

**UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA  
FACULTAD DE AGRONOMÍA**

**SOCIEDAD DE FOMENTO Y DEFENSA AGRARIA DE PASO DE LA  
ARENA: VÍNCULOS Y APOYOS A LA PRODUCCIÓN FAMILIAR**

**por**

**Pablo Ignacio HAUBMAN PADILLA**

**CURRICULUM DE EXTENSIÓN  
presentado como uno de  
los requisitos para obtener el  
título de Ingeniero Agrónomo.**

**MONTEVIDEO  
URUGUAY  
2019**

Tesis aprobada por:

Director: -----

Ing. Agr. (MSc.) Félix Fuster

-----

Ing. Agr. (PhD.) Pedro de Hegedüs

-----

Ing. Agr. (MSc.) Norberto Rodríguez

-----

Ing. Agr. (MSc.) Rusley Avondet

Fecha: 10 de abril de 2019

Autor: -----

Pablo Ignacio Haubman Padilla

## AGRADECIMIENTOS

En primera instancia se agradece a los productores que gentilmente brindaron información propia para la realización de ésta investigación, tanto a la directiva de las Sociedad Fomento y Defensa Agraria de Paso de la Arena, que apoyaron y colaboraron en las etapas iniciales de la misma. A mi tutor, Félix Fuster, quien me guió en todas las etapas de la investigación y elaboración de la tesis. Además, quiero agradecer a los docentes de Facultad de Agronomía y compañeros de trabajo con los que hemos discutido y me han dado su apoyo para finalizar esta etapa de la carrera. También quiero agradecer a los técnicos del MGAP por permitirnos acceder a información de la producción familiar. Además de agradecer la colaboración recibida por Gustavo y Claudia, que facilitaron el contacto con los productores. Y a todos quienes de una forma u otra me brindaron apoyo para realizar este trabajo.

Un agradecimiento especial a mi familia y amigos que siempre estuvieron apoyándome durante este proceso y en toda la carrera.

## TABLA DE CONTENIDO

	Página
PÁGINA DE APROBACIÓN .....	II
AGRADECIMIENTOS .....	III
LISTA DE CUADROS E ILUSTRACIONES .....	VI
<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>1</b>
1.1 OBJETIVOS.....	2
1.1.1 <u>Objetivo general</u> .....	2
1.1.2 <u>Objetivos específicos</u> .....	2
<b>2. ANTECEDENTES</b> .....	<b>3</b>
2.1 MONTEVIDEO RURAL .....	3
2.2 POLÍTICAS PÚBLICAS PARA LA PRODUCCIÓN FAMILIAR ....	7
2.2.1 <u>Plano internacional</u> .....	8
2.2.2 <u>Plano nacional</u> .....	10
2.2.3 <u>Políticas diferenciadas e instrumentos actuales</u> .....	12
2.3 SOCIEDAD FOMENTO Y DEFENSA AGRARIA PASO DE LA ARENA .....	14
<b>3. MARCO CONCEPTUAL</b> .....	<b>19</b>
3.2 PRODUCCIÓN FAMILIAR.....	19
3.2.1 <u>¿Quiénes son los productores familiares?</u> .....	19
3.2.2 <u>¿Cuál es la importancia de la producción familiar?</u> .....	21
3.3 ORGANIZACIONES SOCIALES .....	23
3.3.1 <u>¿Qué es una organización social?</u> .....	23
3.3.2 <u>¿Por qué la gente se organiza?</u> .....	23
3.3.3 <u>Criterios de clasificación de organizaciones</u> .....	26
3.3.4 <u>Las organizaciones rurales</u> .....	27
3.4 TERRITORIO Y DESARROLLO RURAL.....	29
3.4.1 <u>Territorio</u> .....	29
3.4.2 <u>Desarrollo rural</u> .....	31
3.4.3 <u>Capital social</u> .....	33
<b>4. DISEÑO Y ESTRATEGIA METODOLÓGICA</b> .....	<b>36</b>
4.1 ÁREA DE ESTUDIO .....	36
4.2 POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO.....	36
4.3 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN .....	37
4.4 TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....	39
<b>5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN</b> .....	<b>42</b>
5.1 LOS PRODUCTORES.....	42
5.1.1 <u>Características y rubros de los productores</u> .....	42
5.1.2 <u>Acceso a la información</u> .....	45
5.1.3 <u>Necesidades de los productores</u> .....	46
5.1.4 <u>Comercialización de los productores</u> .....	47
5.1.5 <u>La percepción de los productores sobre sus problemáticas</u> 47	47

5.2 SOCIEDAD FOMENTO Y DEFENSA AGRARIA.....	49
5.2.1 <u>¿Qué es la SFyDA?</u> .....	49
5.2.2 <u>Motivos por los que los productores son socios</u> .....	52
5.2.3 <u>La SFyDA y el apoyo a los productores</u> .....	54
5.2.4 <u>¿Qué cambiaría de la SFyDA?</u> .....	55
5.2.5 <u>¿Cómo se mantiene informado sobre la SFyDA?</u> .....	57
5.2.6 <u>¿Conocen el trabajo de la SFyDA?</u> .....	58
5.2.7 <u>¿Integraría la comisión directiva de la SFyDA?</u> .....	58
5.2.8 <u>Relacionamiento con el medio de la SFyDA</u> .....	59
5.2.9 <u>Asistencia técnica</u> .....	61
6. <u>CONCLUSIONES</u> .....	64
7. <u>RESUMEN</u> .....	67
8. <u>SUMMARY</u> .....	68
9. <u>BIBLIOGRAFÍA</u> .....	69
10. <u>ANEXOS</u> .....	76

## LISTA DE CUADROS E ILUSTRACIONES

Cuadro No.	Página
1. Registro de productores familiares, Montevideo rural.....	3
2. Número y porcentaje de explotaciones en Montevideo. ....	6
3. Número de explotaciones y superficie, por tamaño de la explotación. ....	7
4. Criterio de clasificación de organizaciones. ....	27
5. Organizaciones rurales de segundo y tercer grado. ....	28
6. Dimensiones del concepto desarrollo sustentable. ....	32
7. Residencia, superficie, rubro y mano de los entrevistados .....	44
8. Frecuencia de la respuesta ¿Qué es la SFyDA? .....	50
9. Motivos por el cual son socios de la SFyDA. ....	52
10. Cambios propuestos por los entrevistados. ....	57
Figura No.	
1. Ubicación Montevideo rural.....	5
2. Ubicación de la SFyDA en Montevideo rural .....	17
3. Ubicación de los productores entrevistados.....	37
Gráfica No.	
1. Porcentaje de socios según categorías, y rubros .....	16
2. Tipo y rubro principal de los entrevistados.....	43
3. Mano de obra utilizada por los productores entrevistados .....	45
4. Principales medios para acceder a información general.....	46
5. Necesidades en infraestructura .....	47
6. Principales limitantes según los entrevistados.....	48
7. ¿Qué es la SFyDA? .....	51
8. Principales motivos por los cuales los entrevistados son socios .....	53
9. Visión de los entrevistados en cuanto a si se pueden hacer cambios en la SFyDA.....	56
10. Fuente de información en la SFyDA .....	57

## 1. INTRODUCCIÓN

Este trabajo es uno de los requisitos para obtener el título de Ingeniero Agrónomo, de la Facultad de Agronomía, de la Universidad de la República. El estudio consiste en determinar el rol que cumple la Sociedad de Fomento y Defensa Agraria de Paso de la Arena (SFyDA) en el desarrollo de la producción familiar. Mediante entrevistas semi-estructuradas a los productores de la zona de influencia de la organización, Montevideo rural oeste. Se establecerán las problemáticas más relevantes de los productores familiares vinculados a la Sociedad Fomento y Defensa Agraria de Paso de la Arena, con el fin de generar propuestas.

Según la FAO (2014) la importancia de la agricultura familiar radica en su gente. De todas las explotaciones agrícolas presentes en América Latina y el Caribe, más del 80% corresponde a la agricultura familiar. En este sentido, la agricultura familiar sostiene gran parte de la alimentación y un alto porcentaje de mano de obra agrícola en América Latina y el Caribe. De esta forma constituye una opción cercana, saludable y sustentable para la alimentación. Esta actividad juega un rol fundamental en el contexto rural, potenciando y enlazando el desarrollo económico, social y ambiental de la comunidad. Incluso en el sector urbano, la agricultura familiar facilita la conexión con la ruralidad, los orígenes y lo ancestral, alimentando no solo con comida, sino también con historia.

Sganga et al. (2014), plantean que las explotaciones familiares representan al 61,1% de las 41.356 explotaciones del país, datos del Censo general agropecuario (MGAP. DIEA, 2011). El mismo autor señala que la superficie ocupada la producción familiar representa el 13,8% de la superficie agrícola total.

Las organizaciones formales en Montevideo son: la Sociedad Fomento y Defensa Agraria del Paso de la Arena (SFyDA), la fomento de Toledo chico, Granelera ecológica cooperativa (Graneco) de productores orgánicos de granos, Cooperativo de floricultores agraria limitada (Cofloral) de floricultores, Asociación de fruticultores de producción integrada (Afrupi), con mayor representación en Canelones y juventud unida Melilla cooperativa agraria real limitada (Jumecal), cooperativa de Melilla que agrupa mayoritariamente productores frutícolas.

Estas organizaciones de productores rurales vienen siendo fortalecidas por programas del Ministerio de ganadería agricultura y pesca (MGAP), que desde el año 2005 definió a la producción familiar y población rural como población objetivo de las políticas diferenciadas. A su vez, se han venido conformando nuevas institucionalidades dentro del ministerio, como la Dirección general de desarrollo rural (DGGR), la Unidad de descentralización del MGAP, y

la institucionalización de las mesas de desarrollo rural (MGAP, 2009). Por otro lado, está la unidad de Montevideo rural que tiene por cometido el desarrollo sostenible de la producción agropecuaria del departamento, con énfasis en el apoyo a los pequeños productores, buscando ser un espacio abierto a las iniciativas de los productores agropecuarios (IMM, 2014).

El trabajo pretende explorar que rol juega la organización de productores, como organización que defiende los intereses de los productores familiares. También busca indagar qué función cumple la organización, la vinculación de los productores familiares, y en el contexto de las políticas públicas diferenciadas destinadas a la producción familiar con el fin de fortalecer a estos productores.

El trabajo se desarrolló durante el año 2017 en la zona de Montevideo rural, Paso de la Arena.

## 1.1 OBJETIVOS

A continuación, se presentan el objetivo general y los específicos de este trabajo, con esto se trata de marcar el camino.

### 1.1.1 Objetivo general

Determinar la situación actual y las potencialidades que existen en la SFyDA en el apoyo al desarrollo de la producción familiar.

### 1.1.2 Objetivos específicos

Realizar una caracterización de la situación actual, potencialidades y demandas de los productores familiares vinculados a la SFyDA.

Determinar el rol que cumple la SFyDA en el apoyo a los productores familiares, y sus potencialidades.

Generar una propuesta, para fortalecer la SFyDA, que beneficie a los productores familiares.



## 2. ANTECEDENTES

Se realiza a continuación una revisión sobre el territorio (Montevideo rural), y las características de la producción familiar, y las organizaciones de productores agrícolas presentes en la zona de estudio, tipos de productores, y las definiciones políticas dirigidas a estos actores sociales en términos generales.

### 2.1 MONTEVIDEO RURAL

La información presente en el cuadro 1 se obtuvo del relevamiento voluntario de los productores de Montevideo rural, a modo de aclaración este relevamiento no tiene el rigor que presenta el censo de 2011. Teniendo en cuenta esta salvedad, según la Unidad de descentralización del MGAP, tiene inscriptos 551 unidades productivas familiares que involucran a 1462 personas.<sup>1</sup> En el cuadro 1, muestra que el rubro con mayor número de explotaciones es en primer lugar la horticultura, seguido de fruticultura. Los productores hortícolas y frutícolas son en su mayoría familiar (IMM, 2014).

Cuadro 1. Registro de productores familiares, Montevideo rural

Rubro	Unidades productivas familiares 2017
Fruticultura	134
Viticultura	19
Horticultura	279
Agric. de cereales y oleaginosos	2
Ganadería de carne	30
Apicultura	16
Cerdos	15
Forraje para ventas	15
Aves	11
Lechería: leche fluida	9
Floricultura	7
Ganadería de lana	7
Otros	7
Total general	551

Fuente: adaptado de MGAP. DIEA (2011), Bassani<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Bassani, A. 2017. Com. personal.

Por otro lado, la intendencia municipal de Montevideo estima que la zona de Montevideo rural aporta más del 3% al producto bruto agropecuario del país y suministra más de la mitad de las hortalizas de hojas que se consume a nivel nacional de hortalizas de hoja; así como un importante porcentaje de la producción de frutas y flores (IMM, 2014).

Desde el punto de vista de la aptitud del suelo, un 60% de la superficie de suelo rural del departamento puede clasificarse entre muy apta a moderadamente apta para cultivos agrícolas intensivos, que constituyen su principal uso actual. Una superficie importante se encuentra en situación de abandono o subutilización (cerca de una tercera parte del área potencialmente agrícola) lo que se vincula a la crisis general que atraviesa la granja, sumado a los efectos negativos que provoca el crecimiento desordenado de la ciudad de Montevideo (IMM, 2014). Entre los años 1980 y 2000 desaparecieron cerca de 900 unidades productivas (39% del total), siendo esta reducción mayor que la que se dio en el resto del país. En el mismo período de tiempo, la superficie dedicada a la producción pasó de 22034 a 16200 ha, unidad de Montevideo rural, intendencia municipal de Montevideo y Facultad de Agronomía (en el año 2013).

El Instituto nacional de estadísticas (INE), en el censo 2011, señala que viven en Montevideo rural 14020 personas, y según el MTSS (2012) trabajan en el medio rural de Montevideo unas 10206 personas.

La importancia de esta zona agropecuaria del país radica no solo en su contribución al Valor bruto de producción (VBP) sino en su importancia social, vinculada al alto número de familias que afincan y a la generación de empleo, así como por su valor paisajístico y cultural (IMM, 2013). *“Constituye un espacio verde enclavado en el área metropolitana, jugando un papel importante desde el punto de vista ambiental y recreativo, al tiempo que alberga una población con estilos de vida y valores culturales propios”* (IMM, 2013).

Es una zona con valores ecológicos y ambientales de significación como los bañados del río Santa Lucía y los de Carrasco, así como la costa oeste sobre el río de la Plata. Este hecho trasciende los límites departamentales y constituye un atributo peculiar de las áreas rurales de la región metropolitana (IMM, 2013).

Según la intendencia municipal de Montevideo, el área rural corresponde al 60% de la superficie departamental, la superficie en producción 15200 hectáreas representa el 0,1% de la superficie total agropecuaria nacional; los productores, en su mayoría de tipo familiar, utilizan pequeños predios con producciones intensivas, siendo casi el 3% de los productores del total del país (IMM, 2014).

Figura 1. Ubicación Montevideo rural



Fuente: tomado de IMM (2014).

En el cuadro 2, se presenta información con datos de los censos generales agropecuarios 2000 y 2011. Muestra que, existe una especialización en la producción de rubros intensivos como hortalizas, frutales, viñedos y animales de granja en la zona rural, la cual realiza aportes significativos para la seguridad alimentaria del país, IMM. Unidad de Montevideo rural y Facultad de Agronomía (en el año 2013).

El censo general agropecuario del 2000 para el departamento de Montevideo muestra que las explotaciones agropecuarias alcanzaban las 1367, que en total ocupaban un área de 16116 hectáreas. En el censo 2011 se señala que existen unas 1317 explotaciones en una superficie de 15363 hectáreas, datos del Censo general agropecuario (MGAP. DIEA, 2000, 2011).

Cuadro 2. Número y porcentaje de explotaciones en Montevideo

Rubros según fuente de ingreso	Censo 2000		Censo 2011	
	No. explotaciones	%	No. explotaciones	%
Fruticultura	296	21,7	245	18,6
Viticultura	143	10,5	96	7,3
Horticultura	508	37,2	336	25,5
Otros cultivos cerealeros e industriales	7	0,5	6	0,5
Vacunos de leche	7	0,5	10	0,8
Vacunos de carne	19	1,4	28	2,1
Ovinos	7	0,5	17	1,3
Forestación	27	2,0	10	0,8
Viveros y plantines	9	0,7	10	0,8
Cerdos	95	6,9	103	7,8
Aves	39	2,9	37	2,8
Servicios de maquinaria	2	0,1	9	0,7
Otras *	40	2,9	80	6,1
Explotaciones no comerciales **	168	12,3	330	25,1
Total	1.367	100	1317	100

\* Incluye todas las actividades no comprendidas en los conceptos anteriores. Censo 2000 MGAP.

\*\* Incluye las explotaciones cuyas actividades no generan ingresos, destinándose la producción exclusivamente para autoconsumo.

Fuente: adaptado de MGAP. DIEA (2000, 2011).

En el cuadro 2 se observa que las explotaciones hortícolas bajaron del 37% al 26% (508 a 336) entre los dos censos (MGAP. DIEA, 2000, 2011). Los otros dos rubros que disminuyeron el número de predios fueron, fruticultura de 21,7% (296) a 18,6% (245) explotaciones y viticultura de un 10,5% a 7,3%. En su conjunto esto significó una caída del 20% entre los tres rubros. En cambio, del 2000 al 2011 aumentaron en promedio un 2,2% las producciones de bovinos, ovinos y cerdos en el departamento de Montevideo. Se observa también un aumento de las explotaciones para el autoconsumo, pasando de 168 en el año 2000 a 330 en el 2011, según datos censales datos del MGAP. DIEA (2000, 2011).

En ambos censos resalta que las explotaciones principales son hortícolas, producción de alimento para auto consumo, fruticultura, viticultura y la producción de cerdos, como se ve en el cuadro 2. El 25% producen para autoconsumo, luego otros frutales (18.6%), producción de cerdos (7,8%) y viticultura (7,3%). En el censo 2011 se registraron en el departamento de Montevideo 4938 personas residentes en los predios, y 3734 trabajadores en predios comerciales y de autoconsumo (MGAP. DIEA, 2011).

Cuadro 3. Número de explotaciones y superficie, por tamaño de la explotación

Censo 2000					Censo 2011			
Tamaño explotación (ha)	No. explotación	%	Sup. ha	%	No. explotación	%	Sup. ha	%
TOTAL	1367	100	16116	100	1317	100	15.363	100
1 a 4	514	37,6	1533	9,5	581	44,1	1.631	10,6
5 a 9	417	30,5	2742	17,0	379	28,8	2.467	16,1
10 a 19	265	19,4	3473	21,6	213	16,2	2.764	18,0
20 a 49	129	9,4	3673	22,8	96	7,3	2.786	18,1
50 a 99	26	1,9	1712	10,6	31	2,4	2.123	13,8
100 a 199	11	0,8	1386	8,6	12	0,9	1.480	9,6
200 a 499	4	0,3	1047	6,5	3	0,2	978	6,4
500 a 999	1	0,1	550	3,4	2	0,2	1.134	7,4

Fuente: adaptado de MGAP. DIEA (2000, 2011).

El cuadro 3 muestra el cambio en las estructuras productivas, donde los predios de 1 a 4 ha representaban un 37,6% en el censo 2000 y para el censo del 2011 aumentaron a un 44%.

## 2.2 POLÍTICAS PÚBLICAS PARA LA PRODUCCIÓN FAMILIAR

Según la FAO (2014) desde la década de los noventa se comenzó a gestar la creación de las políticas diferenciadas para la producción familiar y campesina en América Latina. Esto fue desatando unas series de reacciones de movimientos sociales que derivaron en distintos programas de políticas para la producción familiar y campesina. En los siguientes párrafos se hace mención a este proceso en la región, así como a nivel nacional, finalizando con las políticas actuales para la producción familiar.

### 2.2.1 Plano internacional

En la publicación “La construcción de la Reunión Especializada sobre Agricultura Familiar del Mercosur (REAF): una década de diálogos políticos para el diseño, formulación e implementación de políticas públicas” la FAO (2016) expone el proceso que llevo a las actuales definiciones de políticas públicas referidas a la producción familiar y campesina. En el documento publicado en 2016 asegura que en la década de los 90 la “...agricultura fue uno de los sectores que resultó más afectado por la creación del Mercosur” (FAO, 2016).

Debido a las medidas de apertura comercial, que desencadenaron cambios como: “Reestructuración de los sistemas agroindustriales y de desestructuración de los sistemas agrarios locales” que llevó a una crisis de la producción familiar, la cual quedó expuesta de manera repentina a la competencia de productores extranjeros más competitivos. De esa situación los movimientos sociales comenzaron a reivindicar por políticas de parte del Mercosur que atiendan las necesidades de la agricultura, en especial a aquella que se realiza a pequeña escala (FAO, 2016).

Según FAO (2016) en 1994 se constituye la principal interlocutora de los pequeños productores, la Coordinadora de organizaciones de productores familiares del Mercosur (COPROFAM). Desde entonces, la trayectoria de la COPROFAM está asociada con la creación de la REAF.

La primera versión de la REAF, se concretó el seminario internacional sobre: “Agricultura familiar y negociaciones internacionales”, en Brasil en agosto de 2003. Se destaca la importancia de la agricultura familiar y campesina para la estabilidad social, la sustentabilidad ambiental, el desarrollo social y para garantizar la seguridad alimentaria. Declara, además, que este sector participa activamente en los flujos comerciales, dinamizando las relaciones económicas regionales, lo que justificaría su importancia en las negociaciones y en la formulación de políticas públicas. Por último, el documento sugiere la necesidad de realizar esfuerzos para garantizar la participación de la sociedad civil, y particularmente de las organizaciones de trabajadores y productores rurales familiares, en las negociaciones internacionales (FAO, 2016).

En la carta de Montevideo se menciona que hay dos agriculturas diferenciadas, la de base empresarial y la agricultura de base familiar. En la misma resalta que los emprendimientos familiares rurales necesitan un tratamiento especial. Por otro lado, la carta trata de otorgar visibilidad y voz a un conjunto heterogéneo de poblaciones que luchan por el reconocimiento. Por esto la agricultura familiar, junto a la “campesina” e “indígena”, son tratadas

*“abarcando un abanico más amplio de realidades socioculturales de las poblaciones rurales latinoamericanas”* (FAO, 2016).

En el 2004 la REAF comenzó a funcionar, y se constituyó como un órgano de asesoramiento de las instancias ejecutivas del Mercosur, grupo mercado común (GMC) y consejo mercado común (CMC) con el objetivo de proponer políticas públicas diferenciadas para la agricultura familiar y campesina (AFC) en la región. Las recomendaciones constituyen una referencia para los gobiernos de los países, ya que son producto de acuerdos alcanzados entre los responsables gubernamentales de las políticas para la AFC y los dirigentes de las organizaciones del sector. La agenda política de la REAF ha considerado diversos temas. Muchos de ellos sin llegar a transformarse en una norma específica han avanzado en los países, gracias al proceso de acuerdos alcanzados. Para la FAO (2016) es un espacio de diálogo y producción que ha permitido generar avances en la agenda política a través de: a) propuestas de recomendaciones sobre políticas públicas; b) propuestas de resoluciones a los órganos ejecutivos del Mercosur; c) actividades de cooperación entre países; d) programas regionales de cooperación en juventud, políticas para las mujeres rurales y compras públicas de la (AFC). Los temas que trata son la problemática del acceso a la tierra y la reforma agraria, analizando los fenómenos de concentración y extranjerización; la autonomía de las mujeres rurales; el desarrollo de la juventud rural; la agroecología; el cambio climático y la gestión de los riesgos que se presentan para la agricultura familiar y campesina; la facilitación del comercio de los productos, los registros; la estrategia de seguridad alimentaria y nutricional y los programas de compras públicas de la agricultura familiar y campesina, entre otros temas. En el caso de América Latina, la mayoría de los estudios enfatizan el lazo de la AF con la soberanía alimentaria y la necesidad de repensar el desarrollo de la agricultura en base a modelos más sostenibles que generen empleo y al mismo tiempo ingresos en el medio rural (FAO, 2016).

Torres Álvarez et al. (2014) la *“... adopción de una categoría analítica traída desde las ciencias sociales por la política pública ...”*, tuvo que recibir el impulso en la región de Brasil y Argentina, para comenzar a ser incorporada dentro de las agendas del desarrollo nacional. La creación de la Reunión especializada sobre agricultura familiar (REAF) del Mercado común del sur (MERCOSUR) en 2003 y la incorporación de un eje de investigación sobre agricultura familiar por el programa cooperativo para el desarrollo tecnológico agroalimentario y agroindustrial del cono sur (PROCISUR), *“... fue decisivo en el proceso de la descentralización agropecuaria del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, a través de la cual participan organizaciones de base de productores agrarios ...”* (Torres Álvarez et al., 2014).



### 2.2.2 Plano nacional

Desde la creación de la REAF Uruguay se encaminó a la “... *implementación de políticas públicas que buscan ampliar la capacidad colectiva sobre las formas de ordenamiento territorial, los recursos del estado y las relaciones con el medio vivo*”. En este contexto generan políticas específicas que reconocen y apoyan a la agricultura familiar, como actor fundamental de un futuro rural al que se aspira, con mayor justicia y preservación de una forma de vida rural. Para poder diseñar políticas específicas que busquen “... *disminuir la desigualdad y apoyar un modelo de producción que sostiene y forma a la población rural, y que se postula como una alternativa al modelo de expansión del capitalismo agrario, o por lo menos, a una segunda vía capaz de coexistir con él*” (Torres Álvarez et al., 2014). A su vez los autores afirman que la agricultura familiar ha recibido el apoyo por medio de las “... *políticas que buscan reducir la pobreza rural, a través de la mejora de la vivienda, la salud y la regulación del trabajo agrario ...*” y, por otro lado, busca “... *ensayar territorios poblados de unidades pequeñas y medianas de producción, donde se practiquen las tecnologías producidas por la ciencia agronómica, asegurando el acceso a la tierra mediante una cartera de tierras fiscales*”.

En el 2008 el MGAP definió la producción familiar, debido a la necesidad de aplicar políticas diferenciadas. Esta primera definición, fue ajustada luego de un proceso de análisis de los primeros cinco años de implementación y consultas realizada con la sociedad civil, para consolidarla en una nueva resolución ministerial el presente año. Esta persona, en conjunto con su familia, debe cumplir los siguientes requisitos en forma simultánea:

- realizar la explotación con la contratación de, como máximo, dos asalariados no familiares permanentes o su equivalente en jornales zafrales no familiares (500 al año),
- explotar en total hasta 500 ha (CONEAT 100) bajo cualquier forma de tenencia,
- residir en la explotación o a una distancia no mayor a 50 km de la misma y
- ingresos familiares nominales extra-prediales sean inferiores o iguales a 14BPC promedio mensual.

Como excepción, para los productores que declaren como rubro principal las producciones hortícolas, frutícolas y vitícolas, podrán contratar un equivalente hasta 1250 jornales zafrales anuales. Los que declaren como rubro principal



producción apícola, no aplicará el requisito de residencia y tierra. Deberán contar con un máximo de 1000 colmenas.

Sganga et al. (2014) estimaron cuantitativamente el universo de productores familiares a partir del registro de productores familiares tomado de DGDR del 2009 y del censo general agropecuario 2011. Las definiciones oficiales adjudican la condición de productor o productora familiar a personas físicas, y el censo general agropecuario relevan estrictamente la información vinculada a las explotaciones agropecuarias, no a las personas físicas en forma directa. Con esta salvedad, plantea que el 61% son productores familiares, de los cuales el 61,7% realizan actividades de producción vacuna de carne y ovinos como principal actividad económica. Seguido por actividades de lechería y horticultura, con 12,2% y 9,2% respectivamente. Por otro lado, Torres Álvarez et al. (2014) comentan que el 85% de los productores familiares que componen el registro no contrataron ningún asalariado permanente, el 14% contrato un asalariado permanente y solo el 1% contrato dos. En relación con la residencia, los datos del registro muestran que el 77% de los productores identificados residen en el predio, mientras que el resto lo hacen fuera, MGAP, citado por Torres Álvarez et al. (2014)

Piñeiro (2005) señala que, en la definición, la principal controversia está en el tamaño de la explotación, es decir, “... *una variable continua donde se traza un límite arbitrario, de manera que según el tipo de actividad que se realice podría ser un mediano productor (ganadería en suelo superficial) o uno grande (horticultura)*”.

Torres Álvarez et al. (2014) en Uruguay, los agricultores familiares son “... *relativamente menos pobres que en el resto de América Latina. La mayoría de las políticas públicas dirigidas a la producción familiar están financiadas por organismos internacionales, que generan compromisos de largo plazo de deuda pública*”. En efecto, las redes de actores locales y las agendas internacionales, han incorporado en el territorio nacional un conjunto de leyes que buscan, por un lado, controlar el crecimiento económico en términos de costos ambientales (Ley de suelos, Ley de aguas, entre otras) y de ampliar la participación en la planificación colectiva de los territorios (Ley de ordenamiento territorial). Se intentó generar políticas transversales mediante descentralización del desarrollo rural y de la administración regional y municipal, esto es, con mayor coordinación de la acción y la planificación entre las distintas carteras de gobierno (Torres Álvarez et al., 2014).

En el 2007 se aprobó la Ley 18126 de descentralización y coordinación de las políticas agropecuarias con base departamental. La misma crea tres órganos: el consejo agropecuario nacional (CAN), los consejos agropecuarios

departamentales y las mesas de desarrollo rural (MDR). El CAN es presidido por el MGAP y reúne al director de la oficina de planeamiento y presupuesto y al conjunto de las instituciones agropecuarias (INAC, INAVI, INASE, INALE, INIA, IPA, INC). Cada una de esas instituciones, integradas por miembros del poder ejecutivo y del sector privado, junto a representantes de gremiales rurales e industriales, coordina sus acciones con la política pública en dicho consejo (Torres Álvarez et al., 2014).

Dado que la producción familiar constituyó una de las prioridades estratégicas del gobierno, y en respuesta a demandas históricas de la Comisión nacional fomento rural (CNFR) y a los planteos desde la REAF, en marzo de 2009 se puso en funcionamiento un registro nacional de productores familiares agropecuarios, como principal herramienta para la focalización de políticas agropecuarias (Rossi, 2007).

### 2.2.3 Políticas diferenciadas e instrumentos actuales

Existe un registro que se basa en la auto percepción del propio productor familiar, mediante una declaración jurada de carácter voluntario. Estar registrado correctamente es uno de los requisitos para acceder a diferentes beneficios, entre ellos, planes de asistencia técnica, programas y proyectos gestionados por el MGAP. A continuación, se nombran las de alcance universal.

Acceso diferenciado y/o exclusivo de productores familiares a las convocatorias abiertas de la Dirección general de desarrollo rural (DGDR), con financiamiento parcial de inversiones, asistencia técnica y capacitación. Estos apoyos van desde el 50% al 80%, dependiendo de las características de cada convocatoria desarrollada. La postulación para el acceso a estos beneficios debe realizarse mediante la presentación de proyectos elaborados por técnicos privados, registrados y habilitados por la MGAP. DGDR (2016). Por ejemplo, desde el 2016 se abre un tipo de llamado para organizaciones de producción familiar y pesca artesanal a través de la Dirección general de desarrollo rural (DGDR), por medio de los llamados: “Somos Producción Familiar, más integrados”, con la finalidad de fomentar el ingreso de las mismas a la cadena de valor productiva.

Muchas veces no lo pueden hacer los productores de forma individual o en grupos, sino que necesitan el apoyo de organizaciones que puedan brindar estos servicios (Sganga et al., 2009).

El apoyo económico puede significar hasta el 80 % del proyecto, mientras que la organización solicitante debe aportar el restante 20 %. Asimismo, la

iniciativa aprobada recibe el 50 % del apoyo económico al inicio y el restante luego que el MGAP certifique el cabal funcionamiento del mismo.

De acuerdo al artículo 32 de la Ley No. 18.341 y su decreto reglamentario 787/08, desde el año 2009 los productores familiares contribuyentes rurales obtienen una exoneración del 50% del aporte mínimo patronal ante el Banco de previsión social (BPS). La política está dirigida a aquellas empresas rurales vinculadas a unidades productivas familiares menores a 200 hectáreas CONEAT 100, que hayan contado con la contratación de menos de 100 jornales anuales, sin asalariados permanentes. Tienen que declarar que el principal ingreso y el principal trabajo del núcleo familiar se realizan dentro de la unidad productiva. Los productores pueden solicitar el subsidio del aporte mínimo patronal en el BPS, este trámite es en línea y desde el 3 de enero del 2017 está disponible en la página web del MGAP la versión 2017 del certificado.

Mediante el artículo 681 de la Ley No. 19.355 del año 2015 se establece la exoneración de la contribución inmobiliaria rural de las primeras 50 hectáreas a aquellos productores familiares con registro activo en la DGDR, propietarios de padrones rurales que no exploten más de 200 hectáreas CONEAT 100 en su conjunto. La misma ley establece que en los primeros 120 días de cada año, cada productor debe presentarse en las intendencias departamentales con un certificado emitido por la MGAP. DGDR que acredita la condición de productor familiar.

La Ley No. 19.292 del año 2014 establece un régimen de compras públicas en el cual se reserva el 30% de las compras públicas centralizadas y el 100% de las compras públicas descentralizadas para la agricultura familiar. La ley está dirigida a productores familiares asociados y registrados en el registro de productores familiares en donde al menos el 70% de los integrantes de la organización deben ser productores/as familiares (MGAP, 2016).

Para poder formar parte de este régimen, las organizaciones deben estar registradas en el Registro nacional de organizaciones habilitadas (RENAOH) llevado adelante por la DGDR del MGAP.

En el año 2016, la Dirección General de la Granja (DIGEGRA), a través del Banco República, micro finanzas, otorgó préstamos parcialmente reintegrables a los productores familiares apícolas. Estos préstamos surgen como respuesta a los efectos adversos de los eventos climáticos ocurridos en el año 2015 sobre esta actividad productiva, y fue dirigido a aquellos productores apícolas familiares registrados tanto en el registro de productores familiares (DGDR) como en el registro nacional de propietarios de colmenas (MGAP).

DIGEGRA) con hasta 1000 colmenas. Fueron 604 los productores familiares apícolas que accedieron a este apoyo.

En el año 2007 fue creado el fondo agropecuario de emergencia y utilizado en los distintos operativos de emergencia de 2009 en adelante. Se han desarrollado acciones específicas de apoyo logístico y financiero a la suplementación alimenticia de ganado de los productores (MGAP, 2016).

En el año 2011 se declaró emergencia agropecuaria por sequía, brindando apoyo a 813 productores familiares de todo el territorio nacional. En el año 2015 ante una nueva emergencia agropecuaria (tanto por sequía como por inundaciones), también se focalizó el apoyo a los productores familiares, en total se beneficiaron unos 2681.

Se puede invertir en asistencia técnica o asesoramiento en cuestiones productivas, sociales, legales y contables, mientras esté vinculada al plan de inversión o mejora de la cadena de valor. También para costos derivados de la ejecución o asistencia a actividades de capacitación; honorarios de técnicos capacitadores, inversiones en mejoras de infraestructura o equipamiento; costos derivados de acciones que apunten a la mejora de la gestión o de la readecuación de la persona jurídica; desarrollo de emprendimientos institucionales que apoyen el plan comercial y den sostenibilidad económica a las acciones del grupo; o costos asociados a la promoción del producto o de habilitaciones, permisos y certificaciones.

Para lo anterior son potenciales participantes aquellas organizaciones de productores familiar y pesca artesanal con personalidad jurídica y con la capacidad de administrar y gestionar el proyecto. Además, al menos el 70 % de los integrantes del grupo deben estar inscriptos en el registro de productores familiares del MGAP.

### 2.3 SOCIEDAD FOMENTO Y DEFENSA AGRARIA PASO DE LA ARENA

Se la conoce como la Sociedad Fomento y Defensa Agraria del Paso de la Arena, por estar ubicada allí, su sede. En los estatutos es "Sociedad Fomento y Defensa Agraria de Rincón del Cerro". Fundada el 3 de febrero de 1931 como una agrupación gremial de productores. Para ese momento la estrategia asociativa en el medio rural, fue una manera de tener capacidad de negociar el precio de su producción y las formas de pago (Bentancor, 2008). La autora resalta que el nacimiento de este movimiento colectivo se inicia en una coyuntura con las siguientes características;

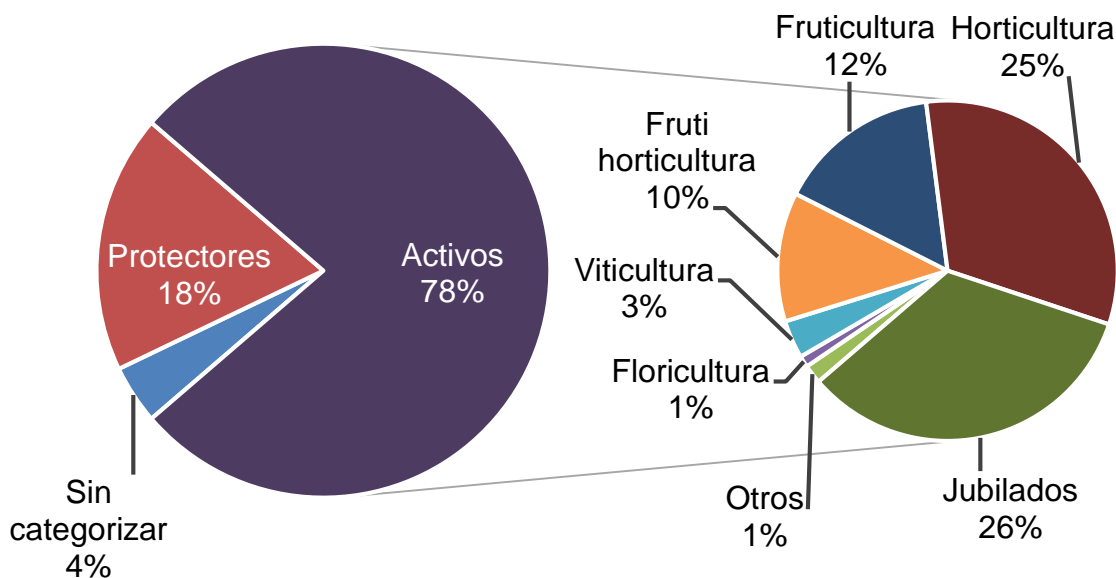
- una situación económica de alto endeudamiento;

- de baja rentabilidad y nula inversión en productores de baja escala que no pueden participar de los mercados en un volumen de producción competitivo;
- la existencia de pocas salidas de producción para asegurar la subsistencia del núcleo familiar;
- la falta de respuestas concretas por parte del Estado a la hora de brindar préstamos y sancionar leyes equitativas que preserven a las figuras más vulnerables de la cadena productiva.

En esta situación terminaban aceptando un precio muy magro por su producción, en ocasiones por debajo de la mitad del precio del mercado, y aceptando formas de pago que hacían imposible que la unidad familiar subsistiera (Bentancor, 2008). Según este autor en "... casa de Fallo ..." se realizó la primera reunión de la SFyDA en camino O'Higgins, que en sus objetivos busca beneficios para el sector hortifrutícola.

La SFyDA es una organización de primer grado integrada por 357 socios, dedicados a la producción granjera (horticultores, fruticultores, viticultores, bodegueros y de criadores de animales, tanto ovinos, bovinos, de cerdos y de avicultores) para el abastecimiento del mercado interno, "*Es la gremial más importante de Montevideo ...*" (IMM, 2016).

Gráfica 1. Porcentaje de socios según categorías, y rubros



Fuente: SFyDA<sup>2</sup>

Los socios están divididos en seis categorías: activos, protectores, socios fundadores, honorarios, benefactores y colaboradores. A la fecha de este trabajo las categorías utilizadas son: activos con el 78% y los protectores con 18% y un 4% de la masa social está sin asignarle una categoría. Dentro de la categoría de los socios activos están los: jubilados, productores dedicados a la horticultura, fruticultura, frutihorticultura, viticultura, floricultura y finalmente otros, como se muestra en la gráfica 1. En la gráfica 1 los porcentajes se corresponden al total de la masa social.

Los jubilados siguen produciendo para auto consumo, esta categoría incluye a profesionales como: abogados, arquitecto, y escribanos. Estos en total representan el 26% (93) de los socios del total, como se muestra en la gráfica 1.

Los socios que se dedican a la producción de hortalizas como única y principal actividad productiva, son 89 (25%). Le siguen los que se dedican a la fruticultura con 43 (12%) socios y los que combinan los sistemas de producción hortícola y frutícola 34 (10%) socios.

<sup>2</sup> SFyDA (Sociedad de Fomento y Defensa Agraria, UY). 2017. Número de socios por categoría (sin publicar).



En la gráfica 1 se puede apreciar que cuenta con 66 (18%) socios protectores, socios no activos relacionados a la sociedad, que participan en las elecciones y aportan la cuota, afiliados a la SFyDA.

El uno por ciento son socios que forman parte de; una empresa de fabricación de envasados de dulces, licores, mermeladas para comercializar, integrante de mujeres rurales de punta espinillo, huerta educativa, un tambo familiar, una organización no gubernamental y una avícola productora de huevos.

Todos los años se realiza la convocatoria para elecciones de la comisión directiva, mediante diario oficial y distintos medios de prensa local. El primer domingo de junio, se realiza la asamblea que elige la nueva comisión directiva. En la misma asamblea anual, se presenta la memoria, donde se marcan las actividades realizadas y los temas más importantes tratados por la SFyDA. Participan diversas autoridades, como el intendente de Montevideo y legisladores.

La directiva se integra por quince titulares y quince suplentes. Se reúne cada segundo lunes y cuarto lunes de cada mes. Dentro de la directiva está la figura del secretario, el tesorero, vicepresidente y presidente.

Figura 2. Ubicación de la SFyDA en Montevideo rural



Fuente: adaptado de IMM. SIG (2017).

La figura 2 muestra la ubicación de la sociedad fomento, en la intersección de camino Tomkinson y avenida Luis Batlle Berres, límite del barrio Paso de la Arena, también conocida parte de esta zona como Rincón del Cerro.

El denominado “**galpón**” (la sede) es el lugar de venta de insumos. Pero también es el punto de encuentro entre productores con los técnicos y posee cartelera para avisos. También es utilizado para cursos para productores que brinda el MGAP, jornadas del MSP, funciona un club del Rotary, se reúnen los exalumnos del liceo de Paso de la Arena, se realiza degustación de vinos de la zona, etc.

En el local hay oficinas de empresas privadas como: un estudio jurídico, arquitectos y una veterinaria. Que brindan sus servicios a los socios de la SFyDA con descuentos.

Los medios de comunicación utilizados para llegar a la masa de socios y a la sociedad son;

1. llamadas o mensaje de texto,
2. el “**galpón**” mediante los trabajadores que atienden el local de ventas,
3. página informativa en el mensuario local la prensa de la zona oeste con información y artículos de interés,
4. y avisos por la radio

Las llamadas y los mensajes de texto son dirigidos a los socios para informar de las distintas actividades que le pueden interesar a su masa de socios

La SFyDA participa en la Comisión nacional de fomento rural (CNFR), y la Confederación granjera del Uruguay.



### 3. MARCO CONCEPTUAL

En este apartado se brindan los conceptos que dan sustento teórico a esta investigación. Para ello se desarrollará en primera instancia una reseña sobre la producción familiar. Seguido de esto una breve descripción sobre organizaciones sociales. En tercer lugar, se presentan los temas de desarrollo, territorio, y desarrollo rural con enfoque de territorial.

#### 3.2 PRODUCCIÓN FAMILIAR

Varios organismos internacionales como las Naciones Unidas, IICA y FAO destinan fondos para políticas hacia la agricultura familiar. En el año 2011 las Naciones Unidas proclamó el 2014 como el año Internacional de la Agricultura Familiar en la cual se pretendió celebrar y visibilizar internacionalmente la importancia de los agricultores y sus familias en la alimentación y la agricultura en el mundo. Posicionar la agricultura familiar en el centro de las políticas agrícolas, ambientales y sociales en las agendas nacionales, identificando oportunidades para promover un cambio hacia un desarrollo más equitativo y equilibrado. Así como el debate y la cooperación en los planos nacional, regional y mundial para aumentar la conciencia y la comprensión de los desafíos a los que se enfrentan los pequeños campesinos y ayudar a identificar formas eficaces de apoyo a la agricultura familiar (FAO, 2014).

##### 3.2.1 ¿Quiénes son los productores familiares?

Si bien existe una definición política en Uruguay que permite llevar adelante políticas diferenciadas a un universo de productores que estén dentro de esta definición, a continuación, se vierten algunos conceptos sobre los productores familiares.

Son pequeños productores de alimentos, ya sean del sector agropecuario, silvícola, pesquero o acuícola. Presentan características particulares como: acceso limitado a recursos de tierra y capital, uso preponderante de fuerza de trabajo familiar y la actividad agropecuaria, silvícola, pesquera o acuícola es la principal fuente de ingresos del núcleo familiar (FAO, 2014).

Según Rossi (2007) el “...*primer antecedente académico del concepto de producción familiar elaborado en el Uruguay ...*” se origina en la época dictatorial, desde el Centro interdisciplinario de estudios sobre el desarrollo (CIEDUR). Astori et al., citados por Rossi (2007) mencionan el concepto de las Unidades agrícolas familiares, se definen como una “...*comunidad de trabajo, producción y consumo*”. Resaltan la importancia de distinguir sus características y “...

*convertirlas en un foco particular de atención, debido a que presentaban rasgos comunes, que las diferencian de la agricultura típicamente capitalista ...” Astori et al., citados por Rossi (2007).*

Hernández, citado por Rossi (2007) rescata los estudios de Alexander Chayanov, “... *los productores familiares manejan sus recursos productivos en base a una racionalidad económica propia, diferente de la que agricultura empresaria, que no se pueden aplicar conceptos generales basados sobre el modo de producción capitalista, entonces hay que concebir como una economía específica y singular, que coexisten en un sistema capitalista”.*

Piñeiro (2005) denomina productores familiares; “... *la explotación familiar constituye un sistema de producción (...) la tierra con sus características ecológicas, con sus dos componentes, la Unidad de Producción y la Unidad Doméstica, conforman un sistema de producción. En los sistemas de producción el todo es más que la suma de las partes ...”*

Característica determinante de la explotación familiar es el trabajo familiar, siendo esta su unidad de análisis, para un mejor análisis de la lógica de producción de los productores familiares, Gallo y Peluso (2013) plantean una división en dos unidades; una de producción con el objetivo de producir bienes para el mercado, donde en su mayoría esta labor la llevan adelante los hombres y la unidad doméstica la cual se encarga de reproducir la fuerza de trabajo en términos cotidianos siendo este un ámbito puramente femenino. Existe una división sexual del trabajo con una marcada desigualdad de género donde las mujeres en caso de participar en la actividad productiva aparecen simplemente como colaboradores mientras que el hombre no participa de la unidad doméstica (Gallo y Peluso, 2013).

Piñeiro (2005) plantea la existencia de tres categorías de productores familiares en base al tipo de mano de obra utilizada, el productor familiar capitalista, productor familiar, el semi-asalariado. También menciona una cuarta categoría donde la mano de obra es familiar, pero con capital propio que actúan como pequeños empresarios (contratistas de maquinaria agrícola o de esquilas).

Las características más salientes de esta población son: tener propiedades de pequeña escala, utilizan trabajo familiar, cuentan con escaso capital, utilizan técnicas y conocimientos de la producción tradicional y se orientan a responder las necesidades familiares (Piñeiro, 2005).

Uno de los aspectos que resaltan en las unidades de producción familiar, es el aspecto de carácter subjetivo que está por detrás de los objetivos de la familia o la unidad de producción a la hora de llevar adelante el proceso

productivo (Piñeiro, 1994). El autor propone definir la racionalidad como la adecuación entre medios fines, o que se hace, para lograr determinada meta.

Piñeiro (1994) afirma que los productores familiares utilizan fundamentalmente mano de obra familiar: *“por lo que no pagan salarios, concebido éste como el pago por la reproducción de la mercancía fuerza de trabajo”*. Sin embargo, el hecho de que no paguen salarios no significa que la mano de obra no tenga costo, ya que de hecho deben garantizar la reproducción de los trabajadores familiares más allá de la producción agrícola, lo que provoca que se contabilice como un costo. Otro aspecto son las amortizaciones de los bienes de capital ya que buena parte de los mismos se elaboraron con trabajo familiar y materiales del propio establecimiento y por tanto no se contabiliza su desgaste anual.

Estos aspectos determinan que a la hora de contabilizar los costos solo computan los gastos directos, es decir el dinero que “sale de su bolsillo” para adquirir insumos, y por tanto su racionalidad productiva se oriente a la maximización de los ingresos brutos y a la acumulación de riqueza para el próximo año. En contrapartida el productor capitalista compara sus ingresos netos (que incluyen salarios y amortizaciones) con el capital invertido, distinguiendo entre los factores de producción capital y trabajo, buscando maximizar los retornos del capital invertido (Piñeiro, 1994).

Otro factor diferencial de suma relevancia es la superposición en los predios familiares, de las unidades productiva (la estrictamente agrícola) y reproductiva (las orientadas a la subsistencia de la familia). Esto hace que compitan por los recursos financieros, el trabajo y la tierra (debido a la producción de autoconsumo). Así conviven cotidianamente decisiones vinculadas a la reproducción de la familia con decisiones relacionadas con la reproducción de la unidad productiva, lo que vuelve particular la racionalidad de éste tipo social (Piñeiro, 1994).

### 3.2.2 ¿Cuál es la importancia de la producción familiar?

Representan un *“... capital social que se ve en las expresiones de solidaridad y cooperación entre pares tanto en el ámbito productivo como en el doméstico ...”*, a su vez el capital cultural permite adquirir conocimientos para poder avanzar y mejorar la forma de administrar y trabajar en los establecimientos (Piñeiro, 2005).

Por otra parte *“... el desarrollo sostenible de la agricultura familiar está fuertemente condicionado por el contexto económico, social e institucional en que ésta se inserta, pero también por factores internos a las propias unidades de*

*producción*”, “*tienen que ver con la forma en que el sistema productivo se organiza y funciona para cumplir sus objetivos ...*” (Dogliotti et al., 2005).

Díaz y Achkar (2009) comentan que para algunos autores el concepto de agricultura sustentable está vinculado a la sobrevivencia y permanencia de la agricultura familiar. Argumentan que la agricultura familiar, en contraposición a la agricultura empresarial e industrial, implica la existencia de más productores residiendo en el medio rural, dando mayor estabilidad de las comunidades y desfavoreciendo la emigración a centros poblados (Flora, Ramsey y Pengue, citados por Díaz y Achkar, 2009).

Chiappe et al. (2008) sostienen que la agricultura familiar:

- presenta sistemas de producción más diversificados y más eficientes,
- favorece más el cuidado en las operaciones de manejo,
- utilicen una menor proporción o sustituyan los insumos industriales por mano de obra y por insumos de origen local. Al realizar la compra de insumos en las proximidades de los establecimientos, dinamizan el sector comercial y de servicios de los territorios en los que se insertan,
- favorecen el económico local y
- ofrece mejores posibilidades de conservación de los recursos naturales y representa un mayor beneficio social

No obstante, la agricultura familiar por sí misma no es garantía de un buen manejo de los recursos naturales ni de cuidado ambiental, por lo que debe ser acompañada por políticas ambientales adecuadas.

Desde el punto de vista de la producción de alimentos, en volumen, calidad y diversidad, constituyen un modo de organización idóneo para el trabajo continuo, dedicado y exigente, con saberes propios sobre la producción hortícola, pero “... *aparecen individualmente como muy frágiles por su tamaño, capacidad de inversión y de gestión*”. Los procesos asociativos que las integren en unidades empresariales para una mejor relación con la demanda (mercados), la posibilidad de que compartan inversiones y equipamientos para acceder a las tecnologías modernas y que apoyen las gestiones individuales, se plantean como necesidades imperiosas para el futuro y para que Uruguay pueda asegurarse por otro siglo una granja productora de alimentos de calidad para todos sus habitantes (Aldabe, 2014).

Dogliotti et al. (2012) afirman que “... *la mayoría de los sistemas de producción familiares alcanzan resultados productivos, económicos, sociales y*

*ambientales inferiores a los posibles en las condiciones actuales. Esto se debe a deficiencias graves en el manejo de los recursos naturales y en la organización del sistema de producción”.*

### 3.3 ORGANIZACIONES SOCIALES

#### 3.3.1 ¿Qué es una organización social?

Una organización está compuesta por un grupo de personas que se unen por diversas razones en común y tienen como cometido, desarrollar acciones a favor de la comunidad, así como de sus intereses y de sus problemas, por lo tanto, una de las características imprescindibles es que exista un objetivo común, son formas que la comunidad encuentra para poder resolver problemas y atender necesidades. Estas necesidades son las que lleva a asociarse (MTSS, 2012).

Según Razeto (2002) “... *la asociación entre individuos permite realizar con mejores resultados aquellas actividades que ellos no pueden por sí solos cumplir sino con mayores esfuerzos y menores resultados*”.

#### 3.3.2 ¿Por qué la gente se organiza?

Para Fernández y Piñeiro (2008) hay múltiples razones por las cuales la gente se organiza: para defender sus intereses económicos, las personas se constituyen en organizaciones corporativas, por solidaridad, caritativas, para practicar un deporte en clubes deportivos, para cultivar un interés artístico como la música, en grupos o instituciones en que se reúne gente con la misma afinidad. Los autores plantean, que “...*nuestras sociedades están cruzadas por infinidad de organizaciones de diferente tipo y cada persona suele pertenecer a varias organizaciones a la vez ...*” (Fernández y Piñeiro, 2008).

“...*el surgimiento de una organización requiere que un grupo suficiente de individuos, tome conciencia de que se vive una situación compleja y de que ésta no será superada mediante la acción individual ...*” (Fernández y Piñeiro, 2008).

Fernández y Piñeiro (2008) entienden que un grupo estructurado y formalizados tiene objetivos comunes. Los autores entienden que son instituciones establecidas (más o menos) legítimamente para el uso de los recursos que confiere el poder.

Una característica de las organizaciones es que las articulaciones colectivas permiten acceder al desarrollo y alcanzar sus objetivos, “...*la formación de una organización rural se encuentra una toma de conciencia colectiva por parte de un cierto número de individuos, de que el logro de sus*

*objetivos depende de factores que no pueden alcanzarse en forma individual ...”* (Rivera, citado por Hegedüs, 1998).

Según Latorre (1999) las organizaciones no se inventan desde afuera, el extensionista puede promover o facilitar su creación, pero sólo a partir del convencimiento de sus futuros integrantes, es que puede surgir. El mismo autor señala que en el transcurso de su vida, “... *la organización si sobrevive a las primeras dificultades puede desarrollar nuevos objetivos que contemplen el anterior o que lo sustituyan*”. Y que la continuidad de una organización es posiblemente el aspecto más crítico, y el que requiere mayor atención. Se refiere a la continuidad real de una asociación de productores representativa con una participación razonable de una parte de sus socios. Esta continuidad dependerá de la obtención de logros y de que éstos sean fácilmente percibirlas por al menos una parte de sus asociados o implicados. El mismo autor menciona que este tema conduce a otro directamente ligado, sobre el cual puede existir una visión confusa: el grado de adhesión de los asociados y los objetivos, es decir, las razones por las cuales se encuentran en la organización. En este aspecto conviene recordar que, en toda organización rural, el grado de adhesión varía en una gradación cuyo extremo va desde un compromiso alto con dedicación de tiempo, hasta aquel que se expresa simplemente en su calidad de socio. Sin duda la garantía de continuidad está dada por el primer núcleo, aunque, para ubicar la dificultad en sus justos términos, toda organización contiene una gama de compromisos (Latorre, 1999).

Latorre (1999) sostiene que otros factores que pueden incidir en la continuidad de una organización rural y en el cumplimiento de sus objetivos, son aquellos que se refieren a la misma como una estructura de poder. Toda organización rural tiene un grupo o grupos sociales de referencia, generalmente, un rubro o un sector, y unos pocos casos indicando, una base social determinada, pequeños y medianos productores (Latorre, 1999).

Para Latorre (1999) la relación de la clase social y la organización que integran, ofrece otro elemento relevante en el estudio de estos temas, comenta que algunos autores advierten acerca de las diferencias entre el tipo de organización social y la clase a la que pertenece o representa. En Uruguay los productores familiares, son diferentes a las de los asalariados o de empresarios, en aquellas integradas por productores familiares se advierte sobre la excesiva dependencia que tiene del Estado y de los partidos políticos (Etchenique et al., citados por Latorre, 1999). En Uruguay esta situación puede ocultarse al interior de las gremiales y cooperativas policlasistas donde el pequeño productor aparece integrando o diluido con los empresarios. La relación clase organización tiene varias implicancias, una es que existe una correspondencia entre la pertenencia a una clase y una cierta dosis de prestigio y de poder que la distan



de otras clases, introduciendo una cuota de desigualdad en los recursos con lo que cada una cuenta, a su vez las clases constituyen redes de solidaridad, con valores y normas que moldean una percepción de la realidad. Esta pertenencia de clases hace que vivan de modo diferente las situaciones de conflicto o dependencia en cada organización (Friedberg, 1988).

El funcionamiento pleno de una organización rural incluyendo el logro de sus objetivos tiene otra fuente que Latorre (1999) denomina: conflicto entre democracia y poder. Aquí el poder aparece como un dato de la realidad, sin juicio de valor, sin una naturaleza perversa, sino como un problema al que se debe enfrentar.

Existen distintos tipos de organizaciones, la que se ajustan a este trabajo son aquellas en la cuales las personas se reúnen para defender intereses comunes de sus miembros, “grupos de interés” o “grupos de presión”. Son: “... cualquier grupo que, basándose en una o varias actitudes compartidas, lleva adelante ciertas reivindicaciones ante los demás grupos de la sociedad, para el establecimiento, el mantenimiento o la ampliación de formas de conducta que son inherentes a las actitudes compartidas ...” (Truman, citado por Fernández y Piñeiro, 2008).

Olson citado por Hegedüs (1995) plantea que la acción racional individual, de una persona, sería no pertenecer a una organización, pero la sumatoria de estas acciones individuales haría imposible la existencia de los “grupos de interés”. Sin embargo, los grupos de interés existen. La explicación para esta actitud de los individuos, es que estos no actúan sólo movidos por un interés común. Pertenecen a una organización, porque de ello obtienen otras satisfacciones como el sentido de pertenencia, el manejo de una cuota de poder, la amistad de los otros miembros del grupo, el respeto y la figuración pública, etc. Es por ello también que muchas organizaciones cultivan cuidadosamente estas otras ventajas conferidas por el grupo: tratan de construir una identidad grupal a través de símbolos propios, crean estructuras internas a través de las cuales se reparten poder y/o beneficios, proporcionan beneficios extras a sus asociados como un servicio de atención médica u odontológica, becas para los hijos de sus asociados, descuentos en las compras en algunos comercios, etc. Estos son mecanismos mediante los cuales se intenta crear y reforzar la lealtad a la organización (Olson, citado por Hegedüs, 1995).

Para Fernández y Piñeiro (2008) las organizaciones poseen:

- i. un grupo social de referencia;
- ii. una estructura organizativa y de decisión;

iii. manifiestan una orientación ideológica que las legitima, les da coherencia y justifica sus objetivos acotando el horizonte de las acciones y alianzas permisibles y

iv. tiene una práctica social (conjunto de acciones y métodos de lucha) destinada a realizar sus objetivos.

En resumen, se puede decir que las organizaciones sociales “... son la forma mediante la cual los hombres trascienden su lugar en el proceso económico para convertirse en actores sociales, interviniendo en el funcionamiento de la sociedad, para mantenerla o cambiarla ...” (Latorre, 1999).

### 3.3.3 Criterios de clasificación de organizaciones

Fernández y Piñeiro (2008) clasifican las numerosas organizaciones rurales que existen en Uruguay de la siguiente manera: de acuerdo con la función los clasificaron en “político-reivindicativas”; es decir gremiales que privilegian la defensa de intereses de grupos sociales definidos ante el sistema político y el Estado. Las “económico-productivas”; cooperativas y parcialmente las sociedades de fomento rural (estas últimas también tienen funciones gremiales, agrupadas en la Comisión nacional de fomento rural). El objetivo principal es facilitar y apoyar la comercialización y/o la industrialización de productos agropecuarios, la adquisición de insumos para el agro, la prestación de servicios, etc. Las “técnico-productivas” son grupos de intercambio de información técnico-productiva o de asociación para uso de equipos u otros recursos en conjunto, para maximizar el uso de los recursos y por ende de los beneficios, como los grupos CREA, los grupos lecheros, etc. Por último, las “mixtas”; sociedades de fomento rural, que cumplen simultáneamente funciones gremiales (político-reivindicativas) y cooperativas (económico productivas).

En cuanto a la clasificación por la “cobertura”, es según el alcance que tenga en un territorio, que puede ser de una localidad, departamental y nacional en el caso de que la cobertura sea a nivel de un país, y cuando es más de un país se dice que es regional internacional.

Las clasifican por “grado” es en organizaciones de primer, segundo o tercer grado, según el tipo de socios de que se trate.

El “grupo social de referencia” es una categoría de clasificación que ubica las organizaciones de acuerdo a la categoría de sujetos sociales que las componen (por ejemplo: organizaciones de productores empresariales, de productores familiares, de asalariados, de jóvenes, de mujeres, etc.)



Cuadro 4. Criterio de clasificación de organizaciones

Criterio	Clasificación
Función principal	Político-reivindicativas
	Económico-productivas
	Técnico-productivas
	Mixtas
Cobertura	Locales
	Regionales o zonales
	Nacional
	Regionales internacionales
Grado	1er. grado personas físicas (individuos)
	2o. grado organizaciones 1er. grado (no admiten como socios a personas físicas)
	3er. grado organizaciones de 2do. grado (no admiten socios de primer grado ni personas físicas)
Grupo social de referencia	Asalariados
	Jóvenes
	Mujeres
	Productores empresariales
	Productores familiares

Fuente: adaptado de Fernández y Piñeiro (2008)

### 3.3.4 Las organizaciones rurales

El universo de organizaciones en el medio rural es variado, incluye desde las cooperativas agrarias, las sociedades de fomento rural, las gremiales de productores a los grupos de productores y los sindicatos de asalariados rurales. La suma da una cifra cercana a las 300 organizaciones. Que difieren en sus funciones, en la cobertura (local, regional o nacional), en la cantidad de personas organizadas (que pueden oscilar desde una decena a miles). Así mismo se diferencian por su representatividad, funcionamiento, incidencia política o por el logro de sus objetivos (Fernández y Piñeiro, 2008).

Cuadro 5. Organizaciones rurales de segundo y tercer grado

Organización	Grado	Características
Comisión nacional de fomento rural (CNFR)	Segundo	Pequeños productores
Confederación granjera del Uruguay	Segundo	Granjeros
Cooperativas agrarias federadas (CAF)	Tercero	Agricultores extensivos (cereales y oleaginosos)

Fuente: adaptado de Fernández y Piñeiro (2008).

La CNFR es la gremial que representan a los agricultores familiares, aunque no exclusivamente. La desigual distribución de la agricultura determina que estas sociedades predominen en el sur y el oeste del país donde hay una mayor presencia de productores dedicados a los rubros intensivos. La composición de los asociados a las sociedades de fomento rural es heterogénea: incluye productores de casi todos los rubros, desde agricultores capitalistas que producen granos o frutas con trabajo asalariado, hasta agricultores que utilizan predominantemente trabajo familiar, dedicados a la producción de bienes salario, predominando los pequeños productores. Nuclea las sociedades de fomento rural. Las principales acciones gremiales que lleva a cabo son: defensa de la agricultura familiar, el apoyo a proyectos de desarrollo local, el desarrollo de programas de capacitación-educación de dirigentes y jóvenes, la implementación de programas de apoyo a los jóvenes y las mujeres rurales, el apoyo administrativo a las sociedades de fomento rural, desarrollo de tareas de difusión y comunicación, coordinación con organizaciones de productores a nivel regional y mundial.

Confederación granjera del Uruguay fundada en 1944, es una gremial de segundo grado, que surge como una reacción de los productores ante un tratado argentino-uruguayo que permitía el ingreso de alimentos competitivos a los que producía la granja uruguaya. Mantuvo vínculos con la federación rural hasta la década de los 80. Sus asociadas están volcadas fundamentalmente a la producción frutícola y entre las instituciones integrantes se nuclean posiblemente tanto productores familiares como empresarios de la fruticultura. Aunque tiene cobertura nacional su zona de principal influencia se encuentra en los departamentos de San José, Colonia, Canelones y Montevideo (Fernández y Piñeiro, 2008).

Cooperativas agrarias federadas (CAF) es una organización de carácter gremial que reúne a todas las cooperativas del sector, por lo que es de tercer grado. Tienen su origen en las primeras décadas del siglo XX, en las sociedades de fomento rural y en los sindicatos agrícolas cristianos. Los intereses principales

están puestos en la agricultura extensiva (cereales y oleaginosos) y la ganadería. Las entidades miembros se involucran en actividades vinculadas tanto al área de la comercialización como de la industrialización de productos del agro, habiendo organizaciones que combinan ambas actividades. Entre sus objetivos señala: *"Contribuir al fortalecimiento y desarrollo de las cooperativas agrarias y sus productores mediante la representación gremial de sus intereses ante el sector público y privado, y colaborar en la solución de sus problemas de gestión que les permitan ser viables en el nuevo entorno económico"* (Fernández y Piñeiro, 2008).

Fernández y Piñeiro (2008) consideran que las organizaciones de asalariados y de productores rurales (tanto a nivel nacional, como también a nivel del MERCOSUR) éstas han estado y están presentes en los más importantes temas que hacen a la actividad económica y social. En este sentido los autores señalan que, estas formas de organización que se ha dado la sociedad, no solamente son interlocutores válidos de los poderes institucionalizados porque *"... son la expresión de los diferentes sectores que conforman la realidad nacional, sino que además son referentes ineludibles a la hora de definir rumbos en la construcción política que se traza una sociedad ..."* (Fernández y Piñeiro, 2008).

### 3.4 TERRITORIO Y DESARROLLO RURAL

#### 3.4.1 Territorio

*"El territorio es una red, un tejido que articula componentes físicos, procesos ecológicos y procesos sociales históricos que delinean su configuración en tanto forma sistémica peculiar asociada a la disposición, y relaciones de dependencia, proximidad, propiedad, inherencia, información, etc. ..."* y *"...el territorio es un ámbito donde se desarrollan espacios, relaciones y determinantes que combinan los impactos del proceso local, nacional y global, de lo urbano y lo rural ..."* (Santos, 1996).

Según Mançano (2008) "territorio" es muy utilizado por distintas instituciones para la elaboración de proyectos de políticas públicas, sobre todo en aquellos que tienen relación con el desarrollo rural. Según este autor existen territorios materiales e inmateriales: *"... los materiales son los formados en el espacio físico y los inmateriales en el espacio social a partir de las relaciones por medio del pensamiento, conceptos, teorías e ideologías. Territorios materiales o inmateriales son inseparables, porque no existe uno sin el otro, están vinculados por la intencionalidad. La construcción de un territorio material es el resultado de una relación de poder que está sustentada por el territorio inmaterial como conocimiento teoría o ideología..."* (Mançano, 2008).

Están interconectados por la intencionalidad. Al territorio material lo divide en tres tipos; el primero formado por el País, provincia, estados, municipios, el segundo por las propiedades privadas o propiedades privadas no capitalistas, por último, los espacios controlados por otras relaciones de poder (Mançano, 2008).

Las personas al vivir en un territorio, lo determinan y con ello lo conforman, es decir que habitando existen: es su manera de estar en el mundo. Los seres humanos existen como habitantes y por ello necesitan construir. Construyen edificando y construyen cultivando. Transforman al territorio en un lugar: lo humanizan, lo cargan de significados e historias (Urruzola, citado por Mançano, 2008).

Según Boisier (2000) el territorio es aquella fracción de superficie terrestre que muestra determinadas características que la hacen reconocible como única y compleja. Dentro del territorio identifica el "territorio natural" como aquel en que no ha existido intervención humana, el "territorio equipado" en el cual el hombre ha tenido intervención ya sea precaria o no y el "territorio organizado" donde las actividades se desenvuelven en sistemas muy complejos. La diferencia básica con el "territorio equipado" es que en la primera existe una comunidad que se reconoce y que tiene como auto referencia primaria el propio territorio en el que está inserto y que se regula mediante un mecanismo político-administrativo.

Para comenzar a reflexionar sobre el territorio, Mançano (2008), cita a Lefebvre, "*... el espacio es la materialización de la existencia humana ...*" y Milton Santos (1996) define al espacio como un conjunto de sistemas de objetos y sistemas de acciones, que forman el espacio de modo inseparable, solidario y contradictorio. El autor entiende que hay que separar al espacio en dos sistemas de objetos que comprende la naturaleza y la sociedad. El primero comprende los elementos naturales y el segundo por las relaciones sociales. Mançano (2008) comenta que estos dos objetos "*... están en pleno movimiento en el tiempo construyendo la historia ...*", y así construyen "espacio" y "territorio". Las relaciones sociales son las que influyen con mayor intensidad sobre el espacio. El del territorio, es la "*... proposición de ampliar o restringir el significado de un concepto que es definido por la intencionalidad ...*" pretende explicar que los "pensadores" le dan significado a un término en cuestión con el fin de marcar "límites" para explicar su racionalidad, o al menos justificar sus acciones, es decir que tienen significados distintos según la teoría los métodos y las instituciones que usan esos términos, que se ajusten mejor a sus necesidades. Entonces plantea que "*De acuerdo con las tendencias y las intencionalidades los territorios pueden ser vistos de diversas formas, por diferentes sujetos ...*", le asigna una condición al territorio, la de diferentes dimensiones según la intencionalidad del

sujeto que la estudie, a esto le llama "multidimensionalidad de un territorio" que con las distintas intencionalidades los territorios pueden ser concebidos de múltiples formas por diferentes agentes, en donde el territorio presenta "multiescalaridad" en referencia a la escala geográfica (Mançano, 2008).

### 3.4.2 Desarrollo rural

Para Bertoni et al. (2011) el término desarrollo, nace terminada la segunda guerra mundial. En esos comienzos el concepto de desarrollo estaba "*... íntimamente asociado a la idea de que había un modelo a imitar que correspondía al de las sociedades occidentales desarrolladas y que, a través de un proceso lineal, que implicaba necesariamente el crecimiento económico, los países no desarrollados o sub-desarrollados podrían alcanzar niveles de vida y bienestar modernos ...*" (Bertoni et al., 2011)

En buena medida, para Bertoni et al. (2011), esta concepción del desarrollo suponía que el crecimiento económico tendría derrames positivos sobre toda la estructura social y determinaría transformaciones en el orden político y cultural que viabilizarían el pasaje de sociedades tradicionales a sociedades modernas y, con ello, la posibilidad de disfrutar de mejoras en la calidad de vida. El concepto de desarrollo aparece identificado como el proceso a través del cual los distintos países no desarrollados experimentan el crecimiento económico moderno: "*... un aumento a largo plazo de la capacidad para proveer a la población de bienes económicos cada vez más diversificados. Esta capacidad creciente está basada en el adelanto de la tecnología y los ajustes institucionales e ideológicos que tal adelanto exige ...*" (Kuznets, citado por Bertoni et al., 2011)

Bertoni et al. (2011) afirman que el gran cambio que tiene el concepto de desarrollo, consiste en que se ubica en el centro del desarrollo, a las personas y no a la cantidad de bienes y servicios que produce una sociedad. El fin del desarrollo son las personas. Se trata de un hito fundamental en la historia del concepto. En los siguientes cuarenta años esta visión ha ido ganando terreno y constituye una de las bases conceptuales del actual paradigma del "desarrollo humano".

Quintana (2008) comenta que en las últimas décadas del siglo XX fueron testigos de una agitada discusión sobre los pilares del desarrollo y un tema clave era la sostenibilidad del proceso. El autor indica que en 1987 vio la luz el informe "Brundtland" (por el apellido de la presidenta de la comisión). En el cual parece de manera explícita la preocupación por la solidaridad inter-generacional, esto es, cómo el desarrollo de las actuales generaciones no puede comprometer la posibilidad de las futuras generaciones de gozar de los mismos derechos. Esta

concepción se basa en la idea de que la clave del desarrollo no es la posesión de bienes materiales o la satisfacción de las necesidades básicas, sino la ampliación de las opciones de las personas para construir sus vidas en sociedad. El desarrollo no solo involucra el aumento del ingreso y de la producción total de una nación, sino que implica: aumentos en los niveles de educación y de salud de la población; reducción de la pobreza, del desempleo y de la desigualdad social; promoción de la perspectiva de género; preocupación por los derechos de la niñez y la adolescencia; pero también la posibilidad de participar activamente en la toma de decisiones que conciernen al colectivo. Desde esta óptica, el concepto de desarrollo tiende a ser interpretado como el logro de condiciones culturales, institucionales, éticas, políticas y, por cierto, económicas; condiciones de entorno que potencian la transformación de los seres humanos en verdaderas personas humanas. La incorporación a estas premisas de la dimensión ambiental, como manifestación del principio de solidaridad inter-generacional en los términos planteados por el Informe Brundtland, ha permitido construir el concepto de “desarrollo humano sustentable” (Quintana, 2008).

Díaz y Achkar (2009) sostienen que la sostenibilidad tiene cuatro dimensiones que interactúan entre sí.

Cuadro 6. Dimensiones del concepto desarrollo sustentable

Dimensión	Concepto
Físico-biológica	<i>“... considera preservar y potenciar la diversidad y complejidad de los ecosistemas, su productividad, los ciclos naturales y la biodiversidad”.</i>
Social	Acceso equitativo a los bienes de la naturaleza, tanto en términos intergeneracionales como intra-generacionales, entre géneros y entre culturas, entre grupos y clases sociales.
Económica	Incluye al conjunto de actividades humanas relacionadas con la producción, distribución y consumo de bienes y servicios.
Política	Refiere a la participación directa de las personas en la toma de decisiones, en la definición de los futuros colectivos y posibles. Las estructuras de gestión de los bienes públicos y el contenido de la democracia.

Fuente: adaptado de Díaz y Achkar (2009).

Hegedüs y Vassallo (2005) marcan la importancia de las estrategias para el desarrollo regional, sean de carácter participativo, donde el punto de partida está en la propia región. Afirma que en ella se encuentra el origen y la gestión de



las principales acciones requeridas para mejorar la situación de la propia región. Hegedüs y Vassallo (2005) afirman que la región es considerada no como un área geográfica, sino como un entramado social, siendo la propia región el agente capaz de propulsar una propuesta de dinamización económica y de acumulación de excedente en el propio espacio social. Este enfoque es denominado regional-participativo, ya que se basa en la participación activa de la población organizada. Es decir, la región es un espacio socialmente construido y en construcción, teniendo un rol importante como agente social. También señalan que es necesaria la presencia de un actor social, local o regional que se responsabilice de que los proyectos de desarrollo y su planificación, se adecuen y respondan a intereses de la región.

### 3.4.3 Capital social

Hay cuatro formas básicas de capital: *“el natural, constituido por la dotación de recursos naturales con que cuenta un país; el construido, generado por el ser humano, que incluye diversas formas de capital: infraestructura, bienes de capital, financiero, y el comercial; el capital humano, determinado por los grados de nutrición, salud y educación de su población, y el capital social”* (Banco Mundial, citado por Bertoni et al., 2011).

El concepto de capital social es un concepto joven, sobre el que no existe una única definición, pero sí existe coincidencia en que está vinculado a la existencia de redes, la acción colectiva, la estructura social y la confianza. Es decir, refiere a las relaciones entre personas y no es homogéneo ya que depende de los valores, la cultura y las normas, lo que lo hace menos tangible que otras formas de capital. La importancia que se le ha otorgado al capital social vinculado al desarrollo ha ido en aumento. En los años cincuenta las relaciones sociales eran consideradas como un obstáculo para la modernización. En los años setenta la teoría de la dependencia consideraba que los vínculos estaban al servicio de la explotación capitalista, no se concebía la existencia de relaciones entre empresarios y trabajadores que permitieran beneficios mutuos, mientras que se manifestaban las virtudes de la comunidad aislada y autosuficiente. En los años noventa se afirma que las redes contribuyen al alcance del desarrollo, no lo logran por sí solas, sino que requieren combinaciones de otros factores (Bertoni et al., 2011).

Existen múltiples definiciones de capital social, pero que en estos conceptos se reiteran palabras que hacen referencia a las redes, la acción colectiva, la estructura social y la confianza, estos son activos intangibles que deben ser construidos localmente. La presencia de estas redes de confianza promueve la cooperación entre los individuos, como resultado, se comparte más información, las actividades se coordinan y se toman más decisiones de forma

colectiva. Esta situación favorece el funcionamiento del sistema político y estimula el desarrollo económico. El capital social implica que los conflictos sociales se resuelvan por vías cooperativas (Bertoni et al., 2011).

Putnam, citado por Bertoni et al. (2011) entiende que existen tres dimensiones relevantes para entender al capital social. La primera refiere a la “verticalidad u horizontalidad de las relaciones”, los vínculos se pueden dar entre individuos de similar nivel jerárquico o con distinta jerarquía. La segunda dimensión corresponde a la “intensidad” de esos vínculos, que pueden ser fuertes o débiles. Los vínculos fuertes crean mayor solidaridad, mientras que los débiles permiten mayor difusión y alcance a un conjunto más amplio y heterogéneo de relaciones. Por último, distinguen entre el capital social que tiende puentes (bridging), entre miembros heterogéneos de distintas comunidades, es el capital social que se genera entre, personas con la que un sujeto determinado no se vincularía de manera espontánea. Existe capital social donde inicialmente un grupo de desconocidos entre sí, individuos que provienen de diferentes comunidades en busca de una solución a su problema, relacionándose con personas con las que nunca hubieran tenido contacto, ya sea porque no viven en el mismo barrio, no se dedican a lo mismo, no pertenecen a la misma clase social o no manejan las mismas pautas culturales. Por otro lado, existe el capital social que describe vínculos entre miembros homogéneos, entre iguales, como personas de la misma religión, raza, clase social o comunidad, denominado bonding (Bertoni et al., 2011).

Woolcock, citado por Bertoni et al. (2011) menciona que existen cuatro visiones sobre capital social que tienen correspondencia sobre la forma en que este se relaciona con el desarrollo económico.

1. La “visión comunitaria” identifica al capital social con organizaciones locales.

2. La “visión de redes” resalta la importancia de los vínculos horizontales y de los vínculos verticales dentro de la sociedad, así como las relaciones dentro y entre organizaciones. Esta visión también toma en cuenta que el capital social ofrece servicios, pero genera costos y si estos son muy altos en términos de obligación y compromiso pueden hacer que los lazos sean abandonados o rechazados.

3. La “visión institucional”, entiende que el buen funcionamiento de las redes sociales y de la sociedad civil es el resultado del contexto político, legal e institucional. En esta concepción, el capital social es una variable dependiente, es decir, que dependerá de cómo funcione el ámbito institucional para que exista



o no capital social. Diversos estudios empíricos demuestran que la sociedad civil se fortalece en la medida que el Estado lo promueva.

4. La “visión sinérgica” integra las visiones institucionales y de redes. Las alianzas profesionales dinámicas y las relaciones entre y dentro de la burocracia y con otros actores de la sociedad civil estimulan las sinergias del desarrollo. Esta última visión tiene tres conceptos centrales:

- el Estado y la sociedad no son intrínsecamente buenos o malos, el impacto del logro de sus objetivos colectivos es variable;
- existen complementariedades y asociaciones entre Estado, empresas y sociedad que son relevantes para alcanzar el desarrollo y lograr su sostenibilidad;
- el papel del Estado es central, dado que es el proveedor de bienes públicos, el responsable del estado de derecho y el actor mejor situado para facilitar alianzas entre grupos heterogéneos.

Distintas combinaciones de estos componentes generan múltiples posibilidades respecto al capital social. En general, las redes sociales de los grupos más pobres les proporcionan protección y solidaridad, mientras que las redes más amplias se utilizan para lograr ventajas estratégicas e intereses materiales (Bertoni et al., 2011).

Bertoni et al. (2011) indican que los países que poseen capital social han tenido mejores resultados en términos de desempeño económico y maduración democrática. Esto último ha implicado la necesidad de políticas que creen condiciones más favorables para el desarrollo de los elementos básicos del capital social, como las capacidades de asociatividad y cooperación, la confianza interpersonal y la conciencia cívica.

Más allá de las diferentes categorizaciones y visiones del capital social, es importante acentuar que la presencia de redes de confianza promueve la cooperación entre los individuos, facilitando el flujo de información, la coordinación de actividades y la toma de decisiones colectiva. El capital social favorece la resolución cooperativa de los conflictos sociales. La tarea de medir el capital social ha resultado compleja, ya que no existen claros elementos identificativos para elaborar una medida exacta. No existe consenso en cómo diseñar encuestas para medir el capital social y las variables que tratan de aproximarse, estas suelen medir la confianza que los distintos agentes sociales manifiestan tener sobre diferentes instituciones (Bertoni et al., 2011).

#### 4. DISEÑO Y ESTRATEGIA METODOLÓGICA

En este capítulo, se describe la metodología utilizada en el estudio. Incluye una referencia a área de estudio, población, metodología de investigación, y una descripción del diseño utilizado, incluyendo las técnicas de recolección de información y de análisis, que tienen relación con el objeto de estudio. Hay que señalar que el trabajo de campo de esta investigación se realizó durante diciembre de 2016 y agosto de 2017.

##### 4.1 ÁREA DE ESTUDIO

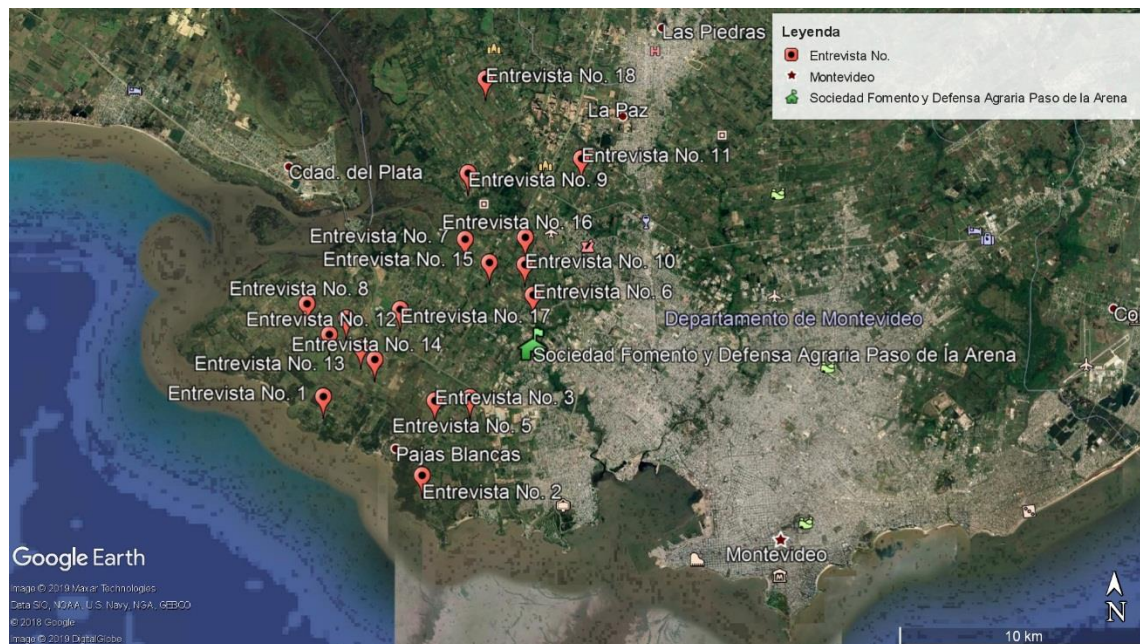
Este estudio se realizó en la zona de influencia de la Sociedad Fomento y Defensa Agraria del Paso de la Arena, ubicada en Montevideo rural, que abarca las zonas de Rincón del Cerro, Punta de Espinillo, Pajas Blancas, Punta Yegua y Melilla.

##### 4.2 POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO

La población objeto de estudio de este trabajo, integró los productores vinculados a la Sociedad Fomento y Defensa Agraria de Rincón del Cerro, directivos de la sociedad y productores familiares. Los entrevistados fueron en primer lugar los directivos de la sociedad y productores diversos relacionados a la SFyDA, que fueron propuestos por la sociedad. En segundo lugar, se entrevistó a productores de la zona de influencia de la SFyDA, que se dedican como principal rubro a la horticultura, en este caso productores familiares.

En la figura 3 se muestra la dispersión de los productores entrevistados, y la sede de la SFyDA ubicada en el corazón del barrio Paso de la Arena. En la imagen extraída del Google Earth se aprecia como la sede queda en el límite de la urbanización, pasando a la zona rural del departamento de Montevideo.

Figura 3. Ubicación de los productores entrevistados



#### 4.3 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

La metodología utilizada se encuentra dentro del paradigma de investigación cualitativa (Taylor y Bogan, 1996), es un modo de comprender el mundo desde las experiencias de los sujetos sociales que son investigados. Según el autor es una metodología inductiva, que ve a los sujetos de estudio y su entorno desde una perspectiva holística, las personas, los escenarios y las comunidades, no son reducidas a variables, sino que son considerados como un todo.

El proceso de investigación “... se da en el marco de un contexto cultural, social, político, económico e institucional, que configura las condiciones históricas que lo hacen posible ...” (Marradi et al., 2007). Yin, citado por Marradi et al. (2007), el estudio de caso es una investigación empírica que estudia un fenómeno contemporáneo dentro de su contexto real, especialmente cuando los límites entre el fenómeno y su contexto no son claramente evidentes, y que los resultados obtenidos de la investigación no son generalizados a otros contextos, por lo cual las conclusiones derivadas de este estudio no son trasladadas a otros escenarios. Puede ser generalizados para situaciones semejantes, dependiendo del grado de similitud entre los mismos (Patton, citado por Marradi et al., 2007).

El método utilizado si bien no permite un diagnóstico exhaustivo de la situación en particular, fue acorde a los objetivos de este trabajo, el cual fue

acotado a una población, permitiendo una aproximación y evaluación de una realidad coyuntural.

La investigación diagnóstica supone análisis de situaciones, estas son momento complejo que desafían a conocer lo que está sucediendo en una determinada representación de la realidad que la denominan situación, incluyendo lo que está sucediendo a quienes están actuando sobre y dentro de los límites de esa realidad.

El análisis situacional implica un conjunto de procesos específicos, los cuales se articulan en la totalidad del proceso de investigación diagnóstica. La investigación diagnóstica es un tipo específico de investigación empírica, que nos permite comprender los hechos sociales “situados” o “contextuados”, brindándonos un doble resultado. Por un lado, una cosmovisión orgánica y dinámica de los problemas sociales y las determinaciones de éstos, precisando la magnitud cuali-cuantitativa de los mismos, desde los cuales se pretende generar un proceso de intervención profesional. Por otro lado, la investigación diagnóstica nos brinda una delimitación de los espacios estratégicos para la acción. Esto supone el análisis de la acción de los actores sociales involucrados, históricamente contextuados (Róvere, citado por Escalada et al., 2001).

En este sentido, la investigación diagnóstica que supone la evaluación situacional, nos permitirá:

- priorizar problemas,
- identificar actores y fuerzas sociales,
- detectar contingencias y condiciones a tener en cuenta y
- realizar un análisis situacional, coyuntural, tendencial.

Desde esta perspectiva de investigación diagnóstica, se entiende por problema social a una “*brecha entre una realidad o un aspecto de una realidad observada y un valor o un deseo de cómo debe ser esa realidad para un determinado ‘observador’ sea éste individual o colectivo*” (Escalada et al., 2001).

Una vez que el problema ha sido identificado y delimitado, hace falta una definición precisa y operativa de la misma. Enfrentar esto supone una clara referencia espacio-temporal y la precisión de para quién es un problema. En este sentido se presenta nuevamente el problema de la concepción que se utiliza en el proceso de investigación diagnóstica, de la dimensión estructural y las relaciones que se establecen con las prácticas sociales. El diagnóstico debe identificar las posibles determinaciones y relaciones causales que inciden en la producción de los fenómenos sociales y delimitar las posibilidades de acción. A

este tipo de diagnóstico se lo ha denominado diagnóstico situacional (Escalada et al., 2001)

#### 4.4 TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

En relación a la estrategia metodológica definida, la técnica de recolección de datos empleada en la presente investigación fueron las entrevistas semi-estructuradas y la revisión bibliográfica. Batthyány y Cabrera (2011) definen a la entrevista semi-estructurada como una técnica conversacional que funcionan como disparadoras del diálogo con el entrevistado, donde *"... el investigador dispone de una serie de temas que debe trabajar a lo largo de la entrevista, pero puede decidir libremente sobre el orden de la presentación de los diversos temas y el modo de formular las preguntas"*.

Las observaciones sociológicas se refieren a los comportamientos de los actores como manifiestan los sistemas de relaciones sociales, así como a los fundamentos culturales e ideológicos que los subdividen (Quivy, citado por Kawulich, 2005). Sugiere que la observación participante sea usada como una forma de incrementar la validez del estudio, que puedan ayudar al investigador a tener una mejor comprensión del contexto y el fenómeno en estudio. La validez es mayor con el uso de estrategias adicionales usadas con la observación, tales como entrevistas, análisis de documentos o encuestas, cuestionarios, u otros métodos más cuantitativos. La observación participante puede ser usada para ayudar a responder preguntas de investigación, para construir teoría, o para generar o probar hipótesis (Dewalt, citado por Kawulich, 2005).

Marshall y Rossman citado por Kawulich (2005) definen la observación como: *"... la descripción sistemática de eventos, comportamientos y artefactos en el escenario social elegido para ser estudiado"*.

Según Bernard citado por Kawulich (2005) la observación participante permite recoger datos cualitativos como cuantitativos a través de entrevistas. No implica solo observar, tiene en cuenta, conversaciones naturales, entrevistas de varias clases, cuestionarios, y *"... métodos que no sean molestos"*. Se caracteriza por acciones del observador como: *"... tener una actitud abierta, libre de juicios, estar interesado en aprender más acerca de los otros, ser consciente de la propensión a sentir un choque cultural y cometer errores, ser un observador cuidadoso y un buen escucha, y ser abierto a las cosas inesperadas de lo que se está aprendiendo ..."* (Dewalt, citado por Kawulich, 2005).

Bernard, citado por Kawulich (2005) da cinco razones para incluir la observación participante en los estudios culturales, cada una de las cuales incrementa la validez del estudio:



1. hace posible recoger diferentes tipos de datos. Estar en ese espacio durante un periodo de tiempo familiariza al investigador con la comunidad, y por consiguiente facilitando el involucrarse en actividades delicadas a las cuales generalmente no habría sido invitado;
2. reduce la incidencia de reactividad de la gente que actúa de una forma especial cuando advierten que están siendo observados;
3. ayuda al investigador a desarrollar preguntas que tienen sentido en el lenguaje nativo, o que son culturalmente relevantes;
4. otorga al investigador una mejor comprensión de lo que está ocurriendo en la cultura, y otorga credibilidad a las interpretaciones que da a la observación y
5. a veces es la única forma de recoger los datos correctos para lo que uno está estudiando.

En este trabajo, la recolección de información se complementó con la observación de manera pasiva. Postic y De Ketele (1998) definen dentro de las categorías de observación participante la observación a nivel pasivo.

Spradley (1980) describe al observador de participación pasiva cuando las actividades son observadas en el escenario, pero sin participación en las actividades que realizan los observados.

A través de la metodología utilizada mediante las entrevistas “bola de nieve” se pudo realizar entrevistas a varios actores: directivos, productores de la SFyDA con mayor vinculación hacia la sociedad, productores familiares, y empresariales de los rubros horticultura, viticultura, fruticultura y bodegueros. Por otro lado, se entrevistó a productores pertenecientes a un círculo un poco más alejado en participación y usos de los servicios de la sociedad, así como a técnicos del MGAP.

Se realizó un total de 23 entrevistas, por un lado, se entrevistó a directivos de la sociedad fomento y personas cercanas a la misma, a productores socios y técnicos de la zona y del MGAP. Las entrevistas se aplicaron de modo diferencial según el tipo de entrevistado. Los entrevistados fueron diversos en el entendido de que el objeto de estudio es complejo.

Así se logra ampliar el análisis del tema con la riqueza de diferentes miradas complementarias en la realidad, donde las técnicas se retroalimentan a lo largo de todo el proceso.

Kawulich (2005) menciona tres aspectos que son interesantes resaltar, el primero plantea que cualquier estudio de investigación hay que dirigir la

investigación de forma ética, haciendo saber a los entrevistados el propósito que tiene al observar, es documentar las entrevistas. En segundo lugar, plantea que, otra responsabilidad ética es preservar el anonimato de los entrevistados, para prevenir su identificación. En el anexo III se presentan los resultados de las entrevistas, numeradas, que permiten referenciar las mismas en el capítulo de resultados. Por último, la observación participante está dirigida por una persona sesgada que sirve como instrumento de recolección de datos; el investigador debe entender cómo su condición como tal y aproximación teórica pueden afectar la observación, análisis e interpretación.

## 5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

El objetivo de esta sección es tener una aproximación de la realidad con el fin de cumplir los dos primeros objetivos, y generar una propuesta, presentadas en capítulos posteriores.

En este apartado se plantean los resultados obtenidos, y análisis de éstos. Los resultados se presentan de acuerdo a los temas más relevantes, que surgieron de las entrevistas. En el anexo III se encuentra las respuestas de las entrevistas, ordenadas por número de entrevistas. Estas permiten agrupar las respuestas en el primer apartado de este capítulo: una caracterización según rubro de producción, superficie, mano de obra utilizada, el acceso a la información y noticias vinculadas a la producción, necesidades de los productores, vía de comercialización y las principales limitantes que surgieron, al momento de las entrevistas. En el segundo apartado es referido a la SFyDA. Qué entienden los entrevistados sobre: ¿qué es la sociedad fomento?, ¿por qué son socios?, los cambios que plantearían, el conocimiento que tienen de la misma, los mecanismos que mantienen informado de las actividades que realiza y si integrarían la sociedad fomento. En los dos últimos apartados tratan temas que emergieron, en base a las entrevistas de informantes con mayor proximidad a la SFyDA, es una mirada desde adentro, sobre la vinculación de la sociedad con el medio. Por último, surgió del conjunto de las entrevistas, el rol que juega la SFyDA, en cuanto a la oferta de políticas públicas dirigidas a la producción.

Con el fin de procesar la información se registraron las respuestas de distintas personas a las mismas preguntas. Si bien en algunos casos existieron entrevistas más extensas, surgieron otras interrogantes del entrevistador que nutrieron a este trabajo. Esas respuestas fueron agrupadas según el tema que se trataba.

De este intercambio se analizaron algunas expresiones que de alguna manera representan el sentir y las sensaciones actuales de los productores familiares vinculados al sector y a la SFyDA.

### 5.1 LOS PRODUCTORES

En este apartado se pretende describir a los productores y construir la imagen que tiene estos en cuanto a las principales dificultades que presentan.

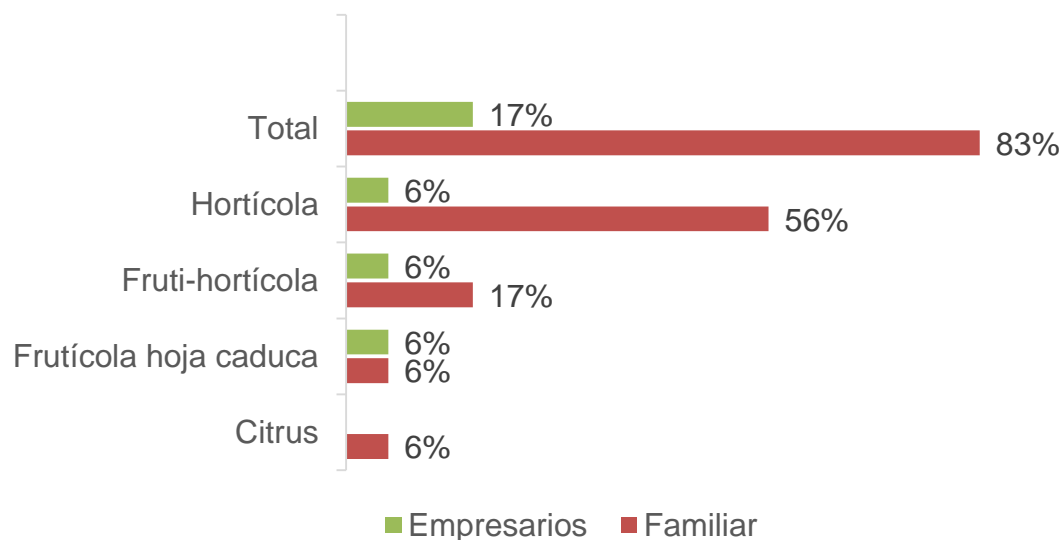
#### 5.1.1 Características y rubros de los productores

El 83% de los entrevistados son productores familiares. El 17% son emprendimientos empresariales, dentro de éstos últimos uno es hortícola, y dos son productores de vid para elaboración de vino, y uno cultiva papa como



producción secundaria según la entrevista. En la gráfica 2 muestra la proporción de productores entrevistados, según el rubro de producción. La mayoría son productores hortícolas, seguidos por los productores que combinan la producción de hortalizas y frutales.

Gráfica 2. Tipo y rubro principal de los entrevistados



El 89% (16) de los productores vive en el predio que producen, son propietarios. El 11% no reside en el predio que produce, un caso utiliza un predio prestado, y otro arrienda.

El 22% tiene una superficie mayor a 20 ha, el 28% tiene una superficie entre 8 a 19 ha, y el restante 50% es menor o igual a 7 ha. El predio de menor superficie es de 3 ha.

Cuadro 7. Residencia, superficie, rubro y mano de los entrevistados

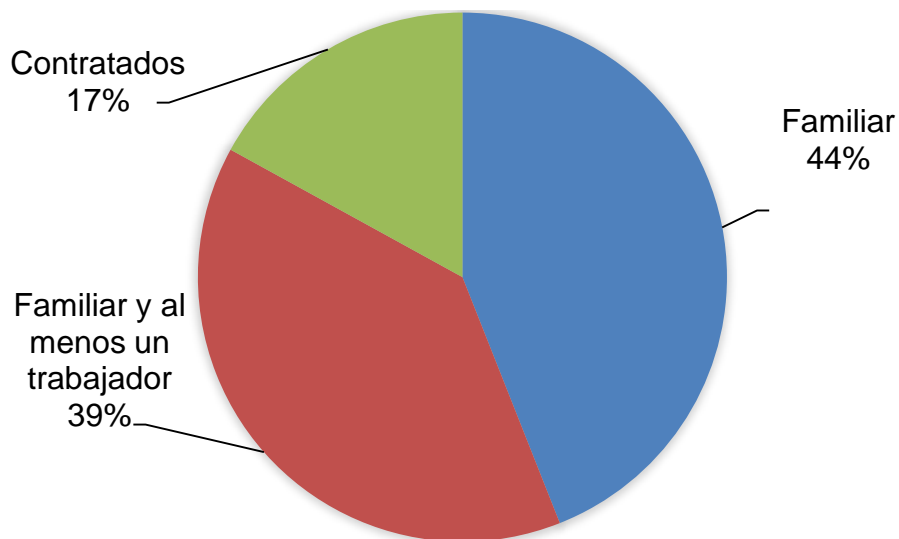
Superficie	Rubro	Mano de obra
8/25 ha	Tomate de mesa y cherry, campo e invernáculo	8 permanentes y zafrales
75 a 80 ha	Uva para vino	20 permanentes, en bodega y quinta, viñedo.
20 ha vid, 20 ha papa	Uva para vino y papa	9 permanentes, en uva; 30 y papa 10 a 15 zafrales
4/15 ha	Tomate y apio	Familiar
12/18 ha	Citrus	Familiar y dos permanente
16/20 ha.	Ciruela, manzana, pera durazno	Familiar; dos peones, zafrales 5 personas
3/7 ha	Tomate a campo, chaucha, boniato, zapallo, perejil, cebolla de verdeo	Familiar y un zafral para trabajos puntuales
3,5 ha	Cebolla de verdeo, repollo a campo	Familiar
5 ha	Lechuga, tomate tardío y morrón	Familiar y uno permanente
7/12 ha	Manzana, pera y productos hortícolas variados	Familiar, uno permanente, 8 a 10 zafrales, cosecha fruti.
5 ha	Frutas, lechugas, acelga, perejil, apio, tomate y morrón a campo	Familiar
12 ha	Acelga, remolacha, lechuga, puerro, nabo y tomate, a campo	Familiar, uno permanente y otro zafral
10 ha	Coliflor, brócoli, repollo, acelga, tomate, zapallito, zucchini, a campo	Familiar, uno permanente y otro zafral
6 ha	Zapallito, tomate, perejil, apio, remolacha, nabo y acelga	Familiar
4 ha	Fruticultura. kabutia, tomate perita e industria, a campo	Familiar
7 ha	Maíz y zapallo	Familiar
7 ha	Repollo, brócoli, coliflor, espinaca, puerro, tomate, perejil	Familiar, zafrales; dos invierno y 5 verano
0,3/2,8ha	Tomate y lechuga	Familiar

Como se puede ver en el cuadro anterior los rubros son diversos y dentro de la horticultura los productos obtenidos varían entre productores.

En base a las respuestas de las entrevistas se puede apreciar que existe un conjunto variado de productores hortícolas. De los productores hortícolas el

36% planta bajo invernáculo, los que producen fruticultura combinado con horticultura producen a campo.

Gráfica 3. Mano de obra utilizada por los productores entrevistados

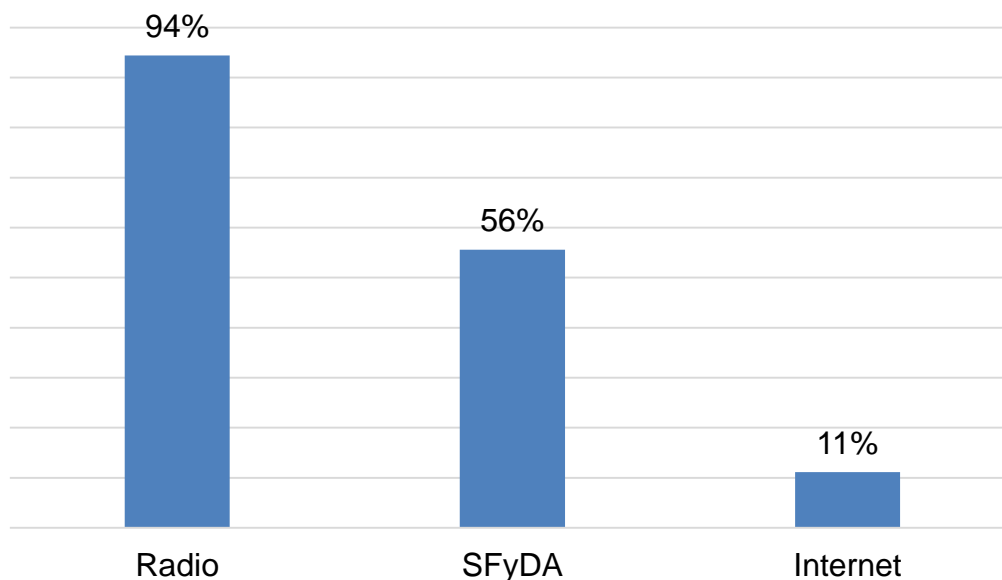


El 44% declaró que la mano de obra que utilizan es exclusivamente familiar, el 39% utiliza mano de obra familiar y tiene al menos un trabajador permanente o contrata ocasionalmente a trabajadores zafrales. Tres de los entrevistados, es decir el 17%, la principal mano de obra es contratada, corresponde a los productores de carácter empresarial.

#### 5.1.2 Acceso a la información

En cuanto a lo que refiere al acceso a la información y noticias vinculadas a la producción, el sector y la realidad rural, se destacan; la gran penetración que tiene la radio, como medio de comunicación, de referencia permanente y compañía cotidiana, tanto en el quehacer productivos y del hogar. El 94% de los entrevistados escuchan radio, en la mayoría de los casos se tiene un programa radial vinculado al sector como referencia y este medio de comunicación es el más utilizado como muestra la gráfica 4.

Gráfica 4. Principales medios para acceder a información general

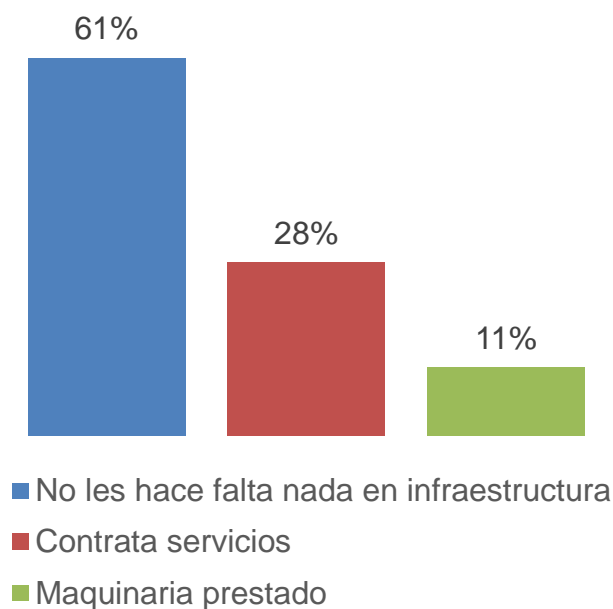


La SFyDA es el segundo medio al que los entrevistados comentan que obtienen información cuando van al “galpón” a comprar insumos, y mediante el celular la sociedad les envía comunicados por medio del mensaje de texto o llamando a cada productor. Un poco más del diez por ciento busca información en internet.

### 5.1.3 Necesidades de los productores

En la gráfica 5 que se presenta a continuación, se aprecia que el 61% de los productores entrevistados consideran que no les hace falta nada en infraestructura. En este sentido se incluye activos inmuebles que permitan desarrollar la actividad productiva. El 28% contrata servicio para realizar trabajos que requieren maquinaria de mayor potencia de la que cuentan en el predio, puntualmente para realizar laboreo primario. En cuanto al riego los entrevistados mencionan que tienen solucionado ese tema, uno de los entrevistados está instalando el sistema de riego. Por otro lado, el 11% no cuenta con maquinaria, requiere solicitar el uso de maquinaria o recurren al vecino.

Gráfica 5. Necesidades en infraestructura



#### 5.1.4 Comercialización de los productores

El 78% de los productores entrevistados entregan su producción a un intermediario de los consumidores finales, la principal salida de la producción, es al Mercado modelo.

EL 22% vende en ferias zonales y, por otro lado, a través de una eco-tienda, éstas se caracterizan por la especialización en cuanto a la venta de productos, precisamente orgánicos.

El 44% de los productores al momento de la entrevista, afirman tener más de una salida de comercialización de la producción, estas son principalmente el Mercado modelo.

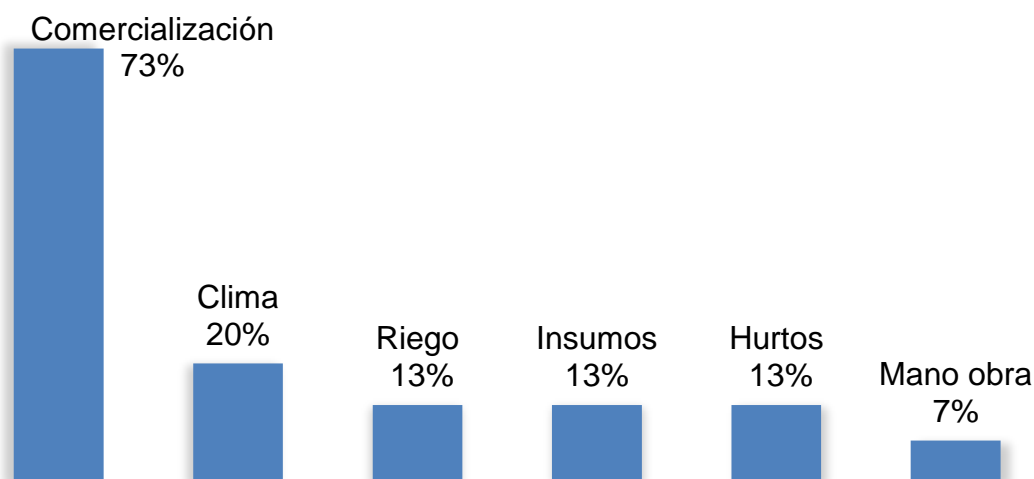
En segundo lugar, como salida de venta de productos, se encuentra la venta a supermercado, le sigue la venta en la feria con 17%.

#### 5.1.5 La percepción de los productores sobre sus problemáticas

Ante la pregunta: ¿cuál es la principal limitante que tiene?, el 73% de los productores familiares mencionan que la principal limitante, es la comercialización. Le sigue con el 20% “el clima”, como principal limitante, que corresponde con los productores que no tienen invernáculo. Le sigue el riego con

13%. Problemas con “hurtos”, para conseguir “mano de obra”, y de “insumos” con un siete por ciento en cada uno de estos últimos términos utilizados por los productores familiares entrevistados.

Gráfica 6. Principales limitantes según los entrevistados



El problema no es tanto la producción, según comentaron los entrevistados, el tema que resaltan más, son los comisionistas. *“Hay una problemática en la comercialización es ahí en donde el ministerio tiene que dar soluciones. Es también difícil lograr una venta en conjunto por fines distintos de los productores y diferencias en la calidad de lo producido ...”* entrevista No. 5.

*“Recurrente es la venta, todos los años es la venta, la venta cada vez está peor, vamos a ser realistas, cada vez se vende menos, no sé si, ¿no sé cuál es el problema?, pero lo nuestro cada vez se consume menos ...”* entrevista No. 13.

En la respuesta de la entrevista No. 16, que se muestra más abajo, se aprecia uno de los problemas que se visualizan en la comercialización, el cambio en las costumbres de consumo, relacionados al estilo de vida.

*“Para colocar el maíz no tengo problema, puedo colocar todo, pero eso decayó también, ahora la gente no tiene tiempo para cocinar, van al supermercado y compran todo pronto, antes iban al mercado y te llevaban la fruta picada igual. Hay un sector de gente que ya no está, ahora el consumo tiene que ser todo para el supermercado, y ahí todo tiene que ser no bueno, si no muy bueno, está bueno que la gente consuma calidad, ahora si no producís excelencia no te conviene ...”* entrevista No. 16.

Otra problemática que surgió, es la baja relación ingresos gastos, es decir una bajo precio y altos costos de producción, como en el caso de las entrevistas No. 17 y 18. Por otro lado, se menciona la baja venta, entrevista No. 13.

*“La dificultad más grande no es la comercialización, porque yo ya tengo más o menos vendido, el problema más importante son los insumos, el gasto en la producción y después los precios de las ventas, que se puede decir que en diciembre arrancamos mal y en julio terminamos por ahora peor. Viene a ser un precio muy bajo ...”* entrevista No. 18.

En otras preguntas de las entrevistas se menciona las bajas ventas, porque el mercado está saturado de productos, y exige más calidad en los productos. Queda la duda si las bajas ventas y el precio bajo es por la calidad que obtienen los productores al cosechar. En relación a esto en la entrevista No. 11 comenta la variabilidad climática como una limitante.

*“Lo que nos complica es el cambio climático, eso no hay vuelta porque tanto te viene un exceso hídrico que salís nadando o te aprieta una sequía que te salva que tienes un curso de riego. En el invierno achicharra el frío, en verano te lo liquida el sol, si no tienes una maya sombra, salvo si tienes alguna lechuga muy resistente, pero no sacas calidad si no ...”* entrevista No. 11.

Algunos de los entrevistados resaltan, la cercanía de los predios a la zona urbana, y de fácil acceso, existe en la zona una mayor posibilidad de lograr un trabajo con mejores condiciones laborales y de mayor seguridad laboral. En resumen, la proximidad con la ciudad, compite fuertemente por la mano de obra con la demanda de la ciudad, que brinda trabajo con mayor remuneración y más comodidades que el medio rural. Situación que puede ser preocupante más adelante.

## 5.2 SOCIEDAD FOMENTO Y DEFENSA AGRARIA

En este apartado se pretende construir la opinión que tienen los entrevistados, de la SFyDA, desde la participación en las comisiones, asamblea de socios, así como el apoyo que brinda a los productores.

### 5.2.1 ¿Qué es la SFyDA?

En este apartado se analiza cuál es la visión de los productores entrevistados, tanto socios como no socios, de la SFyDA. Hay que resaltar dos aspectos que surgen, primero el “**galpón**” y, en segundo lugar, que ven a la SFyDA como una organización de productores rurales.



Los entrevistados dieron varias interpretaciones de lo que entienden, cuando se les preguntó ¿qué es la SFyDA? En las respuestas se encontró que la compra de insumos es lo que más se destaca, el 67% de los entrevistados identifica a la SFyDA como el lugar donde comprar insumos. Dentro de las respuestas que identifican a la sociedad fomento como el lugar donde comprar insumos, por un lado, resaltan el descuento y por otro, la posibilidad de financiar las compras. Se puede comentar a partir de esto, dentro de la mayoría de los entrevistados no hay un sentido de pertenencia, sino como un lugar que les brinda un servicio.

La respuesta que se repite en segundo lugar es la que definen a la sociedad fomento como: organización, colectivo, y sociedad fomento de productores, con el 61% de los entrevistados.

Cuadro 8. Frecuencia de la respuesta ¿Qué es la SFyDA?

Respuestas	Frecuencia de respuestas
Venta de productos; semillas, agroquímicos y herramientas	12
Descuento en compra de insumos	5
Crédito	4
Organización de productores que defiende intereses de estos	9
Te mantiene informado	5
Asesoramiento	5
El servicio/ayuda al productor/apoyo	4
Cercanía al productor	4
Proyectos	4
Fines políticos	2

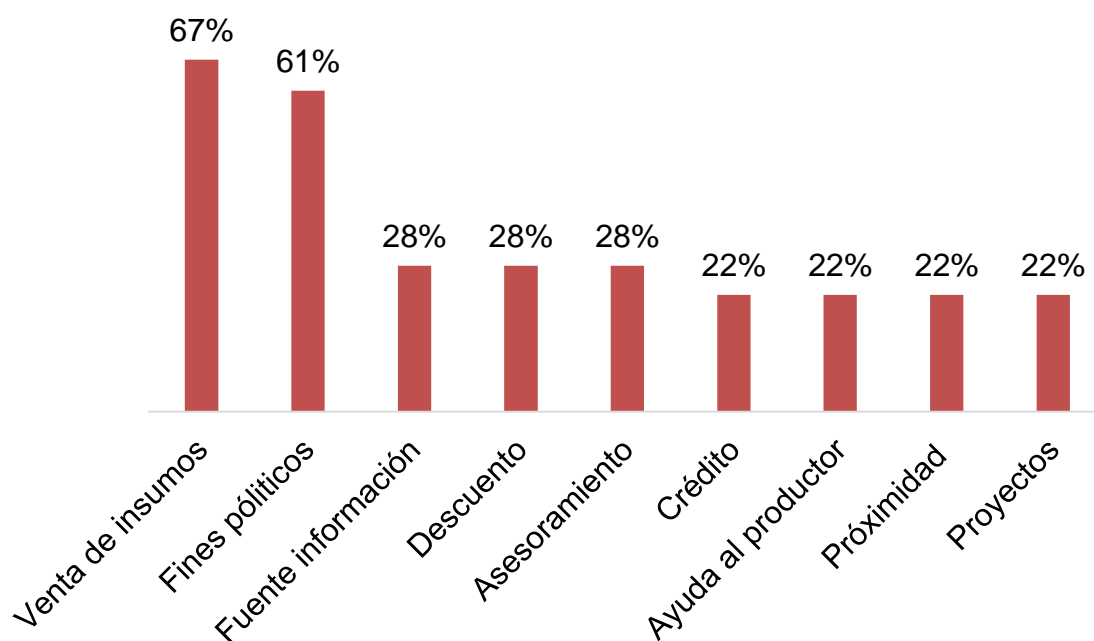
Es una “... sociedad civil sin fines de lucro ...” con “... personería jurídica.” “Institución de defensa de los productores ...”, del Paso de la Arena y de Rincón del Cerro, Punta Yegua, Pajas Blancas, Melilla y que tiene alcance hasta el departamento de San José.

“... tiene un valiosísimo aporte desde el punto de vista financiero para los productores (...) una cuenta corriente, un crédito que me permite comprar semillas, todos los insumos digamos que utiliza la granja lo podés adquirir y pagarlo con la cosecha ...” entrevista No. 1.

Se sigue afirmando la idea de que no lo ven como un lugar donde canalizar sus demandas y dificultades, más bien como un lugar donde realizar sus compras.

La proximidad, es otro aspecto, que se destacó en cuatro entrevistados, así como el crédito y la posibilidad de participar en proyectos.

Gráfica 7. ¿Qué es la SFyDA?



El 28% de los entrevistados consideran a la sociedad fomento como una organización que permite mantener a los asociados informados.

*“Bueno la SFyDA es una organización que reúne a un montón de productores, que pueden acceder a información, que pueden acceder a productos, insumos, básicamente sería lo más importante que hace defensa agraria ...”* entrevista No. 1.

El 28% de 18 entrevistados resaltan que brinda asesoramiento.

Dos entrevistados comentan que tiene fines políticos, es decir de reivindicación gremial y económica, relacionado al origen de la sociedad fomento.

*“Es una organización de productores que se formó con la intención en su momento de comprar, de papa semilla, en aquel momento todos conseguían precios distintos, volúmenes distintos, calidades distintas, y lo que se hizo fue agruparse y formaron esa sociedad y compraban insumos, semilla, todos en conjunto de la calidad que querían porque tenían un poder de compra al estar todos juntos. Después comenzaron a anexar cosas y se formó después un galpón de venta de insumos en general. Antes los productores compraban cada uno por su cuenta y hoy en día tienes en la sociedad stock de esos productos que los productores precisan, te dan facilidades, un crédito que otras firmas no te dan. También tiene fines sociales...”* entrevista No. 10.

El 22% resalta el apoyo que les brinda la sociedad al respaldarlos como productores ante los proyectos del MGAP.

*“... era más para el barrio, ahora ellos están más para la venta, que venden semillas, fertilizantes, y te dan una mano en eso de los proyectos y te informa, otra cosa no le veo ...”* entrevista No. 13.

### 5.2.2 Motivos por los que los productores son socios

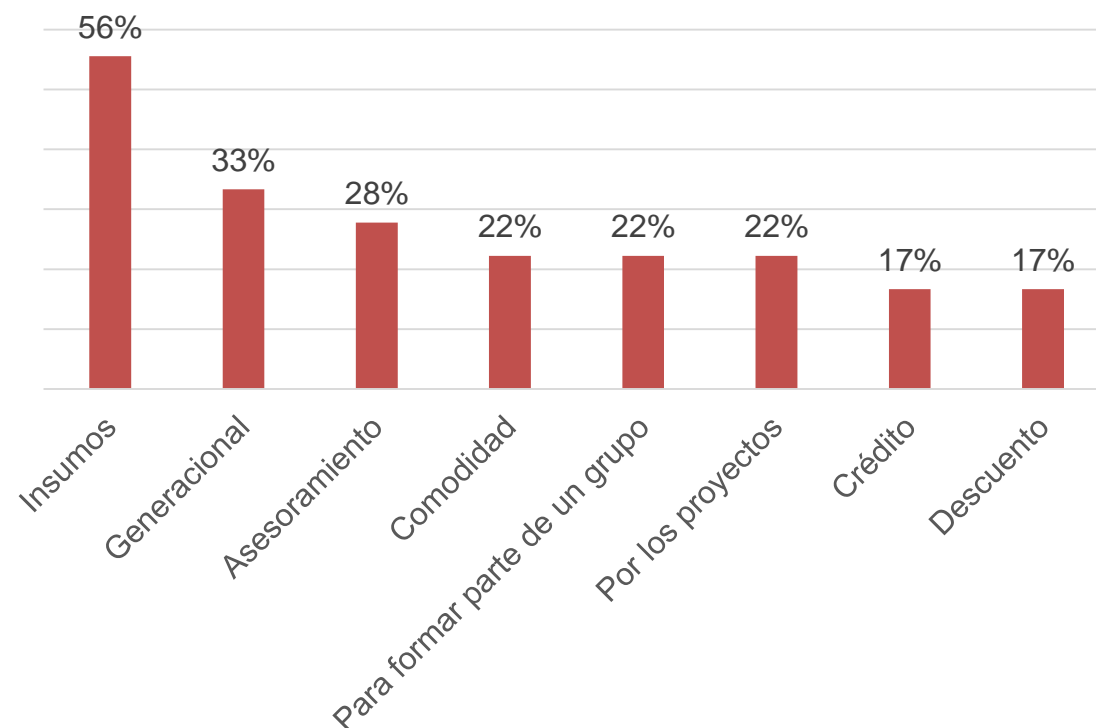
En cuanto a las razones por la que los productores son socios, se resumen en el cuadro siguiente, que muestra la cantidad de veces que se repitió determinada respuesta.

Cuadro 9. Motivos por el cual son socios de la SFyDA

Respuesta	No. de respuesta
Insumos	10
Descuento	3
Crédito	3
Generacional	6
Asesoramiento	5
Comodidad	4
Para formar parte de un grupo	4
Por los proyectos	4

Como muestra en la gráfica 8, el 56% de los entrevistados da como principal motivo la compra de insumos. Dentro de los que aseguraron esto, nombraron 3 veces el descuento del cinco por ciento y las facilidades que les brinda la sociedad fomento para pagar la compra de insumos en el “galpón”. Así se puede apreciar en las siguientes respuestas de las entrevistas No. 10 y 14, que se repite en otras respuestas.

Gráfica 8. Principales motivos por los cuales los entrevistados son socios



*"Si soy socio, por ser el lugar de venta de insumos que me queda más cerca, ... por comprar ciertos volúmenes consigue un precio mejor al que consigo yo... al estar trabajando con ellos, al estar apretado me dan crédito..., al comprar como socio vos tienes un 5% descuento y la cuota social va entre 400 a 500 pesos al año. El 5% por ciento que me ahorro por las compras es más que la cuota social ..."* entrevista No. 10.

*"Soy socio de hace 10 años, el tema es vender los productos, y también soy socio por el crédito, yo tengo cuenta corriente, muchas veces compramos las semillas y todo eso, y pagamos más adelante, con la cosecha ..."* entrevista No. 14.

El otro motivo por el que los entrevistados son socios, es porque sus padres eran socios y ellos siguieron siendo socios. Este motivo corresponde al 33% de las respuestas. En la gráfica 8 se muestra como generacional. Se puede apreciar en la siguiente respuesta.

*"Pa soy socio como de toda la vida, antes estaba mi viejo, después dejó y seguí siendo yo socio no más ..."* entrevista No. 15.

### 5.2.3 La SFyDA y el apoyo a los productores

El 72% de los entrevistados considera que la sociedad fomento es un buen apoyo para los productores. Entre los comentarios más recurrentes son "realiza un adecuado trabajo", pero; "debe mejorar", es bueno porque "está todo concentrado ahí", y que "podrían ofrecer servicio de maquinaria".

*"Es un buen apoyo para los productores, sirve porque hay gente que saca crédito, hay planes del MGAP que la gente se informa ahí ... "* entrevista No. 6.

En los llamados del MGAP solicitan a los productores, el aval de la SFyDA, es una condición necesaria para participar de los proyectos.

El 28% no lo afirma enfáticamente, resaltan lo importante que son los grupos en general, y que "tienen que mejorar", "no hay unión" y que "es difícil juntar a los productores".

*"No sé decirte ahora en este momento, no te puedo decir, pero apoyo tendría que dar más, pero no sé si llamarle apoyo, o ellos conseguir más cosas, como semillas más baratas, pero ha habido cosas para invernáculos, y que te den más ayuda en eso..."* entrevista No. 13.

Ante la consulta, ¿están conformes con el trabajo que realiza la SFyDA?, el 89% se manifestó estar conforme con la sociedad. Dentro de los conformes, destacaron que la SFyDA *"siempre te consiguen cosas, productos nuevos que salen..."* entrevista No. 3. Tiene el beneficio para los socios del descuento y del crédito. Además, uno de los entrevistados resalta que la sociedad fomento defiende los intereses de los productores. El asesoramiento es nombrado.

*"Si, es un lugar que venís de la feria y podés pagar las compras... a veces te arregla los papeles, ahora hay que hacer un registro de productores, de lo que cada tanto se planta. Me avisa cuando hay una reunión..."* entrevista No. 7.

Por otra parte, el 89% afirma que ser socio tiene ventajas, el 6% no tiene ventajas, y el restante 6% dice que tiene como desventaja el precio alto de los insumos en comparación con otros proveedores.

Las atenciones que comentan los entrevistados son en relación a las respuestas que les brindan desde el "galpón", como atender consultas y ayudar en trámites. Como se puede apreciar a continuación en la respuesta de uno de los productores socios entrevistados.

*"Que ellos te estén avisando de los proyectos y cosas que hay, trámites que hay que hacer generalmente frente al BPS, DGI, al ministerio de ganadería,*

*que te exigen al cabo del año, todo los tramites ellos te van informando, es una fuente de información, te vas enterando de todo, ..., cada vez que surge algo raro, problemas climáticos alguna cosa así siempre la sociedad te va avisando de todo lo que va saliendo ...” entrevista No. 10.*

Una limitante, que es recurrente en varias de las respuestas, es la falta de tiempo, se puede apreciar en la siguiente respuesta en la entrevista No. 4.

*“Si, de repente habría que apretar con esos temas, el tema, que los dirigentes que hay son bastante mayores, y la gente joven no quiere agarrar, y yo vengo bastante quemado con aceite, cuando estuve en APAR (Asociación de productores agropecuarios), y es difícil cada vez hay menos tiempo. Cada vez lo veo más limitante que no nos sobre tiempo...” entrevista No. 4.*

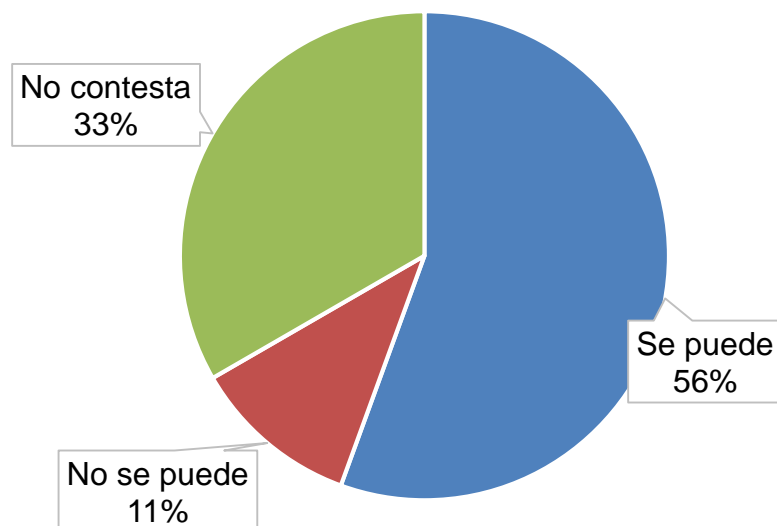
El 11% no contesta si está conforme, comenta que hace uso del asesoramiento que brinda la sociedad fomento, y por otro lado otro de los entrevistados asegura que no hay unión entre los productores, y que el precio de los productos es alto.

*“Pero capaz que es un poco como te digo, no es por la culpa de la comisión fomento, ta, ellos cobran por que tienen que pagar sueldo, por eso deben cobrar más, pero no hay una unión, si ellos quieren hacer algo, ta, nunca salen proyectos para esta zona, y vos escuchas la radio Canelones y está lleno de proyectos, salieron los del pozo y del riego, pero otros no han salido, y anteriormente tampoco...” entrevista No. 14.*

#### 5.2.4 ¿Qué cambiaría de la SFyDA?

El 56% que cree que se pueden hacer cambios, realiza aportes concretos: “descentralizar las ventas”, “realizar una gerencia de las compras”, “disponer de un reparto de los productos vendidos”, que a la vez sirva para “escuchar al productor en sus problemas cotidianos, y que recoja las demandas del sector”.

Gráfica 9. Visión de los entrevistados en cuanto a si se pueden hacer cambios en la SFyDA



El 33% que no contesta directamente, la mitad dice no conocer bien la SFyDA, y la otra mitad que falta recambio y tiempo para dedicarle a los cambios.

El 11% de los entrevistados manifiesta que no se pueden lograr cambios en la SFyDA, hacen consideraciones generales, como *“dedicarle más tiempo”*, *“falta participación”*, *“falta de apoyo extra”* y *“debemos actualizarla”*.

Las respuestas plantean el deseo de cambiar aspectos de la sociedad fomento, que se presentan en el cuadro siguiente.



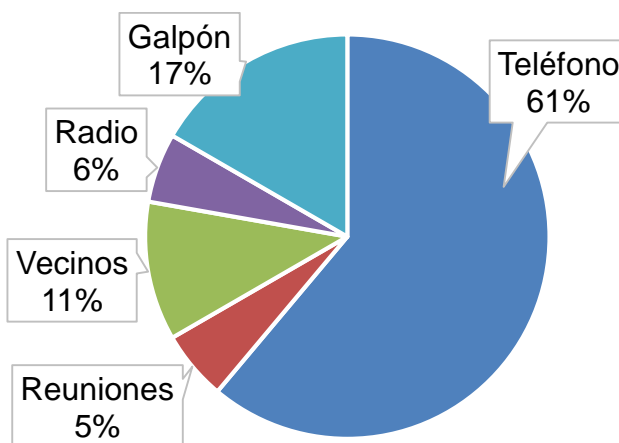
Cuadro 10. Cambios propuestos por los entrevistados.

Entrevista	Respuesta
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>•gerenciamiento a nivel de compras,</li> <li>•descentralizar las ventas,</li> <li>•escuchar al productor en sus problemas cotidianos</li> </ul>
2	se mejora a diario, merece dedicarle más tiempo
3	que te manden las actas de las reuniones
4	hace falta un recambio, pero es difícil, falta tiempo
5	ajustar a la directiva a los fines de la sociedad
7	revisar los precios
9	tiene que haber un apoyo extra, planes de negocios en conjunto
14	debería ser más barato, yo no compro más otro compran a crédito
17	que los proyectos se ajusten a las necesidades de los productores, y no que los productores a los proyectos

### 5.2.5 ¿Cómo se mantiene informado sobre la SFyDA?

El 61 % de los entrevistados manifiesta que recibe información de la SFyDA vía teléfono celular (llamada, mensaje de texto). El 17% se informa cuando va a la SFyDA, el 11% por medio de vecinos y el 6% lo hacen a través de la Radio y el cinco por ciento mediante las reuniones. Se destaca claramente como se ha transformado el teléfono celular como herramienta para la comunicación.

Gráfica 10. Fuente de información en la SFyDA



El entrevistado 14 resume las formas de comunicación de la sociedad con los socios: "*... ellos te avisan por teléfono, por email, cuando vienen a cobrarte la cuota... Y de boca, y por la sociedad fomento, que te informa, está el ingeniero que está ahí trabajando...*" entrevista No. 14.

#### 5.2.6 ¿Conocen el trabajo de la SFyDA?

El 83% de los entrevistados afirma conocer el trabajo que realiza la comisión directiva, el restante 17% no conoce, porque dicen no participar. Quienes dicen no participar, manifiestan que no asisten físicamente a la sede.

*"No, no tengo ni idea, conozco al presidente por que fue vecino mío, pero no sé lo que hacen, no sé cómo trabajan, nunca accedí a los números, se supone que se podría acceder, pero yo nunca fui a las comidas, la única reunión que conozco de defensa agraria es una vez al año, donde se hace la rendición de cuentas..."* entrevista No. 1.

Quienes manifiestan estar informados sobre la sociedad lo dicen pues van habitualmente al "**galpón**" o participan de las reuniones que se realizan en su sede.

*"... si estoy al tanto de lo que pasa, de estar en contacto con otros productores y de ir a la Sociedad fomento, también por los técnicos ..."* entrevista No. 17.

#### 5.2.7 ¿Integraría la comisión directiva de la SFyDA?

El 67% no integraría la comisión directiva porque dice no tener tiempo para participar en una actividad extra a la que realizan en sus predios.

*"... uno es productor, tiene poco tiempo, y el tiempo que tiene a veces es tirano con uno mismo, como para todavía dedicarse a otras actividades, ese es el gran problema ..."* entrevista No. 1.

*"Me han ofrecido, me han comentado algo, yo no tendría problema, puede ser que de repente no pueda dedicarle todo el tiempo que eso implica, porque cuando vienen el tiempo de cosecha tienes que estar muchas horas en el campo..."* entrevista No. 11.

Hay tres entrevistados que integran la directiva, tres que la integraron, uno de estos tres no participa porque se retiró de la actividad, otro sigue vinculado, pero con un vínculo mayor en un grupo de bodegueros, y el tercero dejó de participar por falta de tiempo.

Uno de los entrevistados dice que no participaría por no estar “*empapado en el tema*”. Por otro lado, uno de los entrevistados está tramitando el traslado de residencia y la producción a tierras de colonización en el departamento de Canelones.

Según las entrevistas no existe una participación activa de los productores en la cotidianeidad de la organización y en lo que respecta a su conducción, posicionamientos y toma de decisiones. Estos datos no son menores a la hora de analizar las posibilidades de un posible recambio en la estructura organizativa de la SFyDA, en la participación en los ámbitos de decisión y a la hora de aportar nuevas ideas, capacidad de generar nuevas demandas y planteos.

#### 5.2.8 Relacionamiento con el medio de la SFyDA

En este capítulo se recrea la visión de la SFyDA, respecto al relacionamiento con el medio, de la sociedad fomento. Entendiendo con el medio, a los productores socios y no socios, instituciones públicas y privadas, así como con el resto de la sociedad.

En apartados anteriores se resaltó la importancia que tiene el “**galpón**” en cuanto a los servicios que brinda la SFyDA con la venta de insumos, la atención ante las consultas técnicas brindadas por los técnicos disponibles, y como lugar de encuentro entre productores y directivos de la organización. Como fuente de información general sobre la producción y actividades que pueden participar los socios, tanto las que son propias de la sociedad, como las que realiza el MGAP.

Un aspecto importante que resaltaron los entrevistados con mayor conocimiento de la SFyDA, es la asamblea que se realiza una vez por año, donde se reúnen todos los socios, con el fin de elegir a las autoridades de la sociedad, esta instancia se aprovecha para generar un vínculo con los socios y autoridades locales y nacionales. En esa instancia se realizan los planteos sobre las diversas problemáticas en relación a los diferentes aspectos de la producción y comercialización.

La SFyDA promueve dentro los productores la participación en;

1. proyectos de riego,
2. la regularización de fuentes de agua,
3. en “Planes de negocio” a nivel de la industrialización de frutas y hortalizas,
4. jornadas y reuniones con productores,

5. control biológico en el manejo integrado de plagas,
6. producción de cultivos de morrón y tomate sin suelo, sobre sustrato,
7. manejo de herbicidas en hortifruticultura,
8. curso aplicador y manejo seguro de fitosanitarios y
9. seguros hortifrutícolas

Mediante sus delegados participa en numerosos eventos gremiales y sociales, “en busca del desarrollo y bienestar”, de los socios.

1. Participación en comisiones y grupos
2. Participación en la confederación granjera del Uruguay
3. Comisión nacional de fomento rural
4. Comisión honoraria para la seguridad rural
5. Comisión especial permanente de Montevideo rural
6. Mesa de desarrollo rural de Montevideo
7. Comisión cuenca del río Santa Lucía,
8. Comisión administradora del Mercado modelo
9. Concejo vecinal de CCZ18
10. Jornada sobre las modificaciones de la Ley 17.503 del fondo de reconstrucción y fomento de la granja.

En el salón social se realizan otras actividades, abiertas a la comunidad de la zona, como:

1. festejo de los 100 años de la Comisión nacional de fomento rural
2. campeonatos de truco entre socios,
3. cumpleaños de quince para hijas de socios,
4. cena de fin de año de la Institución,
5. bailes para personas mayores,
6. degustación de vinos organizada por el Rotary club Paso de la Arena,
7. Jornadas del curso de agente comunitario de salud.

El rol que tiene la SFyDA en referencia a las políticas públicas es destacado por los entrevistados. La sociedad es percibida como un muy buen nexo entre los productores y dichas políticas

El 100% de los entrevistados conocen que existen políticas públicas dirigidas a los productores familiares, a través de la SFyDA.

El 47% de los productores familiares comentaron que además de conocer las convocatorias que realiza el MGAP, participaron en proyectos que

los entrevistados identificaron como políticas públicas promovidas por el MGAP. A continuación, se nombran algunas.

1. “Abonos verdes”
2. “Asesoramiento técnico”
3. “Financiación para pozos de agua”
4. Apoyo económico (“subsidio para construir invernáculo”)
5. “Proyecto de buenas prácticas agrícolas”
6. “Proyectos de riego”

En la entrevista No. 10 comenta que hace 15 años el MGAP brindaba apoyo económico para financiar asesoramiento a un grupo de productores. El entrevistado vio como positivo el emprendimiento.

*“Si, conozco, hay un llamado de asesoramiento técnico, que juntan unos productores de un mismo rubro, obtienen un ingeniero, que el primer año, los productores pagan un porcentaje y el resto lo paga el ministerio, y año a año va aumentando lo que paga el productor y disminuyendo lo que paga el ministerio, al ingeniero..., justamente el objetivo es que con las mejoras en las eficiencias que logra con el ingeniero va obteniendo beneficios, hasta llegar a un punto de financiarlo vos mismo...”* entrevista No. 10.

En el 2016 el MGAP realizó convocatorias para formar grupos de productores asesorados por técnicos particulares, en el 2017 no concretaron conformar un grupo para estos llamados, por la negativa de los productores al participar.

#### 5.2.9 Asistencia técnica

En cuanto al asesoramiento, cabe destacar que todos los entrevistados cuentan con asistencia técnica predial brindada por la SFyDA, que dispone de dos Ingenieros Agrónomos de tal manera que están todas las semanas un día determinado, los miércoles, especializados en horticultura y fruticultura. El 22% de los entrevistados cuenta con asesoramiento particular o por otro grupo de productores.

*“En otro momento si, por un proyecto de PPR, ahora no por una cuestión económica, lo que tengo es de la SFyDA...”* entrevista No. 18.

Tanto la SFyDA como DIGEGRA está presente en el territorio, las sedes de ambas instituciones están juntas, lo que facilita las sinergias entre dichas instituciones, la respuesta a continuación refleja lo que se registró en la mayoría de las entrevistas.

*“... ténes un buen apoyo, tanto en parte económica por los subsidios que ténes, como por los técnicos que ténes que están aportando. Los técnicos de Digera, como de la sociedad fomento, ténes gente que se está arrimando a los productores...”* entrevista No. 15.

Según las entrevistas con productores, directivos de la SFyDA, técnicos y personal del MGAP, se realizan actividades coordinadas entre la SFyDA con el técnico zonal de DIGEGRA y otras reparticiones del MGAP, a modo de ejemplo están las capacitaciones que se realizan a productores, *“... es una política de la DIGEGRA trabajar y apoyar a las organizaciones de productores, y muchos apoyos se dan a través de las organizaciones para propender a los productores se asocie y podamos hacer la planificación correspondiente y otorgar los beneficios que otorga el estado, en lo que corresponde al rubro granjero ...”* entrevista a técnico de DIGEGRA, 2016. En estas actividades existe una buena comunicación y coordinación entre ambas instituciones que canalizan la información a los productores, en gran parte por el trabajo que realizan en el **“galpón”**, particularmente la secretaría de la SFyDA, así como los técnicos de la sociedad fomento y MGAP. DIGEGRA.

La SFyDA no se ha presentado en los llamados de “Propuesta de fortalecimiento institucional” del MGAP, el motivo que justificó tal medida es que la sociedad tiene la contabilidad “saneada”, al presentarse en estas convocatorias, se entiende que corre el riesgo de tener problemas contables.

La SFyDA están siendo patrocinante, es decir que son organizaciones rurales de primer grado, con personería jurídica, y que tengan como objetivos el desarrollo y/o el fomento rural, el asociativismo y el vínculo con el medio rural (MGAP, 2016). En las convocatorias del MGAP, de los proyectos de riego que son individuales, han participado el 33% de los productores familiares entrevistados.

Para algunos productores es difícil que se agrupen para trabajar de manera conjunta, ya que hay intereses distintos.

*“Es difícil que productores hortícolas formen grupos, que le paguen a un técnico, son contados con los dedos de la mano ...”* entrevista No. 19.

*“Al productor es fundamental el apoyo de alguna manera, sea del estado, si no está organizado, pagar al técnico privado es difícil ...”* entrevista No. 19.

La sociedad no presentó en el último llamado de Asistencia técnica grupal predial. Financiado la asistencia técnica, y tiene una segunda etapa de apoyar al productor de buenas prácticas agrícolas.

Uno de los entrevistados forma parte de un grupo de productores que participa en el llamado de Asistencia técnica grupal agrícola. Como resultado de las entrevistas el 70% dice que participaría o formaría parte de grupos para el asesoramiento.

Según el entrevistado falta un trabajo de mayor proximidad, de acercamiento con el productor que atienda necesidades concretas, que se analice caso a caso, la cuestión que para realizar esto hace falta una presencia constante de técnicos en el campo. Existe la necesidad de la asistencia permanente que un técnico calificado, que asesore y lidere los grupos de productores.



## 6. CONCLUSIONES

En este capítulo final se resumen los principales hallazgos y reflexiones alrededor del tema estudiado. El trabajo no trata de describir una realidad a través de estadísticas y de resultados económicos, más bien recoger la percepción de los entrevistados y conocer la situación actual, particular de los productores y de la SFyDA. Se obtuvo una aproximación sobre la realidad de los productores y de la SFyDA, así como el rol que cumple dicha institución en la región. El conocimiento de la producción familiar de la zona rural de Montevideo. Las principales problemáticas percibidas por los entrevistados, y realidades vividas en el territorio. Según las entrevistas, presentan realidades complejas que este estudio no tiene el alcance para comprender el universo entero de productores de la región de influencia de la SFyDA.

La SFyDA es una organización de primer grado, según la función principal es político reivindicativo, ya que representa los intereses políticos de los productores de la zona, matiza con un fin económico productivo, porque facilita la adquisición de insumos y presta servicios a sus asociados. Socios, que en mayoría son productores familiares que presentan características mencionadas en la bibliografía: uso de mano de obra familiar, pequeña escala productiva.

Tiene un rol importante como articulador de las políticas públicas mencionadas en este trabajo, sobre todo en el proceso de comunicación y en ocasiones de la gestión de los productores ante las estructuras burocráticas estatales. Comunica iniciativas, “llamados” del MGAP, y un rol social en la zona de influencia, con participación en diversas actividades gremiales, productivas y culturales de gran importancia para la sociedad y sus socios. Esto puede entenderse como una fortaleza de la SFyDA.

Cuenta con una estructura organizativa definida con cargos, funciones, procedimientos administrativos y estatutos. Cuentan con Personería Jurídica.

Otra fortaleza es la experiencia que tiene el personal que trabaja en el “galpón”, junto con los años que está presente en la región y en la comunidad, le dan una gran ventaja. Los servicios que brinda pueden ser vistos como una fortaleza, en cuanto al asesoramiento que brindan a los productores, como las distintas gestiones que realizan para sus socios. La confianza que tiene los socios con la SFyDA, esto permitiría lograr actividades que beneficien a los productores como a la SFyDA. Por otro lado, estas fortalezas llevan a que, junto a la sinergia que tiene con MGAP. DIGEGRA, presenta una comunicación directa y efectiva con los productores.

La baja participación de los socios activos se denota como una debilidad. Si bien en términos generales consideran que es importante participar, la falta de tiempo es el motivo más comentado por el que no lo hacen. En cuanto a la participación de proyectos y planes colectivos estos no se concretan. Existe una visión pesimista en el trabajo asociativos y de desconfianza de que estos funcionen.

Otra debilidad detectada es la falta de recambio generacional en cuanto a los productores y a los directivos.

Existen políticas y planes de fomento a la producción y comercialización, así como al fortalecimiento de organizaciones. Para realizar experiencias asociativas, los productores no participan, o lo hacen unos pocos.

Por otro lado, existen nuevas tecnologías de la información que faciliten la comunicación, en caso de ser usadas de manera correcta, tienen que ser incorporadas al sistema de comunicación.

Esta proximidad con la gran urbanización que presenta la capital plantea amenazas, en cuanto a la competencia por el mercado laboral, en cuanto a los trabajadores, saturación del mercado de productos, y oferta de servicios de empresas de venta de insumos. Que compiten en primer lugar con los productores por mano de obra, alta competencia en la producción por ultimo para la SFyDA la competencia directa por la venta de insumos a los productores, que la mayoría de los socios pertenecen a la sociedad fomento por la venta de insumos y el crédito que brinda a los socios.

Una amenaza general, que se da el en sector rural es la perdida de los productores, que esta zona no escapa de esa realidad.

En base a lo mencionado anteriormente en este apartado, cabe concluir que la SFyDA pose las herramientas para el fomento de la producción familiar, así como los otros tipos de producciones de la zona, es fundamental la integración de los distintos tipos de producción, ya que estos en sus diferencias, virtudes e incapacidades, pueden; complementarse, sumar y suplirse respectivamente con el trabajo colectivo. Esto no se puede lograr si no se levanta una de las restricciones que presenta en cuanto a la baja participación de los socios. Para esto tiene que lograr una mayor participación que a continuación, se presentan algunos lineamientos a modo de recomendaciones para la SFyDA.

En este sentido es pertinente realizar actividades para mejorar el relacionamiento y una mayor participación de los socios, en los espacios de trabajo técnico productivo y gremial. Capacitar para conducir tanto sus unidades

productivas como a la propia organización, el componente educativo es fundamental, cada acción que se realice, es un instrumento para capacitar a la gente en identificar, comprender y solucionar sus propios problemas.

Fortalecer y consolidar la estructura organizativa a través de un proceso de Planeación Estratégica, a efecto de establecer planes y actividades en torno a objetivos.

Es fundamental generar a nivel de la organización un involucramiento genuino de sus afiliados, que se desprenda de la visión de “el lugar que brinda servicios” y canal de llegada de las distintas “ayudas” provenientes de los diferentes organismos estatales. Se deberá de trabajar en el recambio a nivel de la organización en cuanto al rol y sus reivindicaciones hacia dentro y hacia afuera del sector. Una fortaleza no menor en el sector es su intercomunicación más allá de las organizaciones, ya sea a través de los medios de comunicación (la radio sin duda es un medio de unión, convocatoria y acercamiento) o simplemente por la relación entre vecinos de mismas zonas.

En cuanto al mediano y largo plazo existen aspectos que generan incertidumbres. La demanda de tierra por el interés de inversores de otros sectores como el industrial, y también el auge inmobiliario generan incertidumbre. Por otro lado, la realidad de los productores en cuanto a su edad y la permanencia hacia el futuro de los sistemas productivos. Más aun cuando en la mayoría de los casos no está asegurada la continuidad por parte de los hijos de los productores.

Se debería generar una integración a nivel de los diferentes eslabones de la cadena productiva, que sea capaz de integrar a los pequeños productores en términos productivos, logísticos y comerciales. Buscar soluciones hacia lo comercial que permitan potenciar las cualidades de estos productores en cuanto a obtener productos de calidad y diferenciables de las producciones convencionales ya sea por su origen, por características de producción y procesamiento posterior.

Es importante no dejar de lado otros temas de interés para los productores y familiares de la zona, como; salud, seguridad, ocupación, juventud, relevo generacional, recreación, consumo, alimentación, infraestructura, educación y formación no formal.

## 7. RESUMEN

La investigación es sobre productores familiares vinculados a la SFyDA del Paso de la Arena, dentro de Montevideo rural. Es una investigación cualitativa, un estudio de caso dentro del paradigma de investigación diagnóstica, un modo de comprender el mundo desde las experiencias de los sujetos sociales que son investigados. La técnica de recolección de datos empleada en la presente investigación fueron las entrevistas semi-estructuradas y la revisión bibliográfica. Se realizó un total de 23 entrevistas, a directivos de la SFyDA y personas cercanas a la misma, a productores socios y técnicos de la zona. A través de la metodología utilizada “bola de nieve” se pudo realizar entrevistas a varios actores. Buscó obtener una aproximación de la realidad de los productores y de la SFyDA, así como el rol que cumple dicha institución en la región. La SFyDA es una organización de primer grado, político reivindicativo con un fin económico. Los productores tienen el vínculo con la SFyDA por medio del “galpón”, al cual recurren por los servicios que brinda: venta de insumos, la consulta a los técnicos y el personal que mantiene informado a sus socios mediante el asesoramiento y la comunicación personal. En este sentido cumple un rol importante como articulador de las políticas públicas, sobre todo en el proceso de comunicación y en ocasiones de la gestión de los productores ante las estructuras burocráticas. Cumple con su participación en diversas actividades gremiales, productivas y culturales de gran importancia para la sociedad y sus socios. La participación de los socios es escasa en la estructura orgánica de la institución. Es fundamental generar instancias en donde, por grupos de productores se discutan las problemáticas y se generen instancias de formación en asociativismo.

Palabras clave: Producción familiar; Organización rural; Territorio.

## 8. SUMMARY

The research is about family producers linked to the SFyDA of Paso de la Arena, in rural Montevideo. It is qualitative research, a case study within the research paradigm diagnoses, a way of understanding the world from the experiences of social subjects that are investigated. The data collection technique used in the present investigation were semi-structured interviews and bibliographic review. A total of 23 interviews were carried out, managers of the SFyDA and people close to it, partner producers and technicians from the area. A snowball could be conducted interviews to several actors. We seek to obtain an approximation of the reality of the producers and the SFyDA, as well as the role that this function fulfills in the region. The SFyDA is a first-degree organization, a political protest with an economic purpose. The producers have the link with the SFyDA in the middle of the "shed", which is repeated in the services it offers: sale of supplies, the consultation of the technicians and the staff that maintains its associates with the advice and personal communication. In this sense, it fulfills an important role as an articulator of public policies, especially in the communication process and sometimes in the management of agents before bureaucratic structures. Accumulation with their participation in various union, product and cultural activities of great importance for society and its partners. The participation of the partners is the organic structure of the institution. It is essential to generate instances where, by groups of producers, the problems are discussed and instances of training in associativism are generated.

Keywords: Family production; Rural organization; Territory.

## 9. BIBLIOGRAFÍA

1. Aldabe, L. 2014. Un viaje a través del tiempo. De la granja tradicional a los rubros granjeros intensivos. Montevideo, Banco Seguro del Estado pp. 183-200.
2. Astori, D.; Pérez Arrarte, C.; Goyetche, L.; Alonso, J. 1982. La agricultura familiar uruguaya: orígenes y situación actual. Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria/CIEDUR. s.p.
3. Batthyány, K.; Cabrera, M. 2011. Metodología de la investigación en Ciencias Sociales. Apuntes para un curso inicial. Montevideo, Comisión Sectorial de Enseñanza. 96 p.
4. Bertoni, C.; Castelnovo, A.; Cuello, S.; Fleitas, S.; Pera, J.; Rodríguez, D. 2011. Construcción y análisis de problemas del desarrollo: ¿qué es el desarrollo? ¿cómo se produce? ¿qué se puede hacer para promoverlo? Montevideo, Universidad de la República. Comisión Sectorial de Enseñanza. 264 p.
5. Chayanov, A. 1985. La organización de la unidad económica campesina. Buenos Aires, Nueva Visión. 342 p.
6. Chia, E.; Téstud, M.; Figari, M.; Rossi, V. 2003. Comprender, dialogar, coproducir: reflexiones sobre el asesoramiento en el sector agropecuario. *Agrociencia (Uruguay)*. 7 (1):77-91.
7. Chiappe, M.; Bacigalupe, G.; Dogliotti, S. 2008. Indicadores sociales para la evaluación de la sustentabilidad de sistemas de producción familiares intensivos. (en línea). In: Seminario de cooperación y desarrollo en espacios rurales iberoamericanos (1º., 2008, España). Sostenibilidad e indicadores. Almería, Universidad de Almería. s.p. Consultado ago. 2017. Disponible en <http://www.indirural.ual.es/descargas/docDescargas/II5-3.pdf>.
8. \_\_\_\_\_.; \_\_\_\_\_.; Fernández, E. 2011. El campo uruguayo: una mirada desde la sociología rural. Montevideo, Facultad de Agronomía. pp. 127-152.

9. Díaz, I.; Achkar, M. 2009. Soberanía alimentaria y dimensión espacial. La horticultura en Uruguay, un análisis multiescalar. Santa Fe, Argentina. Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales. 5 (5): 177-196.
10. Dogliotti, S.; Rossing, W.; Van Ittersum, M. 2005. Exploring options for sustainable development at farm scale: a case study for vegetable farms in South Uruguay. Agricultural Systems. 86: 29-51.
11. \_\_\_\_\_; Abedala, C.; Aguerre, V.; Albín, A.; Alliaume, F.; Alvarez, J.; Bacigalupe, G. F.; Barreto, M.; Chiappe, M.; Corral, J.; Dieste, J. P.; García de Souza, M.; Guerra, S.; Leoni, C.; Malán, I.; Mancassola, V.; Pedemonte, A.; Peluffo, S.; Pombo, C.; Salvo, G.; Scarlato, M. 2012. Desarrollo sostenible de sistemas de producción hortícolas y hortícola-ganaderos familiares: una experiencia de co-innovación. Montevideo, INIA. 112 p. (FPTA. no. 33).
12. Durand, F. 1988. Alan García y los empresarios. In: Garrido, C. ed. Los empresarios y el estado en América Latina. México, Universidad Autónoma de México. pp. 267-286.
13. Escalada, M.; Fernández, S.; Fuentes, M. 2011. El diagnóstico social: proceso de conocimiento e intervención profesional. Buenos Aires, Espacio. 159 p.
14. Etchenique, J.; Gómez, S. 1988. La agricultura chilena. Santiago de Chile, Flacso-Agraria. s.p.
15. FAO (Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación, IT). 2014. Agricultura familiar en América Latina y el Caribe: recomendaciones políticas. (en línea). Roma. 473 p. Consultado nov. 2017. Disponible en <http://www.fao.org/docrep/019/i3788s/i3788s.pdf>.
16. \_\_\_\_\_. 2016. La construcción de la Reunión Especializada sobre Agricultura Familiar del Mercosur (REAF): una década de diálogos políticos para el diseño, formulación e implementación de políticas públicas. (en línea). Roma. 30 p. Consultado nov. 2017. Disponible en <http://www.fao.org/3/a-i5749s.pdf>
17. Fernández, E.; Piñeiro, D. 2008. Organizaciones rurales. In: Chiappe, M.; Carámbula, M.; Fernández, E. eds. El campo uruguayo: una

mirada desde la sociología rural. Montevideo, Facultad de Agronomía. pp. 127-152.

18. Friedberg, E. 1988. Análisis sociológico de las organizaciones. Montevideo, CLEAH. 48 p. (Serie A. Ficha de capacitación no. 66).
19. Gallo, A.; Peluso, I. 2013. Estrategias sucesorias en la ganadería familiar: un enfoque de género. (en línea). Revista de Ciencias Sociales. 26(32): 17-34. Consultado oct. 2017. Disponible en [https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/bitstream/20.500.12008/6835/1/RCS\\_Gallo\\_2013n32.pdf](https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/bitstream/20.500.12008/6835/1/RCS_Gallo_2013n32.pdf)
20. Hegedüs, P. 1995. Lecturas de extensión rural. Montevideo, Facultad de Agronomía. 37 p.
21. \_\_\_\_\_. 1998. Lecturas de extensión rural: formulación y evaluación de proyectos de extensión. Montevideo, Facultad de Agronomía. 98 p.
22. \_\_\_\_\_.; Vela, H. 2003. El seguimiento y evaluación en proyectos de desarrollo rural. In: Thornton, R.; Cimadevilla, G. eds. La extensión rural en debate. Buenos Aires, INTA. pp. 257-283.
23. \_\_\_\_\_.; Vassallo, M. 2005. Sistematización de experiencias de desarrollo rural con enfoque territorial, en Montevideo, Paysandú y Tacuarembó. Montevideo, IICA. 463 p.
24. IMM (Intendencia Municipal de Montevideo. Unidad Montevideo rural UY). 2013. Montevideo rural sustentable. Informe de proyecto Sistemas de producción sustentables para agricultores familiares. (en línea). Montevideo. 52 p. Consultado nov. 2017. Disponible en [http://www.montevideo.gub.uy/sites/default/files/informe\\_final\\_proyecto\\_montevideo\\_rural\\_sustentable.pdf](http://www.montevideo.gub.uy/sites/default/files/informe_final_proyecto_montevideo_rural_sustentable.pdf)
25. \_\_\_\_\_. \_\_\_\_\_. 2014. Montevideo rural. (en línea). Montevideo. s.p. Consultado oct. 2017. Disponible en <http://www.montevideo.gub.uy/empresas/montevideo-rural>
26. Kawulich, B. 2005. La observación participante como método de recolección de datos. (en línea). Qualitative Social Research Sozialforschung. 6 (2): s.p. Consultado nov. 2017. Disponible en [http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/466/998#footnote\\_1](http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/466/998#footnote_1)



27. Latorre, R. 1999. Las organizaciones rurales de las clases propietarias (productores). Montevideo, Facultad de Agronomía. s.p.
28. Lefebvre, H. 1991. The production of Space. Cambridge, Massachusetts, Blackwell. s.p.
29. Mançano, F. 2008. Territorio, teoría y política. *In*: Seminario Internacional sobre las Configuraciones de los Territorios Rurales en el Siglo XXI. (6°. , 2008, Bogotá). Actas. Bogotá, Co, Pontificia Universidad Javeriana. pp. 1-22.
30. Marradi, A.; Achebeti, N.; Piovani, J. 2007. Metodología de las ciencias sociales. Buenos Aires, Emece. 328 p.
31. Martínez, C.; Piedad, C. 2006. El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica. (en línea). Pensamiento & Gestión. no. 20: 165-193. Consultado nov. 2017. Disponible en <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64602005>
32. Mendizábal, N. 2006. Los componentes del diseño flexible en la investigación cualitativa. *In*: Vasilachis, I. ed. Estrategias de investigación cualitativa. Barcelona, Gedisa. pp. 65-105.
33. MGAP. DIEA (Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. Dirección de Investigaciones Estadísticas Agropecuarias, UY). 2003. Sistema de información del censo agropecuario: manual de CD 2000. Montevideo. 1 disco compacto.
34. \_\_\_\_\_. \_\_\_\_\_. 2013. Censo general agropecuario: resultados definitivos. Montevideo. 146 p.
35. Moreira, A. 1988. Hacia un nuevo papel de los municipios. Montevideo, CLAEH. pp. 46-46 (Cuadernos no. 13).
36. MTSS (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, UY). 2012. Trabajadores rurales en Uruguay Unidad de evaluación y monitoreo de las relaciones laborales y empleo. (en línea). Montevideo, Observatorio de Mercado de Trabajo. s.p. Consultado 15 ago. 2017. Disponible en <https://www.mtss.gub.uy/documents/11515/2d2702f2-5c92-4d80-bc0e-e7b15db6ccc6>

37. Nicolich, J. 1999. Metodología de extensión: la dinámica grupal y el trabajo en grupos. *In*: Hegedüs, P. ed. Lecturas de extensión rural. Montevideo, Facultad de Agronomía. pp. 100-105.
38. Nirenberg, O.; Brawerman, J.; Ruiz, V. 2003. Programación y evaluación de proyectos sociales. Buenos Aires, Paidós. pp. 27-48.
39. Piñeiro, D. s.f. Caracterización de la producción familiar. (en línea). Montevideo, Facultad de Agronomía. 17 p. Consultado nov. 2017. Disponible en [http://www.fagro.edu.uy/~suinos/documentos/prod\\_familiar/PF-Pineiro%20-%20Caracterizacion%20de%20la%20Produccion%20Familiar.pdf](http://www.fagro.edu.uy/~suinos/documentos/prod_familiar/PF-Pineiro%20-%20Caracterizacion%20de%20la%20Produccion%20Familiar.pdf)
40. \_\_\_\_\_. 1985. Formas de resistencia de la agricultura familiar: el caso del noreste de Canelones. Montevideo, CIESU. 177 p.
41. \_\_\_\_\_. 1991. La agricultura familiar: el fin de una época. *In*: Piñeiro, D. ed. Nuevos y no tanto: los actores sociales para la modernización del agro uruguayo. Montevideo, CIESU. pp. 147-198.
42. \_\_\_\_\_. 1994. Tipos sociales agrarios y racionalidad productiva: un ensayo de interpretación. Montevideo, Facultad de Agronomía. 11 p.
43. \_\_\_\_\_. 2005. El capital social en la agricultura familiar. (en línea). s.n.t. 11 p. Consultado nov. 2017. Disponible en [http://www.inia.org.uy/online/files/contenidos/link\\_18052006023715.pdf](http://www.inia.org.uy/online/files/contenidos/link_18052006023715.pdf)
44. Plan Ceibal, UY. s.f. Montevideo rural. (en línea). Montevideo. s.p Consultado nov. 2017. Disponible en <https://rea.ceibal.edu.uy/elp/una-mirada-diferente-de-montevideo/index.html>
45. Postic, M.; Ketele, J. M. 1988. Observar las situaciones educativas. Madrid, Narcea. pp. 179-200.
46. Quintana, E. 2008. Definición de desarrollo humano. Qué es y qué no es el desarrollo humano. (en línea). Bogotá, Escuela Virtual. 6 p. Consultado nov. 2017. Disponible en

[http://s36f68308bc0053f7.jimcontent.com/download/version/1276173880/module/3905708257/name/lectura\\_2.pdf](http://s36f68308bc0053f7.jimcontent.com/download/version/1276173880/module/3905708257/name/lectura_2.pdf)

47. Razeto, L. 2002. Las empresas alternativas. Montevideo, Nordan. 19 p.
48. Riella, A.; Mascheroni, P. 2008. Una nueva mirada sobre los territorios rurales; trabajo no agrícola y pluriactividad en el Uruguay rural. In: Chiappe, M.; Carámbula, M.; Fernández, E. eds. El campo uruguayo: una mirada desde la sociología rural. Montevideo, Facultad de Agronomía. pp. 221-240.
49. Rivera, R. 1978. Los campesinos chilenos. Santiago de Chile, GIA. s.p.
50. Rodríguez, A.; Tommasino, H.; Foladori, G. 2003. Un análisis metodológico a partir del estudio de caso en un área de protección ambiental en el litoral sur de Brasil. Ambiente y Sociedad. 2: 109-128.
51. Rossi, V. 2007. La producción familiar en la cuestión agraria uruguaya. (en línea). Núcleo de Estudios, Pesquisas e Proyectos de Reforma Agraria. 13(16):63-80. Consultado nov. 2017. Disponible en <http://revista.fct.unesp.br/index.php/nera/article/view/1365/1350>.
52. Santos, M. 1996. A Natureza do Espaço. São Paulo, Hucitec. pp. 57-82.
53. Sales De Pittaluga, B. 1998. Una experiencia de trabajo en Extensión: El programa de promoción integral de la zona de Cuchilla del Ombú, Paso Baltasar. In: Hegedüs, P. ed. Lecturas de extensión rural: formulación y evaluación de proyectos de extensión. Montevideo, Facultad de Agronomía. pp. 82-89.
54. Sautu, R.; Boniolo, P.; Dalle, P.; Elbert, R. 2005. Manual de metodología. Construcción del marco teórico, formulación de los objetivos y elección de la metodología. Buenos Aires, CLACSO. 187 p.
55. Sganga, F.; Gómez, J.; Cabrera, C.; Corbo, A.; Medina, T. 2009. Registro de productores familiares: una herramienta para las políticas diferenciadas hacia este sector. (en línea). Anuario OPYPA 2009: s.p. Consultado nov. 2017. Disponible en [http://www.mgap.gub.uy/sites/default/files/anuario2009\\_0.zip](http://www.mgap.gub.uy/sites/default/files/anuario2009_0.zip)
56. \_\_\_\_\_; Cabrera, C.; González, M.; Rodríguez, S. 2014. Producción familiar agropecuaria uruguaya y sus productores familiares a

partir de los datos del censo general agropecuario y el Registro de Productores Familiares. (en línea) Montevideo, MGAP. s.p. Consultado nov. 2017. Disponible en <http://www2.mgap.gub.uy/portal/afiledownload.aspx?2,10,821,O,S,0,10981%3BS%3B1%3B7>.

57. Spradley, P. 1980. Participant observation. (en línea). *Anthropological Quarterly*. 53(4):260-261. Consultado nov. 2017. Disponible en [https://www.researchgate.net/publication/274761027\\_Participant\\_Observation](https://www.researchgate.net/publication/274761027_Participant_Observation)
58. Taylor, S. J.; Bogdan, R. 1996. Introducción a los métodos cualitativos de investigación. La búsqueda de significados. Buenos Aires, Paidós. 342 p.
59. Tommasino, H.; Bruno, Y. 2006. Algunos elementos para la definición de productores familiares, medios y grandes. (en línea) s.n.t. s.p. Consultado nov. 2017. Disponible en [http://www.mgap.gub.uy/sites/default/files/multimedia/1216\\_Algunos\\_elementos\\_para\\_la\\_definicion\\_de\\_productores\\_familiares.pdf](http://www.mgap.gub.uy/sites/default/files/multimedia/1216_Algunos_elementos_para_la_definicion_de_productores_familiares.pdf)
60. \_\_\_\_\_; Foladori, G. 2012a. La crisis ambiental contemporánea. In: Foladori, G.; Pierri, N. eds. ¿Sustentabilidad? desacuerdos sobre el desarrollo sustentable. México, Universidad Autónoma de Zacatecas. pp. 9-21.
61. \_\_\_\_\_. 2012b. Sustentabilidad rural: desacuerdos y controversias. In: Foladori, G.; Pierri, N. eds. ¿Sustentabilidad? desacuerdos sobre el desarrollo sustentable. México, Universidad Autónoma de Zacatecas. pp. 137-160.
62. Torres Álvarez, M. F.; Arbeletche, P.; Sabourin, E.; Cardelliac, G.; Massardi, G. 2014. La agricultura familiar entre proyectos nacionales de desarrollo. *Eutopía* (Quito). no. 6:25-40.
63. Vasiliachis I. 2006. Estrategias de investigación cualitativa. Barcelona, Gedisa. pp. 65-105

## 10. ANEXOS

### I) Entrevistas

No. de referencia de la entrevista

Nombre:

Ubicación:

¿Viven en el predio? ¿Con quién vive?

¿A que se dedican?

¿Cuál es la principal actividad que realizan?

¿Hace cuánto tiempo se dedican a estas actividades?

¿Quién trabaja en el predio?

¿Cuentan con la suficiente infraestructura o requieren contratar?

¿Cuentan con riego?

¿Limitantes que encuentren en la producción?

¿Limitantes que encuentre en la comercialización?

¿Cómo se mantienen informados?

¿Conoce otra organización-grupos de productores en la zona?

¿De qué se tratan?

¿Participaron de alguno, o están participando?

¿Qué es para usted la SFyDA del Paso de la Arena?

¿Fue o es socio de la SFyDA del Paso de la Arena? ¿Porqué?

¿Qué ventaja le representa a usted ser socio? ¿Tiene desventajas?

¿Está conforme con lo que hace la sociedad?

¿Opina usted que la SFyDA Paso de la Arena es un buen apoyo para los productores? ¿Si? ¿No? ¿Por qué?

¿Qué cambiaría para que la SFyDA Paso de la Arena funcione mejor?

¿Sería posible hacerlo?

¿Considera adecuado el trabajo que se realiza desde la SFyDA Paso de la Arena?

¿Integraría la comisión directiva de la sociedad? ¿Por qué?

¿Conoce usted el trabajo que realiza la comisión directiva?

## II) Entrevistados

Juan José Cabrera

Mario Rodríguez

Fernando Vásquez

Fernando Oliveri

Heraldo Turuk

Alberto Fiore

Néstor Aguerregoyen

Hugo Pisano

Nicolás Bacigalupi

Martin Bellenda

Carlos Salatti

Daniel Kaprizinsky

Eduardo Duarte

Jesús Gravier

Héctor Nicassio

Jorge Nicassio

Leonardo Coitinho

Enrique Sampietro

Ing. Agr. Adriana Bazzani

Ing. Agr. Patricia Primo

Ing. Agr. Daniel Martínez

Ing. Agr. Daniel Rosselo

Mesa directiva SFyDA: Mario Sabbatini, Julio Basastegui y Alberto Iglesias Long

III) Resumen de las respuestas a las preguntas guías de las entrevistas.

Entrevista No. 1

¿Qué superficie es lo que tienes? Superficie 25 ha planta, 8 ha siempre. Invernáculos 8 mil metros cuadrados, quiere acceder a 25 mil metros cuadrados, sacar 200000 mil kilos de Cherry al año. Y 200 toneladas de tomate americano.

¿Cuántos trabajadores tienes? Trabajadores permanentes 8 personas, contrata zafral. Hay mucha gente se conforma porque vienen bien, en forma convencional o trabajando así no más, pero las cosas vienen cambiando por todas estas nuevas leyes, estos nueva decretos, y eso hay que actualizarlo y el defensa agraria tendría que tener en una parte que te actualice, que no te enteres vos por boca de otro, si no que te tiene que actualizar permanentemente, por eso te digo que la parte de servicio creo que está en él debe, después lo demás está muy bien, y se debería de utilizar esas estructuras que tiene fantástica para que los socios pagando una módica suma y no dinerales puedan acceder a fiestas, eventos, cumple años de quince, y no alquileres monstruosos que la gente termine alquilando en chacras turísticas por otro lado. Ta lleno de cosas, de mesas, y no se usan. Dinero hay porque se vive construyendo.

Por ejemplo, acá vienen los mismo los empresarios que le venden a SFyDA vienen acá, lo venden directamente y te brindan mejor servicio, por el defensa agraria no tiene servicio, el gran problema es que no te trae nada, yo preciso una bolsa de urea y tengo que ir a buscar. Antes no había problema, antes había tiempo, hoy no, yo por ejemplo no le doy información a DIGEGRA, porque cuando yo pido una ayuda para algo, a mí nadie me hace nada, a mí lo que me dan, es que me dicen que se me vence el plazo hoy para tal cosa y que lo tengo que hacer por la web, y yo después que termine mi tarea de trabajo, a las 10 de la noche, me meto en la y web, y en la web me dice que tengo que entrar en DGI y que tengo que bajar Sigma y que yo con un modem, porque no tengo ADSL, porque no llega ADSL, con un modem tengo que descárgalo, y cuando lo descargo lo abro y me dice que a ver si el impuesto a primaria lo exonero o no lo exonero, y me preguntan el número catastral, el padrón, y después que me preguntan todo eso me ponen si integro la ley 13339 articulo 44 y yo que sé si integro la ley, y entonces tengo que ir y leer la ley, pero no hay nadie que venga y diga señor lléneme esto y mándemelo de vuelta, no hay nadie que haga eso, te obligan hacer, desde el municipio es lo mismo, te mandan para acá y para haya. Y vos si no estás metido todos los días entrando a internet, nadie te llama.

¿Qué es la SFyDA? Bueno la SFyDA es una organización que reúne a un montón de productores, no sé qué cantidad de productores, pero anda cerca de los trescientos y pico, que se encarga proveer productos, que tienes que ir por ahí pero tiene asesoramiento técnico, que tiene una valiosísimo aporte desde el punto de vista financiero para los productores porque en caso mío por ejemplo

tengo una cuenta corriente, un crédito que me permite comprar semillas, todos los insumos digamos que utiliza la granja lo puedes adquirir y puedes pagarlo con la cosecha, en ese aspecto fue de inmensa ayuda porque mucha gente un cuenta con el dinero para pagar jornales, combustibles o ese tipo de cosas, por ejemplo para un fertilizante o una semilla o algo que puede estar guardado en la estantería, yo siempre les digo a los semilleros vos me traes la semilla hoy y yo la voy a usar entre 6 meses, semilla te dura dos años, tres años, no se te va a echar a perder, así que para vos es lo mismo tráemela ahora que dentro de unos meses, es diferente con la fruta una verdura, desde ese punto de vista es una organización que ayuda mucho a los productores y bueno que básicamente es eso, la conjunción de un montón de socios productores de la zona, que pueden acceder a información, que pueden acceder productos, insumos, básicamente sería lo más importante que hace defensa agraria, socialmente hay focos, socialmente el salón de fiesta no se utiliza, no hay eventos, digamos a nivel social, no hay un gran desarrollo de esas cosas, creo que no se, si funcionaria hoy en día por cómo han cambiado el tema de las comunicaciones, la gente se comunica más a través del celular que cara a cara, la prueba está que ya no quedan más lugares de reunión, y bueno como te decía una de las carencias que yo le veo a la defensa agraria es la falta de servicio de transporte, tal vez, asistencia más personalizada, visita a grupo de productores, integrar productores, por ejemplo los que plantamos hortalizas de fruta, los que plantamos hortalizas de hoja, interactuar con los productores para armar grupos con los productores, eso estaría bueno también, porque eso ayudaría a que se pudieran hacer compras en masa, con mejores precios, la búsqueda de precios, la posibilidad de importar directamente, todo ese tipo de cosas creo que funcionarían, son ideas que de pronto uno tendría que meterse en la directiva, han dicho.

¿Por qué no participas de la directiva? El tema como que uno, ya te digo uno es productor, tiene poco tiempo, y el tiempo que tiene a veces es tirano con uno mismo, como para todavía dedicarse a otras actividades, ese es el gran problema.

¿Conoces el trabajo que hace la directiva? No, no tengo ni idea, conozco al presidente por que fue vecino mío, Mario Sabattini, pero no sé lo que hacen, no sé cómo trabajan, nunca accedí a los números, nunca a, se supone que se podría acceder, pero yo nunca fui a las comidas, la única reunión que conozco de defensa agraria es una vez al año, donde se hace la rendición de cuentas.

¿Cuándo es esa reunión? Es a mitad de año, siempre son los mismos, son 8 o 10 que siempre son los mismos.

¿Por qué crees que no cambia eso? Porque no hay participación de los jóvenes, creo que no nos motiva a nada a participar, yo creo que los productores no nos sentimos motivados a participar y creo también que la organización no participa a los socios, no es consulto con los socios. O sea la directiva se le ocurre hacer un salón comprar cualquiera cosa y lo hace, no es consulto, no llama a los socios a que den un punto de vista, que opinen, que voten sobre algo, por decirlo



de alguna manera, que participen de algo, uno nunca sabe cuánto deja de ganancia, cuanto deja de pérdida, si deja tanta ganancia porque deja tanta ganancia, no debería dejar ganancias, porque yo puedo conseguir a mitad de precio el mismo producto. Porque un producto de Isusa, me lo puede dejar más barato a mí que a la agropecuaria, porque a mi Saudu me trae a mi casa la urea a 20 dólares o 24 dólares y yo voy en defensa agraria, siendo socio y la pago treinta y pico, porque esa intermediación, tendría que tener mejor precio que nadie. Tendría que tener una política a nivel de directiva muy agresivo para con los proveedores y de no lograrlo actuar en consulta con los productores para hacer importaciones indirectas, ósea generar sus propios registros, para favorecer al propio productor porque justamente la palabra lo dice defensa agraria, SFyDA, y yo veo que no se defiende, desde el punto de vista de los costos, no se lo defiende correctamente al socio, si se lo defiende del punto de vista financiero, no al final de cuenta uno no sabe si es un comercio, que es semi agrícola y semi bancario o si es un sociedad fomento realmente. Ya te digo el nivel de precios que consigue defensa agraria los consigue cualquier individuo particular, eso no puede ser, defensa agraria como organización tiene que tener un potencial como para conseguir los mejores precios y poderles da a sus socios, esa ventaja, por supuesto sacando sus costos y ganancias, eso también lo debería evaluar, porque yo creo que defensa agraria deba tener exagerada ganancia sin o que tendría que tener, en supuesto caso que tenga mucha ganancia tendría que invertirla para que los socios tengan beneficio.

¿Desde cuándo que es socio? Pa, desde unos cuantos años.

¿Por qué es socio? Por la parte financiera primer lugar tú vas a un lugar y compras, si tienes la tarjeta club card, tienes descuento en tal y tal cosas, si tienes abis y tienes club card, bueno esto es lo mismo y bueno un día vas a comprar y te dicen tienes un 5 por ciento de descuento. ¿Por qué no te haces socio?, entonces te haces socio porque tienes un 5% descuento.

¿Te cobran algo por ser socio? Creo que si te cobran un tique semestral para, que es más bien un tique para la comida, para cubrir los gastos de la comida.

¿Qué ventaja representa ser socio? Las ventajas ya te digo desde el punto de vista económico y financiero tener un pequeño descuento de compra al contado, el asesoramiento gratuito de los técnicos que están los miércoles ahí. Si solicitasen producto, o tratan de conseguírtelo, pero siempre tienes que trasladarte al lugar, antes eso no se tomaba en cuenta, porque antes uno tenía que ir a pagar una cuenta en el Abitab, antes uno tenía que ir al supermercado, hoy el supermercado viene a tu casa, entonces hoy tienes que ir al defensa, no es que tengas que ir a otro lado, el combustible te la traen hasta tu casa, al gasoil te lo llenan en tu casa. Por eso te digo. Por eso en estos años el defensa en lo que se quedó, es en el servicio, después lo que le pidas lo consigue, porque llama a sus proveedores y lo consigue, pero ya te digo en estos momentos eso no quita todo lo de los años anteriores, pero en este momento uno consigue, muchos

mejores precios afuera, lo he comentado a Yamandú, “mira quieras que te muestre las boletas, no yo sé que es así, yo sé que es cierto, pero a mí no me hacen ese precio y es por eso que estoy medio peleado”. Yamandú, digamos es la persona que se encarga de vender, no es el que tiene que hacer la gestione, tendría que haber alguien en la directiva que se encargue de gerencia esa parte, la parte de compra, la parte de traer cosas, que no pasara por varias manos, llegara ahí todavía que tenga que ir el productor a buscarla hasta ahí, si no que se la lleven al productor, en ese aspecto se quedó un poco defensa agraria, cosa que antes no por que antes eran todos iguales.

¿Está conforme con lo que hace la sociedad fomento? Si conforme estoy, yo no estoy en desacuerdo con lo que hacen, lo que digo que está quedando desactualizada, conforme si porque ayuda un montón de productores, en caso mi muy especialmente, yo le llego deber en 40, 50 mil dólares, ósea estamos hablado de cuenta corriente, pero también le compro 60 mil dólares por años, no cualquier productor compra 60 mil dólares, tiene que haber una ganancia de eso, pero que no pueden ser 20 mil dólares, tiene que ser 6, 7,8 mil, a eso a lo que yo voy, ahora si son 20 mil y resulta que todavía me ahorro los 20 y todavía me lo traen a mi casa, buen me falta la parte de la financiación, pero donde pueda lograr esa financiación, uno imagínate, trabaja con el banco a un año, saco a crédito a un año, el banco te cobra 7, 8% anual en dólares, vos compras todo en dólares, si vos saca la cuenta en el año, pagas al año vencido ,yo al defensa agraria le pago le pago cada 6 a 7 meses por lo regular cancelo entre marzo y junio, quedamos en cero, cuando arrancan nuestros balances, los nuestros arrancan el 30 de junio y cierran el primero de julio, bueno cuando cerramos el balance cerramos en cero, para la cuenta en SFyDA, el tema está en los números, si una cosa esta el doble que en otro lado, cualquiera lo haría, entonces, en esa parte yo lo que veo SFyDA, entonces veo que ha bajado, antes estaba más competitivos, antes se conseguían cosas más baratos que en otros lados, y hoy en día las cosas son más caras que en cualquier otro lugar, si vas a Jumeval, vas a agro ventas, a cualquier lugar, vas a conseguías más baratos si pagas al contado aunque tengas 5% de descuento de socio.

¿Crees que la sociedad fomento es un buen apoyo para los productores? Yo creo que sí pero que debe cambiar un poco la cabeza, es de estar más interiorizada de los problemas actuales, que no son los mismos que hace 6, 7 ,8 años anteriores, esto ha sido muy dinámicos, se tiene que interiorizar más de los problemas actuales de los productores, agruparlos, los que plantan viña por un lado, los que plantan frutales por otro, los que plantan hortalizas por otros, agruparlos para tener un orden institucional y ver cómo encarar para mejorar a cada sector, no hacer una cosa global, no es lo mismo un papero, que una persona que planta acelga, que una persona que planta manzana, o que una planta que tiene invernáculos, o una persona que hace hidroponía, no tenemos las mismas, yo por ejemplo en este caso voy a necesitar otros equipos de riegos, otros sustratos, yo consigo por ejemplo sustratos mucho más barato que defensa

agraria me lo proporcionaba, y antes el defensa agraria me lo proporcionaba mucho más barato, ósea que hubo un antes y un después desde unos 3 años, después el defensa agraria sirve porque es como un nexo entre el ministerio y el productor. Pero siempre yo creo que debería haber alguien de la directiva por un lado del gerenciamiento de las compras, y por otro lado de los problemas de los grupos de los productores, no de los problemas de los productores, hay algunos que no tiene problemas, hay otro que los problemas son de orden social, de orden laboral, hay otros que los son problemas son del orden económico, y otro los problemas son del orden de apoyo logísticos, hay gente que tiene problemas por el tema de agua, Hay otros que tienen problemas con patologías, hay otros que tienen problema que no encuentran gente para trabajar, entonces si la directiva se encargara de conocer, y agrupar por sectores a los productores, y conocer los problemas que cada uno tienen, no es posible que cada uno salgamos con su camión, en Camino Álvarez somos tres, a buscar una bolsa de urea, todos vamos a buscar la bolsa de urea, entonces todos gastamos combustible, cubierta, tres horas de personas, cuando podría uno solo salir a buscar la urea.

¿Qué cambiaría de la SFyDA para que funcione mejor, y si sería posible lograr ese cambio? A yo creo sí, ya te digo el gerenciamiento a nivel de compras, los servicios, más que nada de transporte, de estar al servicio del productor permanentemente, más que centralizados en SFyDA, tener una descentralización, ir al lugar por ejemplo punta espinillo, se va todo los martes, se por ejemplo hace la recorrida y se entrega todas las cosas que se pidió, pero también se pasas los viernes, a Melilla se va los lunes, etc., entonces cuando quieras acordar se abarca toda la zona, se recorre y se va interiorizando y se van anotando las cosas que van sucediendo, ¿para qué?, para que, en la directiva, tanta gente que hay en la directiva tome nota, de toda esa problemática y reúna ese sector problemático y le proponga que podemos hacer, y ahí como sociedad, como institución gerencia, digamos, la solución al problema, y no que vaya uno al medio a golpear porque conoce a fulano de tal en el ministerio, y entonces a través de ese que me conoce a m... ese tipo de cosas se podrían solucionar.

¿Crees adecuado las cosas que se hace en la sociedad fomento? Yo no sé en realidad todo lo que se hace la SDyFA, eso es una de las cosas que tengo en él debe porque yo no participo de las reuniones, sé que deben hacer muchas cosas que yo desconozco, pero creo que debería de haber mayor comunicación, se manada últimamente mediante mensaje, recuerde que se vence el plazo de micro finanza, siempre cosas así, nunca enfocado al problema real del productor, Pero en los problemas hay que interiorizarse.

¿Cómo te enteras de las actividades que realiza? Y supuestamente me tendrían que notificar, yo no voy andar atrás de una cartelera, ni siquiera tenemos Facebook, ni página, no hay un medio de comunicación, es un mensaje de texto que te envía SDyFA y generalmente por alguna dirección que le manda el ministerio de ganadería, (...) si no tienes que informarte vos, por eso te digo que hay en la parte de servicio, no en la parte de que yo levanto el tubo y digo

“necesito tal cosa” eso no porque lo tengo, tengo que ir a buscar, ... los insumo no hay problema, pero antes como que era una cosa. Como que hoy en día se entró a quedar, y como que entraron a invadir pequeñas organizaciones de todo tipo y mucha gente que se va abriendo el que vende, el que proporciona esto el que proporciona aquello, lo otro, entonces va recorrer dos o tres productores, ese tipo se da cuenta de las carencias, una especie de la leyenda del tipo de Tramontina.

En resumen, los problemas que tengo son de insumos y mano de obra. No es fácil conseguir eso.

## Entrevista No. 2

Ubicación: Punta Yegua.

Reside en el predio: si trabaja en el predio y vivo en él.

¿A que se dedican? Los nuestro es la viticultura.

¿Cuántos trabajadores tienen? Acá trabajan 20 personas, entre los que trabajan en la bodega, la quinta, y el viñedo.

¿Cómo comercializa lo que producen? El vino a mercado interno, y a través de INAVI, como exportación a Rusia, no tenemos exportación directa.

¿Cuenta con alguna limitante en infraestructura? No tenemos ningún problema, tenemos la maquinaria completa, y riego tenemos, pero en la vid no hace mucha falta.

Además, contamos con un Ingeniero Agrónomo que nos asesora.

¿Qué es para usted la SFyDA? Es una institución que está al servicio de los productores de la zona, y como asociado le debemos parte de los que hacemos.

¿Fue o es socio de la SFyDA? ¿Porqué? Hace muchos años que soy socio, desde mi padre, nos sentimos cómodo, si necesitamos algo, como el asesoramiento dl agrónomo, como de los productos que venden.

¿Qué ventaja le representa a usted ser socio? ¿Y las desventajas?

Los servicios que brinda a los productores, asesorando y el galpón de productos.

¿Está conforme con lo que hace? Si estamos conforme, día a día se va ampliando las actividades de la sociedad.

¿La SFyDA es un buen apoyo para los productores? ¿Si? ¿No? ¿Por qué? Como no, si es un buen apoyo.

¿Qué cambiaría para que la SFyDA funcione mejor? Se está mejorando a diario, se está viendo, y estamos acompañando, en este momento hay una oficina en donde trabaja un abogado, un arquitecto y productos agroquímicos, y los servicios sociales, el salón que está permanentemente alquilado.

¿Sería posible hacerlo? Si habría cosas para mejorar, es una institución de 85 años, merece dedicarle más tiempo, pero a veces el tiempo no está.

¿Considera adecuado el trabajo que se realiza desde la SFyDA? Si.  
¿Integraría la comisión directiva de la sociedad? La estoy integrando, soy

vicepresidente. Empezamos siendo suplente y ya llevamos unos años trabajando, y estos años me toco la vice presidencia.

¿Conoce usted el trabajo que realiza la comisión directiva? Si conozco el trabajo por estar adentro. La comisión directiva se reúne segundo lunes de cada mes, y los últimos lunes se reúne toda la directiva.

¿Cómo informan las actividades a los socios? Generalmente en la reunión de la directiva, si hay que hacer una reunión extra se hace.

¿En relación a las convocatorias del MGAP? Se concurre cuando llama.

¿El ministerio apoya al sector? No el ministerio no apoya en nada.

¿Limitantes que encuentren en la producción, en la comercialización? Problemas de erosión, una cosa trae la otra, no hay mano de obra. Nosotros recogemos en parte con máquinas, con recolectoras de uva. Tiene unas 75 a 80 has. Algunas en punta yegua donde está la bodega y algunas en Canelones. Compramos un 15 % de uva para la producción de vino.

### Entrevista No. 3

¿A qué se dedica, que cultiva? 20 ha viticultura y 20 ha papa, hace 10 años que planto papa.

¿Viven en el predio? Si con mi esposa y mi hijo.

¿Si tiene trabajadores? Tengo 9 personas permanentes, y tengo 2 personas en la bodega. Cuando la zafra de la uva son 30 personas, en la papa van de 10 a 15 personas.

¿Cómo realizan la comercialización? ¿A qué mercados le vende? La vid a la bodega y la papa a distribuidores como Sabatini, si hay mucha papa, algo mando al Mercado modelo. El vino tengo un reparto en Montevideo y en Durazno.

¿Cuentan con la suficiente maquinaria, equipos de riego? ¿Requiere contratar servicios de maquinaria o algún otro? Tengo para hacer todo propio, lo resuelvo con lo que tengo, no contrato. Riego para la papa, por gotero.

¿Limitantes que encuentren en la producción, en la comercialización? El gran problema es el clima. Tanto para la viña como para la papa. Y algún problemita de robo. Para comercializar no tengo problema.

¿Cómo accede a información? Tengo un ingeniero en la viña y en la papa, además tenemos un ingeniero de productores y bodegueros, somos treces productores, en la papa cuando es la zafra, viene cada 10 días. Me entero por algún conocido o vecino sobre las actividades de la sociedad.

¿Qué es para usted la SFyDA? Para mí es un gran beneficio, el tenerla cerca, el servicio que da, el tenerla a mano, en los precios anda bastante bien.

¿Fue o es socio de la SFyDA? ¿Por qué? Por la comodidad y porque me sirve trabajar con ellos.

¿Qué ventaja le representa a usted ser socio, y las desventajas? Desventaja no tienes, y ventajas tienes el descuento y uno ta toda la vida en eso, tienes ventaja de tener conocimiento.

¿Está conforme con lo que hace? Si estoy conforme, siempre te consiguen cosas, productos nuevos que salen, y me dice el ingeniero, me lo consiguen.

¿Opina usted que la SFyDA es un buen apoyo para los productores? Si es un buen apoyo para los productores. Por lo que te mencione anteriormente.

¿Qué cambiaría para que la SFyDA funcione mejor? Que tengan un servicio de entrega a domicilio. Capaz que lo que podrían hacer es como hacen en otros lados, que si vos no podés ir, te mandan un acta, a modo informativo, o un mail, por ejemplo, que la sociedad se reúne..., a veces te mandan por mensaje de texto, te mandan que hay reuniones, pero no te manda que se resolvió.

¿Sería posible hacerlo? Si es posible.

¿Considera adecuado el trabajo que se realiza desde la SFyDA? Si es adecuado para mí.

¿Integraría la Comisión directiva de la sociedad? De chico estuve ahí, cuando era joven, pero lo fuerte mío es el vino, estoy en la gremial de bodegueros, ya tengo esto de los grupos CREA, y comprometerme para no ir, mejor que no.

¿Conoce usted el trabajo que realiza la Comisión directiva? Si conozco.

Problemas: el tema más complicado es el robo. No he participado en ningún proyecto, conozco las convocatorias del MGAP, pero tienes que ser productor familiar. Participe en los del seguro, en eso si estoy.

#### Entrevista No. 4

¿A qué se dedica, que cultiva? Tengo 15 ha. No la planto toda, lo que producimos es tomate a campo, apio, alcaucil y esparrago.

¿Viven en el predio? ¿Con su familiar? ¿Algún familiar colabora en las tareas del predio? Tres hijas mayores que están casadas, cada una viviendo en su casa. Vivo con mi esposa. Trabajo con mi yerno, y la esposa le da una mano en le invernáculo, con los plantines.

¿Si tiene trabajadores? No.

¿Cómo realizan la comercialización? ¿A qué mercados le vende? El tomate y apio al Mercado modelo, y más de la mitad a Tienda Inglesa.

Cuenta con maquinaria: equipos de riego. ¿Requiere servicios de maquinaria? ¿Algún otro? Tengo toda la que me hace falta, y riego tengo un pozo artesiano.

¿Limitantes que encuentren en la producción? ¿En la comercialización?

Tengo que mejorar el sistema de riego. Muchos gastos y pocas ventas.

¿Cómo accede a del rubro, llamados MGAP, jornadas de formación? Principalmente por la Radio.

¿Qué es para usted la SFyDA? Lo que más la uso es para comprar insumo, o alguna reunión cuando van a informar y mantener al tanto de las cosas del ministerio. Gremialmente no se está haciendo demasiada fuerza, con todas estas medidas que se están haciendo habría que apretar un poco, por ejemplo,



con la facturación electrónica, que el empleado cobre a través del banco, es un limitante muy importante para nosotros.

¿Fue o es socio de la SFyDA? ¿Porqué? Yo era directivo de otra organización, de APAR. Soy socio desde que cerro APAR, ahí decidí ser socio. Siempre tienes que estar en la sociedad, hay beneficios, tiene un par de ingenieros con los que podés hablar, tienes las reuniones que hay información, como local comercias, por comodidad porque está cerca, porque los precios no son muy atractivos. Los fertilizantes los tengo acá al lado a Macció, los precios no podés comprar.

¿Qué ventaja le representa a usted ser socio? ¿Y que la desventaja tiene? Desventaja no tiene ninguna, y ventajas tiene esas charlas que te informan, así están al tanto. Me avisan por mail o mensaje de texto.

¿Está conforme con lo que hace? Sí, de repente habría que apretar con esos temas, el tema, que los dirigentes que hay son bastante mayor, y la gente joven no quiere agarrar, y yo vengo bastante quemado con aceite, cuando estuve en APAR, y es difícil cada vez hay menos tiempo. Cada vez lo veo más limitante que no nos sobre tiempo.

¿Opina usted que la SFyDA es un buen apoyo para los productores? Y apoyo siempre tuvo que haber gremiales, porque en momentos complicados, con las gremiales es otra fuerza la que se hace. Y se hacen reuniones para informar, como por ejemplo cuando se agregó el IVA a la fruta y verdura, sobre la facturación electrónica..., siempre se aprende algo, de repente escuchas algo que no sabías, siempre tiene sus ventajas.

¿Qué cambiaría para que la SFyDA funcione mejor? No se no es fácil eso, hace falta que haya un recambio de gente más joven.

¿Sería posible hacerlo? El tema es complicado porque no hay gente joven que esté trabajando en el campo. Hay muchos hijos de productores que dejaron.

¿Considera adecuado el trabajo que se realiza desde la SFyDA? Si me parece bien.

¿Integraría la comisión directiva de la sociedad? ¿Por qué no? Yo en este momento no integraría por el tema tiempo, es muy difícil, pero por otras experiencias.

¿Conoce usted el trabajo que realiza la comisión directiva? Más o menos, algo estoy informado, cuando hay asamblea uno se informa.

¿Conoces las convocatorias del MGAP? Si nos informan, en la sociedad, me parece bien.

#### Entrevista No. 5

¿A qué se dedica, que cultiva? ¿Hace cuánto tiempo se dedican a estas actividades? Al citrus, tenemos 18 ha, cultivada hay 12 ha. La familia hace 100 años que están en el predio.

¿Viven en el predio? ¿Con su familiar? ¿Algún familiar colabora en las tareas del predio? Yo vivo en la chacra, mi hijo vive en otro lado, pero viene a trabajar.

¿Si tiene trabajadores? Tenemos dos trabajadores permanentes y a mi hijo. Tenemos personal zafral, que a veces contratamos, pero tenemos todo controlado por maquinaria. Con el limón podés tener 3 meses en la planta, nos da más margen para cosechar, eso nos permite tener poco personal.

¿Cómo realizan la comercialización? ¿A qué mercados le vende? Lo que producimos lo vendemos a través de comisionista.

Cuenta con maquinaria: equipos de riego. ¿Requiere servicios de maquinaria? ¿Algún otro? Si tenemos todo lo que precisamos. El riego en todo el cultivo.

¿Limitantes que encuentren en la producción? ¿En la comercialización? El problema no es tanto la producción, el tema son los comisionistas.

¿Cómo accede a información del rubro, llamados MGAP, precios? ¿Jornadas de formación? Con los precios por ejemplo con los comisionistas. En general se hace a través de técnicos que mantenemos relacionamiento, somos socios de Saudu, que nos informan, y al técnico de la sociedad, que le consultamos.

¿Qué es para usted la SFyDA? Surge por un tema muy específico hace muchos años, que fue en la papa, hoy en día se diversifico los productores.

¿Fue o es socio de la SFyDA? ¿Por qué? Primero porque yo soy partidario de los agrupamientos, la única manera de sobrevivir, no de producir es ser parte de los agrupamientos.

¿Qué ventaja le representa a usted ser socio? ¿Y que las desventajas? Desventajas no le veo, le veo beneficios, mayores o menores. Te permite a través del galpón como le decimos nosotros cuando no tienes un peso en el bolsillo obtener los productos y pagarlos después cuando cobras, después, aunque no sea algo definido siempre tienes ventajas en los agrupamientos, es mejor estar agrupado que estar solos, es una cuestión filosófica.

¿Está conforme con lo que hace? Si yo estoy conforme con lo que hace.

¿Opina usted que la SFyDA es un buen apoyo para los productores? ¿Si? ¿No? ¿Por qué? Creo que es un buen apoyo, ahora el grado del apoyo es relativo.

¿Qué cambiaría para que la SFyDA funcione mejor? En especial nada, lo que aría sería ajustar a la directiva a los fines de la sociedad.

¿Sería posible hacerlo? Si es posible.

¿Considera adecuado el trabajo que se realiza desde la SFyDA? Si

¿Integraría la comisión directiva de la sociedad? ¿Por qué no? Si lo integre por mucho tiempo, porque es importante.

¿Conoce usted el trabajo que realiza la comisión directiva? Sí, pero está decepcionado porque no ve futuro a la muchachada, porque si no le damos la oportunidad a jóvenes, no puede seguir.



Hay una problemática en la comercialización es ahí en donde el ministerio tiene que dar soluciones. Es también difícil lograr una venta en conjunto por fines distintos de los productores y diferencias en la calidad de lo producido.

#### Entrevista No. 6

¿A qué se dedica, que cultiva? ¿Hace cuánto tiempo se dedican a estas actividades? Tenemos 20 ha y hay plantado 16 ha de montes de ciruela, pera y durazno y manzana, de distintas variedades. Hace 67 años. Hace 15 años llevo al comisionista.

¿Viven en el predio? ¿Con su familiar? ¿Algún familiar colabora en las tareas del predio? Si, 67 años viviendo acá, en donde trabajamos con mi familia, mi hijo nos da una mano.

¿Si tiene trabajadores? Mi hijo y dos peones, a veces contratamos zafrales, una cuadrilla de 5 personas.

¿Cómo realizan la comercialización? ¿A qué mercados le vende? Mercado modelo, a comisionistas.

¿Cuentan con la suficiente infraestructura o requieren contratar? Cuenta con maquinaria: equipos de riego. ¿Requiere servicios de maquinaria? ¿Algún otro? Maquinaria: tengo todas las herramientas que preciso, para verdeo contrato. Equipos: contrato cámara de frío, por lo general antes vendía todo, este año puse la mitad de la manzana en cámara de frío.

¿Limitantes que encuentren en la producción? ¿En la comercialización? Hay muchos problemas de robo. El bajo precio que recibo por lo que cosecho.

¿Cómo accede a información? ¿Del rubro, llamados MGAP, precios, jornadas de formación? Desde la radio, yo estoy en la comisión directiva, en Saudu, hablando con la gente, con los agrónomos de la SFyDA. No tengo asesoramiento, hablo con un ingeniero agrónomo, de la sociedad.

¿Qué es para usted la SFyDA? Es una ayuda el productor que precisa, está cerca, los precios están bastante accesibles, es un servicio que te dan, es la única sociedad que te da una comida por año.

¿Fue o es socio de la SFyDA? ¿Por qué? Si porque mi padre era socio, hace 40 años que soy, ahora mi hijo también es socio.

¿Qué ventaja le representa a usted ser socio? ¿Tiene desventajas? La ventaja es que estamos ahí, que nos conocemos todos, se escuchan cosas, hay inquietudes que uno puede acompañar. Desventaja no tiene, le sirve a la gente que sacar remedio, hay gente que saca hasta crédito.

¿Está conforme con lo que hace la sociedad? Si esta, bien lo que hacen, pero no hay recambio.

¿Opina usted que la SFyDA es un buen apoyo para los productores? ¿Por qué? Es un buen apoyo para los productores, sirve porque hay gente que saca crédito, saca cosas, Hay planes del MGAP que la gente se informa ahí. Lo cual la prueba esta, es la única sociedad en la que concurren los ministros y el gobierno a la fiesta anual en el año.

¿Qué cambiaría para que la SFyDA funcione mejor? No hay nada para cambiar, es difícil para cambiar porque no hay nadie que apoye. No hay quien siga, que le dé continuidad, en mi opinión. Si vos quieres que la gente vaya y acompañe, si no tiene la remuneración no va nadie.

¿Sería posible hacerlo? ¿Considera adecuado el trabajo que se realiza desde la SFyDA? Está muy bien.

¿Integraría la comisión directiva de la sociedad? ¿Por qué no? Integro porque me sirve estar ahí informado.

¿Conoce usted el trabajo que realiza la comisión directiva? Seguro.

¿Existen otras comisiones de trabajo? Esta la comisión del Mercado modelo, que participamos, en la Junta nacional de la granja. Después esta la comisión directiva y fiscal.

Acá hacen cancha de fútbol, es mejor que no estén llenas de chirca, lo que es injustificable que trabajes en la fruticultura y te roben todo lo que haces.

¿Conoce otra organización-grupos de productores en la zona? Si Jumecal, no voy mucho.

¿De qué tipo son, objetivos? Es una junta de productores que se hicieron para hacer cámaras.

#### Entrevista No. 7

¿A qué se dedica, que cultiva? ¿Hace cuánto tiempo se dedican a estas actividades? El predio son 7 hectáreas, cultivados hay 3 de horticultura, tomate a campo. Chaucha, boniato y zapallo con un vecino. Perejil y cebolla de verdeo.

¿Viven en el predio? Con mi familia, mi esposa, mi hermano, y mi suegro.

¿Si tiene trabajadores? Contrato una persona cada tanto.

¿Cómo realizan la comercialización? Vendo de otros vecinos, y compro banana, zanahoria y sandía en el Mercado modelo. Lo comercializo en la feria del Cerro, el hace feria 3 veces a la semana.

¿Cuentan con la suficiente infraestructura o requieren contratar? Cuenta con maquinaria: equipos de riego. ¿Requiere servicios de maquinaria? Maquinaria: para pasar una excéntrica una horita viene un señor que le pago, la encantadora se la pide al vecino.

¿Limitantes que encuentren en la producción? En la comercialización.

¿Cómo accede a información: del rubro, llamados MGAP, ¿Precios? ¿Jornadas de formación? A través de la radio.

¿Qué es para usted la SFyDA? Mi adre era socio, 50 años, es todo, porque una va, si a veces no tienes la planta y levantas el remedio te lo dan y después pagas.

¿Fue o es socio de la SFyDA? Soy socio si desde la época de mi padre que era socio.

¿Qué ventaja le representa a usted ser socio? Desventajas es a veces en los precios, hay remedios que a veces son más baratos en Saudu, entonces

hay que mirarla un poco. Los márgenes no dan tanto para decir que pagas un poco más.

¿Está conforme con lo que hace? Sí, es un lugar que venís de la feria y podés pagar las compras, y Claudia es una cosa bárbara, a veces te arregla los papeles, ahora hay que hacer un registro de productores, de lo que cada tanto se planta. Me avisa cuando hay una reunión.

¿Opina usted que la SFyDA es un buen apoyo para los productores? ¿Por qué? Si es un buen apoyo, por todas las cosas que te he dicho.

¿Qué cambiaría para que la SFyDA funcione mejor? Para mí me parecer habría que vichar los precios, a veces comparo con Saudu y hay una ventaja.

¿Sería posible hacerlo? Yo no tengo peso, no voy a decirle a la directiva mire yo que mire que eso habría que... me entiendes.

¿Considera adecuado el trabajo que se realiza desde la SFyDA? Si me parece bien, pero por supuesto que siempre se puede mejorar.

¿Integraría la comisión directiva de la sociedad? ¿Para qué? ¿Por qué no? Un tiempo estuve, como suplente, hace año, pero después dejé por el tema del tiempo.

¿Conoce usted el trabajo que realiza la comisión directiva? Si porque hay balances todos los años, voy a todas las reuniones que hace la sociedad.

Yo no tengo ingenieros, yo le pregunto al agrónomo de la sociedad, cuando veo algo le consultas algo. Conozco si las convocatorias del ministerio, acá han venido hacer trabajos como con los abonos verdes.

¿Problemas en la producción? El tiempo, a veces viene años bueno y otros son malos. Sobre todo, cuando llueve mucho, por la seca no porque tenemos riego. Problemas en la comercialización.

A veces también pienso alguien que pueda seguir plantando y yo aflojarle un poco, dedicarme a la feria, que podría tener a alguien para plantar, mi hijo estudia y no quiere nada, tengo las herramientas, tengo pila de tierra, pero no, buscar alguien que pudiera trabajar.

¿La zona ha cambiado mucho? Esta todo igual esto, hay muchas quintas que han dejado.

#### Entrevista No. 8

¿A qué se dedica, que cultiva? 3 hectáreas y media, cebolla de verdeo, repollo a campo.

¿Hace cuánto tiempo se dedican a estas actividades? Hace más de 10 años.

¿Viven en el predio? ¿Con su familiar? ¿Algún familiar colabora en las tareas del predio? No, acá no vivo, me dejan plantar sin problema.

¿Cómo realizan la comercialización? ¿A qué mercados le vende? Comisionista del Mercado modelo, algún vecino.

¿Cuentan con la suficiente infraestructura o requieren contratar? Cuenta con maquinaria: equipos de riego. ¿Requiere servicios de maquinaria? ¿Algún otro? No tengo todas las maquinarias, recorro a las herramientas de algún vecino.

¿Limitantes que encuentren en la producción? ¿En la comercialización? Problemas climáticos al ser a campo, en algunos momentos falta de agua o exceso de agua. ¿Y en la comercialización? Lo poco que saco lo vendo a un comisionista.

¿Cómo accede a información? ¿del rubro, llamados MGAP, precios, jornadas de formación? A través de los vecinos o la radio.

¿Qué es para usted la SFyDA? Es un apoyo al productor, por la venta de producto, el asesoramiento.

¿Fue o es socio de la SFyDA? ¿Por qué? Soy socio, yo no me había hecho socio, pero vinieron a cobrarme, y me hice socio. Uso los servicios, ahora fui para declarar a DINAGUA. Precisaba la firma del Ingeniero Agrónomo.

¿Qué ventaja le representa a usted ser socio? ¿Tiene desventajas? Por si preciso, por ejemplo, para hacer un papel ellos me lo hacen sin problema. Desventajas no sé si puede haber.

¿Está conforme con lo que hace la sociedad? Sí, siempre están haciendo curso, el año pasado hice el curso de aplicador.

¿Opina usted que la SFyDA es un buen apoyo para los productores? ¿Por qué? Yo digo que malo no es.

¿Qué cambiaría para que la SFyDA funcione mejor? No se me ocurre.

¿Considera adecuado el trabajo que se realiza desde la SFyDA? Que, está bien.

¿Integraría la comisión directiva de la sociedad? ¿Para qué? ¿Por qué no? No, porque no estoy empapado mucho en lo que hay.

¿Conoce usted el trabajo que realiza la comisión directiva? En realidad no.

¿Conoce otra organización-grupos de productores en la zona? En Melilla ahí.

#### Entrevista No. 9

¿A qué se dedica, que cultiva? ¿Hace cuánto tiempo se dedican a estas actividades? Hace más de 5 años, antes esto era una quinta de frutales. Acá plantamos lechuga, tomate tardío y morrón.

¿Viven en el predio? ¿Con su familiar? ¿Algún familiar colabora en las tareas del predio? Sí, con mi pareja, ella me ayuda en el trabajo, en el campo.

¿Si tiene trabajadores? 1 hasta mayo, tengo que conseguir otro.

¿Cuentan con la suficiente o requieren contratar? Cuenta con maquinaria: equipos de riego. ¿Requiere servicios de maquinaria? ¿Algún otro? Cuando comencé con la horticultura fui comprando las herramientas con un vecino. Nuestra primera herramienta fue hace cinco años un arado de rejas. La

maquinaria es compartida con el vecino. Tengo riego, tengo un proyecto presentado a través de una ingeniera agrónoma.

¿Limitantes que encuentren en la producción? ¿En la comercialización? Fundamental la Tierra, en esta superficie me entra más invernáculos, pero es más difícil dar ese paso, de hacer otro. Se te difícil hace dar el siguiente paso.

¿Cómo accede a información? ¿del rubro, llamados MGAP, precios, jornadas de formación? Principalmente por la radio, escuchamos a Taquini y de la cooperativa Jumecal, la cooperativa nos envía un mensaje al celular o al correo electrónico. Y tengo algún agrónomo que consulto.

¿Cómo realizan la comercialización? Mercado modelo, llevamos nosotros a un vendedor.

¿En la comercialización? No.

¿Conoce otra organización-grupos de productores en la zona? Esta Jumecal, Jupromel (Jóvenes unidos productores de melilla), no la integro, es de fruticultura. Estoy en Jumecal, por un tema de cercanía. En la SFyDA voy por alguna consulta, pero no participo, por otro lado, compro algún producto.

¿Participaron de alguno, o están participando? En Jumecal, pero me acerco cuando hay algún taller, o charla informativa, lo que es dentro de la cooperativa no participo.

¿Qué beneficios les parece que tienen? Primero de todo no quedar afuera de lo que pasa, no te enteras de proyectos de riego, del tema de feromonas, no puedes encerrarte porque si no te pasa por arriba, pero yo por un tema de distancia soy más próximo a Jumecal. Si fui a SFyDA fue una o dos veces en el año, a comprar un producto que no lo encontré en la zona.

Otros comentarios: la zona se ha ido desvirtuando hay gente que se ha puesto a criar caballos, arriendan, construyen canchas de fútbol.

¿Qué es para usted la SFyDA? Para mí es un nombre que lo he escuchado, que en su momento tuvo su furor, yo hoy en día, como joven y la distancia que me manejo simplemente a un proyecto que llega o que suma y es un lugar don voy y compro una agroquímica. Mucha cosa no te puedo decir.

¿Fue o es socio de la SFyDA? ¿Por qué? Si hace mucho tiempo atrás fui socio, participe en un proyecto de zapallo, por eso participe en ese proyecto, después como no se hizo más nada.

¿Qué ventaja le representa a usted ser socio? ¿Tiene desventajas? En ese momento el hecho de participar en los planes de negocio. En su tiempo cuando fueron creadas era fundamental participar en eso.

¿Desventajas? Para mí lo que hace falta ahí es que hay que tratar de conseguir apoyo, juntar los jóvenes, incentivarlo con algo, hacer más planes de negocios que es lo que te lleva al lugar, si la SFyDA plantea para mejorar, invernáculos, riego, que sea la SFyDA que los reúna, yo de afuera no puede decir que ventaja o desventaja tiene.

¿Opina usted que la SFyDA es un buen apoyo para los productores? ¿Por qué? Yo creo que sí, tienes el lugar, cuenta con técnicos, es como una luz

que está tintineando, que si vas tienes a los ingenieros, te pueden dar datos, esta DIGEGRA ahí. Algo que funcionó muy bien pero ahora esta quedado. Ahora tienes que buscar a la gente, darle algún incentivo.

¿Qué cambiaría para que la SFyDA funcione mejor? Tiene que haber un apoyo extra, planes de negocios en conjunto, a veces cuando da SFyDA te hablo de DIGEGRA porque no sé si es lo mismo, porque trabajan junto, Hoy si digo SFYDA es conseguir un producto. Pero para comprar un producto tengo varios lugares.

¿Sería posible hacerlo? Si es posible.

¿Considera adecuado el trabajo que se realiza desde la SFyDA? Creo que lo que hace es adecuado sí.

¿Integraría la comisión directiva de la sociedad? ¿Para qué? ¿Por qué no? En este momento a mi edad, los 34 años, no me veo en la directiva de esa organización. Yo creo que hoy en día si no hay una propuesta del estado, una guía de algún tipo, si hay ideas, planes de negocios. Se tienen que empezar de atrás, tener una escuela a la que les vendes un producto, y de ahí juntar a productores, y ver como producir para eso.

¿Conoce usted el trabajo que realiza la comisión directiva? No la conozco por no acercarme.

#### Entrevista No. 10

¿A qué se dedica, que cultiva? ¿Hace cuánto tiempo se dedican a estas actividades? Tenemos 12 ha., 1,5 ha de manzana en producción, 1,25 ha de manzana que no están en producción, 0,25 de pera que no está en producción. 4 ha. Que se hace una rotación hortícola, y 4 ha. de alfalfa, que se va a rotar con la horticultura, cebolla.

¿Viven en el predio? Si vivo con mi familia.

¿Si tiene trabajadores? Tenemos un empleado permanente y zafarles alguna vez, no es muy constante. Nos organizamos para hacer nosotros.

Una cuadrilla de 8 a 10, de repente en el año los llamas una vez, pero hay años que llueve mucho las precisas varias veces.

¿Cómo realizan la comercialización? Manzana a mayorista, que almacén, la compra el monte cuando esta pronto para juntar. Lo hortícola se manda a comisionista al mercado, a algún productor que vende en feria. Cebolla, zapallo, calabacín a la industria (Agro líder y Barlloco), a cuarta gama, lo cortan y lo envasan, sin conservante.

¿Cuentan con la suficiente o requieren contratar? ¿Cuenta con maquinaria, requiere servicios de maquinaria? No para las cosas más chicas tengo, pero para mover gran cantidad de tierra, contrato, pero no me justifica tener un tractor grande con una excéntrica y un pincho para usarlo treinta horas. Para eso contrato ese servicio. A veces se llama para casos puntuales, pero lo más común es llamara a la excéntrica dos o tres veces al año.



¿Equipos de riego? Riego: alfalfa sin riego, los montes si tiene riego, a través de un llamado del ministerio, el proyecto lo hicimos con un técnico de la sociedad fomento, con Graña, lo pensamos y después él lo escribió.

¿Cómo accede a información del rubro, llamados MGAP, precios? Hay dos o tres radios, pero yo me comunico más a través de la sociedad fomento, por la cartelera, además me entero antes porque soy directivo, además Claudia ya tiene los teléfonos de todos, y avisa.

¿Qué es para usted la SFyDA? Es una organización de productores que se formó con la intención en su momento de comprar insumo, de papa semilla en aquel momento todos conseguían precios distintos, volumen distintas calidades distintas, y lo que se hizo fue agruparse y formaron esa sociedad y compraban ese insumo semilla todos en conjunta de la calidad que querían porque tenían un poder de compra al estar todos juntos. Después comenzaron a anexar cosa y se formó después un galpón de venta de insumos en general. Antes los productores compran cada uno por su cuenta y hoy en día tienes en la sociedad stock de esos productos que los productores precisan, te dan facilidades, un crédito que otras firmas no te dan. También tiene fines sociales.

¿Fue o es socio de la SFyDA? ¿Por qué? Si soy socio, porque desde que comencé a producir les compraba insumo, por ser el lugar de venta de insumos que me queda más cerca, la sociedad no es importadora, hay productos que revende de otras firmas, por comprar ciertos volúmenes consigue un precio mejor al que consigo yo. Hay productos que están al mismo precio, ahora la sociedad las tengo a 3 kilómetros el importador me queda a 15 kilómetros, ahora si el precio es el mismo, me sirve más comprar en la sociedad, en la sociedad al estar trabajando con ellos al estar apretado me dan crédito, que el importador a mí con los volúmenes es muy poquito y no existo para ellos. Y después como yo iba a comprar a la sociedad sin ser socio, al comprar como socio vos tienes un 5% descuento y la cuota social va entre 400 a 500 pesos al año. El 5% por ciento que me ahorro por las compras es más que la cuota social.

¿Qué ventaja le representa a usted ser socio? ¿y tiene algunas desventajas? La ventaja justamente es en el descuento de la compra de insumos. Que ellos te estén avisando de los proyectos y cosas que hay, tramites que hay que hacer generalmente frente al BPS, DGI, al ministerio de ganadería que te exigen al cabo del año, todo los tramites ellos te van informando, es una foto información, te vas enterando de todo, por ahí te vas informando, cada vez que surge algo raro, problemas climáticos alguna cosa así siempre la sociedad te va avisando de todo lo que va saliendo. Desventajas, no. Si sos productor y compras mínimo al cabo del año, con el 5% de descuento desquitas la cuota social, pero claro si no producís nada lo que estas pagando es plata pérdida. Pero si uno plantara una hectárea no más al cabo del año, con los mínimos producto que uno gasta en esa hectárea ya ese 5% lo descuento ya desquitas la cuota social. Ósea que, si uno está produciendo, desventaja ninguna, y tienes siempre la puerta abierta. En mi caso trato de trabajar sin crédito, pero si viene un año malo, tienes

un momento, un pico de cosecha y viene un granizo y no te deja nada es probable que al año que viene tengas que meter algún crédito o cerrar.

¿Está conforme con lo que hace? Si bueno, yo estoy ahí en la directiva, y vemos que hay muchas cosas que faltan, pero cuando te vas a poner a tratar de hacerlas es difícil, además todas esas cosas llevan tiempo y los que estamos ahí en la directiva las cosas que sacamos es honorario, ahí no hay ni viáticos y nada por el estilo, y ta... a veces tienes ideas pueden ser buenísimas pero necesitan que se dedican una cantidad de horas que nadie la puede dedicar, si son muchas, entonces se va tratando de hacer todo lo que más se puede, a veces por ejemplo, cuando uno ve algo que es muy fundamental, esta Claudia, el gerente del galpón, el muchacho del galpón, después están estos ingenieros que están una vez por semana ahí, y bueno hay cosas que se les busca derivar a ellos y se les paga, por ejemplo hay que recorrer productores, que paso lo del granizo en la cosecha, se vio que en la zona había hecho unos destrozos enormes, entonces se le dijo al ingeniero y bueno recorrer todos los predios y que cada uno te vayan poniendo los daños que tuvo, constátalo, da una vueltita con él y más o menos fíjate que sea cierto. Y se hizo un registro con los trescientos socios con todos los daños que había tenido cada uno y se le remitió al ministerio de ganadería, como diciendo, mira hay un daño grande y es este. Ya el ministerio venia tratando de sacar una modalidad de ayudar a esos damnificados, y ta, para cuando se terminó d hacer el relevamiento de datos, ya el ministerio había dicho las formas en la que iba ayudar, ya esos datos sirvieron para que... la sociedad nuestra fue la primera que consiguió que los productores de ella se hiciesen del beneficio que había dado el ministerio porque ya había dado todos los datos relevados. El ministerio dijo: "bueno se va a ayudar, de tal forma, pero tiene que las cooperativas a las que ustedes están vinculados, tiene que emitir los datos de los daños", ta la nota ya la teníamos hecha, entonces se los dimos y al otro día ya estábamos todos cobrando. Se hizo en realidad para avisar, pero al final termino sirviendo para que fuera más rápido todo. Y ese fue el ejemplo más claro que se me viene a la mente.

¿Opina usted que la SFyDA es un buen apoyo para los productores? ¿Por qué? De repente hay años que no pasa nada malo, tan poco hay cosas para informar, y ta ese año de repente pasa por alto la ayuda que puede haber para el productor, pero hay cosas, se trata de que yo qué sé, logras que la ayuda se más rápida, más rápida la información, más prolijo de repente en el relevamiento de datos, de las cosas, es una herramienta. Ósea como te digo de repente si la cuota seria carísima capaz que ahí la balanza se te puede inclinar un año muy en contra, pero en realidad el costo es ínfimo no pedrés nada con estar ahí.

¿Qué cambiaría para que la SFyDA funcione mejor? Y bueno lo que nosotros criticamos a veces es eso, a veces se ve que hay carencias enormes en el sector, pero para corregirlas hay que montar un aparato que la sociedad no puede montarlo y los que trabajamos ahí adentro de forma honoraria tampoco podemos dejar de trabajar en lo nuestro para ir, entonces ta, puede ayudar hasta



cierto punto, y las carencias grandes es difícil que las logres cubrir, pero ta. En estos rubros también es muy difícil saber cuándo estas ayudando o cuando no, porque siempre se dice que estos planes de riego que salen son para usar por ejemplo el agua de manera más eficiente, pero siempre no es para producir más, ósea que el objetivo no es que produzcas más, ósea que vos por ejemplo para regar esa manzana, regando por surco tienes cuarenta horas de riego, sin embargo teniendo un riego por goteo instalado con tres horas de riego le das la misma cantidad de agua que va usar esa planta, porque la otra está corriendo y se está usando de forma ineficiente, lo que se busca es eso, abaratas el costo por que en lugar de cuarenta hora de corriente tienes cuatro o cinco pero a su vez el recurso agua lo estas aprovechando más. Ósea si vos trabajas la misma cantidad de horas vas a tener tiempo para dedicarle un poco más, otras cosas que en cambio te dedicabas al riego ineficiente, te abre la puerta para que vos puedas producir un poquitito más, pero no es el objetivo, el problema es que este sector produce para el mercado interno, y el mercado interno esta abastecido, entonces el problema es que si a uno le dan herramientas a los pocos productores que hay, para que produzcan el doble, la mitad de los productos van a sobrar, entonces en realidad le estás haciendo una ayuda para que produzcan el doble pero en realidad lo estas matando, porque después en lugar de venderlo a 10 lo tiene que vender a cinco y los costos fueron siete, entonces en realidad lo estas fundiendo.

¿Sería posible hacerlo? Hay varias cosas, por ejemplo antes una cosa que hacía falta los productores medianos o chicos no tenían acceso a asesoramiento técnico, en una época el ministerio de ganadería tenía llamados para que se formaran grupos, entonces vos formabas un grupo, creo que mínimo cuatro o cinco y máximo doce, y ellos te ponían un técnico que se le pagaba los honorarios nada más, ósea él era un Ingeniero Agrónomo de DIGEGRA, se le pagaba un viatico que no era mucho, te estoy hablando de veinte años atrás, formamos un grupo de diez o doce productores, todos éramos guríes, y venia el ingeniero que nos visitaba una vez por semana a cada predio, después se hacía una reunión mensual, en donde se hacía una comida en un predio, siempre se iba rotando en predios distintos, y ese día todos juntos se veía todas las cosas buenas, las cosas malas que el ingeniero vio en las visitas, entonces desde ahí una va aprendiendo, en realidad acá la mayoría de los productores son predios familiares o algún vecino que tuviste arrimado siempre y bueno te permite seguir trabajando en su predio, toda la información y el cómo trabajar lo venís heredando, de informaciones anteriores, no hay una escuela de productores, entonces en realidad, si tienes un técnico que te enseñe hacer las cosas bien, es fundamental, después con los años la política de DIGEGRA cambio y ese asesoramiento se dejó de hacer y en ese caso con los años se vio que estaba faltando, la sociedad trato de poner a estos técnicos que están una vez por semana. Ese aparato que tenía DIGEGRA la sociedad no lo puede tener, un ingeniero full time para que este visitando todos los predios, haciendo reuniones

de trabajo, y lo demás, porque ya es otro costo. Pero lo que sí se puede asumir, bueno, estos dos técnicos que ya trabajaban en la zona, es decirle, bueno; lo miércoles de tarde, una semana cada uno, uno es más bien hortícola y el otro frutícola, una semana cada uno están ahí de tarde y los productores que necesitan acceder a la información ya saben que tienen eso ahí, es sin costo. Hay por ejemplo hay una cosa que se vio la carencia y se pudo solucionar, de repente en otros aspectos es más difícil, el problema más grande en esto, es como te digo, somos todos productores para una plaza que ya está abastecida, el problema más grande es la capacidad de comercialización porque al trabajar con cosas perecederas y todo, vos estas durante el día trabajando con cosas que ha ultima hora las tienes pronta pero son perecederas y si vos estas adentro del predio trabajando es difícil que vas a salir a vender, salvo que seas una empresa un poco más grande y tenga más gente, que uno solo este vendiendo y otro produciendo. También para salir a vender he... con las cosas perecedera tienes que tener un canal de venta muy bien armado, y esa por ejemplo es la carencia más grande que siempre se vio en el sector, pero como que la sociedad no le encuentra la forma de solucionarlo. Más allá de generar vínculos, hay varias agroindustrias en la zona, varios comisionistas trabajando, varios feriantes, y se busca que la gente se contacte entre ellos. Para ayudarse de alguna manera posible, pero hay una brecha enorme, entre el precio que cobra el productor, y el precio que paga la gente en el supermercado. Por ejemplo en la manzana cosechada el año pasado, se vendió a 15 pesos, y el consumidor la termina pagando ochenta, noventa pesos, en el caso de la manzana hay un costo en el medio, de cámara de frío y de todo lo demás, pero hay una brecha enorme, de repente no es el mejor ejemplo, porque en el medio, que el acopiador, centro de distribución, que tienen costos que para el que vende por ultimo son muy altos, porque de repente tuviste una manzana 10 meses en una cámara de frío, tienes un costo por cajón que es enorme. Pero después hay productos que se venden en el día. Hoy si sacaste un zapallito, lo cobras 150 pesos el cajón, que son 20 kilos, ponerle que son 7,5 pesos el kilo, y si vos vas al supermercado vas a ver que ese mismo zapallito mañana se está vendiendo mínimo a 40 pesos, entonces vos ves que en el medio está mucha plata que el productor, ese precio es costo y sin embargo del otro lado hay un 300 por ciento que se esfuma en movimiento u eso no hay manera. La única manera que se nos ocurre es que la gente hizo en el portal del Mercado modelo una lista de precios diarias, vos ahí entras y sabes a cuanto se vendieron las cosas y ese portal se difunde a todos para que todo el mundo entre ahí y vea el precio real de las cosas en el Mercado modelo, y que sepan que, si se vendió a 10 pesos el kilo, que en el súper lo pague a 20 pesos, si no los estas robando.

¿Considera adecuado el trabajo que se realiza desde la SFyDA? Cuando nosotros integramos ese grupo de jóvenes, después de un año o dos la sociedad nos salió de aval para que el ministerio nos diera ese técnico, ósea que no solo tenías que formar un grupo de jóvenes y pedirlo, que sin tenías que una

organización social de la zona te saliera de aval, la sociedad no salió de aval, pero nos pidió que uno de nosotros fuera a las reuniones de directiva y fuera informando lo que se iba haciendo, como se iba trabajando, de todo, de lo bueno, de lo malo, y nos íbamos turnando. Con el tiempo, quedaron vacantes en la comisión directiva, y se nos pidió dentro del grupo de los que estamos yendo, si alguno la quería integrar, que había vacantes y que se necesitaba llenar. La directiva se integra por quince titulares y quince suplentes, eso tiene que estar completo, ¡y ta!, ellos nos habían hecho el favor para que podamos formar el grupo y después nos pidieron el favor si podíamos ayudarlo, y desde ahí empezamos a integrar como suplente, dos o tres de nosotros, ya había algún que ya estaba de antes, incluso, pues la comisión directiva se integra con socios, y de a poquito se van arrimando a los socios. Y ese fue mi caso, a través del grupo de jóvenes.

¿Conoce usted el trabajo que realiza la comisión directiva? Si claro, si los conozco de estar adentro.

¿Crees que es posible agrupar a los productores? Es difícil, tiene que ser algo con muchos beneficios para que se junten, el beneficio no tiene que ser plata directamente, pero él tiene que ver esos beneficios. Claro lo más palpable es la plata, pero el beneficio puede venir por otro lado. Por lo que te estén enseñando y vos lo puedas capitalizar. Lo que es más difícil de todo es... porque acá muchos grupos han tratado de... porque se trabaja con muchas herramientas caras en relación a las horas que vos la usas y se trabaja en el año, como que esa inversión no te justifica la escala que anejas, y muchas de esas máquinas pueden ser compradas entre tres o cuatro productores chicos, pero esa es la parte más difícil de todas, comprar máquinas en conjunto, se podría hacer mucho pero nunca se logra que eso tenga buen resultado. Todos los grupos que han comprado en conjunto se terminan disolviendo porque de repente uno le da mal uso y se rompe, pero los arreglos hay que pagarlos entre todos entonces esas cosas después empiezan generar problemas. Acá se han hecho varias herramientas de alfalfa, herramientas grandes, trabajan un año o dos y dejan de funcionar. Hay productores que tienen herramientas en conjunto, yo conozco varios casos, yo tengo alguna incluso, una herramienta que precisaba, y otro también, y había otro que la vendía, y como no la podía comprar yo, la compramos entre dos, pero ta ya cuando la compramos ya nos conocíamos entre nosotros y lo hicimos, y a veces en un grupo es más difícil. Para que se formen los grupos tienen que haber un beneficio y tiene que haber un ingeniero que trabaje para formar esos grupos, porque si no, desde el asesoramiento técnico desde hace tiempo que hay esos llamados, pero fueron muy pocos los grupos que se presentaron, pero hay que ser más insistente.

¿Conoces los proyectos del ministerio? Si, conozco, hay un llamado de asesoramiento técnico, que juntan unos productores de un mismo rubro, que produzcan los mismos productos y obtienen un ingeniero, que el primer año, los productores pagan un porcentaje y el resto lo paga el ministerio, y año a año va

aumentando lo que paga el productor y disminuyendo lo que paga el ministerio, al ingeniero, hasta que queda el técnico queda con los productores. Justamente el objetivo es que con las mejoras en las eficiencias que logra con el ingeniero va obteniendo beneficios, hasta llegar a un punto de financiarlo vos mismo, ósea no se busca que sea eterno. En el caso nuestro cuando se retiró el apoyo a los productores jóvenes, y bueno ta, hace diez años que trabajábamos con él, ese beneficio se dejó de dar.

#### Entrevista No. 11

¿A qué se dedica, que cultiva? Acá hacemos horticultura, en general tenemos frutas, pero, pero nos volcamos más a producir verduras de hojas, lechugas, acelga, perejil, apio, y bueno en verano se cultiva, algún tomate y morrón a campo. Acá tengo cinco hectáreas, media de ha. de frutales.

¿Hace cuánto tiempo se dedican a estas actividades? Desde los doce años que estoy acá, tengo 37 años.

¿Viven en el predio? si ¿Con su familiar? Con mi señora y mis hijos. Si vivo desde que nací, vivo con mi vieja y con mis hermanos, y ¿quién trabaja con vos? Y por ahora mis hermanos.

¿Tiene trabajadores? No pagamos a otras personas, por temas económicos, no dan los números para pagar a gente.

¿Cómo realizan la comercialización? ¿A qué mercados le vende? Ahora vamos a lugares mayoristas, se abrió una entrada a un súper, no compran mucho, pero es una entrada asegurada, pero plantamos lo que vendemos, no nos tiramos a plantar por si vendemos, sobre todo porque las cosas de hojas, lechuga, acelga y eso pasa un tiempo y si no lo colocaste lo tiraste. Tengo algo protegido, en micro túnel, lechuga, acelga, un poco de perejil.

¿Tienes las herramientas suficientes? Tenemos lo básico, tenemos dos tractores medios viejitos del año 62, pero andan, bien.

¿En algún momento contratan servicio de maquinaria? Ahora en este momento estamos, si sale lo del riego todo bien, con el tema del plan de riego, si por eso la hace alguien con retro-excavadora.

¿Limitantes que encuentren en la producción? ¿Y en la comercialización? Lo que nos complica es el cambio climático, eso no hay vuelta por que tanto te viene un exceso hídrico que salís nadando o te aprieta una sequía que te salvas que tienes un curso de riego. En el invierno achicharra el frío, en verano te lo liquida el sol, si no tienes una maya sombra, salvo si tienes alguna lechuga muy resistente, pero no sacas calidad si no.

¿Cómo accede a información, del rubro, llamados MGAP? ¿Precios, jornadas de formación? Bueno escucho la radio, la radio es fundamental, escucho la radio Pando y radio cristal y en base a eso nos vamos informando.

¿Conoce organización-grupos de productores en la zona? Si yo estoy integrando un grupo de productores, por grupo Varzi, ya bastante, desde el 2005 que estoy integrando el grupo, que se fusiono con el grupo de Cuchillas Pereira,

y bueno nos reunimos y nos vamos informando de las cosas que son necesarias, para poder seguir trabajando, el grupo somos algunos hortícolas y algún otro de ovinos, de esta zona somos todos hortícolas.

¿Por qué surgió el grupo? Y bueno surgió porque, el ministerio así lo pedía, que tenías que ser, los proyectos de forma grupal, y también está bueno desde mi punto de vista que los productores se junten, que, si bien no somos todos de la zona, nos juntamos, intercambiamos ideas, buscamos soluciones de algunos temas, ta bueno, por ejemplo, a veces que se llama la policía rural por algún tema puntual. Hay otras cosas más, se hizo un curso de agroquímicos, de buenas prácticas agropecuarias, a través del ministerio, a través del grupo, parece que no, pero uno se junta se hace más llevadero muchas cosas, está bueno. Otra cosa es que se ha conseguido herramientas, la intendencia presto, solo teníamos que hacer mantenimiento, si se rompe darle una soldadura o cambiar el aceite al tractor, pero bien.

¿Hay otra sociedad de productores en la zona? Y bueno ta la sociedad fomento, yo soy socio de la sociedad fomento y defensa agraria del Paso de la Arena, porque era donde había más lugar, porque hacía más ..., incluso mi viejo era socio de ahí y mi abuelo también fue socio de ahí entonces por un tema de tradición también.

¿Qué es la SFyDA? Bueno es un lugar donde yo puedo, a veces compro semillas, también se puede tener asesoramiento jurídico, si bien no está muy vinculado pero bueno, es a través de eso, que ahí mismo hay un estudio, y bueno, hay diferentes servicios, por ejemplo me avisan si yo tengo que registrarme en registro horti frutícola, me mandan un mensaje de texto o me llaman, y me mantienen al tanto, también hacen un almuerzo todos los tres de junio, por ahí por junio, y bueno es un lugar ahí que es como una guía y un respaldo para algunas cosas.

¿Qué ventaja le representa a usted ser socio? ¿Desventajas? A veces puede ser que sí, puntualmente ahora no se me viene a la mente, pero no lo del tema de los grupos es que a veces para llegar a algo concreto se demora, porque las ideas tienen que madurar, a veces a uno le parece una cosa y a otro le parece otra cosa, y bueno, las responsabilidades, todas esas cosas, a veces cuestan (...) los tiempos, porque también el uno al ser productor familiar y no pagar mano de obra, no tienes demasiado tiempo, no quiero decir perder pero si tienes que disponer de cierto tiempo para ... yo ahora por ejemplo tratamos hacer las reuniones los sábados para no cortar el trabajo entre semana, o hacerlas de tardecita, cuando ya no podemos trabajar.

¿Que tratan en las reuniones del grupo Varzi? Estamos por ejemplo por sacar una personaría jurídica, para manejar las cosas nosotros mismo, sin depender de otros, por ejemplo, si el ministerio te da dinero y vos administrarlo tranquilo, eso es un tema, y bueno después se tratan diferentes temas; lugares de venta, aunque algunos los tienen otros no, se tratan muchas cosas, ahora no más tenemos que hacer una reunión por unos proyectos que el ministerio está



llevando adelante, y bueno tenemos que sacar presupuesto, saber dónde comprar mejor.

¿Está conforme con lo que hace la organización? Si estoy conforme con los dos grupos que integro. Yo.

¿Es un buen apoyo para los productores o si adecuado el trabajo que se realiza? ¿Sí? ¿No? ¿Por qué? Yo creo que sí, pero creo que siempre hay algo para mejorar, en el momento si, hace unos cuantos años estábamos con el PPR necesitábamos el aval de la SFyDA, y bueno ellos nos dieron el aval, que nos conocían porque son todos productores conocidos de acá de la zona.

¿Qué entiende que debería hacer la organización que conoce para beneficiarlo? Bueno la cosa funciona así, hasta donde yo más o menos me manejo, por ejemplo, cuando ha habido problemas climáticos, ellos prestan el local para que se hagan reuniones con micro finanza, DIGEGRA, te prestan el lugar para reunirse, y viste que ahí se concentra todo, fíjate que ahí está la agencia de DIGEGRA, eso sirve. Bueno ya te digo hay un abogado, una escribanía, una arquitecta, si bien no es que la sociedad fomento lo subsidie esta todo concentrado ahí.

¿Si le ofrecieran participativo en alguna actividad, aceptaría? ¿Capacitación, actividad social, en alguna comisión, en la directiva? ¿Para qué? ¿Por qué no? Me han ofrecido, me han comentado algo, yo no tendría problema, puede ser que de repente no pueda dedicarle todo el tiempo que eso implica, por que viste que cuando vienen el tiempo de cosecha tienes que estar muchas horas en el campo, tienes que estar 10 o 12 horas y se complica para estar, para una reunión, si no son muchas uno puede, pero si de repente uno se tiene que mover hasta el centro, ya se complica, pero si así se da, yo aceptaría integrar.

¿Cómo se entera de los llamados del MGAP? Y bueno lo que pasa que yo no muy seguido pero siempre que puedo hasta las mesas de desarrollo del ministerio, que se hacen en Garzón y Pena, y bueno los Ingenieros Agrónomos que te asesoran acá te van informando de las cosas que pueden salir, además uno de los proyectos que hay fue a pedido mío, y de otros productores jóvenes, que no son muchos que queda pero bueno, yo pedí ayuda para construir un invernadero, el ministerio da un subsidio de 30 mil pesos, más o menos así, y vos lo otro lo pagas con micro finanzas, peor bueno son créditos accesibles, son blandos, no tienen interés muy alto, por lo menos son una ayuda.

¿Ha participado en algunos otros proyectos/llamados del MGAP? ¿Qué les pareció? Si estoy desde el 2005 participando, en 2005 y 2006 en el PPR, que estuvo muy bueno porque ayudo con el tema del riego y después se hizo una parte de abonos verdes, se limpió el arroyo, que estaba tapado con el arrastre de las crecidas. También se trabajó con Montevideo rural sustentable, a través de la intendencia, que te ayudaba con el abono, por ejemplo. Después ya he ido a dos cursos de agroquímicos, que lo exige el ministerio para muchas cosas, pero esta bueno porque hay que cuidarse, y también hice el curso de buenas prácticas agrícolas con el técnico del Paso de la Arena y uno que vino de colonia.

¿Que se deberían de proponer desde el ministerio? ¿Apoyo para realizar jornadas de capacitación, económico, en equipos-maquinaria? A mí me parece que cuando algo está muy bajo de precio, como por ejemplo ahora, la acelga está bastante baja, para el laburo que da, que tuviera un pequeño subsidio, un porcentaje pequeño como para complementar, cuando algo está muy barato decir bueno vamos muchachos vamos a dar un subsidio pequeño como para complementar y se pueda seguir por que el tema es que a veces que cubrís el costo y a veces no lo cubrís, porque tienes gastos de gasoil, de fertilizante, mano de obra por más que sea familiar es laburo. Eso si ya lo había hablado algunas veces con algunos ingenieros, con algunos productores que me parece bueno que se subsidie, un poco, un porcentaje.

¿Conoces las compras estatales a productores? Si conozco, el tema que cuando esta con un grupo de productores, lo que pasa es que es todo un tema, es que uno propone algo en un grupo de productores y de repente las otras partes no lo aceptan o no lo..., como explicarte, más o menos tiene una boca de salida y se queda con esa boca de salida y no quiere más nada, yo de mi parte no tendría problemas, si sale una venta al estado no tengo ningún problema, pero que si hay diferentes opiniones.

¿Qué haría falta para eso? Primero que nada, organizarse muy bien, tiene que haber algún contrato para vender a los entes estatales, pero un poco de infraestructura, para moverme mejor, por ejemplo, un galpón.

#### Entrevista No. 12

¿A qué se dedica, que cultiva? Cultivos de hoja, acelga, remolacha, lechuga, puerro, nabo y un poco de tomate de estación, tengo un invernáculo, pero es chico, voy a plantar un tomate temprano. El tomate lo plantamos en cuatro tandas, de más temprano a más tardío. Y tengo un viverito.

¿Hace cuánto tiempo se dedican a estas actividades?

¿Viven en el predio? Si con mi familiar. Con mi señora y mis hijos. ¿Algún familiar colabora, en las tareas del predio? Sí, tenemos 6 ha y 6ha en dos padrones, y tenemos pozo artesano, y tenemos tajamar y bueno, que lo hizo mi tío cuando hizo el chale, y mi tío que era más visionario, quería hacer una casa, que él quería venir acá, tamo hablando del año 85 cuando se hizo la casa. Esto viene desde mi abuelo, que lo heredaron mi tío y mi padre. ¿Qué caudal tiene? Tira 18 mil litros, dentro de todo bien, y ahora con eso del gotero rinde lo más bien el agua, a su vez hemos tenido problema que tiene eso, de las sales del agua. Mis dos hijos me ayudan.

¿Cuentan con la suficiente Infraestructura o requieren contratar? Cuenta con maquinaria: equipos de riego. ¿Requiere servicios de maquinaria? ¿Algún otro? Hay riego y la vez pasada nos dieron ese préstamo para los que pusimos más micros. Me arreglo con lo que tengo, mismo debería tener más herramientas, suponiendo, no tengo rotovador por decirte, no tengo máquina para poner nylon, ta es poco, pero si tuviera usaría más, sería mejor, es como todo. Tengo

encantadora y pincho. A su vez con los riegos que nos dieron, por decirte esos micros que los dejas fijos y si uno tuviera más sería mejor. ¿A qué te referís con que les dieron? Los proyectos eso del ministerio, una parte lo paga uno y la otra parte te lo subsidian. ¿Habías participado antes de estos proyectos? No nunca, ¿y qué te pareció? Y la verdad que muy bien, un lujo, nos ayudaron bastante, en un total de 12 mil dólares que salían los equipos nosotros pusimos un 20%. ¿Y cómo te enteraste? Y por la radio y a su vez como fue en aquella época que vino el granizo la estamos peleando, pedí un préstamo en el banco, y me comentan: “capaz que te sirve hacer uno de esos”. ¿Tienes otro asesoramiento? No, trabajo con Gustavo, soy socio del defensa agraria, y bueno estando ahí estuvieron comentando, pero la primera vez lo había escuchado en la radio y en el defensa habían hablado de los proyectos esos.

¿Limitantes que encuentren en la producción? ¿En la comercialización? Y es en la comercialización, como ahora los valores de las espinacas a lo que esta no es rentable, y todavía yo que hago feria y a su vez voy al mercado porque no la vendo toda, voy un poco a comisión, pero te quiero decir que, no es el precio para todos los gastos que hay, por que ahora no... son muchos gastos que hay y no es como antes, nosotros antes no hacíamos ferias, hace 15 años que empezamos hacer y antiguamente cuando estaba mi viejo a cargo, lo ayudaba a él de los quince años que estoy acá, y mi viejo hacia tres veces carga y se venía bien, y ahora no, ahora tienes que estar todos los días haciendo algo, sacando mercadería porque si no cubrís todos los gastos que hay en general ahora.

¿A quién le vendes? A un comisionista, viene acá y levanta, después nosotros hacemos feria, vamos al cerro tres veces por semana y a veces algún puesto que le entregamos mercadería. Pero como todo, a veces no vale la pena porque la colocas, pero no te dan los números en ese sentido. Tienes el combustible, lo de la semilla, cada vez tienes que ser más, no es como lo de antes, que ahora todo tiene que ser cada vez más tecnificado, en el sentido que..., lo mismo que una lechuga a campo, tienes una lechuga que ni que valga 200 pesos en el mercado no la quieren por se pone dura, tienes que hacer túneles e invernáculos, mucha calidad se exige ahora no es como antes que... se exige mucha calidad y los precios son cada vez más bajos, ya se sabe que todo se va tecnificando, ahora si no tienes bueno no vendes por decir yo que hago feria si pones más barato y tampoco lo lleva la gente, ahora se exige calidad y que este barato pero eso ya está, se sabe que como todo son épocas y ahora en este momento uno no tiene el precio que desea, y bueno ahí la vamos llevando.

¿Los insumos en donde los conseguís? En defensa agraria, y tienes un beneficio de un 5% por ser socio de ahí.

¿Y qué otro beneficio te da la sociedad? Y tenemos desde el ingeniero Braña que esta una vez por semana y a su vez yo lo he contratado aparte, y bueno yo que y otras cosas más, y bueno como la otra vez no sé si era que yo me entere medio tarde, pero habían dado compraron en conjunto para plantar



este, hace cercos de casuarinas y esas cosas. ¿Las vendían? Si las vendían, pero en cuenta.

¿Cómo accede a información? ¿Del rubro, llamados MGAP, precios? ¿Jornadas de formación?

¿Conoce organización-grupos de productores en la zona? No, es solo esa organización la que conozco.

¿Qué es la SFyDA? Y bueno viene a ser una asociación de productores, yo lo máximo que este yendo ahí cuando hacen reuniones y eso que hace una cada vez al año, pero no soy, como se dice, no es que esté presente mismo ahí. Soy socio y todo ahí ya hace años desde mi viejo por decirte del año 60 o 70 ya mi viejo era socio, después seguí siendo yo.

¿De qué se trata, qué es para usted la organización? Ahora ta hay más cosas, pero antes siempre lo que fue, desde ir a comprar nosotros fertilizantes, semillas y todas esas cosas y bueno ahora que hay otras cosas, otras ayudas que ahora salen, hasta un primo mío hizo un curso de computadoras, pero yo no, y mi hijo lo que saco con lo de los proyectos es lo de carne de aplicador y esas cosas y a las charlas va mi hijo, yo no soy medio lento.

¿Participaron de alguno, o están participando? He ido, mismo hace unos meses atrás que fue que hubo una charla que vinieron ingenieros del mercado que dieron sobre las calidades eso mismo que te digo, que uno mismo a veces como hablando de la mercadería que uno piensa que es buena, pero hay otra mercadería en el mercado que es mejor.

¿Cómo te enteras de esas actividades? ¿Y cómo me entero? Y desde que nos mandan un mensaje que le mandan a mi hijo que anda a veces, como la otra vez que me mandaron un mensaje para una charla de un ingeniero sobre mulch de papel. Nosotros no tenemos tanto lo que pongo es en unos canteros de albahaca y mismo de unos zapallitos que los ponemos a mano, lo que algún vecino tiene una herramienta, pero uno para no andar jodiendo, andar molestando por tan poco, capaz si tuviera la maquinaria sería más.

¿Haces rotaciones? Si hago rotaciones. Plante moha y después repollo y anda muy bien, antes se plantaba papa y avena, y dejábamos descansando, la vena es fuera de serie. ¿Usas abonos? Si abono de pollo.

¿Qué entiende que debería hacer la organización que conoce para beneficiarlo? Y siempre se puede mejorar, tendría, ahora, yo que se no me doy cuenta que puede ser, pero siempre tendría que hacer algo más, pero no, no, como todo.

¿Conoces el funcionamiento? Y más o menos, como te digo, sé que es un, que está Sabatini que es el que manda ahí, y después otros más, ¿sabes cada cuanto eligen la directiva? No sabría decir si es dos años o tres, algo así.

¿Si le ofrecieran participativo en alguna actividad, aceptaría? Ahora de lo que me entere con uno de la feria, me dijo que..., es como este que te estoy hablando de este pariente mío, creo que está en la directiva, he hablado con en el pero no sé qué él es muy asido por ahí. ¿Participarías en la SFyDA? Sí, pero

a veces estoy tan cansado que no quiero saber nada, lo que quiero es acostarme, porque me acuesto cansado y me levanto temprano al otro día y la verdad que, la verdad que las veces quien ha ido es mi hijo porque yo, cuando estoy acá en el campo trato de dar todo lo que doy, después que llega la tarde no quiero nada, lo único que hago es estar ahí con la familia un rato y después ya soy el primero que me acuesto y porque estoy cansado, como todo.

¿Cómo se entera de los llamados del MGAP? Si más bien, de las charlas eso hay cosas pero digo, a veces podemos hablar mucho y si yo que se... por decir algo si las ventas no no..., lo que puede ser es como ayudar, eso de los riegos que ha uno lo ha cambiado pila, en el sentido que nosotros teníamos los caños azules que están allá, que tenías que estar cambiando, esto vas abris la canilla y lo dejas todo lo pones en donde plantas y lo sacas cuando terminas de cosechar, con los caños azules tienes que estar cambiando día por medio con verano y no podíamos avanzar mucho tampoco, digo era una cosa que es algo fuera de serie eso, eso del riego que... y abrir la canilla y no tener que estar cambiando eso no ahorro mucha mano de obra por decir algo porque si no uno tendría que estar siempre cambiando lo, por decir tendría que estar uno dedicase en verano andar una para allá y para acá. Pasa que uno tiene tantas cosas para hacer que cuando agarra plata, son tantas cosas que no te da, y lo que compre fue unas veces que emboque con el tomate y ya va ser más de 5, 7 años que fue que emboque una plata y que estuve pagando hasta hace un tiempo. Y ya te digo ahora mismo eso del riego fue algo fuera de serie en ese sentido, de tener eso de abrir las canillas y mismo la cinta de gotero que uno la iba usando lo más que se podía y a veces perdía más tiempo añadiendo las que tenía que a veces por no estar gastando y ahora teniendo la cinta es distinto. ¿El riego cómo lo financiaste? Por los proyectos de ministerio que me lo hizo Braña a la planificación. Y otra cosa es lo de los abonos, tendrían que, desde el ministerio, ya que tienen problemas ellos que no pueden colocar con las gallinas que le compren el abono y que dieran también, que se los pagara ello a los criaderos y dieran los abonos más accesibles. No sé (...) por decir algo, pero uno acá si no hechas abono por más que rote siempre tienes que estar echando por decir una vez al año o dos veces que uno hecha a veces para mejorar la tierra, como se basa como te digo en calidad ahora, si no tienes calidad no (...) calidad como te digo, calidad para los precios que son ahí no más, ya que a veces valen pero valen por ahí no más, valen cuando vos no tienes, mismo el año pasado valió las cosas en invierno, ¿pero por qué? como decía cuando hablamos con otro ahí, sacábamos 2 docenas de acelga que importa si valen 500 pesos, que importa que valgan 500 pesos si son dos docenas, pero uno no regula el precio es la oferta y demanda. Y si uno tiene el reparto o la feria no podés cobrar mucho porque no te van a comprar, por vas al de enfrente y mira, lo tiene a tanto, por más que le digas que calidad a veces no podés salir de los precios que andan en la vuelta.

¿Estas registrado como productor familiar? Si estoy.

¿Has tenido algún beneficio con eso? Si varios, desde el proyecto de riego, y una vez fue por primera vez que fui para eso del BPS hace ya cinco años, que creo que fue la primera vez.

Ta bueno eso del riego, ta bueno también fue que salió el defensa agraria

¿La SFyDA movió los proyectos? Claro, no sé bien pero como que fomento eso por decir algo, estando eso ahí siempre hay algo que sirve.

También ta eso, como salió la ves pasada yo había escuchado que se asociaban, juntaban varios vecinos, productores para ayudar en las herramientas como estamos hablando eso del nylon y esas cosas, pero uno hablando con dos, y se precisaban cuatro, y bueno con todo uno dijo que sí, pero el otro dijo que no, que no sé qué y yo que sé (...) a veces es bravo unirlos a todos, a veces, y eso que iba ser una ayuda, es brava esa, no sé, eso estaba bueno.

¿Y eso por qué se da? Yo que se somos medio cerrado por eso que estamos acá, si no no estábamos acá, que pasa que uno se cierra en lo que hace uno en el campo y como todo, después se pone más duro en el campo, ¿y eran socios de la SFyDA?, y si acá en la zona somos todos socios, acá en Rincón del Cerro son todos socios. ¿Sería posible que se junten para comprar una maquinaria como para echar abonos? Y eso es difícil. También eso va en la base, tampoco creo que vayan a dar una máquina de echar abono a cada uno. ¿Y si se juntan para comprar una maquinaria? Y eso que también es brava, eso tendría que dirigirlo alguien, no se capaz, por decir algo como el SFyDA estuviera a cargo y (...) también hay que cuidar las herramientas porque si yo voy y la cuido y después viene otro y hace cualquier cosa con ella ta va a desmoralizar a vos, cuando vos la vas a precisar y la maquina está rota, no se hizo responsable la otra persona también eso. La ves pasada salió eso y unos querían y otros no porque no se querían los vecinos.

Entrevista No. 13

¿Qué zona es esta? Esta zona es Pajas Blancas.

¿Y qué superficie tienes? Superficie: acá tienes 6 hectáreas, menos porque tenemos a medias con mi hermano. Separados, él trabaja una parte y yo otra parte, y tengo otro en Pajas blancas, más adelante y por camino Álvarez estoy alquilando unas cuatro hectáreas más o menos.

¿A qué se dedica, que cultiva? Toda horticultura. ¿Y qué plantas? Y... coliflor, brócoli, repollo, acelga, brócoli y en agosto ya se empieza a plantar tomate, zapallito, zuquini... ¿Plantas a campo o tienes protegido? No todo a campo, quiero hacer más adelante protegido. ¿Por qué no lo has hecho hasta ahora? Y porque no hay plata.

¿Si tiene trabajadores? Tengo uno permanente y uno por changas y esas cosas, y a veces contratamos una cuadrilla, para el tomate, o para alguna carpida, viste que hay que hacer una carpida de apuro, también, los contrato.

¿Tienes la maquinaria suficiente? No, tengo lo básico, pero me hace falta, a veces cuando tengo mucho apuro, contrato una excéntrica para no matar

el tractor que tengo. Y tengo riego, que me hicieron por DIGEGRA, que en este momento estoy haciendo, me dan la plata y compro, ellos me dan tres y yo tengo que pagar tres. Por ejemplo, ellos me hacen el proyecto de 10 mil dólares, me dan 7 mil dólares y yo pongo tres, el proyecto lo hicimos con el ingeniero de la Sociedad, porque él me comento. Ellos me dan 3 y yo pago una. ¿Precisas el aval de alguna organización para presentar ese proyecto? No precise. El ingeniero me ayudo hacer el papeleo, como declarar que soy productor familiar, que necesito riego, declarar los pozos que tengo, y otros papeleos que son para ellos. Tengo dos pozos artesianos de buen caudal.

¿Cómo realizan la comercialización? Lo vendo al Mercado modelo, que tengo comprometido dos veces por semana. Y a veces hago hasta tres veces por semana, según la mercadería que tengo, tengo un lugar y le vendo al que venga a comprar, pero no lo hago siempre.

Infraestructura, ¿cuentan con la suficiente o requieren contratar? Cuenta con maquinaria: equipos de riego. ¿Requiere servicios de maquinaria? ¿Algún otro?

¿Limitantes que encuentren en la producción? ¿En la comercialización? Recurrente es la venta, todos los años es la venta, la venta cada vez está peor, vamos a ser realista, cada vez se vende menos, no sé si, no sé cuál es el problema, pero lo nuestro cada vez se consume menos. Y otra son los números, los números que vendemos son menos, y por esos tenemos que ofrecer menos, pero esto es una cosa de oferta y demanda.

¿Algún otro problema? Y si el tema de los robos es de todos los días.

¿Cómo accede a información? Y eso son los semilleros, que hay cuatro o cinco que más o menos por uno o por otro vas, te vas enterando, y vas comprando, vas probando las semillas, y si ves que te sirve usas esa. La información es uno mismo, que va haciendo pruebas. ¿Cómo te enteras por ejemplo de los proyectos del ministerio? Y de boca, y por la sociedad fomento, que te informa, está el ingeniero que está ahí trabajando, o por los semilleros, que más o menos te van informando.

¿Conoce organización-grupos de productores en la zona? Acá no hay otra organización, solo la sociedad fomento.

¿Participaron de alguno, o están participando? Si participo, como productor, soy socio desde hace 10 o 15 años, yo que se....

¿Qué es la SFyDA del Paso de la Arena? En este momento para mí la sociedad momento es, de hace un tiempo a esta parte es una sociedad que ayudaba más, que ayudaba más no sé, pero que era más para el barrio, ahora ellos están más para la venta, que venden semillas, fertilizantes, y otras cosas no sé, y ta te dan una mano en eso de los proyectos y te informa, otra cosa no le veo.

¿Fue o es socio de la SFyDA? ¿Por qué? Y porque una te, hacen un descuento, por ser socio y otro por esos mismo para informarte, ellos hacen

reuniones, por ejemplo, la otra vez vinieron hablar del Mercado modelo nuevo, o por si hay plata, a ver si te sirve o si te vas apuntar.

¿Qué ventaja le representa a usted ser socio? ¿Desventajas?

Y ventaja que te hacen los descuentos, y si voy ahí con una planta el ingeniero, me dice con qué curar, pero si yo quiero tener un asesoramiento tengo que pagar a alguien, antes si eras socios, venía a mirarte los cultivos.

¿Está conforme con lo que hace la organización? Si estoy.

¿Participas? Si me invitan, voy. ¿Y que más hace la sociedad? Y hacen reuniones, y una vez por año hacen una comida, pero más que eso no hacen, de asesórate en algo, de invitarte por algo, como ahora por el riego, o la otra vez para sacar el carnet de aplicado, y cosas así invitan y vas, pero a veces tienes que hacerlas porque estás obligado.

¿Es un buen apoyo para los productores ó si adecuado el trabajo que se realiza? Si es si, como no. Algo que vos tienes cerca, para manejarte si no tienes que ir al mercado.

¿Qué entiende que debería hacer la organización que conoce para beneficiar lo? No sé decirte ahora en este momento, no te puedo decir, pero apoyo tendría que dar más, pero no sé si llamarle apoyo, o ellos conseguir más cosas, como semillas más baratas, pal barrio, para darte una mano más, más ayuda de algo que viene, pero ha habido cosas para infernáculos, y que te den más ayuda en eso.

¿Qué cambiaría para que funcione mejor la sociedad fomento? La verdad como nunca estuve directo a un grupo no sé, como hacer, hay muchas cosas para hacer, como sociedad tiene muchos recursos.

¿Si le ofrecieran participativo en alguna actividad, aceptaría? Como interesado sí, pero para eso tienes que tener tiempo para eso, y yo no tengo mucho tiempo, para estar en una comisión te tienes que mover más, es bueno, es algo interesante, que esto acá antes eras, y creo que es así, que vos estabas en una comisión y te reunías, y pedias cosas, a mí me sirve esto, vamos hacer lo otro.

¿Cómo te enteras? Y te llaman al socio lo llaman, va al que compra los llaman.

¿Cómo se entera de los llamados del MGAP? A través de la sociedad fomento y de boca. Ha participado en alguna de los proyectos/llamados del MGAP? ¿Qué les pareció? Esto, bien, me pareció bueno, es una ayuda buena, esto me va a servir un montón.

¿Que se deberían de proponer desde el ministerio? ¿Apoyo para realizar Jornadas de capacitación, económico, en equipos-maquinaria? A si, por ejemplo, sirve, uno, estamos luchando la, si no nos dan una mano estamos en el horno, las cosas no van bien acá, no están cobrando mucho para lo que estamos sacando, comparado con lo que salen las cosas en el mercado, lo que vendemos. Hace falta más ayuda, se tendría, no sé si pueden ellos, dar ayuda en maquinaria, tractores, herramientas.

¿Participaría de actividades colectivas como ventas en grupo? Con tal de poder vender, y decir yo puedo, plantar en vez de 20 canteros de acelga, plantar cuarenta canteros de acelgas, y poder venderlas, todo sirve, acá estamos tirado mucha mercadería porque no se vende, o plantamos menos porque para tirarla no sirve. Tendría que ser esos mismo de poder sacar la mercadería, como antes había, que teníamos industrias, y cosas, ahora no hay más nada, hay poco y nada. Tomate a veces lo estamos tirando en la zanja porque no los vendes, no es como que había una fábrica de hacer salsa y cosas de esas, parece que no, pero, aunque te la paguen un poco menos, pero no la tiras y ya en el mercado se limpia y ya lo bueno se vende mejor, cosas así. Que todo eso se salió del país, todo eso no se está elaborando acá, viene de Argentina, Chile si vas a ver salsas uruguayas hay muy pocas. ¿Qué hay? Uno o dos, te digo tomate como otras cosas, si vos te pones a mirar no hay nada de acá, es todo traído de por ahí, si acá se pudiera hacer cosas de esas, a vos ti digieran, bueno te animas a plantar, 10 mil plantas de tomate perita para industria y bueno si me sirve el precio... son idea que antes se hacían y ahora no, no puedes, tirar semilla por las dudas no puedes, la semilla es cara, hay otras baratas, pero lo barato te sale caro.

¿Algún otro comentario? Siempre te digo casi lo mismo, lo peor de acá, de todo, es tratar de colocar la mercadería, después trabajar hay que trabajar, pero después, te desanima, se te rompió el vehículo, las herramientas y las tienes que ir dejando para atrás porque no la puedes arreglar, y cosas así que si no nos dan una mano, no sé hasta cuando podemos aguantar, tiene que haber un cambio para que se consuma más, pero no sé cómo se debería hacer, no sé si el mismo gobierno debería hacer esto, para darnos más mano, y que no dejen entrar cosas de afuera, porque hay muchas cosas que entran desde afuera, ó darnos un gasoil más baratos, cosas de esas. Ponerle, tengo un tractor viejo, y yo quiero comprar uno, y salen 30 mil dólares, o no es poca cosa, por más que te lo den en pocas cuotas, es difícil poder tener esa plata, y capaz que un tractor de 30 mil viene en 10 mil dólares en otro país, capaz que, si se pusiera el ministerio, porque no es para pasear, es una herramienta que lo vas a usar para trabajar. Busca en internet lo que sale, te fijas y el precio para acá es 10 mil dólares, pero ellos lo venden a 30, por todos los impuestos que te ponen.

#### Entrevista No. 14

¿A qué se dedica, que cultiva? Tenemos 6 ha, desde la primavera para adelante, estamos con el zapallito y el tomate, y todo el verano, como nueve meses, que es lo que te dá, y en invierno plantamos, perejil, apio, remolacha y nabo que es lo que se está vendiendo, acelga no porque no la vendemos. Como trabajamos en el verano en el Mercado modelo, no tenemos mercado para lo verde, tienes que tener todo el año, y nosotros no tenemos clientes.

Acá plantamos a campo, dependemos del clima, acá todo el mundo planta tomates porque es lo que da, yo estoy esperando para que salgo algún plan para invernáculos, como en Canelones, ahí los ayudan en pila con los



invernáculos, es caro hacer un invernáculo, Yo pienso trabajar con eso, plante unas casuarinas para trabajar menos y mejor, más calidad, y si pones gente tienes que pagarle bien, porque no te trabaja por chirolas.

¿Conseguís gente para trabajar? La gente que sabe trabajar, ya tiene trabajo, y alguno consigo en verano, pero ya te digo, están pagando muy bien. Y tienes que tener cuidado, porque si no lo pones en caja tas regalado, y si lo pones en caja, todo tendría que salir como cinco veces más.

¿Hace cuánto tiempo se dedican a estas actividades? Hace 10 años que comenzamos produciendo, de a poquito a poquito

¿Viven en el predio? ¿Con su familiar? ¿Algún familiar colabora en las tareas del predio? Si con mi señora y mi hermano trabajamos acá.

Estamos registrados como productores familiares. ¿Tiene alguna ventaja? Si hicimos el pozo con eso, y beneficios en el BPS, pero ahora vamos a perder eso porque en el Mercado modelo te exigen tener BPS, y tenemos que poner a mi hermano y para tener el beneficio ese no podés tener empleados. Si tienes empleado no tienes ese beneficio.

Podés tener dos empleados para ser productor familiar, pero para el BPS pedrés los descuentos. Este año contratamos dos, pero te hacen cualquier cosa, pero vienen cuando quieren, hacen lo que quieren, tienes que pagarle muy bien si no no vienen yo escucho a veces que, en Canelones, se paga poco y se quejan allá, pero allá hay más gente se ve ... acá no quieren trabajar, hay muchos planes de emergencias, muchas cosas de esas. Contratamos personal, pero acá te cobran mucho, comparado con otro lado.

¿Cuentan con la suficiente infraestructura o requieren contratar, algo de equipamiento? Cuenta con maquinaria: equipos de riego. ¿Requiere servicios de maquinaria? ¿Algún otro? Si algo tengo, desde hace ocho años que me estoy armando, al principio no tenía nada cuando empecé, ahora tengo todo, hasta un tractor nuevo, al principio contrataba, pero ahora ya no.

¿Limitantes que encuentren en la producción? ¿En la comercialización? Y colocar lo que produzco, el mercado es lo más ingrato, viste como ahora, íbamos al mercado y dejamos, porque por más que el puesto sea tuyo, tienes que pagar como 1500 pesos por semana que tiene que ver de gastos, por los metros, porque te cobran todo. Y si vas a entrar al Mercado modelo te cobran, nosotros en total gastamos como 3000 pesos de gastos en el Mercado modelo. Y ahora estamos haciendo como 4000 mil pesos, yo le digo a mi hermano que no vaya más porque estamos haciendo 1000 pesos, para eso llamamos al comisionista y le vendemos al comisionista, pero te roba, porque cualquier comisionista te roba, pero por lo menos no pasas frío. Y en verano sí, lo atendemos nosotros, porque si vos no defendés las cosas, trabajas para peor, porque el comisionista se queda con la mitad, y vos te matas trabajando.

La limitación que tenemos nosotros acá es el agua, hasta ahora no teníamos las cosas, teníamos que regar con un tacho, hasta que en una le pegamos con los tomates y ahí hicimos el tajamar y ahí hicimos unos pesos, y

ahí compramos una moto-bomba, y empezamos a regar con la motobomba y goteros. Desde ahí cada vez mejor.

El tajamar no es grande y si no llueve te quedas sin agua, fue ahí que el ingeniero nos ofreció comprar mangares, pero no, yo quiero el pozo, por eso estuvimos varios años.

¿Cómo accede a información? No enteramos por la radio y por el defensa agrario, somos socios ahí, hace años, yo compraba ahí, pero vimos un folleto y nos anotamos, ellos te avisan por teléfono, por email, cuando vienen a cobrarte la cuota, porque yo pago la cuota, antes le compraba, pero después, porque me lo traen acá, los que se dedican esas cosas, como Beltrame, semillería, y te cobran más barato, supuestamente el defensa es para ayudarte, pero no te ayuda porque te cobra más barato. Ahora hay otros productores que compran fiao, sacan ahora y pagan en cuatro meses, sacan fiao, pero a mí no me gusta, no me gusta deberte, porque lo que es mío, es mío, y lo que no, no es mío, no le debo nada a nadie. Yo trabajo con la plata en la mano. Soy socio por esto de los planes, por si, no soy socio, porque te piden estar adherido, si no, no te dan nada, porque te piden muchas cosas, para hacer el pozo no sabes las vueltas que dar, tienes que sacar permiso de toda clase. Mira, se reúnen dos veces al año a, que, a comer, yo no voy nunca porque a que voy a ir, yo si voy esto que es, una sociedad, entonces yo quiero, vamos reunirnos, yo escucho que, en Canelones, hasta han sacado tractores del estado, porque se juntan cinco o seis productores, y después, ponen un chofer entre todos, lo ponen en el BPS y el chofer anda uno o tres días por cada campo y ayuda, entendés, pero no hay unión, acá la gente no es unida.

Nosotros no teníamos BPS, porque cuando empezó de cero no podés pagar eso que te piden, y hace dos años no anotamos para pagar, para hacer lo de riego, que nos exigían.

Ahora si tengo un problema voy a la sociedad, que está el ingeniero.

Por la radio, a Taquini en radio Cristal, ahí está el ingeniero que vos podés hacerle preguntas, yo le mando preguntas, y miro en la computadora y a veces viene el ingeniero de la sociedad.

¿Conoce organización-grupos de productores en la zona? No, acá no hay, después tienes más lejos Jumecal que es para los manzaneros.

¿Participaron de alguno, o están participando? Ahora no compro nada, pero a veces vamos si hay alguna charla, fui para sacar el carnet de aplicador, son muy bien ellos, los que trabajan ahí, son todos muy bien, pero no te sirve ir a comprar, porque otros sacan fiado y pagan con la cosecha, se conocen de toda la vida, eso sí van, pero yo no trabajo fiado y a mí no me sirve.

¿Fue o es socio de la SFyDA? ¿Por qué? Supuestamente si vas a comprar ahí te descuentan el cinco por ciento. Pero yo le compro al viejo Beltrame, que es el que les vende a ellos, te lo traen acá y te hacen un 10 por ciento de descuento, y se hacen competencia, entiendes (...) y Saudu también.



¿Está conforme con lo que hace la organización? Pero capaz que es un poco como te digo, no es por la culpa de la comisión fomento, ta ellos cobran por que tienen que pagar sueldo, por eso deben cobrar más, pero no hay una unión, si ellos quieren hacer algo, ta nunca salen proyectos para esta zona, y vos escuchas la radio Canelones y está lleno de proyectos, salieron los del pozo y del riego, pero otros no han salido, y anteriormente tampoco, porque nosotros siempre escuchamos la radio, por ejemplo en Canelones salió el proyecto de comprar un tractor de 50 mil dólares, que te daban para comprar un tractor y un par de herramientas, entre mínimo cinco productores para arriba. ¿De quién eran esos llamados? Eran del ministerio, porque a veces el ministerio va por zonas. Por ejemplo, los invernáculos eran subsidiados por el estado, pero porque allá se mueven.

¿Es un buen apoyo para los productores o si adecuado el trabajo que se realiza? Y si todos pensarán igual, si pero que pasa, que todos vienen de herencia entonces todos tienen maquinaria, entonces no les interesa, ya vienen de años. Es distinto nosotros que comenzamos hace ocho años, que no tienes nada, tienes que armarte, entonces te sirve, cualquier cosa, entonces decís vamos a juntarnos con la gente, ellos que ya tienen todo, no necesitan, y no les interesa, le sirve que aquel siga de peón, y no hay unión, entonces que pasa, en Canelones antes estaba todo abandonado, ahora de 10 hectáreas de campo ves una hectárea de invernáculo, bien trabajado, y ahora en el mercado que mi hermano va, son de Canelones las cosas, son buena mercadería, por que sacan de invernáculo, hasta acelga, acá no me sirve invertir en un invernáculo para acelga, pero como a ellos los ayudan, forman un grupo, hacen una unión, y venden todo ellos. Yo planto a campo acelga acá, y no queda igual, a campo se te amarilla un poco, y no queda igual, y no competís con esa gente, pero esa gente que no tienen el poder, ¿cómo hicieron? Lo hicieron con la unión. Pero acá no hay unión, porque acá la mayoría son quinteros de platas, que venían de antes, entonces dicen vamos el defensa agraria a juntarnos y te dicen, no.

¿Qué entiende que debería hacer la organización que conoce para beneficiarlo? Yo no sé cómo serán los manejos que hacen, las cosas que ellos compran y supuestamente vos sos socio, y debería ser más barato, pero no es más barato, vos vas a comprar tomate en Magric y te hacen el descuento y te sale más barato, y entonces vos decís, no me sirve ir a la sociedad fomento, por ejemplo, yo al guano lo compro 80 bolsas a Isusa, porque en la sociedad te lo hacen a 800 pesos la bolsa, y en Isusa a 650, y yo le pregunto a otros productores, ¿no te sirve comprar tanto? Y sí, pero vos lo pagas al taca, taca, y yo lo pago a los seis meses, entonces ellos están contento con la sociedad fomento, porque les da crédito, y yo no trabajo a crédito, entonces a mí no me sirve. Yo voy a la sociedad, y me saludo con todo el mundo porque me conocen, pero no te compro más nada, a veces cosas así, como veneno de hormiga, voy y compro ahí, pero no me sirve comprar ahí.

¿Si le ofrecieran participativo en alguna actividad, en que participaría? ¿Para qué? ¿Por qué no? Mira empezamos de abajo, ya luché tanto que ya está, es como yo te digo lo principal para mi es que la comisión fomento sería que tratar de conseguir como lo del pozo que so fue una buena ayuda para los productores, que fue una muy buena ayuda, eso estuvo muy bien, y conseguir más cosas como en Canelones, pero como no hay unión, ya está, seguimos trabajando, yo no me caliento la cabeza, no saco fiado y ya está.

A veces entro en la página de DIGEGRA para enterarme de los llamados, pero no hay como para otros lados.

¿Cómo se entera de los llamados del MGAP? A participado en alguna de los proyectos/llamados del MGAP? ¿Qué les pareció? Sí, hicimos el pozo con un plan, el ingeniero de la SFyDA anda en eso, te piden miles de cosas, análisis de sangre por poco, y después si te lo aprueban tienes que contratar a la empresa, vos le vas entregando lo recibos y ellos ta van depositando la plata, vos pones el 20 y ellos el 80 por ciento, está bueno porque es una ayuda linda. Pero ya me hicieron declarar el tajamar. Antes trabaja-vamos sin agua y es un fracaso.

Esta bueno la ayuda, pero tienes que mantenerte a un nivel porque si no te ayuda, nosotros somos chico, pero si quiero contratar a alguien y pagarle bien no puedo, tengo que tenerlo en negro, con el riesgo que eso tiene, acá mi señora es la encargada, y yo estoy como empleado, pero tendría que haber una ayuda para eso.

¿Que deberían de proponer desde el ministerio? Yo creo que debería tener más tolerancia con los productores familiares, como tener empleados y tenerlos en BPS para que tengan los beneficios, eso sería una ayuda. También que puedes incluir como empleados a tus familiares y que tengan BPS sin que pierdas los beneficios.

Pero también tienes otros gastos, tienes el BPS. Porque está bueno tener BPS, porque está bueno aportar porque tienes la jubilación. Acá me tienen como colaborador, y ya te cobrar más en la sociedad, y ya tienes que gastar más. Vos decís ta, si me va bien lo pago, te cortan por las patas por ese lado, pero que vas hacer, tampoco porque yo diga eso van hacer algo, ellos ya tienen la manera de pensar de ellos, y ya está, que van hacer.

Hay tantas cosas que están mal hechas en este país, no te ayudan con nada, no te ayudan con el combustible, no te ayudan con... Los grandes arroceros y sojeros tienen descuentos, a mí nunca me ayudaron, yo tengo todo al día ahora. Otra cosa es que no te ayudan, por ejemplo, las gasolinas para los arroceros no le cobran lo mismo tienen un descuento de 4%, pero para los grandes productores, para los que son chicos no, eso sí sería una ayuda excelente o los pesqueros tiene un descuento también yo conozco y a mí me dijeron que tienen un 15%. Y yo no tengo ningún descuento, lo pago a 41 pesos, y yo preciso para el tractor para hacer los canteros y gasto litros. Para los grandes productores arroceros o sojeros tienen descuento, pero viste eso del manejo del campo, del suelo, eso de las buenas prácticas, acá no llegó el curso de eso,

escuchamos que para Canelones estaba eso, porque nadie es bobo, yo sé que si esta en bajada los canteros se me va a lavar, y voy a perder todo, pero si yo hago los canteros al revés, tengo que levantar los caminos, yo tuve que meter como dos meses, metiendo para adelante y para atrás, son miles de litros de gasoil, y todavía me falta pila para hacerlo, ¿y eso?, eso tendrían que hacer bueno por buena conducta, yo te ayudo con el gasoil, vos decís, ta, si ese se puede comprar herramientas, pero puedo a base de sacrificio, (...) no hay ayuda (...) y no sé porque el estado las da.

Otra cosa de las buenas del estado es lo del seguro, porque hay que decís las cosas buenas y las malas, que ahora lo aseguras con nada, vos pagas el 10% de lo que vale el seguro, y ellos te subsidian con el 90%. Tienes que registrarte dos veces al año, con todo lo que plantas, eso está bueno porque anotas lo que producís, y ahí queda lo que cubre el seguro.

#### Entrevista No. 15

¿A qué se dedica, que cultiva? Son 4 ha, de fruticultura, pero plantamos en montes que arrancamos algún kabutia ó entre los montes nuevos y tomate perita en verano y algo para industria, y en otro predio certificado con otros productores orgánicos plantamos el Milongon (tomate).

Productor orgánico, frutícola, durazno lo vendo para la industria, para dulce. Con respecto a precios tienes un mayor valor con respecto a la convencional. Estamos certificado a través de la red agroecológica.

Cuando comenzamos como convencional, teníamos 4 variedades de durazno no más y te manejas con eso, con la producción orgánica se fue tratando de que cuando renuevas el monte ir tratando de tener más variedades, se trata de tener de la primera ciruela al último, del primer durazno al último, tratamos de tener un poco de moscatel un poco de naranja.

¿Hace cuánto tiempo se dedican a estas actividades? Hace varios años, hace 7 años, estamos en el Pagro, produciendo semillas de boniato, y bueno como es orgánico empezamos a interiorizarnos de que se trataba, y avece de años malos no curabas y te rendía lo mismo, nos entusiasamos y comenzamos a probar.

¿Están registrado como productor familiar? Si estamos registrado desde que comenzó el registro.

¿Algún familiar colabora en las tareas del predio? Si mis dos hijos viven acá, pero uno trabaja en el puerto.

¿Si tiene trabajadores? No ahora no.

¿A qué mercados le vende? Lo vendemos en la feria y en la Eco-tienda.

¿Cuentan con la suficiente infraestructura o requieren contratar? Cuenta con maquinaria: equipos de riego. Alguna herramienta chica me está faltando, pero con estos proyectos que está sacando el ministerio, más tecnología y eso, y del ministerio de industria, estamos viendo si estamos en un proyecto que conseguimos un tractorcito, chino pero nuevo y unos treinta caballitos, algo bien

económico, el menos para el área que tenemos. Si hay que hacer algo grande por algo específico contratamos, pero para los movimientos chicos que es lo más principal, la chirquera un pincho tenemos.

¿Qué otras cosas se podrían hacer para beneficiarlos? Lo que se podría hacer, capaz que lo piensa todo el mundo es que, en cuanto al ministerio es agilizar el tema de las boletas. A veces tienes problemas en lo más chico e insignificante, tienes problemas, pero de repente te complican con las boletas de abono, no sé si vos sentiste pero cada vez que se arma un proyecto de verdeo o que haces abono, para conseguir boletas de abono es un sacrificio bárbaro, o no te quieren hacer o tiene miedo que le salgan cobrando el IVA y es todo un tema, y a veces en lugar que el productor agarre plata, y plata para aquí y plata para haya, darle una boleta, y te digan mira tienes para fertilizar tanto, tienes semilla, tienes una herramienta para usar en conjunto, agarras este vale, anda y retírala, hacer las cosas más simple. Pienso que la ayuda que se ha tenido, que se está trabajando y que se está ayudando al productor familiar es muy importante.

¿Requiere servicios de maquinaria? ¿Algún otro? No tenemos riego, justamente ahora estamos en eso, a la vuelta del BPS con eso de los proyectos de riego, que ya está aprobado, a ver si este año podemos tener riego.

¿Limitantes que encuentren en la producción? Esto es como todo, tuve años buenos, y este año tuve poca mercadería, que son años malos, hace tiempo no pasaba que teníamos un invierno como este. ¿Por qué es un año maño? Por los costos de la manzana medio barato, en el caso mío saque poco durazno y te achica los rendimientos, al no hacer horticultura, vos lo que estás haciendo en la fruticultura vos tienes que manejarte con eso todo el año, estamos viendo la posibilidad de anexar alguna cosa para tener una entrada, una caja chica lo que es el invierno, se gallina, sea pollo sea algo, como es una producción orgánica lo que sea pollo y huevo casero orgánico hay demanda.

Problemas con la grafolita y moscas, estamos haciendo cercos por que los vecinos son convencionales, lo que está sobre los bordes lo mandamos para repartos para Lezica pero no se vende como orgánico.

¿Cómo accede a información? Por la red de agroecología, el defensa agrario que soy socio de la sociedad y defensa agraria, tenemos un grupo de productores que tenemos ahí, que es más o menos de acá de la zona, medio Melilla y medio para el lado de La Paz, el grupo Varzi, con otros productores, hay tenemos productores orgánicos y convencionales, Y siempre se está tratando de hacer algo medio en conjunto.

¿Conoce organización-grupos de productores en la zona? Soy socio de la sociedad fomento, y de la eco-granja, participo de las charlas de Jumecal, por el tema de las feromonas que es Jumecal que las entrega.

¿Fue o es socio de la SFyDA? ¿Porqué? Pa soy socio como de toda la vida, antes estaba mi viejo, después dejo y seguí siendo yo socio no más.

¿Qué es la SFyDA? Es una herramienta, no solo por los insumos que puede tener, si no que tienes personaría jurídica, dentro de la cooperativa tienen

descuentos, para los socios están los ingenieros que los miércoles están asesorando un poco.

¿Tiene algún otro beneficio? Se mueve bien y hay abogados, hay arquitectos, tenemos descuentos.

¿Está conforme con lo que hace la organización? La veo bien, no le encuentro defectos, de repente lo único que podría tener que de repente es complicado también es un servicio de maquinaria, hay cooperativas que tiene un servicio de maquinaria que le puede servir al productor, que le puede servir a la cooperativa porque es un ingreso más, y para la dimensión que tiene es algo que le falta. Y buen es una cooperativa gremial, es gente conocida de toda la vida.

¿Participas en las actividades que hacen ellos? No participo, antes iba más, ahora voy menos, voy dejando un poco porque estoy siempre corriendo, cuanto más metido en cosas estas más reuniones, no es pérdida de tiempo, pero te desgasta un poco, a veces cuando son reuniones puntuales, concretas, pero cuando son largas ... por que quieras o no estás al palo, de repente el rato que tienes para descansar bueno ahí tienes una reunión aquí, mañana tienes otra allá, y siempre estás en la vuelta, y las horas que tienes para descansar..., llega un momento que te cansa un poco, te van sacando de las horas tuyas para estar tranquilo.

¿Es un buen apoyo para los productores o si adecuado el trabajo que se realiza? La veo bien, no le encuentro defectos así para decir, lo que veo que podrían ofrecer un servicio de maquinaria.

¿Cómo se entera de los llamados del MGAP? De las reuniones cuando estas en un lado o en otro y te vas enterando, aparte si no sale, por un lado, por el programa de Taquini de la radio, y Taquini está bien completo, de la granja, por lo menos de producción es de los que está más enfocado en la granja y no se tanto a la ganadería y eso. Es un programa que está más enfocado en esto de acá lo rural de Canelones y Montevideo y te vas enterando con los ingenieros, además te enteras.

¿Participas en las convocatorias del ministerio? Si esta espectacular, nunca tuvimos ayuda como se está teniendo en este momento, porque si más o menos estas trabajando con ganas, y si medio haces las cosas, tienes un buen apoyo tanto en parte económica por los subsidios que tienes como por los técnicos que tienes que están aportando. Los técnicos de DIGEGRA como del fomento, tienes gente que se está arrojando. Estamos en este proyecto de buenas prácticas agrícolas. Bueno también tenemos un grupo de productores acá que nos tocó, dentro de esta zona, un técnico que paga una parte el ministerio otra nosotros.

#### Entrevista No. 16

Que informaciones precisas, yo te puedo dar toda, tengo todos los papeles, tengo BPS porque si no puedo acceder a lo del pozo. Estoy registrado como productor, la semana pasada fui al defensa agraria, trabajo bastante con

ellos, le pedí a la secretaria que me pasara, yo le lleve un borrador con las preguntas, yo me revuelvo con la computadora pero para llenar el formulario me cuesta un poco, y esta señora es buenísima, y lo he hecho varias veces le doy la información y en el defensa me lo pasa, el otro día llame al ministerio: “mira tengo una duda, quería saber una información, y llame y me dijeron, si ya está registrado”, es que si no fuera así no podría acceder a lo del pozo.

Porque te piden de todo tipo de información, que tienes, si tienes pozo, si estas registrado en el BPS, ta bien, toy totalmente de acuerdo.

¿A qué se dedica, que cultiva? Y planto maíz dulce, zapallo kabutia, a veces hago algo de calabacín, y zapallito, ocasionalmente planta una cuadra, pero lo fundamental planto maíz dulce, que es lo que tengo mayor porcentaje. ¿Qué superficie tienes? Acá tengo unas seis hectáreas y trabaja unas hectáreas más de una prima que se jubiló, es un cuadro chico que tengo al fondo.

¿Viven en el predio? Sí, tengo 65, y vivo acá desde que me acuerdo.

¿Algún familiar colabora en las tareas del predio? No trabajo solo.

¿Cómo realizan la comercialización? ¿A qué mercados le vende? En el mercado, se lo vendo a personas que trabajan en el mercado, tengo dos o tres que le vendo, hay uno por ejemplo que viene acá y me compra por bolsa, son 3 docenas por bolsa y se van, lo ideal es ponerlo en una bandeja y sacarle la tira, para eso yo tendría que tener un packing, y los días que no hay trabajo que hacen las personas que están en eso, indefectiblemente hay que hay a una persona que se decía que, a eso, está bien a mí me lo paga cuando ..., es normal la venta ningún problema.

¿Tienes las herramientas suficientes? Si tengo todas las herramientas.

¿En algún momento contratan servicio de maquinaria? Sabes en qué momento preciso contratar, cuatro o cinco días, en la cosecha, contrato cuatro o cinco personas. El proyecto es con el ministerio, el Ingeniero de la SFyDA hizo todo, y el ministerio te subsidia algo.

¿Limitantes que encuentren en la producción? ¿En la comercialización?

Para colocar el maíz no tengo problema, puedo colocar todo, pero eso decayó también, ahora la gente no tiene tiempo para cocinar, van al supermercado y compran todo pronto, antes iban al mercado y te llevaban la fruta picada igual. Hay un sector de gente que ya no está, ahora el consumo tiene que ser todo para el supermercado, y ahí todo tiene que ser no bueno, si no muy bueno, está bueno que la gente consume calidad, ahora si no producir excelencia no te conviene. En cualquier rubro si no apostas a la calidad, estas frito. La semilla del Magnum, yo no me hice fanático por el precio, por que vale 3000 y pico de pesos el kilo, pero hay un abismo en la calidad del producto, entonces yo prefiero gastar esos tres mil y pico, si yo lo recupero.

¿Conoce organización-grupos de productores en la zona? No, yo me manejo con el defensa agrario, aparte consulto por cualquier cosita, con los ingenieros.



¿Qué es la SFyDA? Y para mi representa una ayuda importante, por una cuota que es bajísima, que pagas 500 pesos por año o 800, no me acuerdo exacto, tienes un montón de beneficio, que de repente algunos yo no los utilizo, pero tienes desde asesoramiento, los productos, aparte está cerca de la zona, llamo por teléfono y pregunto: tienes tal cosa, y lo voy a buscar, a mí me soluciona un montón de cosas, también el trato de la gente que trabaja ahí es impecable, me ayudan a llenar el formulario.

¿Fue o es socio de la SFyDA? ¿Por qué? Si hace años que soy socio, y desde el dos mil que arranque de nuevo con la quinta, porque antes tenía vid, y empecé con eso, de plantar maíz, es fundamental, pero yo ya era socio desde hace años, no participo de las asambleas, pero si hay una reunión, una charla voy.

¿Qué ventaja le representa a usted ser socio? ¿Desventajas? No el tema de los precios yo no me pongo a controlar, pero es la tranquilidad que vas y estas cómodo, y si hay una duda o si no está justo el ingeniero lo llamo y te soluciona un montón de cosas, por algo sobrevive después de tantos años, tiene que haber algo, que no solo a mí, beneficia a un montón de gente, y en esto del trámite para el pozo, en DIGEGRA, una de las preguntas es si tienes afiliación, con alguna sociedad fomento, y cuando sacan la información vienen hasta acá a ver si realmente tienes una quinta, si necesitas el riego, esto se ha prestado también para, en otros años, en el año 95, yo trabajaba en la quinta y hubo un plan que no me acuerdo, de 28 productores de la zona, 23 nunca pagaron el pozo, pero si a los quinteros le das chance, se aprovechan, si yo trabajo el pozo se paga solo, entonces ahora está bien, demora un poco por que el ministerio toma recaudo, si realmente lo necesitas, si lo vas a usar.

¿Está conforme con lo que hace la organización? Si estoy conforme con los dos grupos que integro yo.

¿Es un buen apoyo para los productores o si adecuado el trabajo que se realiza? Por supuesto, por todos los beneficios que tiene.

¿Qué entiende que debería hacer la organización que conoce para beneficiarlo? Yo no sé qué sería, sé que hubo un crecimiento, y después se ha estancado un poco, ahora que no es a estancado. Por ejemplo, tienes Jumecal, ahí hay un club, en toda la zona es el único club que va quedando en la zona. También venden productos, pero se quedó en eso, se estancó, no sé en qué va eso. También está que las posibilidades de la gente son distintas, antes mucha gente ni iba al centro, ahora todo el mundo tiene auto, se conectan a la computadora o por un celular, si quieres saber algo lo tienes ahí. Yo por ejemplo me contacte por el celular, con Syngenta para conseguir este maíz, el Magnum, que excelente.

¿Si le ofrecieran participativo en alguna actividad, aceptaría? ¿Para qué? ¿Por qué no? Qué pasa que hay una cuestión de tiempo, yo hace años que trabajo de esto sin parar, ¿sabes que es lo que estoy haciendo ahora?, no voy a



recuperar el tiempo perdido, pero aprovecho para salir con mi patrona, dar un paseíto.

¿Cómo se entera de los llamados del MGAP? Y es a través del defensa agraria, que me lo comunican, ellos me envían un mensaje, y unos días antes te recuerdan que se vence el registro de productor familiar, se hace ese registro ahí en Garzón y Pena, y con eso se va a la intendencia y se exonera la contribución inmobiliaria, una parte por lo menos, está bueno. Pero esas comunicaciones vienen a través del defensa agraria. Por eso te digo yo, es más allá de comprar los productos, tiene un montón de beneficios.

¿Ha participado en otros proyectos/llamados del MGAP? ¿Qué les pareció? Si en el 2008, 2009, que se hacía también (...) fue dentro del defensa agraria, pero era del ministerio que daban para semilla de zapallo, y saque las semillas, y al año las pague.

¿Que se deberían de proponer desde el ministerio? ¿Apoyo para realizar jornadas de capacitación, económico, en equipos-maquinaria? Se podría hacer a través de la fomento o del ministerio no sé, una compra de maquinaria, porque a través de un grupo se hace más factible, pero como te digo una cosa te digo la otra, pero a los productores no podés darle plata, porque al final no pagan.

#### Entrevista No. 17

¿A qué se dedica, que cultiva? Lo que viste es repollitos de brúcelas y lo otro es puerro. Mira acá son 7 ha, y todo lo que es de quinta, estoy rotando permanentemente entre las cosas de invierno: repollo, brócoli, coliflor, espinaca, todo lo que es rubro de quinta, estoy rotando todo el año, rubros fuertes, que hago bastante superficie y tengo ya establecida hace bastantes años es puerro, repollito de brúcela, tomate en verano y perejil, y básicamente eso.

¿Cómo realizan la comercialización? Yo actualmente esto comercializando con supermercados y algo va para el Mercado modelo, si no mercado secundario y lo vendo directamente.

¿Algún familiar colabora en las tareas del predio? Y acá es familiar.

¿Si tiene trabajadores? Y empleado hay dos en invierno y 5 en verano.  
¿Estas registrado como productor familiar? Si estoy registrado.

¿Hace cuánto tiempo se dedican a estas actividades? Que trabajo en esto, arranque a los 20 años, hace unos diez años.

¿Cuentan con la suficiente maquinaria o requieren contratar? Servicio de maquinaria actualmente no, no estoy requiriendo de ninguno porque hace más o menos 7 ó 8 meses que compre un tractor fraccionado y una excéntrica que era lo que contrataba de afuera, que era lo que hacía el laboreo más pesado.

¿Equipos de riego? Riego tengo, tengo bastante, para cubrir, de las 7ha, tengo 2 ha con goteros y una hectárea y media con aspersion. Y acá tengo un pozo semi-surgente que da un caudal de 4500 litros/hora y un pólder que acumula el agua.

¿Limitantes que encuentren en la producción? ¿En la comercialización?

La dificultad más grande que tenemos es la comercialización. ¿Cuál es el motivo? Por la colocación del producto, no tanto el precio si no con la agilidad con la que lo colocas la mercadería, ese es el mayor problema. Yo tengo un gran cliente que es el supermercado, que es una situación bastante favorable, se le comercializa bastante, pero hay veces que ellos se frenan en la comercialización, hay que buscar otras alternativas, y las otras alternativas que tenemos fuera del circuito del mercado es el Mercado modelo que su comercialización siempre fue desfavorable para el productor por la manera en que se da. ¿Se te dificulta colocarlo en el Mercado modelo? Sí, yo no soy asiduo al Mercado modelo, ni al circuito por afuera del supermercado entonces sí, si bien en épocas de buena comercialización, trato de conservar un canal de comercialización para mantener los contactos que tengo por fuera del ámbito del Mercado modelo digamos, si siempre se te hace más difícil.

¿Cómo accede a información? ¿Del rubro, llamados MGAP, precios? ¿Jornadas de formación? A la información hoy por hoy, yo me manejo por internet, y trato de cada vez que voy a Argentina, que voy asiduamente, darme una recorrida por el mercado central argentino, y vichar precios, vichar semillas, vichar que es lo que hay en materiales de riego, y bueno trato de mantenerme informado de que es lo que llevan a la feria "Estevio" en Brasil, que es lo que hacen ahí, más o menos, es lo que hago. Después, investigo un poco por la cuenta de productos que yo estoy usando acá, de repente me alarmo de los precios que están acá y trato de investigar un poquito de donde vienen y cuanto es su valor.

¿Los insumos en donde los compras? Y las compre en el mercado, que son las únicas, si no le compro a la SFyDA que se abastecen de ellos, Beltrame, Surco no está más, pero Magric, son dos o tres empresas.

¿Qué es la SFyDA? El defensa agraria es la sociedad fomento, de acá toda esta zona.

¿Y de que se trata? Y defensa agraria nuclea, fue una gremial, se llama Sociedad de Fomento y Defensa Agraria desde hace muchísimos años está acá en zona, antes, le decían los paperos, la sociedad fomento que nucleaba a paperos básicamente digo yo que por eso el nombre. Y buen ahora es una gremial que hay que defiende el interés del productor, funciona más o menos en ese sentido.

¿Hace mucho que sos socio? Si hace 6 años, 7 años que soy socio.

¿Por qué sos socio? De participar, voluntad de estar en un lugar donde, donde podemos llegar a tener, un ámbito de discusión ó de planteamientos de problemas que nosotros tenemos, en realidad la sociedad, hoy, yo que sé, no funciona, no está participativa como debería ser, porque en números..., si bien es una sociedad fomento que hace muchos años que está y tiene su prestigio, no es representativa de la situación real de la zona, los directivos son siempre los mismos, la juventud que hay ahí ... bueno hace poco hubo una movida de gente más joven, de productores más jóvenes ahí, yo estuve, fui invitado a participar

pero no lo hice por temas míos personales no más, pero me hubiese gustado, este, y bueno eso es más o menos.

¿De qué se trataba el grupo que quisieron formar? Y... ahí hubo un presidente que paso, que fue el periodo pasado, que no fue el año pasado, fue el otro, anualmente se hacen elecciones, y paso un presidente con la cabeza bastante abierta y quiso buscar un poco la realidad de, de, hortícola actual con la gente que estaba más en movimiento por que tal vez los directivos o la gente que está ahí al frente que tal vez fueron productores pero ya son veteranos, gente que ya está en otra etapa y lo que se quiso buscar fue eso, fue buscar abrir un poco más a la participación que es el cometido que debería tener una sociedad fomento.

¿Qué otros beneficios tiene ser socio? El beneficio de ser socio... tiene un beneficio de un descuento, pero es un descuento simbólico, el beneficio de ser socio, actualmente no funciona si bien la idea de la sociedad fomento es nuclear, ayudar, existe si un crédito, yo hago uso de un crédito que son fondos de la sociedad que me difieren los pagos, en las semillas que precise cuando lo preciso, algún descuento en los pagos al contado en la compra de las cosas, eso más o menos.

¿Cómo grupo de productores, que debería hacerse? El tema es que agrupar a los productores siempre fue un problema, siempre fue...., somos un grupo, un sector social bastante problemático, en mi vida como productor he tenido bastante experiencia en quererme juntar, agruparme en diferentes oportunidades y es difícil, una sociedad fomento para mí entender debería ser es defender la problemática del productor, para mí la sociedad fomento debería atender los intereses del productores, atender, el productor tiene problemas viejos y graves, la comercialización es uno de ellos, el costo que pagamos por los insumos, nosotros tenemos un mercado chico..., de empresarios importadores pacatos, pobres, que cualquier loco suelto importa cualquier cosas y cobra cualquier cosa. La participación del ministerio también es muy vaga, interviene poco en la calidad de los que se importa y lo que se cobra, yo he leído un poco en referencia a otros países y hay productos que de repente no los dejan entrar, hoy por hoy a mí de repente en una..., control de supermercado me complican la vida con equis producto que de repente le ministerio lo tiene registrado, y acá entro producto y nos estamos enloqueciendo ahora, con el producto adentro que esos es un tema que tal vez, sería más de sociedad fomento, vení y plantea, ¿si esto no sirve? no lo dejes entrar y punto, que intervenga el ministerio, y que le diga al señor importador, calidad A por decirte, la B no va, ya que estamos hablando de seguridad alimentaria y calidad en los procesos, y trazabilidad de lo que estamos haciendo, son dos temas que para mí son importantes para el productor, el costo que nosotros estamos pagando es muy caro, la comercialización es muy bastarda, el sistema de antaño que nosotros tenemos de comisionista, la figura del comisionista sigue existiendo, el comisionista hoy es una persona totalmente que trabaja en la informalidad, que

te levanta muchísimo dinero en mercadería y no tiene una boleta, ni una libreta, y el va y lleva, y ¿a qué precio? Y no hay control de nada, porque ni siquiera le inca el diente, el mismo mercado, porque si vas a otros rubros, es impensable que un zapatero no tenga un comercio en la calle y no tenga un número de ruc y sin que aporte algo, saber quién es por lo menos, por ejemplo en el Mercado modelo tienes cientos de negocios mayoristas que son de Carlitos, y Carlitos te carga toneladas de mercadería, y el productor está detrás de esa cadena, que vos como productor no conoces esa movida, no tienes tiempo de hacerla tampoco, no tienes ningún documento de nada, ni de lo que diste ni de lo que cobraste, entonces, eso para mí serían los temas importantes para la producción, a grandes rasgos porque el problema en la producción me parece que es muy diverso, y que el agruparse y estar medio cerca da la posibilidad del análisis, y acercarse a los caso a caso, porque los problemas del productor puede ser, técnico, de información, puede ser de falta de tierra, son muy diversa las situaciones, que cada uno debe ir por canales distintas, que como agrupación debería llevar al escritorio que corresponda en el ámbito estatal.

¿Y el manejo de diversidad de productores como debería encararse, desde la sociedad o del ministerio? Creo que opinar sobre la SFyDA, esa es un área, que bueno cada lugar es un mundo, eso es más particular, desde las movidas del ministerio, lo que veo que falla son los equipos técnicos, el ministerio evalúa una problemática macro, y lanza un proyecto de apoyo, y lanza sesenta condicione que debe el productor encajar dentro de ellas para encajar, para asistir, y creo que es al revés, por ejemplo sale un PPR, salió para hacer un pozo, bueno decime cuales son las condiciones, ta, debe ser, por lo general son bastante abstractas, desde la tierra, de mejora de suelo, de un montón de cosas, y vos agarras y bueno a ver como hago esto para encajar acá, pero ya ahí de momento te alejas de tu realidad, porque vos podes agarra un productor que está en una mala situación, capaz que si le solucionas el tema de la comercialización el tipo sale solo, un riego se lo compra solo, o capaz que si vos lo asistís, financieramente sale sólo, en este país el dinero es carísimo, capaz que le ministerio no necesita dar plata no reembolsable, porque los créditos no reembolsable. ¿Qué precisas? Porque hay un fondo no reembolsable, de no sé, pero lo preciso... entiendes. Y si vos precisas una bomba y precisas un mango cuando esos fondos no están, a cualquier institución financiera le pagas un 30 por ciento de interés del saldo anual, pa laburar eso es carísimo, el que no logra entrar en el circuito del república metiendo una hipoteca media buena y andar bien con el banco, pero eso ya ahí tienes que tener un nivel de profesionalismo en lo que haces bastante importante, porque ya dependes de un contador, flujo de fondos, formatos de balances complejos, para entrar en ese circuito y conseguir una línea de crédito más o menos, funcional a tu actividad. Yo creo que, en síntesis, lo que pifia un poco el ministerio cuando larga los apoyos, es que hay muchos ingenieros, técnicos que está allá adentro que no evalúa, yo creo que tendrían que salir más, esos técnicos a la quinta, hay un fondo no

reembolsable, pero ¿cuál es la realidad de ese productor?, ¿qué es lo que le está faltando?, ¿qué es lo que le falta?, y después de un estudio y de una evaluación, y ¿qué es lo que él cree que le falta? Puede haber una diferencia, puede haber una diferencia, porque la dinámica de la empresa hortícola, es muy compleja, esto es muy complejo, la dinámica que tiene esto, de gestión económica, y de gestión de logística es muy compleja, manejar seis, siete rubros, en este rubro hay un riesgo altísimo, hay una gestión que vos estas trabajando en invierno y tienes que estar ya pensando en que vas hacer en verano para que tu escalerita nunca te quedes sin mercadería y siempre estés vendiendo a buenos precios o malos precios, pero que siempre tengas mercadería, estas terminando un cultivo de puerro, bueno ahí tiene que venir algo, pero pronto, no pensar que una vez que me se termine, y hacer planes de apoyo, más cerca de la realidad del productor, eso creo que es fundamental, todo lo que yo he participado, yo participe para un pozo de agua, en un PPR, proyecto de riego, este..., los lineamientos vienen desde allá, ajeno a mis necesidades, no digo que no esté bien los fondos, pero son ajenos a mi realidad, yo me adecuó a esas pautas, y si no las tengo arreglamos con algún técnico, para entrar y participar, pero ya de arranque salimos mal, porque yo estoy disfrazando algo para agarrar un fondo no reembolsable, por ejemplo. Eso llevado también emparejado a todo lo que tiene el ministerio y los entes estatales, una burocracia enorme. Mira yo participe en un PPR, de riego, eso ya se cerró, pero estuve un año y medio en esas vueltas, participe en otro, proyecto de riego que todavía está abierto, fue aprobado, ya cobré y todo, pero antes para empezar a cobrar pasó mucho tiempo entre que se hizo el proyecto, se presentó al ministerio, entonces hay también, eso en algunos casos, es un perjuicio muy grande, para el productor que vos vas y le decís, sale un proyecto de riego para el verano. Por suerte no fue mi caso me pude resolver mis cosas, porque no lo estaba esperando, pero si una persona que tiene un problema serio de agua, vos le planteas que para este verano va salir un proyecto de riego, y mira le vas a terminar haciendo un desembolso en abril

¿Por qué decís que no está terminado? Porque falta entregar unos papeles, ya cobramos, pero tenemos que cerrarlos, hay que presentar las facturas de los gastos, los materiales ya los tenemos. Pero el tiempo que se dio desde que desde que se ofreció hasta que se hicieron los desembolsos fue mucho tiempo desde esos pasos que se dieron.

¿Cuánto tiempo llevo? Y nos llevó como un año. Ese fondo salió, eso del plan de riego desde que hace unos años tuvimos seca. Desde ahí salió la idea, y se lanzó desde el ministerio.

¿Qué otras cosas deberían hacer el ministerio para beneficiar a los productores? La burocracia es una de las cosas, que tiene el ministerio. Los equipos técnicos tienen que trabajar de otra manera, tiene que trabajar más, mucho más fluidamente, los equipos técnicos que ven todos esos temas, tienen que tener una presencia más activa en el campo, viendo la realidad de cada



productor, la otra es la administrar esos fondos más inteligentes, el ministerio tiene mucho dinero, cuando libera esos programas, administrarlo más inteligente.

¿A qué te referís con más inteligente? En el caso a caso de los productores, hay productores que puede precisar riego, hay otro que puede precisar un capital de trabajo, para resolver una cuadrilla en un tomate, en una cebolla, hay alguno que le está pifiando en algo técnico, capaz que precisa un capital para eso. Yo por ejemplo en este predio estoy pagando 900 dólares hectáreas año, en esta zona, en una zona rural, conocer eso, y aprovechar los fondos y bueno manejarse, el que tiene problema de tierra, creo que el instituto de colonización funciona relativamente bien, hace poco fui beneficiario de una adjudicación, bueno conectarse con el ministerio de ganadería, bueno acá hay un productor que tiene problemas de tierras, capaz que no es plata lo que precisa. Y no liberar programas masivos, ta bueno que no sean reembolsable, porque es un apoyo, pero si vos largas algo masivo no reembolsable y me preguntas: va salir un programa no reembolsable para cebolla, bueno, este año voy a plantar cebolla, salió para riego y si me falta riego, entonces es como que, también pierde el productor en armarse un plan, porque si no fuera tan así, si el tuviera que él mismo armarse un proyecto una evaluación de su propia empresa, para que otro técnico evalúe su, tal vez ahí él tiene que pensar un poco más, y no tanto, acogerse a un llamado que salió, que tall!, que es para caño, entonces no tienes mucho que hablar con él, tienes que comprar caño. Capaz que una empresa de esta puede caer en dos días, podés invertir mucha plata en algo y de repente no pensaste bien cómo vas hacer para comercializarlo, a muchos productores le pasa que de repente tienen las herramientas y plantan un disparate de cosas y capaz ni siquiera pensaron que iban a precisar un camión, un lugar en donde guardar. Todo un análisis que debió hacerse antes, entonces desde el ministerio creo que el encare tendría que ser, un encare más fluido, eso da mucho más trabajo a los técnicos que están presupuestado en el ministerio, tienen que salir todos los días para el campo, un encare más integral del caso a caso, porque esta empresa es muy compleja, y yo creo que es una tragedia cuando una empresa de estas cae y no se levanta, y la prueba está que los programas estatales no han dado resultado, porque si vos ves los programas, yo tengo 35 años..., por ejemplo a Prenader mucho no lo vi, pero lo que quedó de todo aquello es que acá hay cientos de quintas con perforaciones hechas que nadie las trabaja, le hicieron un aporte al valor inmobiliario de esas quintas, ahora esos veteranos la venden mejor, la venden con agua, pero fueron millones de dólares que están ahí tirados, no salvaron a nadie, y fueron eso tipos de programas que son cuadrados, desde arriba dicen salió un fondo reembolsable para agua, bueno, ¿si lo sacas así? el que tiene un poco de campo dice; bueno yo lo preciso. Capaz que desde el análisis ministerial y técnico, no hay que la capacidad y habilidad que pueda tener el productor en su realidad, solo, y desde ahí como una semilla, verlo como los potenciar, pero utilizando siempre las capacidades disminuidas que él tenga, para hacerlo crecer como empresa autónoma,

pensante, entonces vamos a ofrecerle algo a un productor, bueno ese productor que se arme un análisis, diga cuál es su problema y con estos fondos vemos cómo los ayudamos a él, si es en la comercialización, si es en lo técnico, si en tierra, creo que los recursos que hoy tiene el estado son valiosos, hay bastante planta en esas movida cuando se sale con un PPR de riego, colonización tiene mucha tierra, y las experiencias de colonización no escapa mucho a las experiencias del ministerio, por que vos ves muchas tierras de colonización y mucho campo abandonados y colonos pobres, entonces, también allí en esos equipos que evaluaron y adjudicaron de alguna manera fallaron también, por que evaluaron a un productor que le dieron campo pero que no le resolvieron nada, en síntesis para ver si te queda claro lo que te quiero transmitir es, el ministerio tiene que gerencia desde el conocimiento de campo, no desde un equipo técnico que arme un programa, porque la prueba está que todos esos programas han sido fondos que, que no han impactado no han desarrollado empresas nuevas, o las mismas empresa que estaba, no han logrado estar (...) sido desarrollar exitosamente como empresas. Siempre están los mismos problemas de antaño, llegas a los predios, y vos ves a un tipo que de repente está con 7, 8 personas trabajando y unos fierros en la vuelta y es un tipo pobre, económicamente el gira un montón de plata, pero siempre paga deudas, y tiene una deuda más grande que la caja que tienen, y al final de cuenta, en su historia ha tenido subsidios importante y su realidad no cambió, entonces, en determinado momento de temporal o momento clave capaz que ese tipo desaparece, porque no tiene el respaldo que tiene que tener, no tiene el crédito que tiene que tener, o su descendencia ya se parta de él, que es lo que pasa, un viejo hecho pedazo, con poca cobertura social, e hijos que no quieren ver la quinta pero ni a palo, porque vieron un historia que para eso me voy a trabajar de empleado, no sé si te queda claro.

¿Arrendas? Yo arriendo, todo este espacio es arrendado, no es mi casa, yo uso una parte, mi hermano vive acá porque alguien tiene que estar, y de paso solucionar el tema habitacional de él, mi casa está enfrente, es de una hectárea, que se suma a estas 6 hectáreas. Siempre estuve que arrendar porque precisaba más espacio. Esto es un problemas que lo tiene que resolver el estado, al problema de las tierras acá en esta zona, porque acá en esta zona por ejemplo tienes muchas tierra que está abandonada, te das cuenta, esta era una zona que abastecía el mercado, hoy por hoy lo que es Rincón del Cerro y Punta Espinillo, no sé si alcanzas el 30 por ciento de superficie plantada, de una zona de uso agrícola, y por lo tanto vos salís a arrendar y hay una fuerte especulación de propietarios, no los conseguís y los precios son altísimos y si no los pagas queda abandonado, o se vende como pasas en Melilla, que la usaron, que es un tipo que no tienen nada que ver con la tierra pero la compro he hizo su casa ahí, que tiene un pozo de agua, con una capacidad de 30 mil litros hora, paz llenar la piscina, que de repente se lo hizo Prenader en un momento tal, y ahí quedaron esos fondos. Este es un tema que he tenido siempre pensado llevarlo a la SFyDA



para plantearle a la unidad de Montevideo Rural de la intendencia, esos padrones ponerle la misma retribución que le pones a una casa en el Prado, si la vas a usar para..., y exonerarle la contribución si alguno la agarra y la trabaja y se le hace mantenimiento del suelo, si hace la conservación, un chacareo que la trabaja se hace cargo de ese recurso natural por que obligadamente va tener que evitar la erosión la perdida de materia orgánica en el suelo, hace poco yo estuve, en un programa de tomate orgánico, y precisábamos una hectárea acá en la vuelta que estuviera sin trabajar y no la conseguís, lo que me pedían era un disparate, entonces, lo que yo pago hoy por hoy, es altísimo, atenta contra la viabilidad de la empresa, yo ahora rescindo acá, como fui adjudicatario en colonización, me dieron un terreno en Tapia, es una localidad pasando panda. El riego yo me lo cargo y me lo llevo, lo bueno es que tiene una represa importante que es lo que me permite pensar en irme. El alivio de irnos para ir para allá, es un arrendamiento mucho más bajo.

¿Tienes pensado que vas hacer? Sí, vamos a seguir con horticultura, vamos a tratar de trabajar unas 15 a 20 hectárea de lo que hacemos intensivo, y el resto ganadería. Con la oportunidad de hacer un uso mejor del suelo, pagando un disparate de arrendamiento acá nunca hice un manejo, nunca hice un verdeo, de un rotar de cultivos, por un tema de que dejar un cuadro parado por 3 años, no puede ser, allá si podemos pensar en una rotación, con buenas praderas, un ganado, una invernada, ya es otra cosa, es un modelo que se nutre a sí mismo, y en números mejora. Nosotros a esta empresa hortícola es muy fácil mover tierra, y hacer pradera porque lo hacemos permanentemente, porque un ganadero que hacer una hectárea de pradera en una gran obra, capa si tienes que mover tierra, es algo que haces todos los días.

¿Participaras en alguna actividad si te lo proponen en la SFyDA? Si bien me aleje, geográficamente capaz que me integre de allá de San Jacinto o alguna de la misma Colonia, un poco yo fui adjudicado allá, en Colonia Berro cuando me entrevistaron, es que me vieron con un potencial, así como de hacer algo demostrativo y que me integrara a la realidad de la Colonia que es una colonia muy empobrecida, entonces un poco ahí hubo una invitación a participar, mostrar lo que hago, como para dinamizar una zona.

¿Eso te motiva, te interesa? Sí, me interesa, siempre, desde que estoy en el agro me interesa la participación, dar apoyo a estudiantes, a pasantes, a productores, a amigos, me interesa, es una cosa, que es necesaria para lo que nosotros hacemos, establecer una sinergia entre todos los actores que rodean esta actividad, que es fundamental para el éxito de nuestra actividad porque acá hay que tomar en cuenta muchas cosas, la dinámica de la empresa rural, es muy compleja, y para lograr tener éxito en esto hay que ser bueno en el campo, en los números, en el marketing, hay que ser un poco bueno en todo para vos echar un plan de trabajo en el campo y que vos levantes esa inversión, y para lo que estamos en el campo nosotros, yo me lo veo como el gran desafío, porque hay dinero, hay fondos, para hacer cosas, el tema que agárralos es hace difícil

cuando vos sos una bomba de tiempo en el campo, tienes riesgos altísimos, y a veces captar un capital para vos poder trabajar y desarrollar una actividad es muy riesgosa.

¿Crees que puedes captar esos fondos, te da el tiempo? Yo trato de hacer de llevar adelante eso en mi forma de trabajar, yo en Tapia fui adjudicado con otra familia amiga, que yo los traje a este medio, que yo los integre en este plan de trabajo que hicimos con el técnico, fueron incluidos, esto me insume mucho tiempo, pero cuando puedo dedicarle un tiempo se lo dedico, cuando tengo tiempo libre me junto con compañeros de la escuela agraria y conversamos como les ha ido, y si podemos ayudar, lo hacemos, ahora no más a Tapia me la va a llevar un compañero, él me va a mover el tractor, él puede precisar el tractor en la chacra que tiene en Canelones, eso que se da entre amigos, es algo fundamental que se dé a nivel de sociedad, que se dé a nivel de productores amigos. Tengo una hermana, viviendo en Francia, en una zona rural, y cada vez que me transmite siempre como son las cosas allá, me dice: un productor como vos allá es enorme, es grandísimo. ¿Tiene mucha menor superficie de campo, y las sociedades fomentos realmente funcionan, porque ves en la noche una máquina trabajar, es la más grande y arranca a curar en el kilómetro 20 y termina en el 30, uy esa máquina está curando 50 predios, entonces, claro cuánto le cuesta a cada uno esa pasada? Yo creo que esa sinergia (...) te lleva mucho trabajo hacerla, no todo el mundo la puede hacer por un tema de formación, por vos también en la chacra te topas con ese tipo de dificultades, a veces hablas con gente que te es difícil gestión cosas y hacer entender que hay costos que un productor no lo puede hacer. En Uruguay creo que se han dado ejemplos, lindos, importantes como puede ser, Salto, por ejemplo, eso mal o bien lo han logrado, son gente que están a 500 kilómetros de acá, y manejan remolques diariamente pa acá y pa allá, y ese no es uno solo. Vienen en caravana para Montevideo, se van vacío pa allá con un camión de un vecino arriba, es una gestión que deberíamos aprender bastante de ellos, y la prueba esta es que les dio resultado, les da resultado, da resultado, que no hay otro camino, hay costos grades que, si no trabajamos corporativamente con técnicos con productores, para poder hacer las cosas, va ser bastante difícil. Eso involucra a todos los actores que rodean a esta actividad.

El técnico en el campo, a mi entender tiene que ser una persona que analice con más cuidado las cosas que pasan en el campo, no puede venir con la cabeza de los libros, da un base importante, es importante que nosotros como productores manejemos esa información científica, de las enfermedades, de nutrientes, de todo, pero a sus vez el técnico tiene que desembolsar su conocimiento en el campo y encargarse de ver qué impacto tuvo en el campo, porque hay veces que un técnico te da recomendaciones y por h o por b no llegas a esos objetivos. Yo me forme en una escuela agraria que te enseña a un modelo, tienes que llegar a un objetivo, si no llegas, ¿por qué no llegaste a ese objetivo?

Entrevista No. 18

¿A qué se dedica, que cultiva? El predio es chico es una hectárea punto ocho. Más o menos hay unos 3 mil metros de invernáculos.

Tenemos tomates, lechuga, pero lo más importante es tomate.

¿Viven en el predio? Con mi señora y mi hijo, ellos me ayudan. Nosotros somos productores familiares, acá es muy chico, trabajamos sin personal. No contratamos a nadie, ni siquiera para juntar el tomate. Una porque no se consigue personal, y otra porque no conseguís quien sepa trabajar esto.

¿Algún familiar colabora en las tareas del predio? Si esta mi señora mi hijo, estamos registrado como productores familiares, pero ahora va quedar el registrado, pero en si va ser lo mismo.

¿Cómo realizan la comercialización? ¿A qué mercados le vende? Yo se lo llevo a un distribuidor que me compra todo.

¿Tienes las herramientas suficientes? ¿En algún momento contratan servicio de maquinaria? Riego tengo todo, y de maquinaria tengo, pero para mover tierra a veces contratamos una excéntrica más bien a campo, peor para él invernáculo tengo todo, un tractorcito viejo y las herramientas correspondiente. Y hacemos plantación de lechuga y tomate con mulch.

¿Limitantes que encuentren en la producción? ¿En la comercialización? La dificultad más grande no es la comercialización, porque yo ya tengo más o menos lo tengo vendido, el problema más importante son los insumos, el gasto en la producción y después los precios de las ventas, que se puede decir que en diciembre arrancamos mal y en julio terminamos por ahora peor. Viene a ser un precio muy bajo, y bueno la lechuga es algo muy dinámica, hace un tiempo no valía nada y ahora vale, pero porque no hay, pero en las fiestas no va a valer nada, y no cualquiera la va a poder vender, pero que pasa, que la lechuga tiene una diferencia con el tomate, que no se puede guardar, cuando esta pronta hay que cortarla, si no, se corta y se tira.

¿Cómo accede a información? ¿Del rubro, llamados MGAP, precios? En otro momento si, por un proyecto de PPR, ahora no por una cuestión económica, lo que tengo es de la SFyDA.

¿Conoce organización-grupos de productores en la zona? Si bien a ser acá la SFyDA y lo que es Melilla esta Jumecal, que es una cooperativa.

¿Participas en las dos? Porque compro insumos en las dos, pero bueno en la SFyDA tiene los proyectos, que salen de ahí, allá es más bien horticultura, en Jumecal es más bien fruticultura.

¿Qué es la SFyDA? Es una sociedad fomento, pero todos los planes de negocios con DIGEGRA salen con la SFyDA, ellos avalan que sos productor.

¿Fue o es socio de la SFyDA? ¿Por qué? Soy socio de hace 10 años, el tema es venden los productos, bueno después hay otros distribuidores de productos químicos, y también soy socio por el crédito, yo tengo cuenta corriente,

muchas veces compramos las semillas y todo eso, y pagamos más adelante, con la cosecha.

¿Qué ventaja le representa a usted ser socio? ¿Desventajas? Aparte de lo que menciones del crédito, tiene un cinco por ciento de descuento, y tiene asesoramiento que están todos los años, y cuando hay que sacar un carnet de aplicador, también me avisan y lo renuevo y todo eso se hace ahí.

¿Está conforme con lo que hace la organización? Si claro.

¿Es un buen apoyo para los productores ó si adecuado el trabajo que se realiza? Yo creo que sí, es un buen apoyo, porque de ahí arranca todos los proyectos que van a salir, creo que, si no estuviera la sociedad fomento y la cooperativa, seríamos productores individuales, no se haría.

¿Qué entiende que debería hacer la organización que conoce para beneficiarlo? Otra cosa que se podría hacer es como se hace en Canelones, que se agrupan y formar una cooperativa para venderle al estado, no. Eso es importantísimo, por sería otro tema, porque es como todo, porque los precios serían más razonables, ni muy alto cuando todo es muy caro, y ni tan bajo cuando tienes que pagar el gasto del gasoil, cuando tienes que llevarlo, eso sería una ventaja, de agruparse para venderle al estado por lo menos, porque yo que somos productores chiquitos, uno solo no hace nada, pero de repente llevando a un acopio, a una cámara, 50 o 100 planchas de tomate, eso no va al mercado, va directamente al consumidor, ya sea para hospitales, a escuelas, porque adonde yo llevo es a un intermediario. Porque ir al mercado y después en la quinta no son compatibles, muchos lo hacen, pero no lo es, no es lo normal, no te rinde, no es fácil, y después vender en el mercado, que el que va todo el año tiene su clientela, y el que va en una zafra es más difícil.

¿Si le ofrecieran participativo en alguna actividad, aceptaría? ¿Para qué? ¿Por qué no? En eso el tema o la dificultad más grande que uno tiene es el tiempo que dispone, porque trabajamos acá, entonces muchas veces no hay tiempo, por ejemplo, renovar el carnet de aplicador, son tres sesiones, y es difícil por vas a uno, pero para la segunda tienes que ir a plantar, tienes que ir aplicar, entonces uno ya se sale de la rutina diaria que uno tiene, que ya está todo más o menos organizado. Acá por ejemplo hoy tienes que levantar las cortinas del invernáculo para que no se te llene de humedad, nunca se puede dejar de hacer,

¿Ha participado en algún otro proyecto/llamados del MGAP? ¿Qué les pareció? Si por ejemplo en un PPR hice unos invernáculos de solarización, como en 600 metros hice en enero, en una tierra que estaba líquida, me dio resultado. Y también con el tema del riego, conseguimos los caños, una bomba, porque no funcionaba la que tenía y todo el riego lo tengo enterrado, ahora, y después arregle los invernáculos con algo que salió del ministerio, porque ahora el seguro no te cubre si tienes una construcción de más de tres años.

¿Qué opinas sobre el apoyo que da el ministerio? Me parece importante porque si no podría hacer las mejoras, con eso de micro finanza que el ministerio te apoya con un porcentaje, por lo menos tengo invernáculos nuevos.

¿Que se deberían de proponer desde el ministerio? Es todo un tema, yo pienso que no podemos esperar todo apoyo, lo que pasas es que, nosotros sacamos producción, lo que pasa es que todo el problema pasa por las ventas, porque cuando no se logra, una ganancia porque lo hacemos porque nos gusta y porque también vivimos de esto, si no deja ganancia, nos endeudamos y eso es lo peor, el tema es así, en una fábrica cuando no te sirve un negocio cerras las puertas, y pones otro, pero esto si cerras la puerta no reenganchas de vuelta, porque es todo un proceso, es una cantidad de cosas, y así mismo es difícil mantenerse, si uno por ejemplo si queda sin producción, imposible reenganchas, porque aparte de todo el consto que lleva hacer una plantación, o por financiamiento de la sociedad fomento, nos aguantamos en la producción, nos ayudamos con los que plantamos, para ir sacando algo y no te da casi nada, no tienes un sueldo, los apoyos son todos muy buenos, siempre sirvieron, como lo del banco de seguro, tenemos un subsidio del 90 por ciento, si no sería imposible asegurar todo.

#### Entrevista No. 19

¿Con quién trabajan? Hay muchos productores de San José que son socio de la SFyDA, San José sur lo manejamos como parte del Paso de la Arena.

Esta sociedad tiene una particularidad que tiene muchos socios que no son productores, nosotros que trabajamos con ellos son como 80 activos.

¿Coordinan acciones con la SFyDA? Coordinamos acciones con ellos, en capacitaciones, por ejemplo, es una política de la DIGEGRA trabajar y apoyar a las organizaciones de productores, y muchos apoyos se dan a través de las organizaciones para propender a los productores se asocie y podamos hacer la planificación correspondiente y otorgar los beneficios que otorga el estado, en lo que corresponde al rubro granjero.

¿La SFyDA participa de las convocatorias del MGAP? Últimamente no se han presentado a los proyectos. En algunas convocatorias al representarse ellos tienen que administrar los fondos, tienen una sociedad saneada, y a veces por entrar en algún apoyo que le puede beneficiar a los socios pueden empezar a tener problemas contables, por ejemplo. No se están presentando en aquellos que tienen que ser garantía, si están siendo patrocinan te, como a los proyectos de riego son individuales, puedes presentarte sin ningún aval o con un aval de la organización, en esos que le solicitan a la SFyDA ellos lo están haciendo.

¿Los productores cómo se enteran de las actividades que propone el MGAP? A través de internet, de los medios de prensa, a veces cuando el productor se arrima por algún problema en la chacra por cuestiones ambientales, aprovechamos para difundir las posibilidades que hay hoy en día.

¿Las distintas políticas que realiza el MGAP, crees que es suficiente? Hay políticas para mitigar y de apoyo, pero siempre va ver cosas mejorables.

¿El contacto entre las políticas públicas del MGAP y productores, como se hace? El contacto de las políticas públicas en el territorio, lo hacemos los

técnicos de las agencias zonales, se trata de canalizar a través de la agencia, pero como tengo la sede de la MGAP, por ejemplo, si me voy de licencia, van a la sede y la presentan ahí, pero se trata de canalizar desde la agencia. Hoy en día como está la migración rural, también hay un déficit de recursos humanos, para atender las necesidades de la zona, hace un tiempo no muy lejano eran tres técnicos de DIGEGRA para la zona, en pocos años hay un técnico para la misma área. Y se atiende a todo tipo de productores, con políticas diferenciadas. Tenemos buena vinculación con la SFyDA, como la tenemos con otras organizaciones. Al productor es fundamental el apoyo de alguna manera, sea del estado, si no está organizado pagar al técnico privado es difícil. Convocatoria asistencia técnica grupal predial. Financiado la asistencia técnica, y tiene una segunda etapa de apoyar al productor de buenas prácticas agrícolas.

La sociedad no se presentó en el último llamado de asistencia técnica grupal agrícola. Es difícil que productores hortícolas formen grupos, que le paguen a un técnico, son contados con los dedos de la mano.

¿Cuál es la problemática que ustedes perciben de los productores? Los problemas que más te comentan, son en productores más chicos el problema comercial, colocar el producto, en cambio los más grandes y establecidos que tiene sus canales comerciales no se les complica tanto.

Si bien existe el problema de la migración de la población rural, también mucha mano de obra se ha ido a trabajar en empresas, en industrias, por mejores condiciones horarios más restringidos con toda la seguridad laboral, si bien se sigue mejorando en ese aspecto en el área rural granjera. Cada vez tenemos menos mano de obra disponible existe en el trabajo, es dificultad conseguir la mano de obra, este rubro es el que más exige mano de obra, aparte tiene que tener determinada calificación. Yo pienso que estos son los cuellos de botella que visualiza el productor.

Otros problemas importantes para mis son los suelos, la sistematización de las charcas, es un problema grave. Hay otros problemas como la falta de mecanización y un mercado restringido, la adaptación de los productores a estos cambios climáticos.

¿Coordinan actividades con otras instituciones? Coordinación con otros ministerios se da, pero a un escalón más arriba nuestro, pero hay, por ejemplo, los proyectos de riego con el ministerio de vivienda a través de DINAGUA, y hay una comisión que los evalúa, pero a nivel territorial, podemos coordinar alguna salida, pero no es algo recurrente. Con salud pública por supuesto, nosotros entregamos que damos el carné de aplicador, que damos a través del curso manejo seguro de plaguicidas, y la parte de salud laboral hemos tenido capacitación con gente del MSP, con el CIAT, pero en ese nivel. A nivel territorial trabajamos solo, se ha dado que trabajamos con el INIA con la Facultad de Agronomía. Hace un tiempo hicimos un estudio de Cañada del Dragón en donde coordinaba el CAM, con el INIA, productores y DIGEGRA y la intendencia de Montevideo. Se monitorea la aplicación de plaguicida, con indicadores, se hizo



un trabajo interesante, como estaba funcionando, como los productores aplicaban y como afectaba la salud del agua, Para ese trabaja Hay que pedir financiación, coordinar entre las instituciones, pero cada tanto sacamos ese tipo de trabajo. Siempre se está abierto a eso, que pasa que hace un tiempo atrás éramos 3 o 4 funcionarios acá.

¿De dónde surgen esas iniciativas? Pueden surgir de todos lados, nosotros hemos elevado algunas, como inquietudes de los productores o cosas que nosotros visualizamos, y hemos tenido respuestas positivas. El tema es que, si tengo el apoyo para eso, ¿voy a tener tiempo para desarrollar esa idea? Hoy en día tienes que estar trabajando las cosas más inmediatas. Se presenta un proyecto tienes que atender ese proyecto, hay que hacer un seguimiento de un plan de negocio, encaramos eso. Comprometerse con otras actividades estamos limitado por los recursos humanos, pero si se presenta estamos abierto a trabajar.

¿Qué actividades realizan? “Nosotros manejamos el fondo de la granja” para el apoyo a los productores, el sector granjero cuenta con el fondo granjero que viene del IVA a frutas y hortalizas, no son fondos que vengan de préstamos del exterior, son derivados de impuestos del IVA a frutas y hortalizas. Es le IVA de importación por ejemplo si importas banana el estado lo recauda y lo manda para el fondo granjero, que se vuela para los productores, hace tiempo se usó para cubrir parte del endeudamiento de productores con el Banco República, después se amplió, apoyar el endeudamiento con el Banco Hipotecario, del sector granjero. Se está trabajando con el Banco de Seguro para cubrir el seguro por ejemplo contra granizo, por exceso hídrico.

¿Participas de las mesas de desarrollo? No hay una obligación que DIGEGRA participe, pero lo hacemos esporádicamente, Siempre me invitan, por ejemplo, este año en San José me invitaron a explicar sobre el registro hortifrutícola.

Hacemos la encuesta hortícola en coordinación DIEA, hacemos la encuesta de campo en el sur, menos la de papa.

En la SFyDA ya tenemos cursos para productores, por ejemplo, uno de Buenos Prácticas Agrícolas a partir de marzo, con 25 participantes, y con otros grupos y organizaciones de productores de Montevideo. Se trata siempre de hacer a través de alguna organización. El curso involucra, partes teóricas, de manejo de plaguicidas, almacenamiento, hasta la compra, y una práctica en donde se calibran los equipos, en buenas practicas la gestión del predio, sistematización de la charca, elección de plantines etc. Se realiza vivistas a predios con los participantes, se hace una recorrida, si lleva cuaderno de campo, se ven los cultivos si hace sistematización, abonos verdes, se ve el manejo del agua, etc. Con una evaluación final. Algunas veces se trabaja a demanda. Se publica en la página de servicio agrícola, en donde si fuéramos a coordinar con varios especialistas como del ministerio de trabaja, de salud pública, se hace difícil, estaría muy bueno.



## Entrevista No. 20

Muchos productores chicos pasaron de Jumecal a SFyDA que son productores del entorno de Melilla, que entendían los representaba, pero la SFyDA no le da respuesta, al productor chico chico.

Lo que pasa con la SFyDA no tienen planes con el ministerio, siempre se están cuidando porque en realidad para ellos lo esencial es estar saneados, entonces cualquier cosa que para ellos represente un riesgo, ya dicen que no, ha habido un montón de llamado para organización de productores y se les ha presentado, y lo primero que te dicen es, que implica esto a la SFyDA, no preguntan qué beneficio tiene para el productor. ¿Esto no implica algún riesgo económico? Por lo general sí, él tiene administración, contador, ya tienen toda la parte administrativa, no asumir riesgo implica también no avanzar.

¿Que tiene el socio de beneficio?

La Parte comercial que, en realidad, que los descuentos no son tan importantes, que da igual comprar en otro lado, algunos te dicen que es más caro. Tienen un crédito, y tienen dos técnicos.

Técnicos que sobrevivieron como extensionistas, que tienen un mérito enorme, y conocen la zona. Después tienes la infraestructura y una comida al año.

Posibilidades de hacer cosas tienen muchas. Cada vez quedan menos productores, los que sobreviven son los grandes, que se han desarrollado mucho con la cadena comercial desarrollada, y quedan chicos tendientes a desaparecer.

Cuando tenemos un llamado y queremos coordinar no hay ningún problema, Tienen a Claudia, la secretaria de la SFyDA que nos pasa un listado o se comunica con socios para hablar con los productores.

Las cosas que se presentan no lo analizan si les puede servir, si hay que poner plata es un riesgo, si tienen arreglos con el supermercado por ejemplo que es plata fija, y tienen el local. No hay recambios, para los jóvenes no es muy atractivo, es difícil, siempre andan los mismos, que no son productores chicos. Alguno capaz que sí, no es representativo. En las elecciones se presenta una lista única. Se han financiado muchas cosas de los llamados del ministerio. Ellos tienen pila de espacio como por ejemplo hacer una cámara de frío, juntar a los productores, y trabajar con los técnicos, tiene que hacer un proyecto dirigido a productores.

DIGEGRA, Daniel Martínez, que atiende Montevideo y San José, esta solo para esa área, atiende los llamados de DIGEGRA, los de riegos, asistencia técnica, planes productivos, todos con asistencia técnica.

Desarrollo rural hace llamados puntuales, este año salieron un montón, para organizaciones. Gustavo Braña ha presentado algún proyecto.

La mesa de desarrollo rural, que está integrada por; gente de la IMM, INIA, Colonización, Cofloral, Toledo chico Jumecal, Afrupi, SFyDA, más y el CAD Consejo agropecuario integrado por IMM, INIA y colonización.

En algunos casos nos entrevistamos con la directiva.

En algunos casos, cuando son para productores, hemos coordinado con Claudia de la SFyDA para juntar a los productores para presentarles los llamados.

Se trata de ir haciendo seguimiento, con los técnicos, uno de ellos, trato de presentarse al de asistencia técnica precisaban juntar 6 productores (que no tengan asistencia técnica) que no llegaron a juntarlos para presentarse. Habla con Daniel Martínez, que proyectos presentaron por ejemplo de riego, los llamados de Desarrollo rural no se presentaron y los de “acción participativa”. Las decisiones la toma la directiva, no hay comisiones donde los socios puedan volcar las inquietudes de los socios, no hay un espacio donde se puedan recoger las inquietudes de los socios, si bien los socios pueden participar en la directiva. DGDR del MGAP, están elaborando un proyecto de comercialización a una cooperativa de vivienda donde viven 200 personas, ¿pero esta es la función de la DGDR?, no, pero estamos en contacto con la realidad y vemos como una necesidad, una posibilidad para que productores chicos tengan una posibilidad de comercializar su producto. Cuando hubo la sequía se trabajó con la SFyDA cediendo el espacio para almacenar la ración, centralizaron el reparto para productores de la zona de Montevideo y Canelones, que se administró desde el MGAP organizando la operativa.

¿Hay articulación con otras organizaciones? El MGAP articula en el CAD con la IMM, pero nosotros tenemos vínculos personales con los que estamos en contacto. Permanentemente cualquier acción en el territorio siempre caes en la IMM, cualquier acción en el territorio hay que trabajar con la intendencia. Hay articulación, pero las políticas no son complementarias, cuando presentas un proyecto, tienes que pensar en escribir los proyecto para una convocatoria de asistencia técnica de otro, si es un proyecto de riego tienes que pensar de escribirlo para DIGEGRA, no hay una ventanilla única. Por más que hay una buen relaciona miento entre integrantes de distintas direcciones del MGAP, Las políticas no están pensadas para ser flexibles, son duras, depende de los vínculos interpersonales para que esas cosas fluyan.

Nuestra mayor dificultad es trabajar con las organizaciones de Montevideo rural. En realidad, tienes que tener un equipo permanente, porque es muy difícil trabajar en Montevideo. Es muy difícil enganchar jóvenes, porque hay otras cosas, si quieres trabajar en centro de Montevideo te tomas un ómnibus. Las organizaciones son difíciles de entrarles, te ven con una imagen por ejemplo dicen que sos del Frente Amplio. Los productores son muy individualistas, no hay técnicos porque no hay técnicos que aguanten, y la zona es complicada si tienes un animal te lo roban, así no hay quien aguante. Están los que se adaptaron, si tienen animales ponen sereno, el sereno es alguien de la familia, desde noviembre nadie duerme por temor a que te roben. Si tienes una bomba te la roban, es muy difícil trabajar así.

¿Se podría cambiar algo para que funcione mejor la SFyDA? Es difícil, pero nada es imposible, hay mucha gente mayor, hace falta incorporar más jóvenes, pero para ellos es poco atractivo.

## Entrevista No. 21

¿Qué es la SFyDA? Las SFyDA son desde mi trabajo, es una sociedad de personas y las políticas públicas no podemos llegar, desde la DGDR no se capta atención, algo si se ha trabajado desde DIGEGRA. Hay muchos productores de SFyDA que no podemos llegarle, y eso es parte a la forma de organizarse el ministerio, no tienes una llegada directa, yo personalmente sí, cuando quiero hablar con la directiva lo hacemos, pero no los convencemos, por ha habido llamados que me parecía que los tomaran y que permitían organizarse más y mejor, pero parece que ellos están conformes con lo que han logrado y no quieren complicarse, esa es mi visión.

¿Qué ventajas representan para los socios integrar la SFyDA? Hoy la ventaja es que hay un montón de gestoría que pueden hacer desde el fomento y la venta de productos a socios, es el beneficio que veo. Un poco volviendo a la pregunta anterior, tiene que ver con sistema de extensión terciarizada, en SFyDA como en otras organizaciones, necesitas una continuidad de trabajo que hoy no los puedes hacer, una permanencia un estar, con la gente de una manera más cercana de lo que estamos hoy.

Ósea por ejemplo de marca más presencia, el equipo de Montevideo, es el mismo de Canelones oeste, entonces que trabajo de campo puedes hacer, con las mismas personas de Montevideo y Canelones oeste, trabajo de campo en el sentido de estar, de conversar y generar un vínculo con las personas, porque en realidad tienes que generar un vínculo y ver para donde quieren ir ellos y vos poder trabajar para ese lado y pudiendo mechar alguna cosa, porque eso lo tienes que respetar, no significa eso que vos tengas éxitos pero por lo menos tienes la chance. El sistema que hay en ministerio de convocatoria, llegas a los que tienen una organización, un camino recorrido, se sigue sin llegar a otros.

¿Piensas que la organización canaliza las posibilidades de políticas públicas del ministerio? A los llamados que veo del ministerio no veo productores de esa organización. No se cuanta información les llega, sé que tienen un delegado en la mesa tampoco sé cuánto agita después la comisión directiva, cuanto ventila, cuanto propaganda la información, sé que hay dos técnicos vinculados, pero tampoco sé qué tipo de trabajo es el que hacen.

¿Qué medios de comunicación utilizan para difundir la información? La comunicación personal, los correos, la mesas como ámbito de información y a veces de discusión de propuestas.

¿Por qué decís que debería ser otra cosa la mesa de desarrollo? Asumir otros roles, que se construyen, una cosa es la ley de lo que se plantea de las mesas pero bueno, no hay autonomía financiera, de hecho la mesa de Montevideo ha hecho propuestas y la dirección de desarrollo no se hace eco de eso, menos aun DIGEGRA, tiene que ver también con que vos creas un espacio de debate, de discusión, como se dice ahora más transversal, pero se inserta en una estructura muy vertical, y en donde en realidad, no se arman políticas

territoriales, son mesas de desarrollo rurales, equipos de desarrollo territoriales, pero no se trata de generar políticas asociadas, que tenga que ver con lo local, digamos que eso es uno de los problemas que yo veo.

Tanto los llamados de la DGDR y los de DIGEGRA son nacionales.

Participo de las mesas inter-institucionales de políticas sociales, pero la articulación es mínima. Es coordinada por el MIDES, participa la educación, los municipios, MSP, Ministerio del interior, MVOTMA. Debería ser un ámbito de proponerse más cosas, pero tiene muy poco margen de resolución, son espacios de concordancia, que responden a la dirección departamental, el rol es articular con otras instituciones del estado, para los objetivos que fueren.

Articular con otras personas es sencillo, pero suelen tener poca efectividad, los que participamos en esas mesas no tenemos capacidad de decidir, si tenemos capacidad de proponer. Por ejemplo, en las mesas inter-institucionales se han presentado problemas de transporte, problemas de salud, problemas de denuncia de policlínicas truchas, te digo cosas que me voy acordando, y se han solucionado muy pocas, de repente si se han recogido por ejemplo lugares o donde se precisaban cosas, viste clubes de niños. O no te dan bolilla, o, en realidad no es que no te den bolilla, es que cada institución tiene sus programas y sus cosas, y sus presupuestos, entonces si a nivel de territorio se plantea una necesidad vos tienes que ver a ver si a esa lo metiste en tu presupuesto o no, si no está en tu presupuesto marchaste, ósea es la realidad que se tiene que ajustar a las estructuras, a los llamados, a los presupuestos, y bueno si como dirección departamental uno tiene que articular con otros organismos, el propio consejo agropecuario debería ser un espacio de articulación, de trabajo, pero distan mucho de ser los, cuento y no cuento con ellos para trabajar.

¿Crees que esas instituciones se canalizan bien las necesidades de los productores? No, te hablo de lo que conozco, de Montevideo no, como explicarte, de repente de la mesa se plantean iniciativas, propuestas y uno trata de darles justamente de canalizar esas inquietudes e iniciativas, pero como que te toponea lo que es la burocracia, seguramente mis propias incapacidades para hacer cosas, ósea ¿qué lograr?, que otros organismos del estado cooperen.

Yo tengo dos situaciones emblemáticas, el tema de la OSE por ejemplo que hay zonas de Montevideo rural que no tienen agua, estoy esperando todavía la información de OSE. Después hemos hecho una movida grande por el tema de, desde la mesa se planteó la necesidad de tierras para trabajar y te enfrentas que hay tierras fiscales que no se usan, y hay 6 mil hectáreas de tierras abandonadas en el departamento, entonces eso ya implica hacer una lectura de ¿qué está pasando con esas 6 mil hectáreas?, ¿por qué están abandonadas?, y eso en definitiva, entre otras cosas eso habla de que hay organismos del estado que no están dando respuesta o están operando para que hayan 6 mil. No me voy a poner análisis en detalle, pero si hay 6 mil hectáreas abandonadas, ¿por

qué?, eso se choca de trompa con lo que se quiere hacer un plan de desarrollo rural, ósea hay múltiples causas.

¿Cuáles son los temas más recurrentes en la mesa de desarrollo? El tema recurrente es el agua, por ejemplo, el planteo que hay permanente en la mesa es que los llamados de la DGDR, no responden a las necesidades de los productores, eso sería uno de los planteos más recurrentes.

¿Cuáles son los proyectos de DGDR? Son los llamados de “Somos productores familiares”, “Más tecnología, más valor”, “Más valor ovino”, hubo hace tiempo unos llamados para lecheros, forestales, a proyectos de “Fortalecimiento institucional”. Después está el llamado de producción familiar integral sustentable, pero hay toda una arquitectura en eso, si vos me decís hay llamados, el llamado está abierto pero lo que se por lo menos acá en Montevideo es que no hay organizaciones que puedan canalizar eso y por lo tanto el llamado se cierra se abre en plazos que son muy cortos para poder uno de repente trabajarlo más, ósea las organizaciones de Montevideo son endebles, burocráticas, o no existen son muy pocas, entonces, el rol de canalizar esos llamados no está, encima esos llamados abren hoy duran un mes y medio y eso significa que tienes que moverte rápido, entonces quien puede beneficiarse de esos llamados, el que ya está organizados.

Lo que veo que se necesita un servicio de extensión propio que no lo cumple nadie, que nosotros tratamos de cumplirlos parcialmente, vos necesitas otra permanencia de los llamados, no puedes abrir y cerrar.

¿Quién marca esos lineamientos, de cuando abrir los llamados?

La mesa de desarrollo rural la coordinamos nosotros. Reuniones de comité de coordinación departamental de las unidades ejecutoras del ministerio, vuelve a reiterarse la situación, es sintomático, en Montevideo están todas las unidades ejecutoras, no todas participan, vienen DIGEGRA, RENARE, división de desarrollo y servicios ganaderos y a veces pesca, el asunto no es reunirse, si no que si vos quieres decir, bueno que podemos hacer juntos como unidad ejecutora de Montevideo, cada una tiene sus lineamientos, entonces, ¿cómo ministerio estamos pudiendo abordar los problemas del departamento?, ¿estamos pudiendo llegar a la producción familiar?, entonces lo que te quiero significar es que, habiendo estas instituciones, estas herramientas, más que institución, es un dispositivo, está bueno que lo quieran promover desde el ministerio, todas las unidades ejecutoras tenemos delegados, ¿pero qué herramientas tenemos?, ¿qué podemos hacer?, cuando nuestros jefes de cada unidad ejecutora no digan hacemos esto, lo hacemos, pero entonces las reuniones de coordinación se agotan.

¿Sobre lo que comentaste de la unidad de extensión, cual crees que debería ser la función?

Yo lo que creo es que, que aquí, en el caso específico de la unidad de desarrollo, si bien yo soy de la unidad de descentralización, trabajo codo a codo, de hecho antes trabajé en desarrollo, lo que veo es que son estructuras, que

están armadas básicamente a partir de financiamiento externo, con esta lógica de los llamados, entonces, con estas lógicas de equipos territoriales, que en este caso son equipos territoriales compartidos, entonces vos no generas experiencia, generas conocimiento de la zona, pero el día que se caiga ese financiamiento externo, que pasa con la gente, que está ahí.

¿La SFyDA es un buen apoyo para los productores? Es la percepción, yo me declaro la primera ignorante, pero yo no percibo que el fomento sea un apoyo para los productores.

#### Entrevista No. 22

Porque en alguna otra oportunidad se quiso presentar otra lista y hubo problemas, se fueron de la sociedad. Jóvenes hay muy pocos. Son listas únicas. Hace 5 años que es técnico de la SFyDA, entro con la "directiva anterior". Hay muy pocos jóvenes, las listas son únicas, "no hay espacio" "no dejan" cuando se presentó otra lista genero problemas, que hubo gente que dejo la SFyDA.

¿Cómo es la elección? No hay urnas, no hay nada, es por aclamación, es en asamblea, "no hay una instancia", si nadie se opone. Hay productores que vienen a la asamblea, hay productores que no vienen a la asamblea, las asambleas son bastante numerosas.

¿Porque son socios los que no participan? Por el galpón de producto, Les da crédito a los productores, una especie de cuenta corriente.

¿Realizan alguna jornada? Participación depende de los temas, han llegado a juntar 50 a 60 personas, depende de los temas.

¿Cuánto socio son productores activos? El problema que veo es que hay directivos e integrantes que no son productores, esto tiene una infraestructura barba, capitalizada, no tiene problemas económicos, pero no se mete hacer cosas nuevas, planes de producción, compra de maquinaria. Una de las causas es porque hay gente que no es productor, no sienten la necesidad, "anda bien con esto, andan bien con esto"

La mayoría son hortícolas, un poco menos son frutícolas. La mayoría de los productores están por 50 años. Hay otras sociedades fomentos que se meten en los planes de producción, asistencia técnica integral predial. No quisieron entrar, yo los entiendo, no lo precisan, fortalecimiento institucional. A mi manera de ver no lo precisan. Hay socios que dejaron de ser, productores, que se jubilan y permanecen.

¿Las convocatorias que realiza el MGAP? Se da poca importancia, por ejemplo, los proyectos de riego y regularización de pozos, hay si se meten, mientras se individual, se meten cuando son cosas individuales, colectivamente no se meten.

¿Qué es la SFyDA? Tengo muchos años de socio, lo más importante por lo que uno se arrima, es por el galpón, por la venta del insumo. A los productores nuevos le cuesta venir, los que vienen son siempre el mismo.

¿Sos de la zona? Hace más de 30 años que vivo.



¿Cómo ha afectado el crecimiento de la ciudad en la zona? En estos últimos años ha cambiado mucho en la zona, se instalaron industrias, o personas que venden y se quedan con una porción pequeña del terreno con una casa para vivir. La cantidad de quita que se han abandonado, es impresionante.

¿Por qué se fueron? Por la rentabilidad, mano de obra, es difícil conseguir manos de obra, se tienen que achicar, y acá hay muchos cultivos de hojas, que lleva mucha mano de obra no es como otros rubros que se pueden mecanizar, como la papa cebolla, zanahoria. Y muchas quintas chicas abandonaron, también está la chance de que vos seguís viviendo en la zona, y te vas a laburar en el ómnibus, en el auto para Montevideo al centro en otra cosa.

¿Se quedan los hijos en la chacra? Conoces caos que los hijos los siguen, pero cada vez son menos.

¿Qué ventaja representan, y que desventaja tienen los socios? Ninguna desventaja.

¿La SFyDA les da buen apoyo a los productores? Así está bien, pero no hay una demanda hacia la SFyDA, capaz si te pone hablar mano a mano en la quinta sacas algo, pero si lo agarras rápido y no demandan, La SFyDA ha hecho cosas y no demandan.

¿Cuentan con otro asesoramiento o técnicos especializados en otras áreas? Cuentan con un gerente en el galpón, y los dos técnicos, aparte en el local como parte de beneficio hay un local con arquitecto y estudio jurídico.

No sienten la necesidad de.

Vos fijate, que... a veces no tiene la necesidad de un agrónomo, cuanto menos un asistente social.

¿Que se podría cambiar de la SFyDA? Eso es difícil, si fuera otro público vos le podés buscar la necesidad, podés plantearte el uso de maquinaria multipredial predial, un paking, pero yo no veo que acá eso no ande, veo que se le generaría mucho problema para la SFyDA que la terminarían usando unos pocos.

¿Crees que sería posible que los productores trabajen colectivamente?

En una época Montevideo rural tenía servicio de maquinaria multipredial, había trabajo, era puntual en la primavera no daba para cubrir, pero el resto del año no se llegaba. Plan alfalfa, hubo gente que entro en eso, pero, se terminó. EL Pagro tiene maquinaria, pero no sé si llega hasta acá. En general las quintas las que están quedando tienen un buen parque de maquinaria.

Entrevista No. 23

¿Qué es para usted la SFyDA? Es una institución de defensa de los productores, del Paso de la Arena y de rincón del cerro.

¿Socio desde? Ni idea, de toda la vida, la SFyDA tiene como 83 años.

¿Usted es productor? Si produzco fruta, manzana, uva, durazno y limón.



¿Por qué es socio? Y soy socio porque me atrae la sociedad, productor de trayectoria, productor nato, me invitaron que fuera socio, que sea directivo, es una cadena, como sos del agro te gusta esto.

¿Desde cuándo es directivos? De hace 10 a 12 años.

¿Qué ventaja ser socio? Yo que sé, me gusta ser socio porque es una sociedad de productores, alguien tiene que ser socio para que esto subsista, alguien tiene que ser directivo, si no quien lo mantiene esto, ¿si no hay una cabeza que trabaje para esto? Da crédito a productores, hacen formularios que hay que llenar para DIGEGRA, se avalan determinadas cosas que piden para grupos, hay una pila de cosas.

¿Está conforme con lo que hace como directivo? Pienso que sí, que se podrían hacer más cosas. Siempre hay más cosas para hacer, pero hay cosas que a veces se pueden hacer, y otras que no. Ta muy difícil en si el agro para mejorar las cosas, las cosas las podemos mejorar cuando nos plantean los gobernantes tal cosa, ahí si las podemos mejorar, pero nosotros en sí, mejorarlas es muy difícil, está muy difícil la situación.

Como agrupación de productores como se realizan los reclamos. Las políticas las reclamamos nosotros a los políticos cuando hacemos las reuniones anuales, en la asamblea, todos los años, los políticos están todos invitamos, y concurren y le damos la palabra.

En junio realizamos la asamblea, el primer domingo de junio, se hace la asamblea, se vota la nueva directiva, ¿todos los años se renueva la directiva?, se renueva al presidente, la comisión directiva son 30, son 15 titulares y 15 suplentes, se vota le presidente y forma toda la gama, todos los otros, secretarios, tesorero, delegados.

¿Cómo funciona el sistema electoral? Se juntan unos cuantos amigos hacen la elección del presidente, y a veces votan, se puede hacer de la otra forma, si hay otras listas, pero no se presentan otras listas, no es fácil esto, es más te voy a decir, es para gente veterana, porque los jóvenes tienen que trabajar en el campo, no le pueden dedicar tiempo a esto.

¿Qué opina usted si la SFyDA es un buen apoyo a los productores? Tiene un buen apoyo, acá tiene para la venta de los insumos para el campo, el local de venta de todo producto para el agro, el socio tiene un beneficio al comprar.

¿Qué cambiaría para que la sociedad funcione mejor? Para nosotros parece que como está funcionando, está funcionando bien, capaz que con una mente distinta falta saber después como te va.

¿Considera adecuado el trabajo que se realiza desde la SFyDA? Si.

¿Para que integraría la comisión directiva? Integro porque me gusta, porque si no te gusta no estas, y si estas tienes que cumplir y tienes que estar para la institución, y si esta es porque te gusta.

¿Cómo era la zona? El movimiento era menos, y cada vez va ser más, si traen el polo alimentario para la tablada estova explotar. ¿Lo que si tenemos que

comprender que hay cosas que hay que sacarla de la ciudad? Tiene un simulacro de producción, no vivo del campo, planto zapallo y algún frutal.

Nunca perdí mi vinculación con la producción.

Confederación granjera del Uruguay y la CNFR son distintas, Los fomentos que, por la ley son dos instituciones de segundo grado coinciden en algunas cosas, pero en políticas de la granja no coinciden en nada.

CNFR si hizo muy grande porque se hizo una Ley hecha en dictadura, que obliga a esta institución estar afiliada, los fomentos rurales tienen que estar afiliada a CNFR para poder tener el galpón.

CNFR tiene una función de tutoría, supervisiones administrativas, todos los años SFyDA tiene que llevar a visar al libro de actas a CNFR que este todo en regla, y la supervisión de la venta del galpón que es lo más importante, para que este eximido la venta y el balance tiene que estar bajo la tutela de la CNFR.

La SFyDA tiene su delegado a CNFR, y a la Confederación granjera del Uruguay. Los asambleístas son los delegados, y directivos.

¿Qué diferencia tiene Confederación granjera? Confederación está más a la derecha y CNFR está más a la izquierda, la primera tiene una filosofía más del partido colorado-nacional, y CNFR ha tenido una afiliación más hacia el Frente amplio.

La visión de la granja es bien distinta, CNFR orientada a la defensa de los pequeños productores familiares, ayudarlos, darles regalías, con una visión asistencialista a los pequeños productores.

Confederación granjera; tiene de hecho importadores y exportadores en su seno, tiene industriales, tiene una visión más panorámica de la granja, como negocio, como actividad económica financiera, ejerce una defensa en términos legales y crediticios. Ley 17503 que acaban de modificar es lograda por la Confederación granjera, que grava con IVA toda la fruta importada, lo interno no. CNFR no quería saber nada con la ley.

En el 2015 recaudo 23 millones de dólares. En algún momento se pagó daño por ciclón (año 2002) luego se re-direcciono al endeudamiento granjero, se pagó la deuda de 1300 productores.

Sociedad Fomento y Defensa Agraria estatutaria es Rincón del Cerro. Casa de Fallo se realizó la primera reunión de la SFyDA en camino Higuins.

El nombre es SFyDA a secas. Es una organización de persona jurídica, sociedad civil sin fines de lucro. No pagas IVA e impuestos de comercios, por la personaría jurídica.

¿Qué tipos de productores integran la SFyDA? Productores de fruta, verdura, la mayoría son hortícolas, cultivos de hojas.

Esta organización tiene gran incidencia de hortícolas. Productores netos habrá como 100, muchos de los socios son productores jubilados. Muchas quintas han mermado.

¿Las granjas andan mal, que se puede mejorar me preguntaste? ¿Esas granjas, que podemos hacer nosotros? Eso tiene que venir de arriba, nosotros no podemos hacer.

Problema de la granja, es que tenemos un mercado inelástico, acotado y en baja. La costumbre de alimentación cambio, las mujeres consumen menos. La papa por ejemplo viene de otro lado.

Para producir es caro, después lo que vendes no te recompensa. Hay un aspecto que los productores se han tecnificado, cualquier productor más o menos que se precie tiene una maquinaria moderna, riego, que prende una llavecita y riega, tienen pozos artesanales, tiene una pulverizadora moderna. El productor por hectárea produce mucho más que antes, en un mercado inelástico, acotado y en baja mayor producción menor venta, y no hay.... en la ecuación se te achica el margen, el zafe de eso es producir más, pero el mercado es chico no tienes esa posibilidad. Hay otros productores que venden a grandes superficies o exportan.

Existieron experiencias de exportación de verduras, pero es muy difícil, son cargas de gran volumen de corta duración, que la logística lleva varios días. Los costos son carísimos, el combustible, la energía eléctrica, es muy difícil trabajar, es muy difícil competir. Ahora tenemos los uruguayos la capacidad, si con los precios en los costos, y el mercado, los productores somos muy competitivos. Lo que esta fuera de condiciones, acá si al estado le hablas de subsidios y te dicen que no, en cambio todo país que se precie de la granja, esta subsidiados.

Todas las ayudas que hacen es para producir, y de producción estamos pasado, acá no se produce más porque no se vende por que no tienes mercado, porque hay para producir para 10 millones de habitantes. el productor grande lo ayudan y tiene que poner el 80 por ciento, al productor chico tiene que poner el 20%. Y de dónde sale la buena calidad para exportar, sale del grande, y al chico en vez de ayudar y no lo están ayudando, lo están haciendo quedar en el campo, va ser toda la vida chica. Según los que dominan el ambiente, es terminar en unos pocos grandes.

Acá había 700 bodegas, van quedando las grandes, hay tuvieron dos contras, por cambio en consumo, y por el problema de alcoholismo. Si hubiera una ayuda del estado en la exportación.

Los chiles por ejemplo trabajaron con los grandes para exportación, les prohibieron colocar en mercado interno, y licitaron regiones a privados.

¿Qué es para ustedes la SFyDA? Una agremiación rural la cual agrupa productores, los ayuda con los insumos, les da crédito para producir, cuando el productor vende su mercadería paga lo que debe en la institución.

Es la que habla al grupo cuando presentan en el MGAP, ayuda hacer planes de riego, fuente de agua, lo que necesite el productor.

Tiene un aspecto social, hay un estudio de abogados y uno de arquitecto, escribana y veterinaria, le hacen una rebaja en los aranceles que corresponden, por ser socio.

Despumes tiene un aspecto social, como las comidas, que en la realidad es la asamblea, en donde se reúnen todos los socios, y se reciben autoridades locales y nacionales. En esa oportunidad si hay un problema para asesorarse de algo se busca hablar con autoridades.

Se usa el salón para los cursos que brinda el ministerio, como el curso para certificar el carnet de aplacador. Se han hecho jornadas de extensión en salud con el tema de cuidado en salud. Hace muchos años en las décadas de los 60 estaban los famosos bailes de los paperos. Se han hecho actividad como los Rotarios, ex alumnos de el Paso de la Arena, degustación de vinos.

Los directivos estamos haciendo, que lo que estamos haciendo está bien, ahora queremos saber si están convencido, o si tiene otras ideas que les puede brindar esta casa, o que tendríamos hacer para estar mejor, o incluir a mas productores.

Mario: ¿por qué están asociados? Nos fuimos integrando porque participábamos desde que éramos chicos, con nuestros padres. O teníamos vecinos, que nos acercaron. Los jóvenes les cuestan integrarse, por que cambiaron las costumbres, hay que tener algo social que los atraiga.

Secretario: los hijos los jóvenes no se quedan, queda el padre, que se jubila y deja de producir

Los productores chicos no les da para mucho lujo, lo lógico que de esa familia del productor uno de los hijos queda a cargo de ese establecimiento, pero no queda ninguno, queda el viejo en el establecimiento y queda el establecimiento abandonado, porque le es más rentable trabajar en el centro, con plata segura, bajo techo, y que ha visto toda la vida al padre, que el lujo ha sido tener un automóvil más o menos y pintar la casa, que con ese panorama el tipo no quiere ni hablar (...) el hijo ha visto toda la vida al padre en la misma, mientras que la ecuación económica no mejore, que ve el hijo que el padre haga algo de dinero y que termine con un buen pasar, ahí puede ser que el muchacho se quede.

“El paisano no se hace, se nace”.

Los delegados se nombran por el dialogo, pero hay delegados que tienen tiempo y les gusta y están de delegados de varias cosas. Segundo lunes y cuarto lunes de cada mes. Asamblea anual, se hace la memoria, memoria, con visita de autoridades, que siempre tiene figuras políticas, culmina con cena con 400 comensales.