



IDENTIFICACIÓN DE LA POBREZA RURAL Y
ALGUNAS ESTRATEGIAS DE INTERVENCIÓN.
MENDOZA (ARGENTINA)

IDENTIFICATION OF THE RURAL POVERTY
AND SOME STRATEGIES OF INTERVENTION.
MENDOZA (ARGENTINA)

Ester R. Antonioli¹ Paula Eisenclas¹ Kiyoe Hiramatsu¹
Laura Alturria¹ Marta Thomas¹ Juan Solsona¹
Patricia Winter¹ María Flavia Filippini² Osvaldo Roby¹

Originales

Recepción: 23/03/2005

Aceptación: 31/08/2005

RESUMEN

En Mendoza, Argentina, más del 60 % de los productores agrícolas tiene predios menores de 10 ha, algunos de ellos con modelos productivos que no alcanzan para la sustentabilidad del grupo familiar.

La presente investigación identifica la situación actual de la población estudiada, mediante variables de ingreso familiar, grado de asociativismo, características de la comercialización y algunas prácticas de gestión, para establecer comparaciones entre grupos poblacionales. Se trabajó en una muestra de productores regantes del Río Mendoza. Para los de menos de 10 ha se agregó un cuestionario complementario que indagó sobre niveles de asociación y sus resultados. Se analizó con mayor detalle el sector vitícola y olivícola con nuevas encuestas y entrevistas en profundidad. El 42 % de los productores tiene vid, el 30 % olivos y el 28 % horticultura, fruticultura y floricultura. El mayor nivel de asociación se encuentra entre los viticultores. En los demás sectores, éste es muy bajo o nulo.

En la comparación de grupos, los mayores niveles de pobreza están en los productores de menos de 10 ha y baja tecnología. Además, en el sector vitícola, los meno-

SUMMARY

In Mendoza, Argentina, more of 60 % of the agricultural producers has smaller estates of 10 ha, with productive models that do not reach the sustainability of the familiar group.

This paper identifies actions that improve their socioeconomic situation at the present time, through of variables of familiar income, level of association and some practice of management for make comparisons between groups. Studied a sample of farmers's of the Mendoza River. Farmers whose farms were smaller than 10 ha was inquired with additional questionnaire in order to identify levels of association and their results. Vitiviculture and olive growing was analyzed with more details, thought news questionnaire and deep interviews. The results show that 42 % of the farmers have got vineyards, 30 % are olive grower and 28 % are farmers that growing vegetables, fruits and flowers. The highest level of association was founded between grapevine growers. In the other activities is very low or null.

Comparing groups, majors levels of poverty there are in farmers smaller than 10 ha and low technology. Furthermore in vitiviculture, the smallest levels of incomes was

1 Dpto. de Ciencias Económico, Jurídico y Sociales. 2 Dpto. de Ingeniería Agrícola.
Facultad de Ciencias Agrarias. UNCuyo. Alte. Brown 500. Chacras de Coria. Mendoza. Argentina.
M5528AHB. ccea@fca.uncu.edu.ar

Palabras clave

pobreza rural • pequeños productores • calidad • rango de ingresos

Key words

rural poverty • small producers • quality • rank of income

res niveles de ingreso se encuentran en aquellos no asociados y en toda la población estudiada la pobreza es mayor en el sector asalariado que en los propietarios de la tierra.

Este proyecto identifica la capacitación como una de las acciones para mejorar la situación socioeconómica de los productores.

founded in no associated farmers. Inside the population studied, poverty is greatest in salaried people than owners of farms.

This paper identify to training has someone activity for improvement the social and economic situation of the farmers

INTRODUCCIÓN

Los problemas asociados con el desarrollo de los pueblos han preocupado a todas las naciones en todos los tiempos y han sido caracterizados desde diferentes puntos de vista. Durante más de 50 años, los economistas occidentales concibieron el desarrollo como crecimiento económico, modernización e industrialización. Su nivel se expresaba por el valor del Producto Bruto Nacional per capita (PBN). Si el PBN aumentaba, había desarrollo; caso contrario, no. La diferencia existente entre los PBN/capita de los distintos países permitía agruparlos en categorías o mundos (primero, segundo, tercero) (11).

Según la bibliografía consultada (9), este concepto de desarrollo imperó durante las décadas pasadas. A partir de 1990 se reconoce que el mercado no es la única variable generadora del desarrollo humano ya que hay necesidades cuyas satisfacciones no se transan en el mercado. En el ámbito rural existe gente que no participa o participa parcialmente en el mercado de bienes y servicios y sin embargo posee una economía sustentable con una vida digna.

El desarrollo, y sobre todo el rural, se define como el que tiende a la satisfacción de necesidades económicas, sociales y culturales. Una visión integral del mismo es aquella orientada al cambio positivo en las condiciones de producción, intercambio e inserción social de los productores en su región y en el mercado formal de la economía.

Las estrategias de intervención a implementar en el camino hacia el desarrollo son numerosas para lograr una mejor calidad de vida de los productores rurales. Estas estrategias pueden orientarse hacia la satisfacción de necesidades económicas, culturales y sociales tales como la educación y la salud y otras de tipo organizacional.

En este trabajo se pone el acento sobre estrategias de comunicación para difundir las nuevas exigencias para la comercialización de productos alimenticios de base agraria que aseguren la inocuidad de los alimentos y que además contemplen el cuidado del medio ambiente. El cumplimiento de estas normas permite el acceso a nuevos mercados y contribuye al cuidado de la salud de la población en general.

La creciente exportación de productos de base agrícola ofrece una oportunidad para participar en nuevos negocios y en consecuencia lograr una mejor calidad de vida. Para esto será necesario conocer las nuevas exigencias que se están demandando. Las grandes empresas ya las están incorporando, mientras que a los pequeños productores no les resulta fácil, no sólo por el acceso a la información sino también porque tienen menos recursos para enfrentar los gastos que genera.

Para que esta oportunidad pueda ser aprovechada por los más pequeños se piensa en actividades asociadas o comunitarias que ahorran gastos y educan. Si los productores logran vencer la barrera del individualismo y van hacia una asociación entre ellos, los costos de producción e implementación de sistemas de calidad disminuirán y las oportunidades de acceso a los mercados aumentarán ya que contarán con mayores volúmenes para ofertar.

Objetivos

- Identificar los productores más vulnerables.
- Proponer acciones que ayuden a mejorar su situación socioeconómica.

MATERIALES Y MÉTODOS

Definición de la población

El universo de análisis estuvo constituido por todas las explotaciones agropecuarias de la Cuenca del Río Mendoza inscriptas en los padrones de regantes del Departamento General de Irrigación (DGI), con una superficie menor a 10 ha; se dividió el conjunto total en intervalos: de 1 - 5 ha y 5 - 10 ha. El resultado de la aplicación de la fórmula indicó un tamaño muestral de 138 casos.

Técnica de muestreo

La composición de la muestra se definió mediante la técnica sistemática por cada conjunto correspondiente a la asociación y al estrato. Cada uno de los grupos muestrales estuvo integrado por la misma cantidad de casos y sustituciones, previendo un 100 % de encuestas sustitutas.

Selección de las unidades de análisis

Las unidades de análisis fueron seleccionadas siguiendo un procedimiento sistemático, definido para cada grupo según la cantidad de casos correspondientes.

Selección de las variables de medición

Cada una de las variables de caracterización fue inicialmente desagregada en indicadores observables, con el fin de confeccionar el cuestionario de relevamiento de datos.

En primer lugar se seleccionaron las áreas de análisis, correspondiendo éstas a la explotación agropecuaria y a la población. Cada uno de dichos grupos constituyeron grupos analíticos diferenciados, por lo que configuraron sistemas de indicadores independientes. Una vez definidos los grupos se identificaron las variables específicas y sus respectivos indicadores de medición. Ya definidas las variables de medición se procedió a la elaboración del cuestionario, previamente categorizado y codificado con el fin de simplificar el operativo de aplicación. La metodología utilizada se aplicó a nivel práctico en cinco etapas:

1. Encuesta realizada en conjunto con la investigación del DGI y FAO bajo el Proyecto PNUD FAO ARG 00/008³, cuyo objetivo era diagnosticar la situación social de los regantes de la Cuenca del Río Mendoza y trabajadores de la zona (4).
2. En forma complementaria se realizó una encuesta a productores de 10 ha o menos para relevar variables relacionadas con el grado de integración vertical u horizontal.
3. Para analizar el sector vitícola, se trabajó con una encuesta realizada en conjunto con la Estación Experimental Agropecuaria Mendoza del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) en el marco del proyecto de sustentabilidad de PYMES agropecuarias.
4. Para el estudio sectorial olivícola se completó con entrevistas en profundidad a productores de hasta 10 ha.
5. Se efectuó la caracterización general de los productores de la cuenca objeto de este estudio. Para caracterizar la población en cuanto a los niveles de pobreza se emplearon dos métodos: a) toma como base el ingreso familiar y el valor de la canasta familiar y b) propuesta por Miguel Murmis, que construye la tipología de unidades de producción en base a las relaciones existentes entre la tierra (T, recurso básico) y el trabajo familiar (FTF, Fuerza de Trabajo Familiar), a fin de comparlas y sacar conclusiones de mayor validez.

En el primer caso, la caracterización de todos los productores de la zona en estudio está tomada del informe elaborado para FAO por la Lic. Paula Eisenchlas (4).

Los correspondientes a los productores de hasta 10 ha fueron obtenidos de la caracterización antes mencionada y de la encuesta complementaria hecha a este grupo de productores.

3 PNUD: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
FAO: Food and Agriculture Organization of the United Nations.
ARG: Argentina.

RESULTADOS

Caracterización social de la población rural de la Cuenca del Río Mendoza (conclusiones Proyecto PNUD FAO ARG 00/008) según canasta familiar Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) (4).

Aproximadamente el 90 % de la población entrevistada es de sexo masculino, respondiendo a una conformación del trabajo agrícola en donde se asigna el trabajo productivo a los varones⁴. En este sentido, la intervención de las mujeres se manifiesta a través de la realización de ciertas labores, pero no se reconoce a cargo de la gestión de la finca. Dado que la encuesta debía ser aplicada a quienes fueran responsables de la gestión de la explotación, se da esta sobre-representación masculina en la población encuestada.

Las categorías etarias modales se ubican en los rangos de población entre 45 y 65 años, lo que evidencia un sesgo de la distribución hacia los grupos de mayor edad. Esta situación revela que la gestión de las explotaciones agrícolas no es asumida por personas jóvenes. Una explicación probable para el fenómeno se encuentra en las crecientes y sostenidas migraciones de los jóvenes rurales hacia los espacios urbanos. Si bien este hecho posee diversos abordajes explicativos, representa una disminución de la capacidad territorial para ofrecer alternativas laborales y espacios de inclusión socioeconómica desplazando a la población a la búsqueda de mejores alternativas en otros ámbitos.

Adicionalmente y realizando una estimación progresiva, se puede pensar acerca de los efectos futuros del despoblamiento juvenil de los espacios rurales, puesto que implica una disminución de la dotación del factor de producción trabajo.

Los niveles de educación formal que alcanza una población da cuenta de la oferta de servicios básicos, como la educación, en un determinado territorio. En este sentido este dato es revelador tanto de las condiciones de capacitación de la población como de la capacidad territorial, en cuanto a oferta educativa. Como se observa en los datos, la categoría modal se ubica en el nivel de primario completo lo que significa que la mayoría de la población encuestada no ha comenzado el nivel secundario (68 %).

Es importante destacar que la población con el mayor nivel de instrucción corresponde a quienes son propietarios de la tierra, de lo que surge una correlación positiva entre mayor nivel de capacitación y régimen de tenencia de la tierra.

Por otra parte, quienes son propietarios y a la vez han finalizado sus estudios universitarios, en su totalidad (dentro de la población encuestada) no residen en la Explotación Agropecuaria (EAP), sino que fijan su domicilio permanente en un área urbana, a veces en el mismo departamento, y otras en el Gran Mendoza, es decir, departamentos de Godoy Cruz, Guaymallén, Maipú y Las Heras.

4 Cabe recordar que esta distribución no refleja el comportamiento poblacional de la variable, sino solamente la composición del grupo encuestado, que es el de los productores regantes de la Cuenca.

El tipo de trabajo que se desarrolla es un elemento muy significativo para caracterizar diversas dimensiones de la vida social de la población. Por una parte refleja su posición respecto de la capacidad de acceso a bienes y servicios, ya que la remuneración al trabajo constituye la principal fuente de ingresos de la población. En este sentido el empleo y sus condiciones se relacionan estrechamente con la situación de pobreza o indigencia. Por ello el trabajo desarrollado evidencia una gran cantidad de facetas de la calidad de vida de la población ya que, por ejemplo, la sobrecarga horaria, la sub-remuneración y otros aspectos indican una determinada posición social.

La posesión de un trabajo adicional al de la EAP de referencia de la encuesta manifiesta la calidad del empleo en diversas dimensiones: la suficiencia de ingresos, la disponibilidad horaria y, por ende la calidad del mismo. Por estas razones se consideró importante medir la diversificación laboral que presentan los trabajadores rurales.

La insuficiencia de ingresos o temporalidad asociada estructuralmente al trabajo agrícola permite establecer hipótesis sobre la posesión de un trabajo adicional. No es un recurso difundido entre los encuestados, ya que sólo el 20 % de la población analizada posee un empleo adicional y de ellos la mayoría (47.5 %) realiza su trabajo en el ámbito de la agricultura.

Se evidencia también una baja participación relativa (15 %) de la absorción de mano de obra por el sector rural no agrícola, definiendo a la agricultura como el mayor espacio de inserción laboral en la zona.

Situación de pobreza

La situación de pobreza puede ser relevada mediante dos mecanismos. Por una parte, se puede medir cuantitativamente en función de un corte numérico que separa la población pobre de la no pobre. Este límite se traza en función del valor de la canasta familiar básica (compuesta por el valor de bienes y servicios considerados básicos para la supervivencia de una familia), denominada Línea de Pobreza (LP) (5, 6, 7).

Este mecanismo permite, además, identificar un subgrupo de pobres cuyos ingresos familiares no son suficientes para adquirir una canasta alimentaria básica⁵. Esta situación se denomina indigencia y queda definida por la Línea de Indigencia (LI).

A su vez existe la posibilidad de calificar la situación de pobreza en relación con características cualificables, que no relacionan esta condición con un nivel de ingresos determinado, sino con la posesión o ausencia de características de la vivienda, la familia, la educación de los menores que habitan en el hogar, etc. Mediante el sistema de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) se evita la relación inmediata entre pobreza e ingresos y se avanza en una descripción de la misma mediante las posibilidades de acceso de las familias a satisfactores de necesidades básicas.

5 Se resalta que la situación de pobreza surge cuando los ingresos familiares totales no alcanzan el valor mínimo de la Canasta Familiar Básica. Anteriormente se trabajó con el mismo valor para establecer la subocupación por ingresos, en cuyo caso se corresponde con el monto de la retribución salarial del caso observado.

En ambos casos, ya sea que se accione una medición cuantitativa o cualitativa, se han seguido los mismos criterios que establece el INDEC para sus mediciones censales y semestrales de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). De esta manera se facilita la comparabilidad de la información y de los resultados obtenidos. El problema de esta aplicación en ámbitos rurales se presenta en cuanto a que los indicadores seleccionados tienen un alto sesgo urbano, y no se reconocen componentes que expresen con especificidad las particularidades de la vida rural y de las necesidades de sus habitantes.

La LP y la LI se establecen en relación con el valor de una canasta de alimentos, bienes y servicios considerados básicos o indispensables, respectivamente, para las condiciones de vida urbana. En el ámbito rural, la producción agrícola provee alimentos, y esta particularidad distorsiona, para esta zona, el ingreso mínimo necesario que se debe alcanzar para obtener una canasta compuesta por alimentos.

Además, en relación con las necesidades básicas insatisfechas (NBI), éstas se componen de indicadores que relevan, por ejemplo, materiales de construcción de la vivienda, tamaño de los hogares con relación a las características habitacionales, etc. En las zonas rurales, existen pautas culturales por las que ciertos materiales para la construcción son aceptables en términos de satisfacción de las necesidades habitacionales.

De este modo, se sostiene que dichas mediciones expresan la situación relativa de las condiciones socioeconómicas rurales con respecto a las urbanas, pero no reflejan acabadamente la pobreza rural. Sin embargo, el concepto es utilizado en este documento para calificar las situaciones que, según los criterios mencionados, puedan agruparse en las categorías de pobres, indigentes o personas u hogares con necesidades insatisfechas. A continuación se presentan datos relativos a ambos mecanismos de medición.

Medición cuantitativa

La figura 1 muestra los porcentajes de la población analizada que se encuentra bajo cada categoría de ingresos. Asimismo se presenta en la tabla 1 el corte cuantitativo para conocer la proporción de la población que se encuentra por encima y por debajo del límite de la LP.

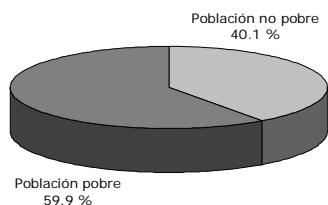


Figura 1.
Distribución de la población según condición de pobreza.

Condición de pobreza

LP
Valor
de la
canasta
\$ 750

Tabla 1.

Distribución de la población según rango de ingresos familiares (2002).

Rango de ingresos familiares (\$/mes)	Frecuencia	
	relativa	acumulada
ingresos familiares 0	1.2	1.2
hasta 300	18.0	19.2
entre 301 y 500	23.3	42.4
entre 501 y 750	17.4	59.9
entre 751 y 1000	12.2	72.1
entre 1001 y 1500	15.1	87.2
entre 1501 y 2000	5.2	92.4
más de 2000	7.6	100.0
Total	100.0	

La figura 2 representa la situación de indigencia respecto de la población total analizada, mientras que la figura 3 muestra el porcentaje de indigentes dentro del grupo que se encuentra bajo la situación de pobreza.

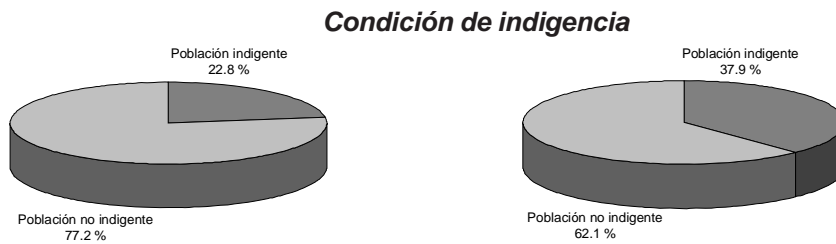


Figura 2.
Composición de la población según condición de indigencia abierta.

Figura 3.
Composición de la población pobre según condición de indigencia.

En la medición realizada en el área urbana se tiene que el 12 % de la población pobre es indigente, mientras que en el ámbito rural este porcentaje asciende al 37.9 %.

Si bien los resultados demuestran la mayor tendencia de las zonas rurales a producir situaciones de indigencia en los hogares, parece adecuado precisar algunas consideraciones conceptuales sobre su significado.

El mecanismo de medición de la indigencia refleja con más exactitud la situación de áreas urbanas, puesto que al establecer un valor monetario para una canasta alimenticia, no considera la provisión de alimentos por vías alternativas a la compra de los mismos. En cambio, en las zonas productivas agropecuarias existe la posibilidad de generar un ingreso no monetario (independientemente de su realización efectiva por parte de la población) a través de la producción para autoconsumo. De este modo, se desconoce la incorporación del valor de la producción familiar, y por esta razón la indigencia posee menor especificidad en la representación de la situación socioeconómica de zonas rurales con respecto a las urbanas.

Esta situación no se reproduce de modo idéntico en la medición de la pobreza, ya que la misma incorpora en el mecanismo de medición aspectos complementarios a lo alimentario que se relacionan con la posibilidad de acceso a otro tipo de satisfactores.

Caracterización de los productores de hasta 10 ha, con encuesta complementaria

A los fines de focalizar y profundizar la investigación hacia los pequeños productores (de hasta 10 ha), se adicionó al formulario principal del estudio de la FAO una encuesta complementaria referida a características de asociación y su relación con los bajos ingresos. La muestra analizada corresponde a 138 regantes del Río Mendoza. A continuación se detallan las variables comunes con la encuesta general y las correspondientes a la encuesta adicional.

Sexo

Al igual que para la totalidad de los productores de la zona, entre la población entrevistada predomina el sexo masculino, respondiendo a una conformación del trabajo agrícola, en donde claramente se asigna el trabajo productivo a los varones y las mujeres sólo participan esporádicamente.

Dado que la encuesta debía ser aplicada a quienes fueran responsables de la gestión de la explotación, se da esta sobre-representación masculina en la población encuestada.

Edad

Alrededor del 70 % de la población encuestada se ubica en los rangos de población de más de 45 años y un 50 % en los de más de 55 años, lo que evidencia un sesgo de la distribución hacia los grupos de mayor edad.

Esta situación, al igual que para la totalidad de la población rural de la zona, revela que la gestión de las explotaciones agrícolas no es asumida por personas jóvenes.

Condición de pobreza

Con respecto a la totalidad de los encuestados de la zona, el 61.3 % es pobre. Los productores de menos de 10 ha sólo son un 1.4 % más pobres, teniendo en cuenta los ingresos y el valor de la canasta familiar para el 2002. Debido a la evolución que han tenido los precios de los productos agrícolas desde la fecha de realización de la encuesta hasta finalizada las cosechas del ciclo agrícola 2003/2004, es probable que la cantidad de los que se consideraban por debajo de la línea de pobreza haya disminuido.

Condición de indigencia

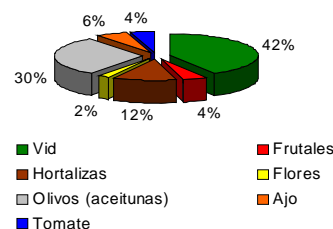
Prácticamente no hay diferencias con lo analizado para la totalidad de la zona. En este caso caben las mismas observaciones hechas en el punto anterior con respecto a la evolución de la pobreza.

Uso de la tierra

Los resultados arrojan que el 42 % de los productores se dedica al cultivo de vid, siguiéndole la olivicultura (30 %); el restante 28 % se atomiza entre horticultura, fruticultura y floricultura.

Tabla 2 y figura 4.
Cultivos de los encuestados.

Vid	Frutales	Hortalizas	Flores	Olivos	Ajo	Tomate	Total
57	6	16	3	41	8	6	137



Nivel de asociación

Sólo el 16 % de los encuestados declara estar asociado y de ellos, el 81 % en cooperativas, principalmente vitivinícolas (integración vertical). No aparece ningún grado de asociación en productores olivícolas, aunque el aceite de oliva es exportable y generador de ingresos. De acuerdo con la forma de venta, predomina la entrega en consignación. En otras acciones se avanza hacia la asociación e integración horizontal y se tiende a la compra de insumos, venta de producción o labores prediales en conjunto.

Tabla 3 y figura 5.
Grado de asociación.
Productores de menos de 10 ha.

Asociados	21
No asociados	109

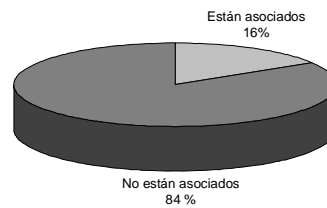


Tabla 4 y figura 6.
Productos asociados.

	Ajo	Cereza	Tomate	Vid	Sin prod.	Total
Total asociado	5	1	1	13	1	21
En coop.	4		1	12		17
Otras	1	1		1	1	4

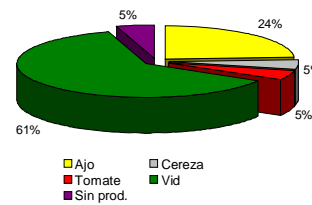
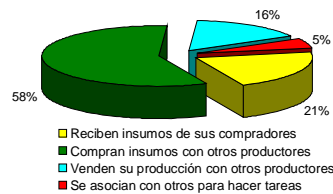


Tabla 5 y figura 7.
Modos de asociación informales de los que no están asociados.

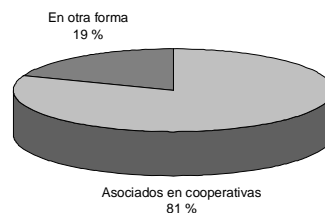
No están asociados	109
Reciben insumos de sus compradores	4
Compran insumos con otros productores	11
Venden su producción con otros productores	3
Se asocian con otros para hacer tareas	1



De los que no están asociados, 19 (15 %) integran asociaciones informales.

Tabla 6 y figura 8.
Productores que declaran estar asociados

Asociados en cooperativas	17
En otra forma	4



Tipología de productores, según propuesta metodológica de Miguel Murmis

Los datos de la encuesta utilizada en este estudio fueron analizados según la propuesta metodológica que plantea Miguel Murmis (10). Se intenta construir tipología de unidades de producción, basándose en las características relacionales entre la tierra (T, recurso básico) y el trabajo familiar (FTF, Fuerza de Trabajo Familiar). A partir de esas relaciones la unidad campesina no sólo es parte de un

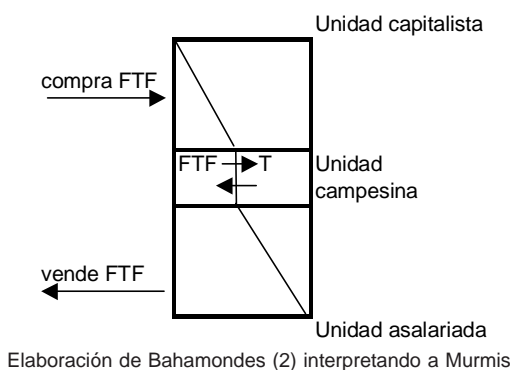
conjunto más amplio de unidades de producción donde se ubican también las típicas unidades capitalistas, sino que tiende a estar en flujo hacia o resistiendo un flujo hacia otros tipos de unidades. Así se delimita un subconjunto dentro de la categoría pequeño productor, dentro del cual son posibles transformaciones en que la combinación de tierra y trabajo familiar toma diversas formas.

La unidad campesina por excelencia es aquella en que la familia tiene acceso a un recurso (la tierra) y aplica FTF sobre el mismo, de modo de obtener lo necesario para la satisfacción de las necesidades básicas de ese núcleo, incluya o no relaciones con el mercado. Puede ocurrir que ese recurso sea demasiado grande para ser manejado por el grupo familiar, o se desee abarcar una renta que exceda ya las necesidades básicas de la familia y entonces se contrata fuerza de trabajo ajena a la familia, con lo cual la unidad pasa a transformarse en unidad capitalista.

En otro sentido, puede ocurrir que el recurso resulte insuficiente para la satisfacción del núcleo familiar, o bien exista recurso capacitado o especializado con buena remuneración afuera (y la parcela se transforme en huerta-jardín, el salario se convierta en fuente para la canalización de recursos hacia la misma), y entonces se recurre a la venta de fuerza de trabajo, descomponiéndose la unidad campesina en asalariada.

Gráficamente pueden representarse estas situaciones de la siguiente manera:

Esquema 1. Tipos de unidades agropecuarias y rurales en función de la combinación básica entre Fuerza de Trabajo Familiar (FTF) y Tierra (T).



Todo el rango puede contemplar pequeños productores, y la misma unidad campesina central puede contener productores ricos, medios y pobres.

Una vez obtenidos los tipos de unidades existentes se puede avanzar en la tipología de situaciones o áreas, sobre la base del peso que en la distribución de unidades de pequeña producción tienen los distintos tipos y subtipos. Pueden darse situaciones donde existe amplio predominio de un tipo, por ejemplo el asalariado, o bien de familiar capitalizado.

De todos los casos contemplados en la encuesta del área del Río Mendoza se procedió, en primer lugar, a separar los encuestados que viven en la propiedad de los que no viven en ella. Las otras variables clave en la definición de tipos fueron la contratación de mano de obra permanente y la venta de fuerza de trabajo. Cabe aclarar que la figura del contratista (fundamental en la cultura agrícola mendocina) ofrece múltiples interpretaciones a la hora de definir el tipo de unidad que compone.

Tabla 7. Distribución de casos según residencia en finca.

Unidades finales luego del filtro	94	100.00 %
Viven en la explotación	72	76.60 %
No viven en la explotación	22	23.40 %

El 57.4 % de los encuestados se ubica en los departamentos de Luján y Maipú, correspondientes a la zona alta de la cuenca del Río Mendoza, mientras que el 22.3 % se encuentran en Lavalle (tramo inferior de dicha cuenca). Del total de encuestados que viven en la explotación, 38.89 % son propietarios, 40.28 % son encargados, 18 % son contratistas y el resto son inquilinos.

Tabla 8. Distribución de casos en función de la fuerza de trabajo del propietario que vive en la finca.

	% Contrata FT no fliar. permanente		% No contrata FT no fliar. permanente		% No contesta			
Viven en la explotación	72	100.00	33	45.83	36	50.00	3	4.17
Propietarios	28	38.89	15	20.83	13	18.06		0.00
Contratistas	13	18.06	5	6.94	8	11.11		0.00
Inquilinos	2	2.78	2	2.78		0.00		0.00
Encargado o capataz	29	40.28	11	15.28	15	20.83	3	4.17

Del análisis de la tabla se infiere que si bien el propietario contrata FTF en un 20.83 %, hay que considerar que la FTF que contrata el encargado o capataz se hace en nombre del propietario, y en el caso del contratista, cuando contrata FTR para tareas que están fuera del contrato también lo hace en nombre del propietario. Sólo el inquilino contrata fuerza de trabajo a su cargo.

Aquellos que no viven en la explotación tampoco aportan FTF y por lo tanto contratan mayor proporción que aquellos que viven en el predio.

Tabla 9. Distribución de casos en función de la fuerza de trabajo del propietario que no vive en la finca.

	% Contrata FT no fliar. permanente		% No contrata FT no fliar. permanente		% No contesta			
No viven en la explotación - todos propietarios	22	100	12	55	7	32	3	14

De las 36 unidades que viven en la finca y no contratan FTF, sólo el 19.44 % vende FTF, lo que quiere decir que trabajan solamente en el predio en el que viven.

Tabla 10. Distribución de casos en función de la venta de fuerza de trabajo de propietarios que viven en la explotación y no contratan FT no familiar permanente.

	%		Venden FT (trabajo adicional)		No vende FT	
Total	36	100	7	19	29	81
Propietarios	13	36	3	8	10	28
Contratistas	8	22	2	6	6	17
Encargado o capataz	15	42	2	6	13	36

De aquellos que viven en el predio y contratan FTF existe un porcentaje importante (84.85 %) que además vende su FTF; en el caso del propietario se corresponde con la tenencia de un trabajo adicional (agrícola o no agrícola) pero en el caso del encargado o capataz es un dato a confirmar ya que esta figura normalmente trabaja en relación de dependencia a tiempo completo. La explicación podría buscarse cuando existiera la figura del cuidador o casero quien, viviendo en la finca, puede vender FT temporalmente.

Tabla 11. Distribución de casos en función de la venta de fuerza de trabajo de propietarios que viven en la explotación y contratan FT no familiar permanente.

	%		Venden FT (trabajo adicional)		No vende FT	
Total	33	100	28	85	5	15
Propietarios	15	45	10	30	5	15
Contratistas	5	15	5	15	0	0
Inquilinos	2	6	2	6	0	0
Encargado o capataz	11	33	11	33	0	0

La no contratación de mano de obra no familiar permanente y la no venta de FTF (o bien el trabajo adicional) dan la pauta para ubicar esos casos en el centro del esquema como unidades netamente campesinas.

El tercer criterio seguido para la ubicación de las propiedades en los rangos hacia arriba o hacia debajo de la unidad campesina pura (luego de los relacionados con la contratación de FT no familiar permanente y la venta de FT) es un mezcla entre el tamaño de la explotación, el tamaño de la unidad familiar, el tipo de actividades desarrolladas y los ingresos. En cuanto a los ingresos cabe aclarar que en muchos casos no parece ser razonable la información suministrada, por lo que este dato se toma con precaución.

Determinación de tipología

El siguiente esquema presenta la tipología de los 94 casos analizados, destacándose que el 68 % de las unidades donde el propietario no vive en la explotación corresponde a unidades netamente capitalistas, y el otro 32 % está en proceso de descomposición hacia ese estado. Por otro lado, las unidades donde el propietario o figura de tenencia que se trate vive en la finca, un 40 % corresponde a asalariados, mientras que sólo un 8 % es capitalista.

Si a los que viven en la explotación se suman los asalariados y los que se encuentran en descomposición hacia unidades asalariadas, se obtiene aproximadamente un 60 % del total de casos, cifra que coincide con los que se encuentran por debajo de la línea de pobreza según la canasta básica. Precisamente una de las conclusiones que aporta este proyecto indica que los mayores casos de pobreza no estarían en los pequeños productores sino en los asalariados rurales, y se podría establecer una correlación perfecta entre el 40 % de asalariados que arroja la tipología y el 40 % de casos que se hallan por debajo de la línea de indigencia.

Esquema 2. Distribución de unidades encuestadas según la tipología de Murmis (total de casos)

Participación relativa			Nº de encuesta *															
total	no viven	viven	no viven en la explotación															
22.34%	68.18%	8%	182	172	174	178	193	196	88	93	101	104						
			126	146	163	165	8	78	153	103	114	135	139					
3.19%		4%	56	87	156													
7.45%	31.82%		66	164	181	184	192	160	99									
3.19%		4%	18	59	106													
1.06%		1%	31															
12.77%		17%	4	27	28	43	45	60										
			92	124	136	137	167	170										
7.45%		10%	14	23	33	74	76	129	151									
7.45%		10%	6	12	19	26	29	65	107									
4.26%		6%	15	62	83	130												
30.85%		40%	2	3	9	10	17	22	35	40	46							
			53	54	61	69	72	75	77	79	81	91						
100.00%		100%	119	138	144	150	152	161	166	189	190	198						

Casos totales:		
Total	No viven	Viven
94	22	72

* El N° de encuesta se consigna en negrita.

Análisis de situación de pobreza. Sector vitícola de Lavalle (zona norte de Mendoza, Argentina)

Para profundizar el estudio sobre los efectos de la asociación en el sector vitícola -el más importante de la economía agrícola mendocina-, se realizó un trabajo específico a partir de los datos de la encuesta realizada en conjunto con la Estación Experimental Agropecuaria Mendoza INTA (EEA Mendoza INTA), como parte del proyecto Caracterización de pymes agropecuarias en el departamento de Lavalle (Mendoza), que se encuentra dentro de la Cuenca del Río Mendoza (1).

Se realizaron 82 encuestas, abarcando una superficie total de 7 113.66 ha. La superficie implantada asciende a 1 682.90 ha, lo que representa el 24 % de la superficie total relevada. Se realizó una propuesta de clasificación pyme, tomando como piso el valor del Costo de Oportunidad de la mano de obra y como techo el valor de una canasta tipo. El costo de oportunidad se obtuvo multiplicando el salario mensual por 13 meses:

$$\text{\$ } 455.3 \times 13 \text{ meses} = \text{\$ } 5\,918.90/\text{año}$$

La canasta familiar tipo se confeccionó conceptualmente de acuerdo con las siguientes consideraciones:

- a) la *unidad* de consumo: se consideró una familia nuclear, integrada por la pareja de cónyuges y dos hijos menores en edad escolar;
- b) el *nivel* del consumo en Mendoza: no se trataba de medir un nivel mínimo de vida sino un nivel aceptable de vida urbana, lo cual significaba diversificar algo el consumo y la calidad de los bienes y servicios incluidos.

El valor superior para completar el rango de clasificación pymes se obtuvo a partir del dato de valor para canasta familiar para el ciclo 02-03 ($\text{\$ } 2\,477.81/\text{mes/productor}$). Este monto anual obtenido para cada canasta (2003: $\text{\$ } 29\,733.72/\text{año}$) se comparó con el ingreso neto que representa el promedio en el estrato correspondiente.

Caracterización de pymes agropecuarias

De las 82 propiedades encuestadas, correspondientes a 118 parcelas en cultivo, el 28 % (23 productores) no superó el costo de oportunidad ni la canasta familiar especial para determinar pymes, como así tampoco la canasta familiar calculada por el INDEC. Esto confirma que el porcentaje de pobres en el sector vitícola es menor, hecho que se explica por la importancia que ha alcanzado la vitivinicultura en los últimos años. La situación de pobreza hay que buscarla sobre todo en los sectores asalariados.

Tabla 12. Clasificación de pymes agropecuarias según estrato de superficie.

Estrato	< 1 ha	1 a 5	5 a 15 ha	15 a 25 ha	25 a 50 ha	> 50 ha
Cantidad de encuestas	6	17	31	11	11	6
Cantidad de parcelas	6	17	42	13	26	14
Ingreso neto (IN) / encuesta 2003	-1 503.21	1 954.88	21 655.10	129 882.00	129 727.46	453 283.41
Costo Oportunidad (CO) 2003			5 918.90	\$/año		
Diferencia: (IN/encuesta - CO)	-7 422.11	-3 964.02	15 736.20	123 963.10	123 808.56	447 364.51
Clasificación:	no supera CO	no supera CO	supera CO	supera CO	supera CO	supera CO
Canasta familiar 2003:			29 733.72 \$/año			
Diferencia: (IN/encuesta - Canasta)	-31 236.93	-27 778.84	-8 078.62	100 148.28	99 993.74	423 549.69
Clasificación según canasta	no supera	no supera	no supera	supera	supera	supera

Según canasta indicada para clasificar pymes, los dos primeros estratos no alcanzaron este rango. En el tercer estrato se superó el costo de oportunidad pero no alcanzó a satisfacer la canasta definida. Los estratos mayores superaron el rango propuesto para pymes, según este trabajo.

Tabla 13. Clasificación por línea de pobreza, según canasta familiar dada por el INDEC (750 \$/mes o 9 000 \$/año).

Diferencia entre IN y canasta INDEC	-10 503.21	-7 045.12	12 655.10	120 882.00	120 727.46	444 283.41
Clasificación según LP	no supera	no supera	supera	supera	supera	supera

Para poder visualizar mejor las ventajas, sobre todo económicas, de la asociación se completó la información de la tabla 13 con el análisis entre no asociados y asociados con los distintos tipos de asociación (tabla 14).

Tabla 14. Comparación de ingresos netos según nivel de asociación (2001 y 2003).

	Asociados	No asociados	Cooperativa	PSA (*)	Cambio rural	CREA (**)
Sup. implantada	969.75	648.15	639.05	6.70	26.00	298
Sup. promedio	24.24	17.06	18.26	3.35	26.00	298
Nº de encuestas	40	42	35	3	1	1
Nº de parcelas	52	52	52	3	2	5
Costo 2001	765 080.9	546 683.75	548 954.72	19 843.51	22 504.67	173 778
Costo/ha	788.95	843.45	859.02	2 961.72	865.56	583
Ingreso 2001	3 440 365.10	1 203 902.00	1 910 069.10	4 696.00	101 600.00	1 424 000
Ingreso/ha	3 547.68	1 857.44	2 988.92	700.90	3 907.69	4 779
Ingreso Neto 2001	2 675 284.31	657 218.25	1 361 114.38	-15.147.51	79 095.33	1 250 222
IN/ha	2 758.74	1 013.99	2 129.90	-2.260.82	3 042.13	4 195
Costo 2003	1 034 984.26	733 693.77	745 456.71	22 850.67	31 888.78	234 788
Costo/ha	1 067.27	1 131.98	1 166.51	3 410.55	1 226.49	788
Ingreso 2003	5 177 886.00	2 553 392.00	3 702 140.00	17 350.00	125 500.00	1 332 896
Ingreso/ha	5 339.40	3 939.50	5 793.19	2 589.55	4 826.92	4 473
Ingreso Neto 2003	4 142 901.74	1 819 698.23	2 956 683.29	-5500.67	93 611.22	1 098 108
IN/ha	4 272.13	2 807.52	4 626.69	-821.00	3 600.43	3 685
Variación de IN/ha	%	%	%	%	%	%
	55	177	117	64	18	-12
IN/encuesta 2001	66 882.11	15 648.05	38 888.98	-5 049.17	79 095.33	1 250 222
Canasta familiar 2001			16 769.76 \$/año			
Diferencia:						
I.N/enc-canasta Pyme	50 112.35	-1 121.71	22 119.22	-21 818.93	62 325.57	1 233 452
Clasificación	no pobre	pobre	no pobre	pobre	no pobre	no pobre
Canasta INDEC			9 000 \$/año			
IN - canasta INDEC	+	+	+	-	+	+
	no pobre	no pobre	no pobre	pobre	no pobre	no pobre
IN/encuesta 2003	103 572.54	43 326.15	84 476.67	-1 833.56	93 611.22	1 098 108
Canasta familiar 2003:						
Diferencia:						
IN/enc-Línea	73 838.82	13 592.43	54 742.95	-31 567.28	63 877.50	1 068 374
Clasificación 2001	no pobre	no pobre	no pobre	pobre	no pobre	no pobre
Canasta INDEC			9 000 \$/año			
IN - canasta INDEC	+	+	+	-	+	+
Clasificación 2003	no pobre	no pobre	no pobre	pobre	no pobre	no pobre

(*) Programa Social Agropecuario

(**) Consorcio Regional de Empresas Agropecuarias

Los asociados tienen mayores ingresos netos que los no asociados, aunque ambos grupos superan la LP. A nivel asociados, se confirma a través de esta metodología que los productores componentes del PSA tienen ingresos que los sitúan por debajo de la LP al compararlos con cualquiera de las líneas de corte consideradas, y lo contrario sucede con los integrantes del grupo CREA.

Situación de asociación y de pobreza en pequeños productores olivícolas

Con el propósito de focalizar un poco más el análisis se realizaron diez entrevistas en profundidad referidas sólo al sector olivícola, que figura, en las encuestas realizadas, en segundo lugar de importancia después de la vid y también como uno de los que posee menor nivel de asociación. En la muestra analizada, en el sector olivícola no hay ningún tipo de asociación.

Se eligieron al azar diez productores olivícolas de menos de 10 ha en la cuenca del Río Mendoza. Al seleccionar estos productores, resultó que el 90 % tiene sus propiedades en el departamento de Maipú, zona tradicionalmente olivícola.

La información solicitada hacía referencia a: edad, superficie total y con olivos, experiencia en asociación, deseos de asociación, participación en algún tipo de asociación, expectativas para el futuro, continuidad en la actividad por parte de los hijos, producción y valor de la producción olivícola.

La edad promedio de los entrevistados fue de 41 años. La superficie total promedio, 3.98 ha/productor, de las cuales 2.74 ha corresponden a olivos. La variedad predominante es Arauco, cuyo destino principal es conserva. El 60 % de los encuestados tiene olivo consociado con vid.

Ninguno de los entrevistados se encuentra asociado, aunque se tiene conocimiento de que en el departamento de Lavalle existe una cooperativa olivícola funcionando con éxito y agrupa a diez productores pequeños, cuya actividad comenzó en 2003.

Cuando se indagó sobre las causas de no asociación, el 40 % respondió que no le interesaba y el mismo porcentaje planteó la desconfianza como causa; solamente el 10 % estuvo en contra del asociativismo y el restante 10 % estaba participando en la formación de una cámara olivícola. A fines de 2004 se encontró formalizada.

Para profundizar sobre la posibilidad de asociación de estos productores, se preguntó sobre sus deseos futuros de asociarse: la mitad dijo que sí. Entre ellos, la posibilidad de asociación en el futuro surge de la necesidad de obtener valor agregado, la posibilidad de comprar y vender mejor, y la necesidad de organizarse en una cámara. Entre la mitad que dijo no, el 83 % manifestó desconfianza a las asociaciones por otras experiencias vividas o contadas y el otro 17 % afirmó no necesitarlo porque no se trataba de explotación comercial.

Para analizar el nivel de compromiso del productor con su explotación, se indagó respecto de quiénes vivían en el predio: 30 % sí y 70 % no. Al relacionar estas respuestas con el desarrollo de otra actividad, se observó que en su totalidad tiene otra actividad ya sea dentro del ámbito agrícola (60 %) o fuera del mismo (40 %). Las otras actividades cubren un amplio espectro: profesional, comercial y empleados.

Al averiguar respecto de la participación del propietario en algún tipo de asociación, la respuesta afirmativa fue del 90 %. Las actividades en que habían participado eran de diferentes tipos, menos agrícolas: uniones vecinales, iglesia, cámaras de comercio, clubes, partido político, etc. Su experiencia en esta participación había sido positiva, según contestaron.

Es interesante destacar que algunos de los encuestados son líderes o dirigentes en otras actividades, ya sean sociales, políticas o económicas. Es éste el caso del propietario de una cadena de farmacias que lidera una fundación, otro es dirigente en una cooperadora escolar de la zona y otro es dirigente político en el Partido Radical.

Al profundizar en la actividad agrícola se consultó sobre su participación en las reuniones de las inspecciones de cauce, a las cuales pertenecen en forma obligatoria. Los que sí participan representan el 60 % de los cuales el 75 % manifiesta una experiencia positiva y el resto negativa. Las causas de las experiencias negativas son: rendición de cuentas poco claras, servicio malo y falta de participación. En cuanto a asesoramiento, el 80 % manifiesta recibir asesoramiento profesional, y lo califican como bueno.

La visión de los olivicultores consultados es que el ciclo productivo 2003/2004 es regular en un 70 %, fundamentalmente porque ha sido un período marcado por la ocurrencia de accidentes climáticos (granizo y heladas) que disminuyeron la producción esperada. A pesar de ello, la visión sobre el futuro del sector es buena en un 60 %, principalmente porque lo consideran un buen negocio porque siempre tiene mercado.

Respecto de la continuidad familiar, el 60 % manifiesta que será difícil que los hijos continúen en la actividad por diferentes causas, entre las que cabe citar estudios y búsqueda de nuevas oportunidades. El resto afirma que los hijos continuarán, fundamentalmente porque han participado de la actividad junto con sus padres.

Algo importante de destacar dentro de este grupo de pequeños productores es que el 90 % declara que para algunas tareas debe contratar mano de obra (especialmente para cosecha) por lo que de algún modo se comportan como generadores de puestos de trabajo aunque éstos sean sólo temporarios.

Con respecto al rendimiento promedio por ha, éste se ubica en los 3 746 kg/ha, considerado bajo para el potencial que debería tener el olivo. El precio promedio alcanzado por kg producido es de 1.33 \$/kg, lo que da un valor de la producción por ha de \$ 4 963, y por productor y por año de \$ 13 638.04.

Considerando que cada productor olivícola del segmento estudiado posee en promedio 2.74 ha, el ingreso por familia y por mes es de 1 136.50 \$ para hacer frente a la sustentación de la familia y a los gastos necesarios para atender el olivar, que para un rendimiento como el mencionado, que corresponde a un manejo mínimo, estaría alrededor de \$1 200/ha año, lo que representa un costo operativo de \$ 3 298 para las 2.74 ha.

Deduciendo el costo de los ingresos queda un margen bruto de \$10 340 por familia y por año o 862 \$/mes, valor que supera el costo de la canasta fijada para determinar la línea de pobreza, pero inferior a la fijada para ser clasificada como pyme, por lo que los productores no estarían en condiciones de pobreza. Además, los productores no sólo cuentan con ese ingreso ya que la mayoría de ellos tienen otra actividad ya sea agrícola o no agrícola, además de que también en la mayoría de los casos el olivo no se encuentra puro, sino que está consociado con vid.

Tabla 15. Indicadores para propiedades olivícolas de menos de 10 ha.

Superficie cultivada promedio/ propiedad	3.98	ha
Superficie con olivos/ propiedad	2.74	ha
Rendimiento promedio	3 746	kg/ha
Precio promedio:	1.33	\$/kg
Ingreso/ha:	4 962.90	\$/ha
Ingreso anual del olivo:	13 638.04	\$/año/propietario
Ingreso mensual:	1 136.50	\$/propietario o familia
Costo operativo:	1 200.00	\$/ha
Costo operativo:	3 297.60	\$/propietario/año
Margen Bruto (MB):	10 340.44	\$/propietario/año
MB/mes/familia	861.70	\$

Estrategias de intervención

Prioritariamente se eligieron la difusión y capacitación en la aplicación de los sistemas de calidad (17). En esta investigación se fijó que la transferencia se realizará en primera instancia a la población objeto de este estudio y en segunda instancia a todos los productores que se encuentren en situación semejante a ellos y que quieran cambiar sus paradigmas actuales. Para la capacitación y transferencia, se organizaron los talleres operativos, denominados *La universidad más cerca del campo* y cuya finalidad fue y es asistir a los pequeños y medianos productores en temas de educación informal relacionados con la calidad e inocuidad alimentaria.

La organización en talleres operativos surgió como respuesta a la necesidad de nuestra sociedad de contar con un ámbito donde participantes y expositores intercambien experiencias y saberes para enfrentar los nuevos desafíos que impone el mercado actual.

CONCLUSIONES

Particulares

- ♦ *Caracterización de la población rural*
En todos los casos se confirma el envejecimiento de la población rural, cuya moda se ubica entre 45 y 65 años. Esto se produce por la migración de los jóvenes rurales hacia los centros urbanos debido a la disminución de la capacidad territorial para ofrecer alternativas laborales y espacios de inclusión socioeconómica, desplazando a la población a la búsqueda de mejores alternativas en otros ámbitos.

El mayor nivel de instrucción se encuentra entre los propietarios de la tierra. De éstos los que finalizaron sus estudios universitarios no residen en la explotación, sino que fijan su domicilio permanente en el área urbana, normalmente correspondiente al Gran Mendoza.

La posesión de un trabajo adicional no es un recurso difundido entre los encuestados, ya que sólo el 20 % de la población analizada posee un empleo adicional.

Se confirma que el 59.9 % de la población analizada se encuentra bajo la situación de pobreza según los parámetros cuantitativos de la LP.

- ♦ *Caracterización de la población en propiedades inferiores a las 10 ha*
Esta población es un 1.4 % más pobre que el resto de los productores rurales siempre teniendo en cuenta los ingresos y valor de la canasta familiar 2002. Como los precios de los productos agrícolas pagados a los productores han evolucionado positivamente desde esa fecha hasta el 2004, es probable que la cantidad de los que se ubicaban por debajo de la línea de pobreza haya disminuido.

El nivel de asociación es bajo y no aparece ningún grado de asociación en productores olivícolas. La forma de venta predominante es la entrega en consignación. En otras acciones se avanza hacia la asociación e integración horizontal con la compra de insumos, ventas de producción o labores prediales.

De acuerdo con los resultados obtenidos se observa que el nivel de población indigente es mayor en el ámbito rural que en el área urbana.

- ♦ *Sector vitícola de Lavalle*
La metodología propuesta para la clasificación de pymes agropecuarias aún debe ajustarse, sobre todo en la determinación de sus variables de corte (costo de oportunidad y canasta familiar) pero constituye un aporte a la identificación operativa de pyme, encuadrándola en variables clave que debieran ser validadas con un número mayor de ciclos productivos.

De acuerdo con el trabajo realizado en el sector vitícola, que es el que abarca la mayor superficie cultivada y que presenta el mayor grado de asociativismo, se confirma con resultados numéricos la condición de pobreza de grupos pertenecientes al PSA. Se confirma también el comportamiento diferenciado respecto de la condición de pobreza (los productores componentes del PSA tienen ingresos que los sitúan por debajo de la LP con cualquiera de las líneas de corte consideradas, y lo contrario sucede con los integrantes del grupo CREA). Teniendo en cuenta ciertas argumentaciones de tipo conceptual e informacional, se sabe que una condición de ingresos al PSA es la posesión de EAP pequeñas ya que son los que poseen menores ingresos, mientras que los productores con mayor dotación de tierra y considerados de punta en el aspecto tecnológico (disponibilidad de recursos y capacidad de gestión) integran los grupos CREA. Esto demuestra

que la metodología empleada para la categorización y clasificación de la población analizada responde adecuadamente a los criterios de medición empírica y conceptual, por lo que se puede argumentar que esta metodología puede ser retestada en otras poblaciones para confirmar su validez. Por el momento, en las mediciones efectuadas ha funcionado correctamente.

♦ *Sector olivícola*

Este grupo de productores manifiesta falta de interés para asociarse entre ellos, ya que la producción olivícola sólo representa una parte de sus ingresos. Existe desinterés por mejorar su explotación, lo que se refleja en bajos rendimientos, en que solamente el 30 % vive en el predio y también en los otros destinos, como el turístico y el lugar de fin de semana, que algunos de ellos le asignó. Es posible identificarlos dentro del tipo huerta-jardín. Este aspecto cambiaría al analizar estratos de superficie mayor, en los cuales los costos de producción comienzan a aumentar, el margen bruto disminuye y las posibilidades de obtener ingresos extraprediales son menores.

El grupo de productores entrevistados es del departamento de Maipú en un 90 %, zona tradicionalmente olivícola, pero en un proceso de transición hacia la urbanización. Esta situación explica parcialmente el poco interés que manifiestan los productores por mejorar sus plantaciones y que se refleja en bajos rendimientos y escaso recambio varietal hacia variedades aceiteras, que son las que requiere el mercado actual. La mayoría de los productores tienen la variedad Arauco, cuyo destino es fundamentalmente la conserva. Al igual que en los demás sectores, el problema de indigencia se encuentra en los asalariados, por lo tanto las acciones para mitigarlo deberían dirigirse hacia ese grupo.

Generales

- ❖ El verdadero problema de pobreza e indigencia y las acciones para mitigarlo hay que buscarlas en los asalariados de este sector, lo que coincide con la bibliografía consultada (3, 8), aunque también es cierto que mejorando la situación de los productores, de alguna manera debería también mejorar la situación de sus asalariados.
- ❖ En el sector vitícola se determinó la existencia de ciertas ventajas a favor de los cooperativizados, en cuanto a los ingresos obtenidos por sus explotaciones, por lo que este grupo de investigación insiste en las ventajas sociales y económicas del asociativismo para todos los sectores agrícolas como ya ha sido demostrado en otros lugares del mundo, como por ejemplo la Unión Europea. El sector agrícola más avanzado en Mendoza es, sin duda, el vitivinícola, donde existe una masa importante de productores asociados y también hay una federación que reúne las cooperativas.
- ❖ Generalmente, los programas de implementación de medidas macroeconómicas surgen como respuesta a una situación de crisis generalizada. Este hecho rara vez contempla la situación específica por la que atraviesan ciertos sectores.

- ❖ En este sentido, la responsabilidad de proponer alternativas de intervención debe ser de las instituciones educativas que tengan relación con el tema. En este caso es la Facultad de Ciencias Agrarias, a través de un grupo de docentes-investigadores, la que se involucra con acciones concretas.
- ❖ Mediante el diagnóstico realizado en este proyecto se ha confirmado la existencia de una parte importante de la población rural por debajo de lo que metodológicamente se denomina LP. Esta mayoría es la que se encuentra excluida de los circuitos de información y capacitación, y por lo tanto, del desarrollo.
- ❖ La metodología aplicada permite ser utilizada en el análisis de otras poblaciones rurales.

Como conclusión final de este proyecto se puede afirmar que las hipótesis de trabajo responden fehacientemente a las necesidades del medio rural ya que los talleres realizados tuvieron una amplia aceptación, lo que valida la estrategia de intervención propuesta.

BIBLIOGRAFÍA

1. Antonioli, E. y Alturria, L. 2004. Sustentabilidad de las pymes agropecuarias. Ediciones INTA. Buenos Aires p. 77-83.
2. Bahamondes, P. 2000 La producción campesina. Programa de capacitación en desarrollo rural. Grupo de investigaciones agrarias (GIA). Documento de trabajo N° 10. Universidad Academia de Humanismo Cristiano. Chile. 25 p.
3. Baudron, S. y Gerardi, A. 2003. Los asalariados agropecuarios en Argentina: aportes para el conocimiento de su problemática. PROINDER, Proyecto de desarrollo de pequeños productores agropecuarios. Serie Estudios e Investigaciones 6, Buenos Aires. 39 p.
4. Eisenchlas, P. 2003. Caracterización socioeconómica de la Cuenca del Río Mendoza, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación; Gobierno de Mendoza; Departamento General de Irrigación. Proyecto PNUD FAO ARG 00/008. Planes Directores de Cuencas. Mendoza. 80 p.
5. Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas. 1999. Índice de desarrollo humano, comparación departamental, Subsecretaría de Programación Económica. Ministerio de Economía. Gobierno de Mendoza, DEIE, Mendoza. 29 p.
6. _____. 2000. Distribución del ingreso: Determinación de la curva de Lorenz y el coeficiente de Gini para el Gran Mendoza. Relación de ambos con la pobreza. Subsecretaría de Programación Económica, Ministerio de Economía, Gobierno de Mendoza, DEIE, Mendoza. 28 p.
7. _____. 2000. Mendoza: Indicadores socio- ocupacionales, Subsecretaría de Programación Económica. Ministerio de Economía, Gobierno de Mendoza. 35 p.
8. Gerardi, A. 2001: Ingreso, niveles de pobreza y gasto de los hogares rurales de Mendoza, Río Negro y Santa Fe. Ministerio de Economía. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Dirección de Desarrollo Agropecuario, PROINDER, Serie Estudios, Buenos Aires. 26 p.

Identificación de la pobreza rural y algunas estrategias de intervención

9. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). 1992. Programa I. Análisis y planificación de la política agraria. Ajustes macroeconómicos y pobreza rural en América Latina. Editor Rafael Trejo, San José, Costa Rica. p. 27-67.
10. Murmis, M. 1991. Tipología de pequeños productores campesinos en América. En: Revista Ruralia, Buenos Aires. p. 29-55.
11. Rofman, Alejandro B. 1999: Desarrollo regional y exclusión social. Transformaciones y crisis en la Argentina contemporánea. Editorial: Amorrortu. Buenos Aires. 376 p.

Artículos periodísticos

12. La fruticultura, un desafío a la imaginación. La Nación, Suplemento Campo. pág. 6, 11/09/1993.
13. Integración horizontal, hacia economías de escala. La Nación, Suplemento Campo. pág. 10. 11/09/1993.
14. Trazabilidad, el porqué y la forma de llevarla a cabo. Los Andes., Sección Economía. 10/08/2003.
15. Argentina rumbo a ser una potencia olivícola mundial. Los Andes, Sección Economía. pág 8. 09/04/2004.

Hechos de nuestra historia

Hace 101 años se vendió la primera partida de vinos en la Quinta Agronómica

La ex bodega de la Quinta Agronómica, hoy único edificio existente de la antigua Escuela de Agronomía y que actualmente forma parte del Centro de Congresos y Exposiciones de Mendoza, fue inaugurada en 1903 por el Ing. Domingo Lino Simois, quien la había comenzado a construir en 1900.

Constaba básicamente de dos cuerpos de fermentación, un laboratorio, un semisótano y una cava de añejamiento. Pocos años después se le anexó un tercer cuerpo donde funcionaba la fábrica de dulces y talleres. (Dicho sector fue demolido en 1964 con motivo de la apertura de la Av. Peltier.) Su construcción se vio justificada por el creciente número de alumnos pero, además de los fines didácticos, se la utilizó desde un comienzo para llevar a cabo tareas de investigación y para elaborar y comercializar vinos.



El primer intento de venta se realizó el 22 de enero de 1903 al Sr. Eugenio Caprioglio pero lamentablemente la venta de productos tenía que ser autorizada por el Ministerio de Agricultura lo que implicaba a veces varias semanas de espera, y la operación no se pudo llevar a cabo. Al año siguiente, el 29 de octubre se concretó la venta de una partida de 18176 litros de vino al Sr. Ignacio Gei (foto) siendo ésta la primera venta de un producto procedente de la Escuela Nacional de Vitivinicultura.



Treinta y cinco años más tarde, la Facultad de Ciencias Agrarias retomó la venta de vinos y, a partir de 1942, comenzó a vender aceite de oliva por haberse inaugurado la fábrica dedicada a tal fin.

F. A. Melis

Fuentes consultadas:

Archivo de la Escuela Nacional de Vitivinicultura
Fotografías: Archivo General de la Nación