores que intercambian combinaciones de implementos, un 8% de laboreo, y un 6% que intercambia tractor (cuadro 45- Anexo)

En el siguiente cuadro se resumen los datos sobre maquinaria discriminando a los productores por tipo social

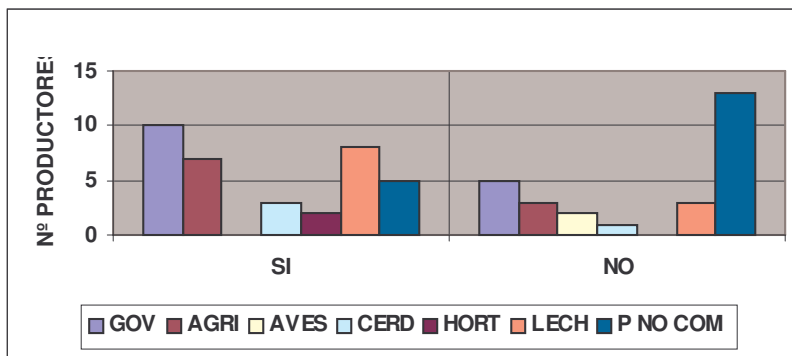
CUADRO 33: CARACTERIZACIÓN DE LA MAQUINARIA SEGÚN RUBRO PRINCIPAL Y TIPO SOCIAL

RUBRO PRINCIPAL	Tipo social	MAQUINARIA									
		POSEE		TRACTOR		SUFICIENCIA		CONTRATA		INTERCAMBIA	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
GOV	<i>Fliares</i>	10	5	15	4	11	6	12	10	10	12
	<i>Trans+ Empr</i>	1	2	1	1	1	-	3	-	1	2
AGRI	<i>Fliares</i>	7	3	7	1	6	2	8	2	4	5
	<i>Trans+ Empr</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AVES	<i>Fliares</i>	-	2	-	-	-	-	2	-	-	2
	<i>Trans+ Empr</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CERD	<i>Fliares</i>	3	1	3	1	2	2	4	-	2	2
	<i>Trans+ Empr</i>	2	-	2	-	2	-	2	-	1	1
HORT	<i>Fliares</i>	2	-	2	-	-	-	-	2	2	-
	<i>Trans+ Empr</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LECH	<i>Fliares</i>	8	3	7	3	5	4	10	-	7	3
	<i>Trans+ Empr</i>	4	-	4	-	4	-	4	-	1	3
P NO COM	<i>Fliares</i>	5	13	4	11	2	7	9	7	4	13
	<i>Trans+ Empr</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL		42	29	45	21	33	21	54	21	32	43

Fuente: Encuestas realizadas

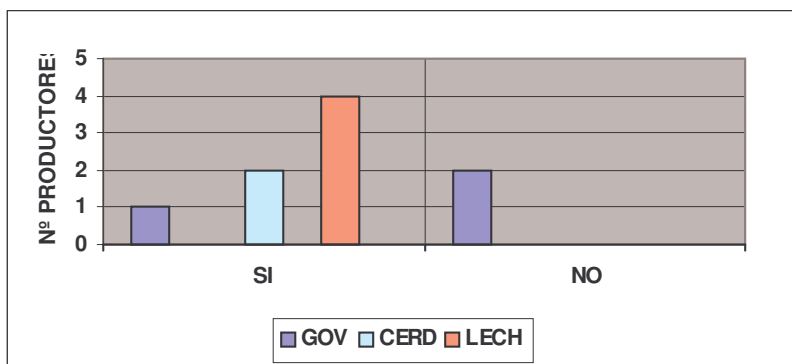
Para una mejor visualización sobre el tema de la tenencia se realizó el siguiente gráfico.

CUADRO 34: TENENCIA DE MAQUINARIA DE LOS PRODUCTORES FAMILIARES (F0,F1 Y F2)



Fuente: Encuestas realizadas

CUADRO 35: TENENCIA DE MAQUINARIA DE LOS PRODUCTORES TRANSICIONALES Y EMPRESARIALES



Fuente: Encuestas realizadas

Según lo que se puede observar de los gráficos para los productores del tipo familiar, en los rubros donde predomina la tenencia de maquinaria son el ganadero y el lechero, siguiéndole en proporción el rubro agrícola. Por el contrario donde se encuentra mayor cantidad de respuestas negativas es entre los productores no comerciales. Dentro de los productores transicionales y empresariales, hubo mayor tenencia de maquinaria en el rubro lechero.

Los productores familiares de los rubros ganadero agrícola y lechero, consideraron que su maquinaria les era suficiente, sin embargo cabe aclarar que en el rubro lechero fueron prácticamente iguales las cantidades de respuestas por la afirmativa y por la negativa. Por el contrario ninguno de los productores transicionales y empresariales de los rubros lecheros, cerdos y ganaderos consideró insuficiente la maquinaria.

Se observa que entre los productores familiares prácticamente en todos los rubros se utiliza la contratación de maquinaria, incluso entre los productores no comerciales. Cabe destacar que en el rubro lechero la totalidad de los que respondieron a esta pregunta utiliza la contratación de maquinaria. La totalidad de los productores transicionales y empresariales ganaderos, lecheros y productores de cerdos utiliza la modalidad de contratación de maquinaria.

Es importante destacar que en el tema de intercambio de maquinaria un 54% de los encuestados respondió no utilizar esta modalidad (43 encuestas de un total de 79)

A continuación se describe el tema de maquinaria por rubro principal.

12.4.1. Productores ganaderos

La mayoría de los productores familiares posee maquinaria propia y tractor. Opinan que la misma les es suficiente. A pesar de que la cantidad de respuestas afirmativas encontradas para las preguntas de contratación o intercambio de maquinaria son muy similares entre sí, los datos podrían estar marcando una leve tendencia al uso de contratación de maquinaria en vez del intercambio,

12.4.2. Productores agrícolas

Es significativa la cantidad de productores de este tipo que posee maquinaria propia y le es suficiente, aunque utilizan la contratación de maquinaria.

12.4.3. Productores avícolas

No corresponde comentarios ya que el número de productores no es representativo de la zona

12.4.4. Productores de cerdos

La mayor parte de los productores familiares posee maquinaria, tractor y opinan que le es suficiente. Utilizan la contratación de maquinaria con más frecuencia que el intercambio. La totalidad de los productores transicionales de este rubro posee maquinaria, tractor y opinan que le es suficiente. Al igual que los productores familiares utilizan la contratación de maquinaria en vez del intercambio.

12.4.5. Productores hortícolas

No corresponde comentarios ya que el número de productores no es representativo de la zona

12.4.6. Productores lecheros

Los productores familiares poseen maquinaria así como tractor, en cuanto a la suficiencia existe una proporción significativa que la considera insuficiente. Prácticamente la totalidad de los productores de este tipo utiliza la contratación e intercambio de maquinaria. La totalidad de los productores lecheros transicionales posee maquinaria, tractor y opinan que le es suficiente. De todas formas utilizan la contratación pero no el intercambio de maquinaria.

12.4.7. Productores no comerciales

Como era de espera por el contrario a todos los demás rubros, en este tipo de productor la tenencia de maquinaria se encuentra en niveles muy bajos, por tal motivo como consecuencia tampoco les es suficiente. Como forma de suplir esta carencia utilizan en su mayor parte la contratación de maquinaria.

13. STOCK ANIMAL

La información que describiremos a continuación fue extraída de la base de datos por rubro tomando en cuenta la superficie y el promedio de animales. Para este análisis utilizamos las funciones de autofiltro y fórmulas estadísticas que se encuentran en el programa Excel.

13.1. PRODUCTORES GANADEROS-OVINOS

En promedio estos productores poseen 162 cabezas de vacunos de carne y 161 ovinos. Se realizaron tres estratos, para el número de bovinos de carne y ovinos que mostraron similares resultados.

0 a 100 animales – 69% de los productores.

101 a 500 animales – 23% de los productores.

más de 500 animales – 8 % de los productores.

Esto muestra que los productores ganaderos en su mayoría combinan el ganado vacuno con el ovino. Además poseen en promedio 15 cerdos, y 122 aves.

13.2. PRODUCTORES AGRÍCOLAS

Estos productores poseen en promedio 5 bovinos de carne, 18 vacunos utilizados para carne y/o leche, 47 ovinos, 25 cerdos, 30 aves. En este caso no se encontraron vacunos de leche.

13.3. PRODUCTORES AVÍCOLAS

Se encontraron dos productores dedicados a este rubro, por lo que no se pueden obtener conclusiones válidas. En promedio poseen 325 aves; a modo descriptivo se observa que presentan 15 vacunos de carne, 54 vacunos utilizados para carne y/o leche, 5 ovejas, 41 cerdos.

13.4. PRODUCTORES DE CERDOS

En este caso cuentan en promedio con 188 cerdos. Se determinaron dos rangos del número de animales:

0 a 100 cerdos - 67 % de los productores.

Más de 400 cerdos- 33 % de los productores

Además cuentan en promedio con 64 bovinos de carne, 7 vacas lecheras, 54 ovejas y 42 aves.

13.5. PRODUCTORES HORTÍCOLAS

En este caso es importante mencionar que se han encontrado únicamente dos productores de éste tipo. Por ésta razón éstos datos no reflejan la cantidad real de animales que poseen los productores hortícolas de la zona. A modo descriptivo en promedio poseen 62 vacunos de carne, 300 aves. No se encontraron vacunos de leche, ovinos, cerdos.

13.6. PRODUCTORES LECHEROS

En promedio presentan 102 vacas lecheras. Además cuentan en promedio con 38 cabezas de bovinos de carne, 80 ovejas, 8 cerdos y 29 aves.

Para este rubro se distinguieron cuatro rangos según número de animales:

0 a 50 animales - 31 % de los productores.

51 a 100 animales - 38 % de los productores.

101 a 200 animales – 23% de los productores.

más de 200 animales – 8% de los productores.

Cabe destacar que la mayoría de los lecheros cuentan en su stock animal con ovinos.

13.7. PRODUCTORES NO COMERCIALES

Este tipo de productor al clasificarse como no comercial, presenta gran diversidad y bajo número de animales en su stock. Se encontró que en promedio cuentan con 6 vacunos de carne, un vacuno de leche, 8 ovejas, 2 cerdos, y 20 aves.

Podemos destacar que en general todos los rubros presentan un stock significativo de aves y cerdos. Dentro de cada rubro los productores presentan gran heterogeneidad en el número de animales con los que cuenta.

14. DESCRIPCION DE LOS PRINCIPALES RUBROS.

A modo descriptivo se comentará la producción de los diferentes rubros. Es importante señalar que los datos recabados en los formularios, no llegan a ser representativos de la zona, ya que son escasos y no son suficientes para un análisis exhaustivo. Como consecuencia de lo anterior, las varianzas que presentan los datos son muy altas. A esto se le agrega la imposibilidad en la determinación del índice de productividad, dado que en el formulario de encuesta no se diferenció la cantidad de superficie destinada a cada rubro producido.

14.1. PRODUCTORES GANADEROS-OVINOS

En cuanto a la producción de ganado vacuno, el grupo de productores dedicados a la cría, entoran en promedio 53 vientres, destetan 40 terneros en promedio durante los últimos tres años. La categoría que más se vende son los terneros, a razón de 32 animales con un peso promedio de 256kg.

En cuanto al ganado de invernada su ciclo de producción dura en promedio 5,5 meses. La categoría comprada mas frecuentemente es novillitos y vaquillonas.

En promedio se compran 182 cabezas de éstas últimas con un peso de 195kg. La categoría más vendida es novillos y vaquillonas gordas, aproximadamente 187 cabezas con un peso promedio de 416kg. Existen pocas respuestas a estas preguntas y heterogéneas por lo que su varianza es muy grande

En cuanto a la producción de ovinos, en los últimos tres años en promedio han encarnerado 168 ovejas. Se señalaron 141 corderos promedialmente, (la varianza que presentan estos datos es alta) Los mismos se venden cuando alcanzan un peso promedio de 30kg. En los últimos tres años en promedio la producción de lana alcanza los 706kg con una importante varianza.

14.2. PRODUCTORES AGRÍCOLAS

Estos productores cultivan principalmente maíz ocupando un área promedio de 7has. La producción promedio total es de 12166kg con una varianza muy importante. Los productores de este tipo no realizan prácticamente cultivos secundarios.

14.3. PRODUCTORES AVÍCOLAS

La producción avícola no fue considerada al momento de la encuesta como rubro productivo, por lo tanto carecemos de datos y además se determinaron en la nueva clasificación solamente dos casos.

14.4. PRODUCTORES DE CERDOS

Se trata de productores que poseen en promedio 33 madres y la categoría mas vendida son lechones (la gran mayoría no respondió la pregunta) Se vendieron en promedio 310 lechones en el último año.

14.5. PRODUCTORES HORTÍCOLAS

En cuanto a la producción hortícola no se respondieron datos de producción y como en el caso de avicultura se trata solamente de dos productores de este tipo

14.6. PRODUCTORES LECHEROS

Estos productores cuentan en su rodeo lechero con 53 vacas /masa en promedio. El promedio anual de vacas en ordeño es de 32 cabezas. Referente a la producción anual se vio un promedio de 94545 litros remitidos y algún productor mencionó que vende quesos, pero no está determinado la cantidad de kilos vendidos. Estos datos de producción presentan una gran varianza.

14.7. PRODUCTORES NO COMERCIALES

Referente a la producción no comercial, es irrelevante realizar el estudio como en los rubros anteriores, ya que presentan escaso número de animales con un fin no comercial.

15. TECNOLOGÍA

En este punto se analizará la adopción de tecnología por los productores según el rubro. Esta adopción se evalúa a través de la mejora en la alimentación de los animales, inseminación, adopción de alambrado eléctrico y riego.

15.1. PRODUCTORES GANADEROS-OVINOS

La mitad de estos productores realizan reservas forrajeras y suplementación. No utilizan la inseminación. Tienen alambrado eléctrico y no tienen riego (Cuadro 46-Anexo).

15.2. PRODUCTORES AGRÍCOLAS

La mayoría realiza reservas forrajeras y suplementación. Utilizan alambrado eléctrico y no poseen riego (Cuadro 47- anexo)

15.3. PRODUCTORES AVÍCOLAS

En este caso no se realiza ningún tipo de suplementación ni inseminación, no tienen riego. Cabe destacar como ya se mencionó que estos datos no son representativos por tratarse de una muestra muy pequeña.(Cuadro 48- Anexo)

15.4. PRODUCTORES DE CERDOS

Más de la mitad realiza reservas forrajeras y suplementación. No se realiza inseminación ni poseen riego. Poseen alambrado eléctrico como es natural en este rubro.(Cuadro 49- Anexo)

15.5. PRODUCTORES HORTÍCOLAS

Al igual que para aves la muestra no es representativa, si bien se puede decir que hacen reservas forrajeras y suplementación, poseen riego y alambrado eléctrico.(Cuadro 50- Anexo)

15.6. PRODUCTORES LECHEROS

La totalidad de los encuestados utiliza reservas forrajeras y suplementación para alimentación del ganado. La mitad practica inseminación. Todos poseen alambrado eléctrico y ninguno tiene riego. (Cuadro 51- Anexo)

15.7. PRODUCTORES NO COMERCIAL

Este grupo de productores en su mayoría no adopta tecnología, si bien se encontró algún caso excepcional que realiza reservas forrajeras, suplementación y tiene alambrado eléctrico. (Cuadro 52- Anexo)

15.8. CONCLUSIONES GENERALES SOBRE LA ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍA

Según lo analizado anteriormente se puede concluir que los productores que tienden claramente a la adopción de tecnología son los lecheros. En general en la mayoría de los rubros, (salvo excepciones) utilizan reservas forrajeras y suplementación para la alimentación de sus animales. El uso del alambrado eléctrico no es raro en la zona, sin embargo no han implementado el riego de la misma forma, esto seguramente se deba a los costos que implica su instalación y a la falta de asesoramiento.

16. ASESORAMIENTO TECNICO

De acuerdo al análisis de los datos en general, sin utilizar ningún tipo de clasificación por rubro se observa que los técnicos más contratados son los médicos veterinarios.

CUADRO 36: UTILIZACIÓN DEL ASESORAMIENTO AGRONÓMICO Y VETERINARIO

ASESORAMIENTO %		
	AGRONOMICO	VETERINARIO
SI	35,4	53,2
NO	64,6	46,8
TOTAL	100	100

Fuente: Encuestas realizadas

CUADRO 37: FORMA DEL ASESORAMIENTO.

ASESORAMIENTO %		
FORMA	AGRONOMICO	VETERINARIO
INDIVIDUAL	1,3	26,6
GRUPAL	1,3	24,1
OTROS	0	2,5
NO CONTESTA	97,4	46,8
TOTAL	100	100

Fuente: Encuestas realizadas

En la encuesta se logró mayor cantidad de respuestas acerca del asesoramiento veterinario, dado que es el que más se utiliza. La forma en que reciben el asesoramiento es individual y grupal casi en la misma proporción.

CUADRO 38: FRECUENCIA DEL ASESORAMIENTO.

ASESORAMIENTO %		
FRECUENCIA	AGRONOMICO VETERINARIO	
MENSUAL	1,3	16,5
BIMENSUAL	0	5,1
CIRCUNSTANCIAL	1,3	31,6
NO CONTESTA	97,4	46,8
TOTAL	100	100

Fuente: Encuestas realizadas

Lo que más se utiliza es que las visitas sean mensuales o circunstanciales. La mayor parte de los encuestados que reciben asesoramiento lo consideran suficiente y están conformes con el mismo.

CUADRO 39: CONFORMIDAD DEL ASESORAMIENTO

ASESORAMIENTO %		
CONFORMIDAD AGRONOMICO VETERINARIO		
SI	2,5	49,4
NO	0	3,8
NO CONTESTA	97,5	46,8
TOTAL	100	100

Fuente: Encuestas realizadas

CUADRO 40: SUFICIENCIA DEL ASESORAMIENTO

ASESORAMIENTO %		
SUFICIENCIA	AGRONOMICO VETERINARIO	
SI	2,5	44,3
NO	0	8,9
NO CONTESTA	97,5	46,8
TOTAL	100	100

Fuente: Encuestas realizadas

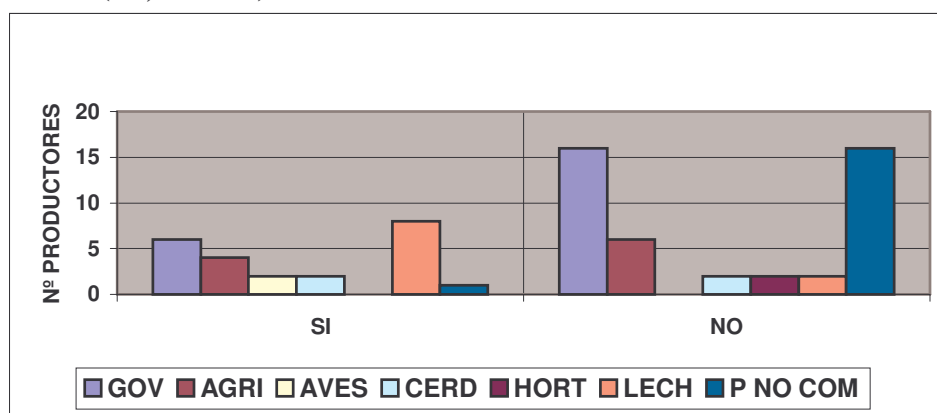
Con el objetivo de visualizar más claramente este tema se procedió a analizar los datos mediante la clasificación por rubro principal y tipo social. A continuación se presenta el cuadro resumen de los resultados obtenidos y gráficos sobre la contratación de servicios técnicos.

CUADRO 41: ASESORAMIENTO TÉCNICO SEGÚN RUBRO PRINCIPAL Y TIPO SOCIAL

RUBRO PRINCIPAL	Tipo social	ASESORAMIENTO							
		TECNICO				SUFICIENCIA			
		AGRON.		VET.		AGRON.		VET.	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
GOV	Fliares	6	16	12	10	5	-	11	1
	Trans+ Empr	2	2	2	2	-	2	1	1
AGRI	Fliares	4	6	7	3	3	1	5	2
	Trans+ Empr	-	-	-	-	-	-	-	-
AVES	Fliares	2	-	2	-	-	2	-	-
	Trans+ Empr	-	-	-	-	-	-	-	-
CERD	Fliares	2	2	2	2	1	1	2	-
	Trans+ Empr	-	2	-	2	-	-	-	-
HORT	Fliares	-	2	1	1	-	1	1	-
	Trans+ Empr	-	-	-	-	-	-	-	-
LECH	Fliares	8	2	9	1	7	1	9	-
	Trans+ Empr	3	1	4	-	3	-	3	1
P NO COM	Fliares	1	16	4	13	1	-	3	1
	Trans+ Empr	-	-	-	-	-	-	-	-
Total		28	49	43	34	20	8	35	6

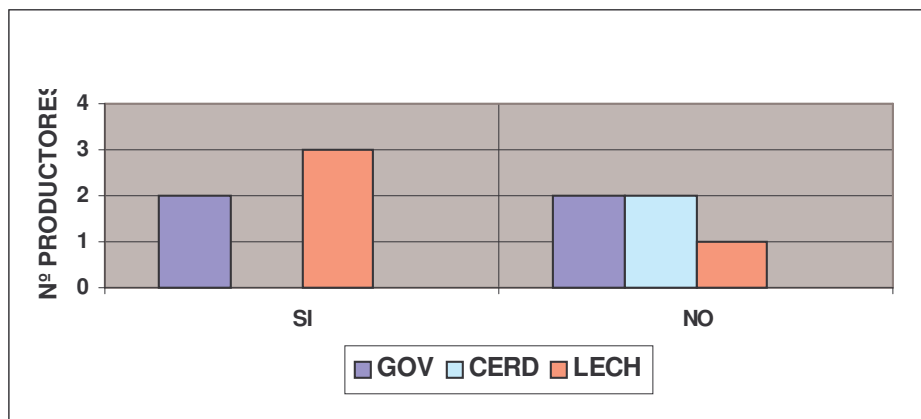
Fuente: Encuestas realizadas

CUADRO 42: SERVICIO AGRONÓMICO EN LOS PRODUCTORES FAMILIARES (F0,F1 Y F2)



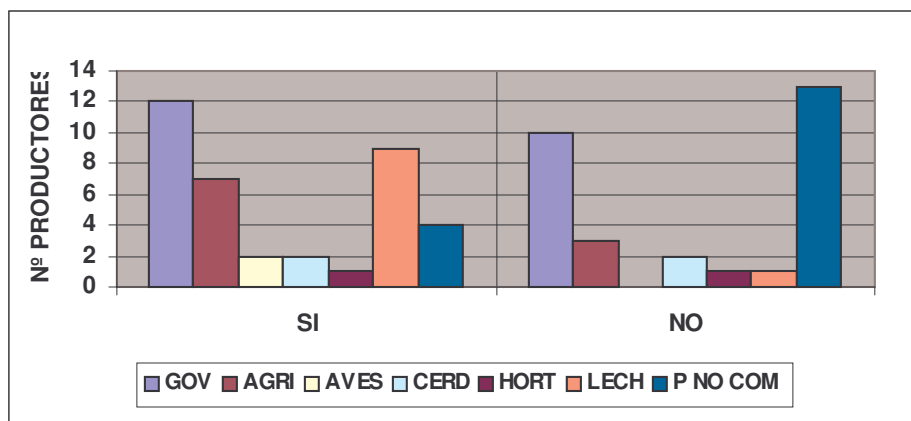
Fuente: Encuestas realizadas

CUADRO 43: SERVICIO AGRONÓMICO EN LOS PRODUCTORES TRANSICIONALES Y EMPRESARIALES



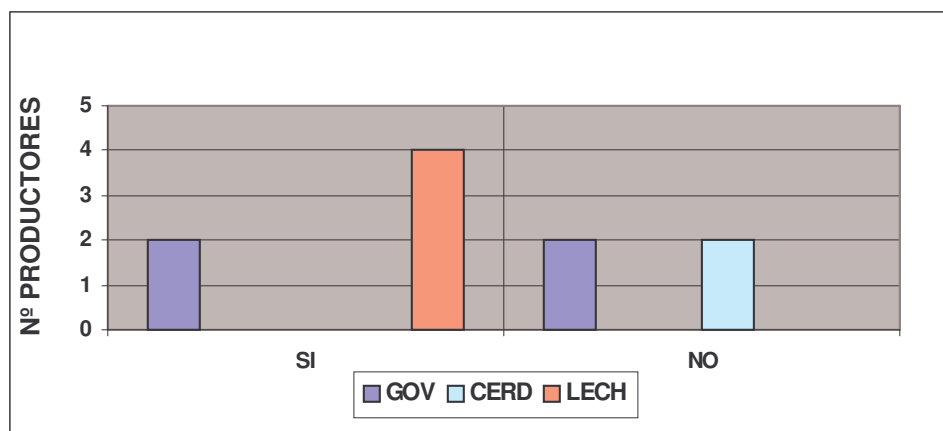
Fuente: Encuestas realizadas

CUADRO 44: SERVICIO VETERINARIO EN LOS PRODUCTORES FAMILIARES (F0,F1 Y F2)



Fuente: Encuestas realizadas

CUADRO 45: SERVICIO VETERINARIO EN LOS PRODUCTORES TRANSICIONALES Y EMPRESARIALES



Fuente: Encuestas realizadas

16.1. PRODUCTORES GANADEROS-OVINOS

Los productores del tipo familiar en su mayoría no contrata asesoramiento agronómico pero sí asesoramiento veterinario. De todas formas coinciden en que ambos tipos de asesoramiento es suficiente. Dentro de los productores empresariales y transicionales encontramos que la mitad contrata los servicios del técnico agrónomo y veterinario (en iguales proporciones). No consideran suficiente el asesoramiento agronómico, mientras que en el asesoramiento veterinario la mitad lo considera suficiente.

16.2. PRODUCTORES AGRÍCOLAS

Dentro de este tipo de productor se contratan mayor cantidad de veterinarios que agrónomos. Esto se explica porque la mayor combinación de este rubro es con la lechería. La totalidad considera suficiente estos servicios.

16.3. PRODUCTORES AVÍCOLAS

No corresponde comentarios ya que el número de productores no es representativo de la zona.

16.4. PRODUCTORES DE CERDOS

La mitad de los productores familiares contrata médicos veterinarios y agrónomos. Se reparten las opiniones en cuanto a la suficiencia del asesoramiento agronómico, pero la totalidad considera suficiente el asesoramiento veterinario. Los productores transicionales no contratan técnicos.

16.5. PRODUCTORES HORTÍCOLAS

No corresponde comentarios ya que el número de productores no es representativo de la zona.

16.6. PRODUCTORES LECHEROS

Comparado con el resto de los rubros, los productores familiares lecheros son los que más contratan asesoramiento agronómico y veterinario. Prácticamente la totalidad de los productores contratan estos servicios, considerándolos suficientes. La mayoría de los productores transicionales contratan también ambos servicios. En general considerándolos suficientes.

16.7. PRODUCTORES NO COMERCIALES

Prácticamente la totalidad de los productores no reciben asesoramiento técnico. Sin embargo se encontró algún caso de contratación de servicio veterinario.

17. RESULTADOS FISICOS Y ECONOMICOS

En este punto se estudia la respuesta subjetiva de los productores acerca de los resultados físicos y económicos en su sistema de producción, los cuales fueron evaluados por los encuestados a través de una escala (rango de 0 a 10)

El comentario general que se desprende del estudio es que, en la mayoría de los rubros existe una predominancia por calificar a los resultados físicos con valores medios según la escala de 0 a 10. Los valores de los registros económicos fueron más bajos que los físicos. En general no se llevan registros físicos ni económicos en la zona. La excepción a lo anterior se da en los productores lecheros. Este punto es importante considerarlo al momento de implementar estrategias de desarrollo para esta zona con el fin de mejorar la gestión del predio. Los resultados se resumieron en el cuadro 52 del anexo.

A continuación se detallan los resultados del estudio de este tema por rubro principal.

17.1. PRODUCTORES GANADEROS-OVINOS

Estos productores consideran que tienen resultados físicos medios en su sistema de producción, esta respuesta si bien es subjetiva es confiable ya que la mayoría lleva registros físicos. Consideran tener resultados económicos bajos, si bien no llevan registros.

17.2. PRODUCTORES AGRÍCOLAS

En este rubro los productores consideran que obtienen resultados físicos y económicos medios a bajos. Al igual que los anteriores no llevan registros de ningún tipo.

17.3. PRODUCTORES DE CERDOS

La opinión de estos productores es que poseer resultados físicos y económicos medios con tendencia a bajos (en promedio) Cabe destacar que no llevan registros de ningún tipo.

17.4. PRODUCTORES LECHEROS

Consideran que obtienen buenos resultados físicos en promedio y resultados económicos medios. Como se mencionó anteriormente llevan registros, por lo tanto las opiniones son confiables.

17.5. PRODUCTORES NO COMERCIALES

Este grupo considera que tiene resultados físicos medios y resultados económicos bajos. Esta opinión es puramente subjetiva ya que no llevan registros. Puede ser que exista una tendencia a que estos productores consideren que su producción satisface sus necesidades, si bien los resultados económicos según la escala de valores son los más bajos entre todos los rubros. Lo anterior concuerda con el tipo de productor que se trata.

17.6. PRODUCTORES AVÍCOLAS Y HORTÍCOLAS

En el caso de los productores avícolas y hortícola, solo se describe que en promedio consideran tener resultados medios, destacar que los productores avícolas consideran tener resultados físicos altos. Con los datos que se obtuvieron de las encuestas se observa que éstos llevan más registros que los productores hortícolas.

18. ANALISIS DE LAS PREGUNTAS DE OPINION DEL FORMULARIO DE ENCUESTA

En esta parte de la tesis se analizan las secciones del formulario correspondientes a las preguntas realizadas a los encuestados. Las respuestas a estas preguntas están ligadas a la libre interpretación de cada encuestado. Dada la naturaleza de esta parte de los formularios, existe una diversidad de respuestas pues cada una de las preguntas recoge la opinión subjetiva de cada productor. Las secciones del formulario de encuesta que corresponden analizar en este ítem son los números 8 y 9. En el final de la sección 7 aparecen tres preguntas vinculadas al tema de la combinación de rubros en los predios. Estas también fueron incluidas dentro de este análisis. Existe además cuatro grandes temas que agrupan las diferentes preguntas, estos son:

- Combinación de rubros. (Sección 7)
- Disposición a la integración y capacitación (Sección 8)
- Aspectos sociales (Sección 9)
- Situación actual y futura de Villa del Rosario (Sección 9)

Estas preguntas se analizaron por rubro y para llegar a obtener conclusiones relevantes se procedió a buscar similitudes entre las respuestas, conceptos y opiniones importantes que se repitieron en cada una de las encuestas. Surgen así ciertas conclusiones generales que se describen a continuación.

18.1. CONSIDERACIONES GENERALES DEL ANÁLISIS DE LAS PREGUNTAS

En términos generales indistintamente del tipo de productor que se trate todos utilizan la combinación de rubros para obtener ingresos durante todo el año. A su vez esto se da por tradición y para ser más eficientes en el uso de la superficie. También manifiestan combinar rubros con el fin de obtener producción para el consumo predial. La excepción a esta generalidad se encuentra entre los productores no comerciales donde su principal objetivo de producir es para el autoconsumo, realizando ventas de excedentes en forma excepcional.

Según lo manifestado por los encuestados las ventajas de combinar rubros implican percibir un ingreso durante todo el año, maximiza la utilización de la mano de obra

familiar, capitalización del dinero y también es una forma de obtener producción para el autoconsumo.

Los problemas más destacados en todos los rubros son la falta de liquidez para compra de insumos (fertilizantes, semillas, animales), maquinaria, implantación de pasturas, bajos precios del producto final y problemas al momento de su comercialización. Puntualmente se mencionó la escasez de superficie, falta de mano de obra calificada y asistencia técnica.

Existe buena disposición a ayudar a los vecinos en todos los rubros. Como sugerencias para solucionar los problemas en conjunto se destacaron, la creación de cooperativas, grupos, comisiones. De esta forma se obtienen mejores precios en la compra de insumos, en la venta de productos y en la compra e intercambio de maquinaria y herramientas. Existe una minoría de encuestados que opinan que el agruparse no solucionaría los problemas. La opinión parte de experiencias anteriores propias o ajenas.

Existe interés hacia la capacitación en temas relacionados al agro (producción y manejo) Es importante señalar que no se plantearon inquietudes acerca de aprender técnicas que incrementen el valor agregado a los productos que salen del predio (artesanías, empaque, etc.) Hay un interés de mejorar la capacitación para los jóvenes, sobretodo en la temática educacional. Se observaron algunos encuestados que manifestaron no necesitar capacitación, ya que contaban en el predio con familiares egresados de la UTU.

En cuanto a los problemas sociales más mencionados, se destacan la falta de locomoción hacia otros centros poblados, en la educación no existe quinto y sexto año de liceo, al igual que cursos técnicos (tipo UTU), inglés y computación. En la salud existe carencias en cuanto a la permanencia de un médico en la zona, medicamentos y materiales para la policlínica. Se menciona la falta de centros recreativos y culturales. Los encuestados manifestaron que la solución a los problemas debería estar sobre todo enfocada a los jóvenes y buscar la manera de retenerlos en esta zona.

Referente a la opinión que les merece Villa del Rosario, todos los encuestados respondieron a esta pregunta, mostrando así una gran identificación e interés por la zona. En general manifiestan una visión positiva y consideran que se encuentra en pleno progreso. Se han destacado como muestras del “progreso”, la construcción de las viviendas de MEVIR, del liceo, la policlínica y el gimnasio.

La gran incertidumbre a futuro es la falta de fuente laboral agravada por el aumento de población con la instalación de MEVIR. Existe también preocupación por la emigración de los jóvenes hacia la ciudad, por la escasa oferta de actividades que los

retenga en Villa del Rosario, ya sean estas de índole recreativa, cultural, educacional y laboral.

Para solucionar el problema laboral proponen la creación de industrias o reactivación del Molino. Existe una especial inquietud sobre la falta de actividades para los jóvenes, proponen ampliar los cursos en los últimos años del liceo o en las carreras técnicas (por ejemplo UTU), así como incentivar actividades recreativas y culturales en Villa del Rosario con el objetivo de reunir a las familias y retener a la juventud. .

A continuación se detallan las opiniones de los productores agrupados por el rubro al que pertenecen, a su vez en cada uno se transcribe en forma resumida la pregunta formulada en su momento al realizar la encuesta.

18.2. COMBINACIÓN DE RUBROS

18.2.1. Porque se realiza la combinación de rubros

18.2.1.1. Productores ganaderos-ovinos

Según las respuestas obtenidas se determinó que los productores combinan rubros para obtener un ingreso todo el año; se fundamenta que la realización de un solo rubro no alcanza para mantener la familia. Es una forma de disminuir riesgos, ya que si un rubro da poco ingreso un año existe otro que amortigua la deficiencia. Existen algunos productores que respondieron que la combinación de rubros se explica por las condiciones de topografía y vegetación natural que poseen los predios(aptitud pastoril) Sostienen que “es una forma de mantener el campo limpio”.Otros combinan rubros por preferencia y/o tradición. También responden que por manejo al tratarse de un rubro extensivo permite realizar otras cosas. Algún productor manifestó que la combinación de rubros se realiza para el autoconsumo.

18.2.1.2. Productores agrícolas

Para mantener ingreso durante todo el año, por tradición, porque no existe un mercado fijo, y para realizar autoconsumo.

18.2.1.3. Productores de cerdos

Se repite el concepto de las ventajas de la diversificación. Al necesitar poca superficie para la cría de suinos, el resto de la superficie se utiliza para combinarlo con otros rubros.

18.2.1.4. Productores lecheros

Se diversifica para disminuir riesgos y obtener ingresos durante todo el año, para el autoconsumo y lo que sobra se vende. Otros encuestados respondieron que combinan rubros por tradición de hacer un poco de todo.

18.2.1.5. Productores No comerciales

En general esta pregunta no fue contestada. Los que contestaron manifestaron que lo hacen para la subsistencia y el autoconsumo, para tener ocasionalmente algún ingreso por ventas.

18.2.2. Ventajas o virtudes de realizar combinación de rubros.

18.2.2.1. Productores ganaderos-ovinos

Necesita poco tiempo de dedicación, baja mano de obra, no existen dificultades para la comercialización del producto final, es también una forma de capitalizar el dinero.

18.2.2.2. Productores agrícolas

Se puede realizar la producción con mano de obra familiar, se obtiene producto para autoconsumo y el excedente se vende. Un productor mencionó que obtiene ración barata del barrido de panadería.

18.2.2.3. Productores de cerdos

Se manifiesta que es un rubro fácil de manejar lo que permite poder realizar otros rubros al mismo tiempo. También es menos riesgoso que explotar un solo rubro. Se asegura la presencia de ingresos durante todo el año.

18.2.2.4. Productores lecheros

Se combinan con rubros que son complementarios de la lechería, por ejemplo silos y fardos para alimentar a los animales, quesos para la venta y cerdos que se alimentan con los subproductos. También se destaca la diversificación para el autoconsumo.

18.2.2.5. Productores No Comerciales

En general esta pregunta tampoco fue contestada. Los que contestaron dijeron que la ventaja es obtener producción para el consumo predial

18.2.3. Dificultades o problemas en las actividades que realiza.

18.2.3.1. Productores ganaderos-ovinos

Altos costos en los insumos, bajos precios del producto final, escasa mano de obra calificada, escasa rentabilidad, falta de liquidez (líneas de crédito) para invertir por ejemplo en pasturas y/o forrajes, falta de superficie. Se comentó también la falta de organizaciones grupales que faciliten la solución a algunos de los problemas mencionados anteriormente.

18.2.3.2. Productores agrícolas

Escasez de dinero para la compra de insumos y bajo precio final del producto. Falta de energía eléctrica y maquinaria insuficiente. Presentan problemas en la comercialización del producto.

18.2.3.3. Productores de cerdos

Existen dificultades económicas, costos de insumos elevados (alambrados eléctricos, alimentos), problemas en la colocación del producto por la competencia con Brasil.

18.2.3.4. Productores lecheros

Se identifican como dificultades principales la escasa superficie de los predios, problemas en la comercialización, bajos precios de la leche, costos altos, falta energía eléctrica y agua suficiente. Se mencionó también las dificultades en la información y asistencia técnica.

18.2.3.5. Productores No Comerciales

Al igual que las dos preguntas anteriores la mayoría no contestó. Los principales problemas que manifestaron fueron falta de superficie para la producción, falta de liquidez, precios bajos, dificultad para compra de insumos y maquinaria. Algunos mencionaron que si bien este tipo de producción tiene la ventaja de ser diversificada, se convierte en una desventaja para el manejo en predios de escasa superficie.

18.3. DISPOSICIÓN A LA INTEGRACIÓN Y LA CAPACITACIÓN

18.3.1. Sugerencias para resolver problemas de la producción o predio con los vecinos

18.3.1.1. Productores ganaderos-ovinos

La propuesta más frecuente es la creación de grupos o de cooperativas para compra de insumos, búsqueda de canales de comercialización del producto, lograr volúmenes

significativos de producción para bajar costos, agruparse para adquirir nueva tecnología. Algunos productores manifestaron no tener credibilidad en cuanto al funcionamiento de los grupos.

18.3.1.2. Productores agrícolas

Dentro de los productores que respondieron esta pregunta opinan que promoviendo el cooperativismo se pueden lograr soluciones, ya que se pueden comprar insumos a mejor precio, y lograr mejor colocación del producto.

18.3.1.3. Productores de cerdos

Creación de grupos para la producción y colocación del producto final en forma conjunta. Compras de insumos en grupo, al igual que contratar fletes para disminuir costos.

18.3.1.4. Productores lecheros

Como solución algunos plantearon la formación de grupos para la recría, compra de insumos, intercambio de herramientas y maquinaria. Existe sin embargo en este rubro una mayor cantidad de productores que opinaron que la formación de grupos no solucionaría los problemas.

18.3.1.5. Productores No Comerciales

Estos productores claramente no visualizan a los grupos como una forma de solución a los problemas. Muchos encuestados ni siquiera manifestaron alguna posible solución.

18.3.2. Disposición y forma para ayudar a sus vecinos

18.3.2.1. Productores ganaderos-ovinos

Los encuestados manifestaron estar dispuestos a ayudar a sus vecinos, pero la mayoría no contestó la manera en que lo realizaría. En algún caso se respondió que la solución sería agruparse y comprar maquinaria en forma conjunta

18.3.2.2. Productores agrícolas

Existe una gran disposición para ayudar a los vecinos formando grupos de productores pero destacan la falta de emprendimiento individual para su concreción.

18.3.2.3. Productores de cerdos

Existe disposición a colaborar con los vecinos si bien no se contestó en que manera. Un caso mencionó el intercambio de mano de obra como forma de ayuda entre vecinos.

18.3.2.4. Productores lecheros

La totalidad de los encuestados están de acuerdo a ayudar a sus vecinos, aunque la mayoría no respondió en que forma. Los productores que propusieron alguna solución lo hicieron a través de la formación de grupos con el fin de tomar medidas en conjunto como ya se mencionó anteriormente.

18.3.2.5. Productores No Comerciales

La mayoría contesta que existe disposición a ayudar a sus vecinos. Algunas sugerencias fueron crear comisiones, cooperativas.

18.3.3. Capacitación del productor y su familia

18.3.3.1. Productores ganaderos- ovinos

La mayoría admite carencias en los temas relacionados a la producción. Los temas de capacitación se manifestaron alrededor de la implementación de nuevas tecnologías, como pasturas, fertilización, manejo, selección de animales (vientres y toros), temas en general relacionados con el agro. En algún caso se respondió que no existe interés en capacitarse por la edad.

18.3.3.2. Productores agrícolas

En este rubro existen muchos productores que no contestaron esta pregunta o no mostraron interés en el tema. Los que respondieron manifestaron falta de asesoramiento, y capacitación en temas agrícolas (enfermedades y plagas) y de cría.

18.3.3.3. Productores de cerdos

Todos manifiestan inquietudes en este tema. Proponen capacitación en quesería, conservación de alimentos, agricultura, suinos, y temas relacionados al agro. Coinciden en que la capacitación nunca está de más.

18.3.3.4. Productores lecheros

Se reconoce por parte de los productores determinadas carencias en algunos temas, si bien en muchos casos tienen la asistencia de los hijos que se han capacitado. Los temas de mayor interés para la capacitación son manejo del rodeo y pasturas, inseminación, agricultura y quesería.

18.3.3.5. Productores No Comerciales

Existe interés en casi todos los casos a capacitarse. Los temas de inquietud son relacionados al agro, temas en general, pasturas, ganadería, enfermedades, conservación de alimentos, producción de dulces.

18.4. ASPECTOS SOCIALES

18.4.1. Principales problemas y limitantes de los aspectos sociales en las familias

18.4.1.1. Productores ganaderos-ovinos

La mayoría reconoce la falta de locomoción hacia otros centros poblados, esto está muy relacionado a la concurrencia al liceo (existe sólo hasta cuarto año en la zona) y a los centros asistenciales. No poseen sanatorio, y tienen problemas con la policlínica que existe en la zona. Manifestaron la falta de centros de recreación, deporte, mal uso de las instalaciones ya existentes (como el gimnasio) Gran emigración de los jóvenes. Algunos encuestados no manifestaron tener problemas.

18.4.1.2. Productores agrícolas

Los encuestados respondieron que en términos generales el pueblo ha progresado, se mencionan las mismas carencias en cuanto al tema de educación y salud. Observan el progreso de Villa del Rosario con respecto a otras zonas cercanas.

18.4.1.3. Productores de cerdos

Se mencionan los mismos problemas que en productores lecheros, con énfasis en la falta de locomoción y medicamentos.

18.4.1.4. Productores lecheros

Se detectaron como principales limitantes la falta de locomoción, centros recreativos, dificultades en la educación (inglés, computación), falta de medicamentos y materiales en la policlínica.

18.4.1.5. Productores No Comerciales

Identifican como problemas principales la falta de locomoción, mejorar acceso a servicios de salud (medicamentos, odontólogo y médico), recreación (uso del gimnasio, otras actividades), dificultad de los jóvenes para terminar el liceo.

18.4.2. Soluciones de los vecinos a los problemas en Villa del Rosario

18.4.2.1. Productores ganaderos-ovinos

Incentivar el deporte y las actividades culturales que integren a la gente joven sin olvidar a los adultos mayores, realizar actividades sociales para la familia, crear un local social y deportivo. Ampliar el liceo hasta sexto año y diversificar la educación (computación e inglés) Solucionar el tema asistencial en la policlínica con un médico permanente y no una vez a la semana.

18.4.2.2. Productores agrícolas

La creación de un liceo adaptado a las necesidades en el medio rural, una carnicería, farmacia e industria.

18.4.2.3. Productores de cerdos

Crear una comisión que organice, abrir una farmacia, contratación de un médico, crear algún centro de capacitación y recreación.

18.4.2.4. Productores lecheros

Muchos encuestados no plantearon soluciones. Las ideas que se manejaron fueron por ejemplo la creación de escuelas del tipo UTU para culminar de alguna forma quinto y sexto año de liceo. Otros propusieron la apertura de una farmacia y la organización de actividades recreativas.

18.4.2.5. Productores No Comerciales

Solucionar el tema del transporte, unirse para lograr mejoras, contratar un médico fijo, crear centros de recreación, incorporar cursos gratuitos.

18.5. SITUACIÓN ACTUAL Y FUTURA DE VILLA DEL ROSARIO.

Es importante destacar que las preguntas de opinión sobre Villa del Rosario fueron respondidas por todos los encuestados a diferencia de las preguntas anteriores, lo que demuestra gran interés del encuestado por la zona donde reside y realiza sus actividades. Es claro para todos los pobladores el progreso que ha tenido Villa del Rosario. Visualizan que no existe estancamiento de la zona, por el contrario existen muchos puntos para mejorar.

18.5.1. Opinión actual

18.5.1.1. Productores ganaderos-ovinos

La visión de los pobladores es positiva. Todos visualizan un gran desarrollo desde que hay liceo, policlínica con ambulancia, la instalación de MEVIR. Se manifiesta un gran progreso en la zona, si bien la misma tiene mucho más potencial de desarrollo fundamentalmente por su buena ubicación. Consideran que MEVIR reúne un núcleo de gente que vive en la zona en forma permanente ayudando al crecimiento poblacional de la zona.

18.5.1.2. Productores agrícolas

Todos coinciden que está progresando y que se encuentra bien. Se han mejorado mucho los servicios.

18.5.1.3. Productores de cerdos

Se manifiesta una mejoría por las viviendas de MEVIR y existencia del liceo. Sin embargo, este crecimiento no se refleja a nivel social, económico y productivo por la falta de fuente de trabajo. De todas formas todos coinciden que ha habido un progreso notorio en Villa del Rosario.

18.5.1.4. Productores lecheros

Todos coinciden en una visión de pleno progreso que llevará a Villa del Rosario a ser un Pueblo, consideran como muy positivo la instalación de las viviendas de MEVIR, el liceo, la policlínica, el gimnasio, la panadería. Se identifica a Villa del Rosario como un centro poblado que no está estancado y se encuentra en pleno desarrollo con relación a otros centros poblados de la zona.

18.5.1.5. Productores No Comerciales

Como en otros casos se comparte la visión de progreso y de conformidad con Villa de Rosario. Se menciona logros como MEVIR, creación de la policlínica, liceo.

18.5.2. Opinión futura

18.5.2.1. Productores ganaderos-ovinos

Hay inquietud sobre la falta de fuente laboral, y visualizan como posible salida la reactivación del molino, industria o actividad similar que ayude a retener a la gente sobre todo a los jóvenes. También manifestaron la falta de capacitación, asesoramiento técnico, y baja explotación de los campos.

18.5.2.2. Productores agrícolas

La falta de fuente laboral es la principal incertidumbre a futuro, sobre todo por la nueva población (viviendas de MEVIR) y la emigración de los jóvenes a la ciudad. Plantean la creación de agroindustrias como posible solución.

18.5.2.3. Productores de cerdos

Se plantea la creación de alguna agroindustria, reactivar el molino, fabricación de dulces, existencia de un médico y apertura de una farmacia.

18.5.2.4. Productores lecheros

Se identifica un déficit de la fuente de trabajo para la nueva población de MEVIR. Como solución se plantea por ejemplo la instalación de agroindustrias en la zona, la creación de una comisión, organizar obras y o actividades en la zona. Promover la creación de pequeñas empresas que brinden servicios a la población creando fuentes de trabajo y evitando así la emigración.

18.5.2.5. Productores No Comerciales

Se propone crear fuentes de trabajo, mejorar la salud, crear centros de recreación, reactivar el molino o crear industrias, incorporar cursos técnicos como había anteriormente.

18.5.2.6. Producción avícola y hortícola

En cuanto a estos dos rubros las encuestas reflejan conceptos similares a todas las preguntas respondidas anteriormente. Cabe recordar además que éstos dos rubros no poseen una muestra representativa.

19. RESUMEN DEL TRABAJO

A partir de encuestas realizadas en Villa del Rosario durante el año 2001, se crea una base de datos con información productiva, social y económica de este centro poblado. Esta tesis pretende estudiar la zona en sus diferentes dimensiones sociocultural, ambiental y económica con el fin de aportar para el desarrollo rural e implementación de futuros proyectos locales.

El presente trabajo se sustenta en un marco teórico de desarrollo Rural definido como “el pasaje de un estadio de desarrollo de un espacio rural, caracterizado por condiciones en que predominan las Necesidades Básicas Insatisfechas, en forma individual y colectiva, a otro estadio con condiciones que permiten un mejor desarrollo de las personas por una mayor satisfacción de las Necesidades Básicas, a través de un proceso basado en la participación creciente de la población implicada en la gestión económica y social.”

Los datos recogidos a partir de las encuestas son analizados objetivamente a través del análisis estadístico de los datos recabados, y por otro lado del estudio teórico y subjetivo de las opiniones de los encuestados.

Basados en lo dicho anteriormente surge toda la información que se resume a continuación.

El grupo familiar tiene determinadas características que lo hacen muy similar a las familias urbanas, esto asumimos pueda deberse a la cercanía que existe a la ciudad. Esto se puede apreciar por la forma en que constituyen sus familias y las características que posee. Entre ellas se puede destacar que fueron muy pocos los núcleos familiares donde se hallaron otros familiares tales como, abuelos, sobrinos, hermanos, etc. El número de hijos no es elevado, siendo la principal preocupación de los padres la educación que reciben, y el acceso que los mismos puedan tener para alcanzar niveles de educación superior, y/o técnica, computación, e idiomas. Generalmente el titular del predio es de

sexo masculino y de edad madura. El grupo está constituido promedialmente por tres integrantes (titular, cónyuge e hijo), quienes residen en el predio. Como actividad principal se practica la ganadería combinada con la agricultura. Los hijos poseen mejor nivel educativo que sus padres, tienden a no seguir la tradición familiar de permanecer en el predio realizando tareas agropecuarias. A través del análisis de las encuestas se refleja que a la mujer se la asocia con el papel de ama de casa y colaboradora en las actividades agropecuarias.

En cuanto al ingreso de la familia, se destaca que los productores ganaderos son los que perciben mayores ingresos de procedencia agropecuaria. La gran mayoría de los encuestados realiza actividades de autoconsumo y las considera importantes. De todas maneras son los productores no comerciales los que perciben mayores ingresos por autoconsumo y actividades extragropecuarias.

En la zona se utiliza básicamente la mano de obra familiar. Contratando en algunas oportunidades mano de obra zafra para los momentos donde la producción lo requiere. Los empleados permanentes no son frecuentes.

Se clasificaron a los encuestados entre productores comerciales y no comerciales. Encontramos mayor concentración de productores comerciales. Estos a su vez los clasificamos en no especializados (mayoría) y especializados en un rubro.

Se determinó que la mayoría de los productores encuestados desarrollan sus actividades agropecuarias basados fundamentalmente en la mano de obra familiar, y por lo tanto que pertenecen al tipo social F1. No es frecuente encontrar en la zona productores transicionales ni empresariales. En general trabajan con un solo predio (frecuentemente de 5 has), de su propiedad. Los productores no comerciales son típicamente F0. Los ganaderos y agricultores son los productores que se destacan dentro del tipo social F1. En el tipo F2 encontramos a los ganaderos y lecheros. Los productores transicionales son básicamente lecheros, mientras que en los empresariales encontramos ganaderos.

Tomando en cuenta el rubro principal y sus combinaciones con rubros secundarios, tenemos que la ganadería y lechería combinan con la agricultura. Los productores agrícolas combinan con la producción de cerdos y la ganadería. Por último los productores de cerdos combinan con la ganadería.

En cuanto al recurso edáfico tienen generalmente buenas aptitudes, se ha señalado algún caso de limitantes por anegamiento, montes o topografía. Generalmente la mayoría opina que el agua es apta para el consumo humano, mientras que para el consumo humano es escaso.

Manifiestan que las instalaciones para la actividad productiva son escasas y poseen un estado medio. La maquinaria se considera que no es suficiente, por lo tanto existe un alto porcentaje de contratación de la misma.

Si bien en casi todos los rubros se realizan reservas forrajeras y suplemento para los animales, claramente se destaca la lechería como el rubro que más adopta tecnología.

Menos de la mitad de los productores contrata asesoramiento técnico. De los que utilizan este servicio es más frecuente la contratación de veterinarios que de agrónomos.

No es frecuente llevar registros, si bien los físicos priman sobre los económicos.

El estado de la vivienda se califica como medio, si bien están conformes con la misma. La mayoría de los encuestados posee energía eléctrica, aunque únicamente la mitad tienen freezer y lavarropa. La energía eléctrica es considerada suficiente para las necesidades de la familia, pero no para las actividades productivas.

La totalidad de los productores combinan rubros con diversos fines tales como, obtener ingreso durante todo el año, maximizar la mano de obra familiar, consideran que es una forma conveniente de invertir el dinero, y obtener producción para el autoconsumo. En general los problemas relacionados a la producción que se detectaron son: falta de liquidez, falta de mano de obra calificada, asistencia técnica insuficiente y escasez de superficie. Dentro de los aspectos sociales se destaca la buena disposición a la cooperación entre vecinos. Proponen la creación de cooperativas, grupos y comisiones las cuales son escasas en la zona. Existe gran interés en mejorar la capacitación de los jóvenes. Dentro de la problemática social se identifica la falta de locomoción, inexistencia de cursos técnicos, bachillerato, inglés, computación y centros recreativos y culturales. Se considera que existen problemas en el tema de la salud por falta de un médico permanente en la zona, escasez de medicamentos y materiales para la policlínica.

Si bien existen carencias de diversa índole, los pobladores se identifican con Villa del Rosario y tienen una visión positiva de la misma. Constatan como problemática a futuro la falta de fuente laboral para sus habitantes.

20. CONCLUSIONES FINALES DEL TRABAJO

Se consideró interesante concluir este trabajo determinando las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas que caracteriza a la población rural de esta zona.

20.1. FORTALEZAS

El área de influencia de Villa del Rosario influye positivamente en el nivel sociocultural de la población. Villa del Rosario posee una escuela y liceo que conforma el complejo educativo integrado rural, donde no solo acuden niños y jóvenes de la villa sino también de zonas cercanas.

Cuenta con una red vial importante entre ellas la Ruta 12 que atraviesa el centro poblado y que la conecta al Este con Minas y Ruta 8, y al Oeste con la ciudad de Tala, y las rutas 108 y 7, además de varios caminos vecinales.

Existencia de recursos naturales aptos que posibilitan la producción de diferentes rubros.

Presencia de nuevos pobladores por la instalación de viviendas a través de MEVIR.

La Villa cuenta con servicio de Telediscado directo de ANTEL y servicio de energía eléctrica brindado por UTE donde la mayoría de los productores lo contratan.

Existencia de un centro de salud pública (policlínica) y ambulancia. Existencia de un gimnasio para eventos sociales.

Buena disposición de los pobladores a cooperar para realizar actividades que los mantenga en la zona.

20.2. DEBILIDADES

No existen fuertes agrupaciones gremiales, comisiones o cooperativas que representen a los productores de la zona.

Falta de asesoramiento técnico que identifique la tecnología adecuada para la zona, y no una simple transferencia de otras realidades.

Falta de liquidez, o líneas de créditos a los productores que les facilite la inversión.

Carencias en la gestión y organización predial. En general no llevan registros físicos ni económicos.

No tienen objetivos y metas claras en la producción y comercialización.

Migración de los jóvenes por insuficiencia de los servicios y perspectivas que ellos perciben en Villa del Rosario

Si bien existen medios de transporte y locomoción en la zona, los pobladores perciben que los mismos son insuficientes.

Carencias en los servicios brindados por la policlínica, donde no existe médico permanente, materiales suficiente, ni disponibilidad de medicamentos.

20.3. OPORTUNIDADES

Cercanía y acceso a mercados potenciales para la comercialización.

Conversión de Villa del Rosario en un polo de desarrollo local para otros centros poblados dentro de la zona de influencia.

20.4. AMENAZAS

Recibe fuerzas gravitacionales muy fuertes desde el área de influencia que disgrega a la población de Villa del Rosario buscando una mejor educación, salud y compra de insumos en general. Por lo tanto, Villa del Rosario posee una fuerza gravitacional muy débil.

Fuerte centralización estatal y gubernamental existentes aún en el país, que limitan el desarrollo local de los territorios.

21. CONCLUSIONES CON ENFOQUE DE DESARROLLO RURAL

Si tomamos en cuenta las conclusiones a las que hemos arribado a través de la aplicación del análisis FODA en Villa del Rosario, hemos observado que la problemática productiva y la forma de gestión de los predios no puede observarse solamente desde un punto de vista netamente agronómico. Podemos observar que la problemática de los encuestados no sólo abarca las técnicas de producción, gestión y manejo de la actividad agropecuaria sino también problemas de índole social. Por lo tanto, no podemos observar la problemática de la zona en forma desarticulada. Se debe pensar que los procesos productivos y las técnicas que aporten a su mejoramiento, tienen

el cometido de satisfacer necesidades sociales y contribuir al desarrollo social de la población en estudio.

Entonces analizando Villa del Rosario desde ésta perspectiva, llama la atención que a pesar de observar que se han realizado grandes esfuerzos por mejorar los recursos sociales e infraestructura, éstas no son utilizadas de una manera eficiente. Tal vez los esfuerzos aislados realizados hasta el momento, carecen de una visión integradora de los recursos totales instalados en Villa del Rosario.

Con esa visión integradora que aporte al desarrollo rural de Villa del Rosario, se describen a continuación algunas ideas que pensamos podrían ayudar.

Teniendo en cuenta que a través de las encuestas queda claro que la presencia de los pobladores instalados en MEVIR es positivo para la zona, también plantea grandes interrogantes e inquietudes para el resto de los habitantes de Villa del Rosario. Sería interesante estudiar a los habitantes de MEVIR. El objetivo, es conocer que características sociales y económicas posee este tipo de poblador y determinar en qué forma pueden contribuir al desarrollo rural de la zona. Creemos que hubiera sido conveniente realizar la investigación previo al momento de instalación de las viviendas. A partir de este análisis se puede proyectar con mayor seguridad qué tipo de alternativas de producción podemos desarrollar. Permitiría buscar las formas más adecuadas para la introducción de este poblador en la realidad agroeconómica de Villa del Rosario, así como la forma en que integraremos a este poblador como posible productor agropecuario o mano de obra calificada dentro de la misma. También permitiría plantear cual sería la forma más adecuada en que se puede integrar socialmente a este poblador con el resto de los habitantes así como evaluar qué posibilidades de éxito se tendrá al momento de plantear la creación de agrupaciones, comisiones, agremiaciones o cooperativas, que como hemos observado demanda y requiere Villa del Rosario.

En cuanto a las políticas de desarrollo y considerando que como mencionamos anteriormente en esta zona predominan los productores familiares que diversifican la producción en sus predios con el objetivo de asegurar un ingreso lo más uniforme durante todo el año; la propuesta sería que se plantearan sistemas de producción en los predios que en su esencia no dejaran de ser familiares y diversificados. El objetivo no debería aspirar cambiar el Tipo Social y forma de producción de los pobladores, debido a que es ésta, la realidad en que han producido tradicionalmente y está arraigado en la cultura productiva de Villa del Rosario

Conjuntamente a lo anterior, podríamos evaluar de cada productor, cuales son los rubros en que mejor se desempeña, así como la calidad y cantidad de recurso suelo del que se dispone en cada predio. Luego de esto podríamos saber la distribución de la producción en cada predio

Es importante no olvidar que al mismo tiempo se debería dar participación de los más jóvenes en todos los proyectos con el fin de captar a este integrante de la población. Con este objetivo podríamos plantear como ejemplo que al momento de realizar las actividades de producción (laboreo, siembra, preparación de almácigos, etc.) en los predios donde se plantea un proyecto productivo común, podrían organizarse grupos de trabajo con los productores e hijos y realizar estas actividades todos juntos en cada predio. De esta forma se satisface la mano de obra necesaria para lograr la producción planteada entre los predios, se integra a todos los que participen en estas actividades fortaleciendo nexos dentro y entre las familias así como nexos intergeneracionales. Además se logra capacitar a los más jóvenes con la práctica de las actividades agropecuarias, que hasta el momento como se demostró en el análisis en la ocupación principal de los hijos no es lo más frecuente.

Otro tema que no debe quedar aislado, es como mencionamos en el capítulo de propuestas a futuro todos estos procesos deben ser acompañados de la capacitación de los productores. El énfasis se debería hacer en el mejoramiento de la gestión y organización del predio que ayuden al manejo eficiente de los escasos recursos que se poseen, en aquellos productores donde su ingreso familiar principal es de procedencia agropecuaria. Consideramos que el mejorar la gestión en este tipo de productor presente en la zona, es más importante a veces que implementar innovaciones tecnológicas que cambien el perfil del productor. Por otro lado realizar cursos de capacitación diferentes a los anteriores, para los productores no comerciales ya que como vimos su principal ingreso es a través de la venta de su fuerza de trabajo, dándole herramientas para su desarrollo personal. Conjuntamente sería positivo estimular a los productores agropecuarios de la zona que contrataran la mano de obra que necesiten dentro Villa del Rosario. Esto sería posible ya que existiría en la zona mano de obra capacitada. Con esto se soluciona el problema en la búsqueda de trabajo agropecuario fuera de la zona de influencia de Villa del Rosario, así como la emigración de los mismos. A estos cursos se podrían sumar los pobladores de MEVIR, esto dependiendo de las conclusiones a las que se haya arribado luego del estudio de este tipo de poblador. Consideramos importante conocer las edades de los habitantes instalados allí, sobre todo conocer si se trata de personas activas o jóvenes. En cuanto a estos últimos sabemos que hoy en día es fundamental la formación de los mismos como estudiantes. Tomando en cuenta que la población que actualmente vive en MEVIR, ha venido de otros puntos de la zona, es importante brindarles los servicios necesarios y sobre todo ventajosos para su permanencia en este lugar. Por ende, tanto para ellos como para los demás pobladores de Villa del Rosario consideramos de suma necesidad la creación de cursos técnicos (por ejemplo UTU) u otras actividades de formación con el fin de articular de alguna manera los requerimientos básicos de la población con los servicios brindados en este lugar.

Por último es importante mencionar que tenemos conocimiento de que en Villa del Rosario existe un grupo de mujeres rurales que trabajan con esfuerzo en la venta de productos artesanales, incluso han llegado con sus productos al mercado de Montevideo.

Sería importante dar mayor difusión a este tipo de emprendimiento entre las mujeres de la zona ya que esto influye en el desarrollo de la mujer y su papel como agente dinamizador, tanto dentro del núcleo familiar como para el establecimiento de vínculos fuera del mismo.

22. PROPUESTAS A FUTURO

Este punto es importante considerarlo al momento de implementar estrategias de desarrollo para esta zona, ya que se debería enfatizar más en los problemas de índole económica, y realizar mejoras en los resultados productivos (físicos) no tomando esto como objetivo principal sino como herramienta para el desarrollo.

Villa del Rosario posee una población madura y activa, con hijos jóvenes lo que significa que la implementación de un plan de desarrollo adecuado para la zona, sería sustentable en el tiempo.

La experiencia, el conocimiento y la necesidad de satisfacer las necesidades básicas de los productores han llevado en muchos casos a la diversificación de rubros en un mismo predio. Esta realidad presente en la zona se puede utilizar como una estrategia diferente para implementar nuevos proyectos que no apunten a la especialización en un solo rubro, como es la tendencia actual. La asistencia técnica aplicada en esta zona, debería tener como objetivo adecuar una tecnología que mejore la eficiencia de este sistema diversificado de producción.

Partiendo del centro educativo que existe en Villa del Rosario potenciar la infraestructura a través del establecimiento de quinto y sexto año de liceo, y ampliación de la formación de los alumnos a través de cursos técnicos, inglés, computación, entre otros, esto con el objetivo de evitar que los jóvenes se trasladen a otras zonas para satisfacer sus demandas.

Se debería promover la generación de nuevas fuentes laborales, donde los jóvenes encuentren posibilidades para establecerse en la zona. Podría ser a través de la reactivación del “Molino” que es reconocido por los pobladores como promotor de una importante fuente laboral, o a través de otro tipo de agroindustria.

La población se identifica con su zona y está de acuerdo en cooperar junto a los vecinos para la creación de algún tipo de organización, entre ellas comisiones, cooperativas, etc. Por lo tanto se debería apoyar esta intención de los pobladores a través de las instituciones públicas pertinentes.

A través de un estudio de mercado lograr identificar las demandas y necesidades insatisfechas de la población que se encuentra dentro del área de influencia de Villa del

Rosario. Basados en esto, podríamos determinar “segmentos de mercado” que ofrezcan a Villa del Rosario mayor potencial de ventas, mejores oportunidades para la colocación de sus productos. Debería ser prioritario este tema, ya que las propuestas que podamos dar para mejorar la producción y generación de empleos se convierten en inútiles si no conocemos la realidad que rodea a Villa del Rosario. Necesitamos conocer el mercado local, con el fin de establecer nuevos nexos comerciales, éstos serán agentes dinamizadores en la creación de puestos de trabajo y justificarán cualquier estrategia de producción que se pueda implementar.

A lo anterior se le agrega otro objetivo donde se lograra incrementar la competitividad de los productos. Sería positivo impartir cursos de capacitación para la población en general, con el objetivo de brindarles herramientas que sean útiles para incrementar el valor agregado de los productos, pero sin olvidar el segmento para el que están produciendo, sin esto no podrán diferenciarse del resto del mercado local. Lograr que los productores se unan para la comercialización de los productos bajo una misma “marca” que diferencie los productos de Villa del Rosario dentro del mercado local.

Se debería lograr que el productor de esta zona sea más eficiente en la gestión de su predio, que conozca a través de registros físicos y económicos que es lo que produce y cuanto le rinde. La asistencia técnica debe apuntar a la organización del predio, tomando en consideración la diversificación de producción existente en los mismos, enfatizar en la eficiencia y organización de la producción. Brindarles asesoramiento para determinar los objetivos y metas de las empresas tanto para la producción y comercialización, como para la planificación a corto y mediano plazo.

Según los predios que se encuestaron no se logró identificar grupos de mujeres rurales en la zona. Sin embargo existe en la zona un grupo de mujeres rurales que incluso están comercializando sus productos en Montevideo. Sería importante tratar de fomentar su difusión y participación a través de cursos de capacitación, o crear una “marca” que las identifique como grupo. Se debería buscar “espacios de encuentro” donde participaran las mujeres, los jóvenes y la familia. Fomentar la participación grupal y/o emprendimientos familiares con el objetivo de colaborar en la creación de nuevas fuentes laborales y establecer nexos entre los padres e hijos.

Por último se debería considerar a los productores no comerciales. Sobre éstos, tomar algunas consideraciones especiales, ya que no se puede plantear las mismas propuestas que con el resto de los productores. Según lo estudiado, los mismos poseen suficiente recurso suelo que permitiría plantear algún esquema especial de producción para este tipo de productor. El problema de la liquidez y falta de crédito, si bien es una realidad a la que no escapa ningún productor, es en estos casos donde el problema se agudiza. Brindarles un apoyo económico especial (por ejemplo subsidio) con el fin de maximizar el uso de sus tierras, cursos de capacitación especiales adaptados a su realidad tecnológica con la ambición de mejorar su nivel de alimentación y crear la

capacidad sostenida de generar productos para la venta. La capacitación podría plantearse también desde la visión de convertir a este tipo de productor, (que vive en la zona, la conoce y se identifica con ella) en la mano de obra calificada que demanda el resto de los productores de la zona. De esta forma se maximizaría la estrategia de reproducción social que el productor no comercial ya conoce, articulando la producción agropecuaria en su predio, con la venta de su mano de obra fuera del mismo.

Para lograr hacer realidad estas propuestas es necesario el apoyo económico y logístico de entidades públicas y privadas a través de un programa de desarrollo rural específico para Villa del Rosario, así como la participación activa de la comunidad en el mismo.

Consideramos, luego de realizado este trabajo de tesis, que Villa del Rosario posee las características suficientes como para promover sus potencialidades. Posee la aptitud y la actitud (de la población) para crecer y convertirse en un polo de desarrollo dado su ubicación geográfica y características sociales, productivas y económicas.

23. BIBLIOGRAFÍA

- BARTABURU, C. 2003. Identificación del área de influencia de Villa del Rosario. Tesis Ing. Agr. Montevideo, Uruguay, Facultad de Agronomía. 110 p.
- CACERES, D. 2003. El campesinado contemporáneo. In La extensión rural en debate. Concepciones, retrospectiva, cambios y estrategias para el MERCOSUR. Argentina. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. pp. 173-197.
- ECHEVERRI, R.; y RIBERO, M. 2002. Nueva ruralidad; visión del territorio en América Latina y el Caribe. IICA.
- HEGEDUS, P. de; VELA, H. 2003. El seguimiento y evaluación en proyectos de desarrollo rural. In La extensión rural en debate; concepciones, retrospectiva, cambios y estrategias para el MERCOSUR. Argentina. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. pp.257-281.
- ECHEVERRIA, R. G. 2003. El enfoque territorial: una condición necesaria para el desarrollo rural. In Desarrollo rural sostenible con enfoque territorial; políticas y estrategias para Uruguay. Seminario Nacional. Montevideo. IICA pp.175-193.
- OTERO, M. 2003. El enfoque territorial como herramienta para el desarrollo rural: un acercamiento a la realidad de Uruguay. In Desarrollo rural sostenible con enfoque territorial; políticas y estrategias para Uruguay. Seminario Nacional. Montevideo. IICA. pp.11-22.
- ROJAS, P.; CHAVARRIA, H.; CARRILLO, M.; SEPÚLVEDA, S. 2002. El factor localización espacial y la competitividad. In Competitividad; Cadenas agroalimentarias y territorios rurales. pp. 63-105.
- SEPÚLVEDA, S.; ROJAS, P. 2002. Elementos del Desarrollo Sostenible. In Competitividad; Cadenas agroalimentarias y territorios rurales. pp.17-28
- VALENTINUS, C. 2003. La capacitación del productor rural. In La extensión rural en debate; concepciones, retrospectiva, cambios y estrategias para el MERCOSUR Argentina. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. pp.301-321.
- VASSALLO, M. 2001. Desarrollo Rural; teorías, enfoques y problemas nacionales. Uruguay, Montevideo. Facultad de Agronomía. 173 p.

24. ANEXO I

A continuación se describirán los cuadros estadísticos que contienen los datos relevados por la cátedra de Ciencias Sociales en el trabajo de campo realizado en Villa del Rosario. El procesamiento de esta información se llevó a cabo por las autoras de esta tesis a través del sistema SPSS y en algún caso a través de Excel.

Algunas de las palabras obtenidas directamente del sistema SPSS se traducen a continuación:

Valid: válido

Missing: no válido

Mean: media

Mode: moda

Variance: Varianza

Range: Rango

Cumulative Percent: Porcentaje Acumulado

Valid Percent: Porcentaje Válido

Percent: Porcentaje

Cuadro 1: SEXO DEL TITULAR

Statistics

P12

N	Valid	79
	Missing	0
Mode		1

P12

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Masculino	75	94,9	94,9	94,9
	Femenino	4	5,1	5,1	100,0
	Total	79	100,0	100,0	

Cuadro 2: EDAD DEL TITULAR**Statistics**

P13

N	Valid	79
	Missing	0
Mean		52,20
Mode		56 ^a
Variance		132,01
Range		52
Minimum		26
Maximum		78

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Cuadro 3: RESIDENCIA EN EL PREDIO DEL TITULAR

P15

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Permanente	72	91,1	91,1	91,1
	Semipermanente	1	1,3	1,3	92,4
	Ocasional	4	5,1	5,1	97,5
	No reside nunca	2	2,5	2,5	100,0
	Total	79	100,0	100,0	

Cuadro 4: DONDE MAS RESIDE

P16

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Villa del Rosario	2	2,5	28,6	28,6
	Minas	4	5,1	57,1	85,7
	Montevideo	1	1,3	14,3	100,0
	Total	7	8,9	100,0	
Missing	System	72	91,1		
Total		79	100,0		

Cuadro 5: OCUPACION PRINCIPAL TITULAR

P17

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Agropecuaria	1	1,3	1,3	1,3
	dentro del predio	55	69,6	69,6	70,9
	fuera del predio	7	8,9	8,9	79,7
	dentro del predio	4	5,1	5,1	84,8
	fuera del predio	6	7,6	7,6	92,4
	Jubilado	4	5,1	5,1	97,5
	Ama de casa	2	2,5	2,5	100,0
	Total	79	100,0	100,0	

Cuadro 6: CALIDAD OCUPACION PRINCIPAL TITULAR

P18

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Permanente	79	100,0	100,0	100,0

Cuadro 7 :OCUPACION SECUNDARIA TITULAR

P19

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	dentro del predio	27	34,2	57,4	57,4
	fuera del predio	13	16,5	27,7	85,1
	6	3	3,8	6,4	91,5
	7	3	3,8	6,4	97,9
	8	1	1,3	2,1	100,0
	Total	47	59,5	100,0	
Missing	System	32	40,5		
Total		79	100,0		

Cuadro 8: CALIDAD OCUPACION SECUNDARIA TITULAR**P20**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Permanente	35	44,3	76,1	76,1
	Zafra	11	13,9	23,9	100,0
	Total	46	58,2	100,0	
Missing	System	33	41,8		
Total		79	100,0		

Cuadro 9 : NIVEL EDUCATIVO TITULAR**P14**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sin educación formal	1	1,3	1,3	1,3
	Prim Incompleta	23	29,1	29,1	30,4
	Prim completa	31	39,2	39,2	69,6
	Sec incompleta	10	12,7	12,7	82,3
	Sec completa	3	3,8	3,8	86,1
	UTU incompleta	2	2,5	2,5	88,6
	UTU completa	7	8,9	8,9	97,5
	Terc Incompleta	1	1,3	1,3	98,7
	Terc completa	1	1,3	1,3	100,0
	Total		79	100,0	100,0

Cuadro 10 :RESIDENCIA DEL CÓNYUGE

	<u>NUMERO</u>	<u>N°/TOTAL</u>
Permanente	56	93,3
Semipermanente	1	2
Ocasionales	1	2
No reside nunca	2	3,3
Total	60	100

Cuadro 11: OCUPACION PRINCIPAL CONYUGE

AGROPECUARIA	NUMERO	%
Dentro del predio	16	26,7
Fuera del predio	1	1,7
<i>Subtotal</i>		28,3
NO AGROPECUARIA		%
Dentro del predio	11	18,3
Fuera del predio	0	0,0
<i>Subtotal</i>		18,3
Jubilado	3	5,0
Ama de casa	29	48,3
No contestaron	0	0,0
<i>Total</i>	60	100

Cuadro 12: OCUPACION SECUNDARIA DEL CONYUGE

AGROPECUARIA	NUMERO	%
Dentro del predio	17	28,3
Fuera del predio	0	0,0
<i>Subtotal</i>		28,3
NO AGROPECUARIA	%	
Dentro del predio	2	3,3
Fuera del predio	2	3,3
<i>Subtotal</i>		6,6
Jubilado	1	1,7
Ama de casa	6	10,0
No contestaron	32	53,3
<i>Total</i>	60	100

Cuadro 13: NIVEL EDUCATIVO DE LOS CONYUGES

	Nº	%
Sin educación formal	1	1,7
Primaria incompleta	10	16,7
Primaria completa	33	55,0
Secundaria incompleta	6	10,0
Secundaria completa	4	6,7
UTU incompleta	1	1,7
UTU completa	1	1,7
Terciario incompleto	3	5,0
Terciario completo	1	1,7
No contestó	0	0,0
<i>Total</i>	60	100

Cuadro 14: RESIDENCIA DE LOS HIJOS

Residencia	Nº Hijos	%
Permanente	94	82,5
Semipermanente	8	7
Ocasionales	8	7
No reside nunca	4	3,5
<i>Total</i>	114	100

Cuadro 15: OCUPACION PRINCIPAL DE LOS PADRES DE LOS TITULARES

AGROPECUARIA	NUMERO	%
Dentro del predio	2	28,6
Fuera del predio	0	0,0
<i>Subtotal</i>		28,6
NO AGROPECUARIA	%	
Dentro del predio	0	0,0
Fuera del predio	0	0,0
<i>Subtotal</i>		0,0
Jubilado	3	42,9
Ama de casa	1	14,3
No contestaron	1	14,3
<i>Total</i>	7	100

Cuadro 16: OCUPACION SECUNDARIA DE LOS PADRES

AGROPECUARIA	NUMERO	%
Dentro del predio	0	0,0
Fuera del predio	0	0,0
<i>Subtotal</i>		0,0
NO AGROPECUARIA	%	
Dentro del predio	0	0,0
Fuera del predio	0	0,0
<i>Subtotal</i>		0,0
Jubilado	2	28,6
Ama de casa	0	0,0
No contestaron	5	71,4
<i>Total</i>	7	100

Cuadro 17: NIVEL EDUCATIVO DE LOS PADRES

EDUCACION	NUMERO	%
Sin educación formal	0	0,0
Primaria incompleta	2	29
Primaria completa	3	43
Secundaria incompleta	1	14
Secundaria completa	0	0,0
UTU incompleta	1	14
UTU completa	0	0,0
Terciario incompleta	0	0,0
Terciario completa	0	0,0
No contestó	0	0,0
Total	7	100

Cuadro 18: ACTIVIDADES DE AUTOCONSUMO**P92**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	75	94,9	94,9	94,9
	No	4	5,1	5,1	100,0
	Total	79	100,0	100,0	

Cuadro 19: IMPORTANCIA DE LAS ACTIVIDADES DE AUTOCONSUMO**P93**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Mucho	62	78,5	78,5	78,5
	Poco	12	15,2	15,2	93,7
	Nada	3	3,8	3,8	97,5
	No sabe no contesta	2	2,5	2,5	100,0
	Total	79	100,0	100,0	

Cuadro 20:INGRESO DE PROCEDENCIA AGROPECUARIO COMERCIAL**Statistics**

P94

N	Valid	69
	Missing	10
Mode		0 ^a
Variance		1013,44
Range		100
Minimum		0
Maximum		100

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Cuadro 21:DETALLE DE RESPUESTAS ACERCA DEL INGRESO DE PROCEDENCIA AGROPECUARIO COMERCIAL**P94**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	8	10,1	11,6	11,6
	8	1	1,3	1,4	13,0
	10	5	6,3	7,2	20,3
	15	1	1,3	1,4	21,7
	20	5	6,3	7,2	29,0
	22	1	1,3	1,4	30,4
	25	2	2,5	2,9	33,3
	30	8	10,1	11,6	44,9
	40	2	2,5	2,9	47,8
	50	4	5,1	5,8	53,6
	55	2	2,5	2,9	56,5
	60	2	2,5	2,9	59,4
	70	8	10,1	11,6	71,0
	75	5	6,3	7,2	78,3
	80	5	6,3	7,2	85,5
	85	3	3,8	4,3	89,9
	90	3	3,8	4,3	94,2
	95	2	2,5	2,9	97,1
	100	2	2,5	2,9	100,0
	Total	69	87,3	100,0	
Missing	System	10	12,7		
Total		79	100,0		

Cuadro 22: INGRESOS DE PROCEDENCIA EXTRAGROPECUARIO(P95) Y AUTOCONSUMO (P96)

Statistics

		P95	P96
N	Valid	69	69
	Missing	10	10
Mode		0	30
Variance		969,82	374,36
Range		100	100
Minimum		0	0
Maximum		100	100

Cuadro 23: DETALLE DE RESPUESTAS DEL INGRESO DE PROCEDENCIA EXTRAGROPECUARIO

P95

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	28	35,4	40,6	40,6
	5	1	1,3	1,4	42,0
	10	4	5,1	5,8	47,8
	18	1	1,3	1,4	49,3
	20	3	3,8	4,3	53,6
	30	3	3,8	4,3	58,0
	33	1	1,3	1,4	59,4
	35	2	2,5	2,9	62,3
	40	4	5,1	5,8	68,1
	45	2	2,5	2,9	71,0
	50	6	7,6	8,7	79,7
	60	4	5,1	5,8	85,5
	70	2	2,5	2,9	88,4
	77	1	1,3	1,4	89,9
	80	2	2,5	2,9	92,8
	90	2	2,5	2,9	95,7
	95	1	1,3	1,4	97,1
	98	1	1,3	1,4	98,6
	100	1	1,3	1,4	100,0
	Total		69	87,3	100,0
Missing	System	10	12,7		
Total		79	100,0		

CUADRO 24: CUADRO RESUMEN DE INGRESO POR AUTOCONSUMO

INGRESO POR AUTOCONSUMO (%)		
NIVEL	NIVEL (%)	%
BAJO	0 A 40	72
MEDIO	41 A 70	14
ALTO	> A 71	1.3
NO CONTESTA	-	12.7
TOTAL	-	100

Cuadro 25: DETALLE DE RESPUESTAS DEL INGRESO DE PROCEDENCIA POR AUTOCONSUMO.

P96

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	6	7,6	8,7	8,7
	2	2	2,5	2,9	11,6
	3	1	1,3	1,4	13,0
	5	6	7,6	8,7	21,7
	7	1	1,3	1,4	23,2
	10	7	8,9	10,1	33,3
	15	1	1,3	1,4	34,8
	20	11	13,9	15,9	50,7
	25	5	6,3	7,2	58,0
	30	12	15,2	17,4	75,4
	35	2	2,5	2,9	78,3
	40	3	3,8	4,3	82,6
	45	2	2,5	2,9	85,5
	50	6	7,6	8,7	94,2
	55	1	1,3	1,4	95,7
	60	1	1,3	1,4	97,1
	70	1	1,3	1,4	98,6
	100	1	1,3	1,4	100,0
	Total	69	87,3	100,0	
Missing	System	10	12,7		
Total		79	100,0		

Cuadro 26: CONTRATO DE MANO DE OBRA**P97**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sí	32	40,5	40,5	40,5
	No	47	59,5	59,5	100,0
	Total	79	100,0	100,0	

Cuadro 27: CONTRATO DE MANO DE OBRA PERMANENTE**P98**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sí	10	12,7	31,3	31,3
	No	22	27,8	68,8	100,0
	Total	32	40,5	100,0	
Missing	System	47	59,5		
Total		79	100,0		

Cuadro 28: CANTIDAD DE MANO DE OBRA PERMANENTE**P99**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No contrata permanentes	22	27,8	68,8	68,8
	1	7	8,9	21,9	90,6
	2	2	2,5	6,3	96,9
	3	1	1,3	3,1	100,0
	Total	32	40,5	100,0	
Missing	System	47	59,5		
Total		79	100,0		

Cuadro 29: CONTRATO DE MANO DE OBRA ZAFRAL**P100**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sí	18	22,8	56,3	56,3
	No	14	17,7	43,8	100,0
	Total	32	40,5	100,0	
Missing	System	47	59,5		
Total		79	100,0		

Cuadro 30: CANTIDAD DE MANO DE OBRA ZAFRAL**P101**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No contrata permanentes	14	17,7	53,8	53,8
	1	7	8,9	26,9	80,8
	3	2	2,5	7,7	88,5
	4	1	1,3	3,8	92,3
	5	1	1,3	3,8	96,2
	8	1	1,3	3,8	100,0
	Total	26	32,9	100,0	
	Missing	System	53	67,1	
Total		79	100,0		

Cuadro 31: CONTRATO DE MANO DE OBRA OCASIONAL**P102**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	10	12,7	31,3	31,3
	No	22	27,8	68,8	100,0
	Total	32	40,5	100,0	
Missing	System	47	59,5		
Total		79	100,0		

Cuadro 32: CANTIDAD DE MANO DE OBRA OCASIONAL**P103**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No contrata permanentes	22	27,8	78,6	78,6
	1	4	5,1	14,3	92,9
	3	2	2,5	7,1	100,0
	Total	28	35,4	100,0	
Missing	System	51	64,6		
Total		79	100,0		

Cuadro 33: MOMENTOS DE CONTRATACION DE MANO DE OBRA**P104**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laboreo	2	2,5	6,7	6,7
	Cosecha	4	5,1	13,3	20,0
	Esquila	2	2,5	6,7	26,7
	Inespecífico	2	2,5	6,7	33,3
	Siembra o trasplante y cosecha	3	3,8	10,0	43,3
	Esquila y cosecha	1	1,3	3,3	46,7
	Otros	4	5,1	13,3	60,0
	999	12	15,2	40,0	100,0
	Total	30	38,0	100,0	
Missing	System	49	62,0		
Total		79	100,0		

Cuadro 34:CANTIDAD DE FRACCIONES EXPLOTADAS

N	Valid	79
	Missin	0
Mea		1,58
Mod		1
Varianc		,68
Rang		4
Minimu		0
Maximu		4

P131

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	1	1,3	1,3	1,3
1	45	57,0	57,0	58,2
2	21	26,6	26,6	84,8
3	10	12,7	12,7	97,5
4	2	2,5	2,5	100,0
Total	79	100,0	100,0	

Cuadro 35: NUMERO DE PRODUCTORES SEGUN TIPO SOCIAL Y SISTEMAS DE PRODUCCION

RUBRO PRINCIPAL	RUBROS Combinados	FAMILIARES			T	E	TOTAL
		F0	F1	F2			
Vac.carne		-	1	1	2	1	5
Vac.carne	Agricultura	-	2	1	-	1	4
Vac.carne	Cerdos	-	1	-	-	-	1
Ovinos	Horticultura	-	1	-	-	-	1
Ovinos	Agricultura	-	1	1	-	-	2
Ovinos-Vac.Carne		-	3	-	-	-	3
Ovinos-Vac.Carne	Agricultura	-	4	3	-	-	7
Ovinos-Vac.Carne	Horticultura	-	1	-	-	-	1
Ovinos-Vac.Carne	Cerdos	-	1	1	-	-	2
Sub tot GOV		0	15	7	2	2	26
AGRICULTURA	Cerdos	0	2	2	-	-	4
AGRICULTURA	Vac.Leche	0	-	1	-	-	1
AGRICULTURA	Vac.Carne	0	1	-	-	-	1
AGRICULTURA	Ov.-Vac.Carne	0	3	-	-	-	3
AGRICULTURA	Horticultura	0	1	-	-	-	1
Sub tot AGRI		0	7	3	0	0	10
AVES	Vac.Carne	-	2	-	-	-	2
Sub tot AVES		0	2	0	0	0	2
CERDOS	Ov.-Vac.Carne	-	2	1	-	-	3
CERDOS	Vac.Carne	-	-	1	2	-	3
Sub tot CERD		0	2	2	2	0	6
HORTICULTURA	Vac.Carne	-	-	2	-	-	2
Sub tot HORT		0	0	2	0	0	2
LECHERIA		-	1	1	1	-	3
LECHERIA	Cerdos	-	1	1	-	-	2
LECHERIA	Agricultura	-	2	3	3	-	8
LECHERIA	Ovinos	-	-	1	-	-	1
Sub tot LECH		0	4	6	4	0	14
P NO COM***		16	-	-	-	-	16
P NO COM	Agricultura	-	-	1	-	-	1
P NO COM	Cerdos	-	-	1	-	-	1
Sub tot P NO COM		16	0	2	0	0	18
TOTAL		16	30	22	8	2	78
Total %		20.5	38.5	28.2	10.2	2.5	100
***Productores No Comerciales no hay rubro especifico							

Cuadro 36: USOS DEL SUELO EN GANADERIA-OVINOS

USOS DEL SUELO	% PROMEDIO
Campo Natural	51
Mejoramiento en cobertura	3
Pradera artificial	25
Verdeo	7
Cultivos cerealeros	7
Cultivos hortícolas	1
Montes	3
Otros Usos	3
TOTAL	100

Cuadro 37: USOS DEL SUELO EN AGRICULTURA

USOS DEL SUELO	% PORCENTAJE
Campo Natural	34
Mejoramiento en cobertura	3
Pradera artificial	17
Verdeo	6
Cultivos cerealeros	33
Cultivos hortícolas	6
Montes	1
Otros Usos	0
TOTAL	100

Cuadro 38: USOS DEL SUELO EN AVÍCOLAS

USOS DEL SUELO	% PROMEDIO
Campo Natural	79
Mejoramiento en cobertura	0
Pradera artificial	20
Verdeo	0
Cultivos cerealeros	0
Cultivos hortícolas	1
Montes	0
Otros Usos	0
TOTAL	100

Cuadro 39: USOS DEL SUELO EN PRODUCCIÓN DE CERDOS

USOS DEL SUELO	% PROMEDIO
Campo Natural	50
Mejoramiento en cobertura	0
Pradera artificial	37
Verdeo	4
Cultivos cerealeros	7
Cultivos hortícolas	0
Montes	0
Otros Usos	0
TOTAL	100

Cuadro 40: USOS DEL SUELO EN PRODUCCIÓN HORTÍCOLA

USOS DEL SUELO	% PROMEDIO
Campo Natural	67
Mejoramiento en cobertura	0
Pradera artificial	28
Verdeo	0
Cultivos cerealeros	1
Cultivos hortícolas	4
Montes	0
Otros Usos	0
TOTAL	100

Cuadro 41: USOS DEL SUELO EN LECHERÍA

USOS DEL SUELO	% PROMEDIO
Campo Natural	34
Mejoramiento en cobertura	5
Pradera artificial	42
Verdeo	9
Cultivos cerealeros	6
Cultivos hortícolas	0
Montes	2
Otros Usos	2
TOTAL	100

Cuadro 42: USOS DEL SUELO EN PRODUCCIÓN NO COMERCIAL

USOS DEL SUELO	% PROMEDIO
Campo Natural	63
Mejoramiento en cobertura	0
Pradera artificial	10
Verdeo	4
Cultivos cerealeros	14
Cultivos hortícolas	2
Montes	4
Otros Usos	3
TOTAL	100

Cuadro 43: ADECUACION DE LA VIVIENDA

P120

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sí	54	68,4	69,2	69,2
	No	23	29,1	29,5	98,7
	No sabe no contesta	1	1,3	1,3	100,0
	Total	78	98,7	100,0	
Missing	System	1	1,3		
Total		79	100,0		

**Cuadro 44: VALORACION DEL ESTADO DE VIVIENDA
(encuestado y encuestador)**

Statistics

		P121	P122
N	Valid	76	69
	Missing	3	10
Mean		5,75	5,22
Mode		5	5
Variance		5,52	7,20
Range		10	10
Minimum		0	0
Maximum		10	10

Cuadro45:TIPOMAQUINARIA**P164**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Laboreo	11	13,9	13,9	13,9
Siembra y o fertilización	2	2,5	2,5	16,5
Cosecha de forraje heno silo	2	2,5	2,5	19,0
Cosecha grano semilla fina	11	13,9	13,9	32,9
Tractor	2	2,5	2,5	35,4
Otros implementos	2	2,5	2,5	38,0
Combinaciones de implementos 1 y 3	1	1,3	1,3	39,2
Combinaciones de implementos 3 y 4	2	2,5	2,5	41,8
Combinaciones de implementos 2 3 y 6	1	1,3	1,3	43,0
Combinaciones de implementos 1 y 2	4	5,1	5,1	48,1
Combinaciones de implementos 1 2 y 4	1	1,3	1,3	49,4
Combinaciones de implementos 2 y 6	1	1,3	1,3	50,6
Combinaciones de implementos 1 2 5 y 6	2	2,5	2,5	53,2
Combinaciones de implementos 5 y 6	1	1,3	1,3	54,4
Combinaciones de implementos 1 y 5	2	2,5	2,5	57,0
Combinaciones de implementos 4 y 6	1	1,3	1,3	58,2
Combinaciones de implementos 2 y 3	1	1,3	1,3	59,5
Combinaciones de implementos 2 y 4	1	1,3	1,3	60,8
Combinaciones de implementos 1 2 3 y 4	1	1,3	1,3	62,0
Combinaciones de implementos 1 y 4	1	1,3	1,3	63,3
Combinaciones de implementos otra	4	5,1	5,1	68,4
No sabe no contesta o no corresponde	25	31,6	31,6	100,0
Total	79	100,0	100,0	

**Cuadro 46: ADOPCIÓN TECNOLOGIA PRODUCTORES GANADEROS-
OVINOS**

TECNOLOGIA	%SI	%NO	NO CONTESTA	TOTAL
RESERVAS FORRAJERAS	54	42	4	100
SUPLEMENTACION	58	35	8	100
INSEMINACION	4	92	4	100
ALAMBRADO ELECTRICO	69	27	4	100
RIEGO	8	85	8	100
REGISTROS FISICOS	38	58	4	100
REGISTROS ECONOMICOS	27	69	4	100

Cuadro 47: ADOPCIÓN TECNOLOGIA DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS

TECNOLOGIA	%SI	%NO	NO CONTESTA	TOTAL
RESERVAS FORRAJERAS	70	30	0	100
SUPLEMENTACION	80	20	0	100
INSEMINACION	0	100	0	100
ALAMBRADO ELECTRICO	60	40	0	100
RIEGO	10	90	0	100
REGISTROS FISICOS	10	90	0	100
REGISTROS ECONOMICOS	10	90	0	100

Cuadro 48: ADOPCIÓN TECNOLOGIA DE PRODUCTORES AVÍCOLAS

TECNOLOGIA	%SI	%NO	NO CONTESTA	TOTAL
RESERVAS FORRAJERAS	50	50	0	100
SUPLEMENTACION	0	100	0	100
INSEMINACION	0	100	0	100
ALAMBRADO ELECTRICO	50	50	0	100
RIEGO	0	100	0	100
REGISTROS FISICOS	50	50	0	100
REGISTROS ECONOMICOS	100	0	0	100

Cuadro 49: ADOPCIÓN TECNOLOGIA DE PRODUCTORES DE CERDOS

TECNOLOGIA	%SI	%NO	NO CONTESTA	TOTAL
RESERVAS FORRAJERAS	50	50	0	100
SUPLEMENTACION	83	17	0	100
INSEMINACION	0	100	0	100
ALAMBRADO ELECTRICO	100	0	0	100
RIEGO	0	83	17	100
REGISTROS FISICOS	17	83	0	100
REGISTROS ECONOMICOS	0	100	0	100

Cuadro 50: ADOPCIÓN TECNOLOGIA DE PRODUCTORES HORTICOLAS

TECNOLOGIA	%SI	%NO	NO CONTESTA	TOTAL
RESERVAS FORRAJERAS	100	0	0	100
SUPLEMENTACION	50	50	0	100
INSEMINACION	0	100	0	100
ALAMBRADO ELECTRICO	100	0	0	100
RIEGO	100	0	0	100
REGISTROS FISICOS	0	100	0	100
REGISTROS ECONOMICOS	50	50	0	100

Cuadro 51: ADOPCIÓN TECNOLOGIA DE PRODUCTORES LECHEROS

TECNOLOGIA	%SI	%NO	NO CONTESTA	TOTAL
RESERVAS FORRAJERAS	100	0	0	100
SUPLEMENTACION	93	7	0	100
INSEMINACION	50	50	0	100
ALAMBRADO ELECTRICO	100	0	0	100
RIEGO	0	100	0	100
REGISTROS FISICOS	79	21	0	100
REGISTROS ECONOMICOS	71	29	0	100

Cuadro 52: ADOPCIÓN TECNOLOGIA DE PRODUCTORES NO COMERCIALES

TECNOLOGIA	%SI	%NO	NO CONTESTA	TOTAL
RESERVAS FORRAJERAS	22	72	6	100
SUPLEMENTACION	17	78	6	100
INSEMINACION	6	89	6	100
ALAMBRADO ELECTRICO	28	67	6	100
RIEGO	0	94	6	100
REGISTROS FISICOS	6	89	6	100
REGISTROS ECONOMICOS	6	89	6	100

Cuadro 53: VALORACIÓN DE REGISTROS FISICOS Y ECONOMICOS ASIGNADA POR LOS PRODUCTORES SEGÚN RUBRO (ESCALA 0-10)

Rubro Principal	Registros físicos (Escala 0-10)			Registros económicos (Escala 0-10)		
	Promedio	Moda	Varianza	Promedio	Moda	Varianza
GOV	6	3	4	3	3	2.6
AGR	5	5	2.6	3	2	4
AVI	9	-	-	6	-	-
CER	6	4	4.6	4	4	1
HORT	6	-	-	5	-	-
LECH	7	8	2	5	5	1
P NO COM	5	7	2.9	4	2	4.5

25. ANEXO II

25.1. CRITICAS AL FORMUARIO DE ENCUESTA

A continuación se describen los principales problemas que presentó el formulario de encuesta.

Dificultades al momento de llenar la base de datos, principalmente por defectos en el diseño del formulario. En general se puede decir que se recoge información muy rica y valiosa sobre la zona en estudio. Con el mismo resultado se logró de forma satisfactoria transferir los datos a una planilla (base de datos). Sin embargo consideramos que el trabajo abarca un espectro muy amplio de temas, lo que pudo llevar a complejizar la estructura del formulario de encuesta. Esto motivó a que en el mismo existan algunos cuadros donde no se pudieron recoger los datos en forma completa.

Es ejemplo de esto, el cuadro presente en la sección 7 dedicado a relevar tipo de productor, rendimientos de la producción y productividad de cada predio, así como las preguntas específicas incluidas a continuación del mencionado cuadro, donde se trata de recoger de cada actividad datos sobre rendimientos físicos(Kg. de queso, lts de leche, número de animales vendidos, etc.). Los datos recogidos en esta parte del formulario son escasos y por lo tanto presentan una variabilidad muy alta lo que dificultó obtener conclusiones representativas de la zona.

Otra dificultad de interpretación surge en el cuadro donde se releva la composición del núcleo familiar ya que no era compatible la codificación realizada por los autores de la tesis anterior con el formulario. En el formulario de encuesta se tomaron los datos de cada miembro de la familia según el grado de parentesco con el Productor (titular del predio). Sin embargo en la codificación (por lo tanto lo que se reflejó en la base de datos), se toman los datos de cada miembro del núcleo familiar asignándole un “número de integrante” (según el orden en que estaba relevado cada pariente en el formulario) respecto al Integrante de referencia, (que en este caso era el titular del predio). De esta forma un mismo número de “Integrante” puede tener diferentes grados de parentesco con el Integrante 1 (Titular del predio). Esto implica que, en una misma columna (en la base de datos) donde se presenta cada miembro y su relación con el Titular aparecen diferentes miembros con diferentes grados de parentescos. El resultado es, donde dice grado de parentesco del “Integrante 2” con el “Integrante 1”(por ejemplo) aparecen mezclados los datos de los cónyuges, hijos, padres, etc. Esto resultó en que al momento de aplicar el SPSS, los datos no pudieron separarse por “ Integrante” para logra datos agrupados por grado de parentesco, (entiéndase totalidad de los datos agrupados de los cónyuges, hijos, etc.); se utilizó entonces la opción del autofiltro y creación de cuadros con el programa Excel los cuales se presentan en el Anexo.

Otro cuadro que mostró serias dificultades al momento de su interpretación es el que se presenta en la sección 6 con respecto al predio, su dimensión, así como el número de fracciones que lo conforman.

El problema al momento de aplicarle el sistema SPSS es que los datos estadísticos discriminados por fracción no aportaban ninguna conclusión válida. Esto resulta así, ya que la asignación de un número a cada fracción así como su análisis estadístico dispuesto de esta forma (por fracción), fue totalmente arbitrario y dependió directamente de la cantidad de fracciones que poseía cada encuestado. Es en este momento que surge la idea de separar los formularios por rubro principal al que se dedica cada encuestado, ya explicado en el ítem sobre las metodologías. Consideramos de esta forma que el análisis de los predios permitiría obtener conclusiones válidas sobre los mismos. Además de obtener los datos descriptivos del predio fue posible agregarle los datos sobre su relación con los demás medios de producción y actividades realizadas en todas las fracciones en forma conjunta agrupándolos además por rubro principal. El análisis estadístico de lo explicado anteriormente también fue realizado a través del programa Excel.

Por todo lo expuesto, podemos decir que el formulario de encuesta debería haber sido pre-codificado en su totalidad con anterioridad al momento del trabajo a campo. De esta forma el encuestador utilizaría un código numérico al momento de recoger los datos, resultando que ninguna respuesta quedara sin su posible código. De este modo se hubieran convertido en verdaderas preguntas “cerradas” o “guiadas”. Cabe aclarar que el formulario, posee “codificación” para ciertas preguntas las cuales no presentaron mayores problemas de interpretación. Sobre la elaboración de una pre-codificación no corresponde para el caso de las preguntas abiertas, las cuales contrariamente a lo que se podría haber pensado no presentaron mayores dificultades de interpretación, salvo las relativas a la calidad de la letra de los diferentes encuestadores.

A modo de enseñanza acotaremos palabras del Ing. Agr. Pedro de Hegedus et al (2003). Sostienen que “las encuestas constituyen una técnica muy importante que mantiene su importancia para evaluar proyectos de desarrollo. El diseño de la muestra y del cuestionario, conjuntamente con el análisis de la información son los aspectos centrales de la encuesta. Cuanto más indicadores existan es mayor la probabilidad que la información que se genere llegue tarde para la toma de decisiones. Se debe resistir la tendencia de incluir un gran número de indicadores. Pocos indicadores, demostrando como se medirán y que se pretende con ellos, es lo aconsejable. Se debe evitar acumular datos, lo que lleva a informes muy largos y aburridos, que llevan tiempo de preparación por lo tanto llegan tarde, no aportando a la toma de decisiones”.

TABLA DE CONTENIDO

PAGINA DE APROBACIÓN.....	I
PAGINA DE AGRADECIMIENTO.....	II
LISTA DE CUADROS.....	III
1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1.ANTECEDENTES DEL TRABAJO	1
2. OBJETIVOS	2
2.1.OBJETIVO GENERAL	2
2.2.OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	2
3. MARCO TEORICO.....	3
3.1.SITUACIÓN ACTUAL DEL URUGUAY	3
3.2.CONCEPTO DE DESARROLLO RURAL.....	4
3.3.ENFOQUES DEL DESARROLLO RURAL	5
3.3.1. Desarrollo sostenible	5
3.3.2. Desarrollo rural con enfoque territorial	8
3.4.LA COLONIZACIÓN.....	10
3.5.CARACTERÍSTICAS DEL POBLADOR RURAL.....	11
3.5.1. Capacitación del productor rural	14
4. MARCO METODOLOGICO.....	15
4.1.CREACIÓN DE LA BASE DE DATOS GENERAL	15
4.2.CREACIÓN DE LA BASE DE DATOS POR RUBRO PRINCIPAL.....	17
4.3.CLASIFICACIÓN DE LOS PRODUCTORES SEGÚN TIPO SOCIAL.....	18
4.4.METODOLOGÍA PARA EL ANÁLISIS DE LOS SISTEMAS DE <u>PRODUCCIÓN SEGÚN TIPO SOCIAL</u>	19
5. ANÁLISIS DEL GRUPO FAMILIAR.....	22
5.1.CARACTERÍSTICAS DEL INTEGRANTE TITULAR DEL PREDIO.....	22
5.2.CARACTERÍSTICAS DEL CÓNYUGE	24
5.3.CARACTERÍSTICAS DE LOS HIJOS DE LOS TITULARES	25
5.4.CARACTERÍSTICAS DE LOS PADRES DE LOS TITULARES	28
5.5.CARACTERÍSTICAS DE LOS NIETOS DE LOS TITULARES	28
5.6.CARACTERÍSTICAS DE LOS HERMANOS DE LOS TITULARES	29

5.7.	CARACTERÍSTICAS DE OTROS FAMILIARES DE LOS TITULARES..	29
5.8.	CONCLUSIONES SOBRE CARACTERÍSTICAS DEL GRUPO	
	FAMILIAR.....	29
6.	INGRESO FAMILIAR.....	30
7.	RECURSOS HUMANOS	33
7.1.	MANO DE OBRA CONTRATADA	33
8.	ANÁLISIS DE PREDIOS Y MEDIOS DE PRODUCCION.....	34
8.1.	PRODUCCIÓN NO COMERCIAL	34
8.2.	PRODUCTORES ESPECIALIZADOS Y NO ESPECIALIZADOS	36
8.3.	CLASIFICACIÓN DE LOS PRODUCTORES SEGÚN TIPOS SOCIALES	38
8.3.1.	Productores No Comerciales	38
8.3.2.	Productores ganaderos.....	39
8.3.3.	Productores agrícolas	39
8.3.4.	Productores lecheros.....	39
8.3.5.	Productores de cerdos.....	39
8.3.6.	Productores de aves	39
8.3.7.	Productores hortícolas	39
8.3.8.	Conclusión sobre los productores según tipo social	40
9.	ANÁLISIS DEL NÚMERO DE FRACCIONES POR PREDIO.....	40
10.	SISTEMAS DE PRODUCCION.....	41
10.1.	COMBINACIÓN DE RUBROS	41
10.2.	SISTEMAS DE PRODUCCIÓN SEGÚN TIPO SOCIAL	43
10.3.	ANÁLISIS DE TENENCIA Y SUPERFICIE SEGÚN	
	RUBRO PRINCIPAL.....	45
11.	RECURSOS NATURALES.....	46
11.1.	POTENCIALIDAD DEL SUELO.....	46
11.2.	USOS DEL SUELO	46
11.2.1.	Productores ganaderos.....	46
11.2.2.	Productores agrícolas	47
11.2.3.	Productores avícolas.....	47
11.2.4.	Productores de cerdos.....	47
11.2.5.	Productores hortícolas	47
11.2.6.	Productores lecheros.....	47
11.2.7.	Productores no comerciales.....	47
11.3.	RECURSOS HÍDRICOS	47
12.	INFRAESTRUCTURA	49

12.1.INSTALACIONES PRODUCTIVAS.....	49
12.2.VIVIENDA	50
12.2.1. Productores ganaderos.....	51
12.2.2. Productores agrícolas	51
12.2.3. Productores avícolas.....	51
12.2.4. Productores de Cerdos.....	51
12.2.5. Productores Hortícolas	51
12.2.6. Productores Lecheros	51
12.2.7. Productores No Comerciales	52
12.3.ENERGÍA ELÉCTRICA	52
12.3.1. Productores ganaderos.....	54
12.3.2. Productores agrícolas	54
12.3.3. Productores avícolas.....	54
12.3.4. Productores de Cerdos.....	54
12.3.5. Productores hortícolas	54
12.3.6. Productores lecheros.....	54
12.3.7. Productores No Comerciales	54
12.4.MAQUINARIA	55
12.4.1. Productores ganaderos.....	58
12.4.2. Productores agrícolas	58
12.4.3. Productores avícolas.....	58
12.4.4. Productores de cerdos.....	58
12.4.5. Productores hortícolas	58
12.4.6. Productores lecheros.....	59
12.4.7. Productores no comerciales.....	59
13. STOCK ANIMAL	59
13.1.PRODUCTORES GANADEROS-OVINOS	59
13.2.PRODUCTORES AGRÍCOLAS	59
13.3.PRODUCTORES AVÍCOLAS.....	60
13.4.PRODUCTORES DE CERDOS	60
13.5.PRODUCTORES HORTÍCOLAS.....	60
13.6.PRODUCTORES LECHEROS	60
13.7.PRODUCTORES NO COMERCIALES	61
14. DESCRIPCION DE LOS PRINCIPALES RUBROS.....	61
14.1.PRODUCTORES GANADEROS-OVINOS	61
14.2.PRODUCTORES AGRÍCOLAS	62
14.3.PRODUCTORES AVÍCOLAS.....	62
14.4.PRODUCTORES DE CERDOS	62

14.5.PRODUCTORES HORTÍCOLAS.....	62
14.6.PRODUCTORES LECHEROS	62
14.7.PRODUCTORES NO COMERCIALES	62
15. TECNOLOGÍA	62
15.1.PRODUCTORES GANADEROS-OVINOS	62
15.2.PRODUCTORES AGRÍCOLAS	63
15.3.PRODUCTORES AVÍCOLAS.....	63
15.4.PRODUCTORES DE CERDOS	63
15.5.PRODUCTORES HORTÍCOLAS.....	63
15.6.PRODUCTORES LECHEROS	63
15.7.PRODUCTORES NO COMERCIAL	63
15.8.CONCLUSIONES GENERALES SOBRE LA ADOPCIÓN DE <u>TECNOLOGÍA</u>	63
16. ASESORAMIENTO TECNICO.....	64
16.1.PRODUCTORES GANADEROS-OVINOS	68
16.2.PRODUCTORES AGRÍCOLAS	68
16.3.PRODUCTORES AVÍCOLAS.....	68
16.4.PRODUCTORES DE CERDOS	68
16.5.PRODUCTORES HORTÍCOLAS.....	69
16.6.PRODUCTORES LECHEROS	69
16.7.PRODUCTORES NO COMERCIALES	69
17. RESULTADOS FISICOS Y ECONOMICOS.....	69
17.1.PRODUCTORES GANADEROS-OVINOS	69
17.2.PRODUCTORES AGRÍCOLAS	70
17.3.PRODUCTORES DE CERDOS	70
17.4.PRODUCTORES LECHEROS	70
17.5.PRODUCTORES NO COMERCIALES	70
17.6.PRODUCTORES AVÍCOLAS Y HORTÍCOLAS.....	70

18. ANALISIS DE LAS PREGUNTAS DE OPINION DEL FORMULARIO DE ENCUESTA	71
18.1.CONSIDERACIONES GENERALES DEL ANÁLISIS DE LA PREGUNTAS.....	71
18.2.COMBINACIÓN DE RUBROS.....	73
18.2.1. Porque se realiza la combinación de rubros	73
18.2.1.1. Productores ganaderos-ovinos.....	73
18.2.1.2. Productores agrícolas.....	73
18.2.1.3. Productores de cerdos.....	73
18.2.1.4. Productores lecheros.....	74
18.2.1.5. Productores No comerciales	74
18.2.2. Ventajas o virtudes de realizar combinación de rubros	74
18.2.2.1. Productores ganaderos-ovinos.....	74
18.2.2.2. Productores agrícolas.....	74
18.2.2.3. Productores de cerdos.....	74
18.2.2.4. Productores lecheros.....	74
18.2.2.5. Productores No Comerciales	74
18.2.3. Dificultades o problemas en las actividades que realiza.....	75
18.2.3.1. Productores ganaderos-ovinos.....	75
18.2.3.2. Productores agrícolas.....	75
18.2.3.3. Productores de cerdos.....	75
18.2.3.4. Productores lecheros.....	75
18.2.3.5. Productores No Comerciales	75
18.3.DISPOSICIÓN A LA INTEGRACIÓN Y LA CAPACITACIÓN	75
18.3.1. Sugerencias para resolver problemas de la producción o predio con los vecinos	75
18.3.1.1. Productores ganaderos-ovinos.....	75
18.3.1.2. Productores agrícolas.....	76
18.3.1.3. Productores de cerdos.....	76
18.3.1.4. Productores lecheros.....	76
18.3.1.5. Productores No Comerciales	76
18.3.2. Disposición y forma para ayudar a sus vecinos.....	76
18.3.2.1. Productores ganaderos-ovinos.....	76
18.3.2.2. Productores agrícolas.....	76
18.3.2.3. Productores de cerdos.....	76
18.3.2.4. Productores lecheros.....	77
18.3.2.5. Productores No Comerciales	77
18.3.3. Capacitación del productor y su familia	77
18.3.3.1. Productores ganaderos- ovinos.....	77
18.3.3.2. Productores agrícolas.....	77
18.3.3.3. Productores de cerdos.....	77
18.3.3.4. Productores lecheros.....	77
18.3.3.5. Productores No Comerciales	77
18.4.ASPECTOS SOCIALES	78
18.4.1. Principales problemas y limitantes de los aspectos sociales en las familias.....	78
18.4.1.1. Productores ganaderos-ovinos.....	78
18.4.1.2. Productores agrícolas.....	78
18.4.1.3. Productores de cerdos.....	78

18.4.1.4.	Productores lecheros.....	78
18.4.1.5.	Productores No Comerciales	78
18.4.2.	Soluciones de los vecinos a los problemas en Villa del Rosario	78
18.4.2.1.	Productores ganaderos-ovinos.....	78
18.4.2.2.	Productores agrícolas.....	79
18.4.2.3.	Productores de cerdos.....	79
18.4.2.4.	Productores lecheros.....	79
18.4.2.5.	Productores No Comerciales	79
18.5.	SITUACIÓN ACTUAL Y FUTURA DE VILLA DEL ROSARIO.....	79
18.5.1.	Opinión actual	79
18.5.1.1.	Productores ganaderos-ovinos.....	79
18.5.1.2.	Productores agrícolas.....	79
18.5.1.3.	Productores de cerdos.....	80
18.5.1.4.	Productores lecheros.....	80
18.5.1.5.	Productores No Comerciales	80
18.5.2.	Opinión futura	80
18.5.2.1.	Productores ganaderos-ovinos.....	80
18.5.2.2.	Productores agrícolas.....	80
18.5.2.3.	Productores de cerdos.....	80
18.5.2.4.	Productores lecheros.....	80
18.5.2.5.	Productores No Comerciales	81
18.5.2.6.	Producción avícola y hortícola	81
19.	RESUMEN DEL TRABAJO.....	81
20.	CONCLUSIONES FINALES DEL TRABAJO	84
20.1.	FORTALEZAS	84
20.2.	DEBILIDADES.....	84
20.3.	OPORTUNIDADES	85
20.4.	AMENAZAS	85
21.	CONCLUSIONES CON ENFOQUE DE DESARROLLO RURAL.....	85
22.	PROPUESTAS A FUTURO	88
23.	BIBLIOGRAFÍA	91
24.	ANEXO I.....	92
25.	ANEXO II	117

LISTA DE CUADROS

CUADRO 1- NÚMERO DE PRODUCTORES SEGÚN RUBRO PRINCIPAL Y TIPO SOCIAL	20
CUADRO 2: OCUPACIÓN PRINCIPAL DE LOS HIJOS	26
CUADRO 3: OCUPACIÓN SECUNDARIA DE LOS HIJOS	27
CUADRO 4: NIVEL EDUCATIVO DE LOS HIJOS	28
CUADRO 5: NÚMERO PRODUCTORES FAMILIARES SEGÚN RUBRO Y TIPO DE INGRESO	31
CUADRO 6: NÚMERO PRODUCTORES TRANSICIONALES Y EMPRESARIALES SEGÚN RUBRO Y TIPO DE INGRESO	32
CUADRO 7: ENCUESTADOS QUE CONTRATAN MANO DE OBRA SEGÚN SU TIPO.	33
CUADRO 8: CANTIDAD DE ENCUESTADOS SEGÚN NÚMERO DE EMPLEADOS CONTRATADOS	34
CUADRO 9: PRODUCTORES ESPECIALIZADOS Y NO ESPECIALIZADOS	36
CUADRO 10: PORCENTAJE DE PRODUCTORES ESPECIALIZADOS SEGÚN RUBRO PRINCIPAL	37
CUADRO 11: PORCENTAJE DE PRODUCTORES NO ESPECIALIZADOS SEGÚN RUBRO PRINCIPAL	37
CUADRO 12: PORCENTAJE DE PRODUCTORES SEGÚN TIPO SOCIAL	38
CUADRO 13: NÚMERO DE FRACCIONES POR RUBRO PRINCIPAL	41
CUADRO 14: PORCENTAJE PRODUCTORES GANADEROS Y RUBROS COMBINADOS	41
CUADRO 15: PORCENTAJE PRODUCTORES AGRÍCOLAS Y RUBROS COMBINADOS	42
CUADRO 16: PORCENTAJE PRODUCTORES DE CERDOS QUE COMBINAN CON OTROS RUBROS	42
CUADRO 17: PORCENTAJE PRODUCTORES AVÍCOLAS Y RUBROS COMBINADOS	43
CUADRO 18: PORCENTAJE PRODUCTORES LECHEROS Y RUBROS COMBINADOS	43
CUADRO 19: NÚMERO DE PRODUCTORES SEGÚN TIPO SOCIAL Y SISTEMAS DE PRODUCCIÓN	44
CUADRO 20: SUPERFICIE TOTAL SEGÚN TENENCIA POR RUBRO PRINCIPAL	45
CUADRO 21: SUPERFICIE PROMEDIO SEGÚN TENENCIA POR RUBRO PRINCIPAL	46
CUADRO 22: SUFICIENCIA DEL AGUA PARA EL CONSUMO	48
CUADRO 23: APTITUD DEL AGUA PARA EL CONSUMO	48
CUADRO 24: OTROS USOS DEL AGUA	48

CUADRO 25: SUFICIENCIA DE LAS INSTALACIONES PRODUCTIVAS	49
CUADRO 26: ESTADO GENERAL DE LAS INSTALACIONES PRODUCTIVAS	49
CUADRO 27: ESTADO GENERAL Y ADECUACIÓN DE LA VIVIENDA	50
CUADRO 28: ENERGÍA ELÉCTRICA	52
CUADRO 29: SUFICIENCIA DE ENERGÍA ELÉCTRICA	52
CUADRO 30: TENENCIA Y SUFICIENCIA DE ENERGÍA ELÉCTRICA, FREEZER Y LAVARROPA	53
CUADRO 31: CARACTERIZACIÓN DEL PARQUE DE MAQUINARIA	55
CUADRO 32: ESTADO GENERAL DE LA MAQUINARIA	55
CUADRO 33: CARACTERIZACIÓN DE LA MAQUINARIA SEGÚN RUBRO PRINCIPAL Y TIPO SOCIAL	56
CUADRO 35: TENENCIA DE MAQUINARIA DE LOS PRODUCTORES TRANSICIONALES Y EMPRESARIALES	57
CUADRO 36: UTILIZACIÓN DEL ASESORAMIENTO AGRONÓMICO Y VETERINARIO.....	64
CUADRO 37: FORMA DEL ASESORAMIENTO.....	64
CUADRO 38: FRECUENCIA DEL ASESORAMIENTO.....	65
CUADRO 39: CONFORMIDAD DEL ASESORAMIENTO	65
CUADRO 40: SUFICIENCIA DEL ASESORAMIENTO	65
CUADRO 41: ASESORAMIENTO TÉCNICO SEGÚN RUBRO PRINCIPAL Y TIPO SOCIAL.....	66
CUADRO 42: SERVICIO AGRONÓMICO EN LOS PRODUCTORES FAMILIARES(F0,F1 Y F2).....	66
CUADRO 43: SERVICIO AGRONÓMICO EN LOS PRODUCTORES TRANSICIONALES Y EMPRESARIALES	67
CUADRO 44: SERVICIO VETERINARIO EN LOS PRODUCTORES FAMILIARES (F0,F1 Y F2)	67
CUADRO 45: SERVICIO VETERINARIO EN LOS PRODUCTORES TRANSICIONALES Y EMPRESARIALES	68