

Evaluación de impacto económico en explotaciones familiares: una tipología según criterios de subjetividad

Figari, M.¹; Gravina, V.²; de Hegedüs, P.¹

¹ *Departamento de Ciencias Sociales, Facultad de Agronomía, Universidad de la República*

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

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

Telefax: 00598 72 27950/41282; 00598 720 2250/2259. Correo electrónico: mercefig@fagro.edu.uy

Recibido: 26/8/08 Aceptado: 28/9/09

Resumen

La evaluación del desempeño económico de las explotaciones agropecuarias en Uruguay y en otros países se realiza utilizando los indicadores económicos clásicos (Ingreso Neto, Margen Bruto, Rentabilidad). Estos indicadores han resultado poco adecuados para analizar el funcionamiento económico de explotaciones familiares de pequeña escala, debido a la falta de información para calcularlos y a su escasa compatibilidad con la racionalidad económica del productor familiar. Hay antecedentes que sugieren además que la evaluación subjetiva (percepción) realizada por los productores no siempre es consistente con la evaluación surgida de los indicadores cuantitativos. No obstante, hay pocos estudios que hagan referencia a indicadores concretos que contemplen las valoraciones subjetivas que realizan los productores. El objetivo de la presente investigación fue identificar y caracterizar tipos de subjetividad económica, y sugerir indicadores de evaluación de impacto que contemplen las características de subjetividad identificadas. El trabajo fue realizado en el año 2007, en el marco de un proyecto de desarrollo rural implementado en Paysandú, Uruguay. Como resultado de un análisis factorial realizado mediante la metodología Q se identificaron nueve grupos de racionalidad económica que fueron caracterizados en base al concepto de representación social. En función de rasgos comunes a varios grupos se establecieron categorías más generales de subjetividad económica y se propusieron indicadores para evaluar impacto. Se extrajeron conclusiones sobre los distintos tipos de subjetividad económica, su representatividad y su utilidad, y sobre los vínculos que es posible establecer entre el tipo de criterios de éxito, estrategias y prácticas de gestión preferidos, y los estereotipos dominantes.

Palabras clave: indicadores cualitativos, metodología Q, proyectos de desarrollo, racionalidad

Summary

Economical evaluation in family farm: a typology of subjectivities

Economical evaluation of agricultural establishment results in Uruguay and other countries is done basically through classical indicators as gross margin, net income and profitability. This approach has shown strong limitations when it is applied in family establishments. This is due to the fact that: i) it is difficult to calculate those indicators with the existing data, and ii) family farmers have a different rationality from those producers labeled as entrepreneurs. As a result, perceptions of economical situation in beneficiaries of development projects may not be the same as the situation that emerges from applying those indicators. There is a need to design new ways to calculate economical evaluation to reflect these differences. This research was oriented to study the subjectivity of farmers when they evaluate their economical situation. The work has been done in 2007 within a rural development project carried out in Paysandu, Uruguay. The general objective was to characterize types of economical subjectivity that can be understood as the main social representations. In this sense, 9 different types emerged from applying factorial analysis and in deep interviews.

Key words: indicators, economical subjectivity, rationality, development projects

Introducción

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

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

En consecuencia, no constituyen una base sólida para medir o evaluar la situación económica real de un pequeño productor rural y su familia. En este sentido, existen evidencias de que la percepción que el beneficiario tiene sobre su situación económica, o sobre los impactos provocados por una determinada intervención técnica, no siempre son coincidentes con lo que se puede inferir a partir del cálculo de indicadores objetivos (Figari y Rossi, 2006). En efecto, estudiando el impacto de los créditos sobre el resultado económico de emprendimientos rurales de pequeña escala mediante el

uso de los dos enfoques (evaluación objetiva en base a indicadores cuantitativos y evaluación subjetiva a través de la percepción de los beneficiarios) se encontró que en más de la mitad de los casos la percepción del beneficiario fue contraria a lo que sugerían los resultados obtenidos cuantitativamente (Figari y Rossi, 2006).

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

Metodología

Diseño y Estrategia de Investigación

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

La estrategia de investigación elegida, en concordancia con un diseño cualitativo, fue el estudio de caso (Valles, 1997). El caso elegido fue el Proyecto Desarrollo Productivo y Comunitario Rural, una intervención orientada al desarrollo rural implementada por seis organizaciones socias (dos Gremiales Lecheras, la Universidad de la República, la Intendencia de Paysandú, el Consejo Económico Social y el Instituto Nacional de Colonización), y cofinanciada por la Fundación Interamericana.

Técnica de relevamiento y análisis de la información

La recolección y análisis de datos se realizó mediante la técnica «procedimiento de la ordenación Q» o «Metodología Q» (Brown, 1996). La técnica consiste en que un conjunto de personas clasifiquen -de forma individual- un conjunto de tarjetas en las que aparecen frases, afirmaciones u otros mensajes, que el entrevistado ordena según sus preferencias, acuerdo o desacuerdo, aprobación o desaprobación, mayor o menor priori-

dad, y que luego son procesadas en forma conjunta mediante un programa estadístico de base factorial (de Hegedüs *et al.*, 2006).

Se realizaron ocho entrevistas –cuatro a productores y cuatro a técnicos- y se desgrabaron entre setiembre 2006 y abril 2007. De su análisis, se extrajeron 120 afirmaciones conformando el «universo de ideas» o «concourse», que fueron luego clasificadas en cuatro categorías o dimensiones: a) referencias a las distintas formas e indicadores usados para medir resultado económico (RE) b) referencias a los aspectos que inciden o determinan el RE (referencias concretas a aspectos que determinan un «buen» o un «mal» resultado) c) referencias a prácticas concretas de gestión del dinero (destino de los excedentes monetarios, formas de ahorro, prioridades de inversión, arbitraje predio-familia, etc.) d) referencias a prácticas concretas de evaluación, análisis y/o planificación. Posteriormente, se seleccionaron ocho afirmaciones de cada dimensión, 32 en total. Cada afirmación fue asimilada a alguna variable considerada relevante para distinguir visiones diferentes sobre el tema propuesto. Este procedimiento implicó formalizar la interpretación del significado atribuido a cada una de las 32 afirmaciones seleccionadas, y constituyó el fundamento de la selección realizada. Sobre esta base se realizó la interpretación de los resultados. Sólo en algunos casos, se realizó una mínima edición para que se pudiera entender el sentido que la frase tenía en el contexto de la entrevista de la que fue extractada. Las afirmaciones fueron numeradas en forma aleatoria, e impresas en tarjetas individuales. Durante mayo y junio de 2007 se realizaron las 40 entrevistas a productores. Estos productores fueron una muestra dirigida establecida en función de: zonas del departamento, rubros, nivel socioeconómico, grado de participación o acercamiento a los proyectos de extensión o a las gremiales y nivel de instrucción del Titular.

A cada entrevistado se le suministró un tablero con la Grilla Q (Figura 1) y las 32 tarjetas para que las cla-

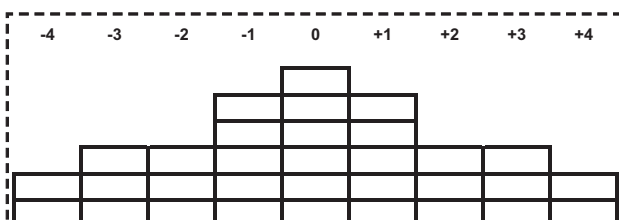


Figura 1. Tablero utilizado para realizar la clasificación Q (Grilla Q).

sificara de acuerdo a su importancia o preferencia, en las 32 celdas disponibles.

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

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

Resultados y discusión

Tipología de subjetividades: las representaciones sociales identificadas

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

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

En términos de estabilidad estadística, se obtuvieron cuatro factores fuertes (A, B, C, D) que son los que presentaron mayores niveles de confianza (superiores a 95 %) y menores niveles de error estándar (inferiores a 50 %). En consecuencia, son los más estables y representan las visiones sobre las que mayor confianza se puede tener de que existan realmente en la población representada por la muestra de entrevistados. Los factores G y H tuvieron similares niveles de confianza, pero mayores niveles de error estándar (en el entorno del 60 %), lo que les confiere un nivel intermedio de estabilidad. Los factores E, F e I fueron los menos estables: confianza estadística menor al 90 % y error estándar en el entorno de 70 %. No obstante, todos los valores obtenidos están dentro de los rangos que se consideran estadísticamente suficientes para que hayan sido identificados como factores independientes (Gravina, *com pers*).

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

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

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

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

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

Un resultado interesante refiere a la afirmación que concitó mayor consenso (*la meta es llegar a viejos tranquilos, tener una casita donde vivir y unos pesos para no tener que andar jorobando a nadie*). Fue un resultado inesperado porque no era una afirmación que a priori revistiera particular interés. Fue incluida pensando que algunas personas se pudieran ver reflejadas en esta meta más bien modesta, pero no que iba a generar una reacción tan significativa en su favor. El hecho de que cinco de los nueve grupos identificados hayan seleccionado esta afirmación con una valoración positiva pone de manifiesto la importancia que tiene la seguridad a largo

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

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

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

La postura frente al endeudamiento también dividió opiniones; cuatro de los cinco grupos fuertes se expresaron al respecto, dos a favor y dos en contra. Por un lado, este resultado confirma que frente a este tema hay visiones contrapuestas: mientras que algunos lo ven como un elemento que permitir conseguir buenos resultados económicos, otros lo ven como uno de los principales factores de riesgo. Una lectura complementaria es que cinco grupos se mostraron indiferentes al endeudamiento, o al menos hubo otros temas expresados en las tarjetas que les resultaron más relevantes el endeudamiento. Este es uno de los aspectos interesantes que tie-

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

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

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

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

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

ne la metodología Q, en el sentido que «obliga» a elegir dentro un conjunto dado de posibilidades aquellas cosas que resultan más importantes, y de esta forma permite al investigador jerarquizar los distintos componentes involucrados en el fenómeno estudiado. En este sentido, para esta población la seguridad de la vejez resultó ser el tema más relevante, incluso más que el endeudamiento.

La afirmación que mayor consenso en contra concitó hacía referencia a que el productor en general no conoce sus resultados económicos (*la cantidad de plata que se maneja casi nunca se sabe*). Los cinco grupos que la eligieron (1, 2, 7, 8 y 9) la valoraron negativamente, tres de ellos con el valor más alto (-4). Una interpretación posible de este resultado es que el control financiero parece ser un tema que interesa o preocupa especialmente a esta población. Este trabajo no permitió sin embargo –no era el propósito– saber si los instrumentos disponibles para poder «saber cuánta plata se maneja» constituyen para estos productores una herramienta útil, ni si la utilizan o no. Este resultado permite también poner en evidencia la necesidad de retomar los trabajos desarrollados en torno a la problemática de la gestión en los predios familiares, en particular la utilidad y pertinencia de los sistemas de registro agroeconómico y de los indicadores de gestión predial para analizar el resultado de establecimientos de tipo familiar (Figari, 1997; Figari *et al.*; 2002).

La tarjeta referida a valores intangibles que se podrían asociar con el modo de vida rural (*hay pila de cosas que te genera vivir en el campo, como la convivencia de toda la familia, el aprendizaje en conjunto, todo ese tema de los valores que se trasladan de padres a hijos...*) permitió explorar la opinión de los productores

sobre lo que muchas veces desde una lectura quizás «urbana» -o idílica- se identifica como cosas que «ganan» los que viven en el campo. A priori no estaba muy claro si los propios productores se verían representados en esa afirmación. Los resultados obtenidos indican que efectivamente hay gente que hace este tipo de valoraciones; cuatro de los nueve grupos (1, 3, 8 y 9) incluyen en su valoración de «cómo están» o si «han mejorado» estos criterios «intangibles». En consecuencia, parece recomendable incluir esta dimensión en el diseño de los indicadores de evaluación de impacto.

La afirmación referida al uso de la economía doméstica como estrategia del ajuste (*cuando las cosas se complican lo que normalmente se hace, o lo que hacemos nosotros, es apretar la economía familiar*, permitió indagar, por un lado, si es o no una estrategia utilizada, pero además permitió indagar si estos productores separan, en su manejo económico, el ámbito doméstico (familiar) del ámbito predial (productivo). Cuatro de los nueve grupos (2, 4, 7 y 8) usan esta estrategia como variable de ajuste de la economía del sistema, incluso los productores que se representan como empresarios (grupo 2). Por otro lado, significa también que, al menos en términos de estrategias, estas personas manejan lo predial y lo familiar como una unidad.

Hubo tres afirmaciones incluidas en el «concourse» que expresan de forma explícita y directa la diferencia entre ser «productor familiar» y ser «empresario». Con ellas se trató de testear la reacción de los productores frente a esta distinción sobre la cual tanto se ha teorizado (Schejtman, 1980; Astori *et al.*, 1982; Alonso y Pérez Arrarte, 1989; Piñeiro, 1985; Chía *et al.*, 1994; Brossier *et al.*, 1997; Figari, 1997). ¿Les interesa también a ellos esta diferenciación? ¿Serían afirmaciones que elegirían

o que ignorarían? Se pretendía chequear además si hay productores categorizados como familiares (por eso integraron la muestra) que se identifican con la imagen del empresario.

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

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

Hubo una única afirmación que no integró el perfil de ninguno de los grupos. Esto estaría indicando, por un lado, que la selección de afirmaciones –la construcción del «concourse»– fue correctamente realizada ya que, salvo una, todas las afirmaciones contribuyeron a caracterizar algún tipo de subjetividad económica. En segundo lugar, este resultado debe ser también analizado en relación al contenido específico de esta única afirmación ignorada por todos los grupos, entre otras cosas porque era la afirmación más corta, concisa y concreta, y expresaba una idea que en el ámbito técnico es considerada muy representativa de la racionalidad del productor familiar: «*en un predio familiar el resultado económico lo mide la «plata que a uno le queda en el bolsillo»*». Al igual que en otros casos la hipótesis era que habría productores que la elegirían, y de hecho así fue, hubo productores que la seleccionaron, sin embargo no quedó retenida en ninguno de los perfiles promedio, es decir que no contribuyó a caracterizar la racionalidad económica de ningún grupo. Una explicación posible es que esta frase se corresponde más al discurso de los

técnicos que con el de los productores. Podría ser interesante estudiar si a nivel de los técnicos existe la misma diversidad de representaciones que la que se encontró entre los productores, o si los técnicos tienen un discurso más unificado.

Conclusiones

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

Los grupos de la tipología construida abarca la diversidad de «tipos» de productor familiar que habitualmente se encuentran en el medio rural de nuestro país: i) el productor ganadero chico semi-asalariado, más tradicional (o tradicionalista), ii) el productor chico–mediano, «empresarializado» o modernizado, más abierto a la innovación técnica iii) el productor chico más típico, dedicado en forma exclusiva al predio, trabajador, introvertido, poco sociable, y en general pobre o empobrecido, iv) el productor chico menos típico, con historias, orígenes y combinaciones económicas poco convencionales, pero que vive (o ha elegido vivir) en el medio rural por lo que representa en términos de calidad de vida, no tienen mucho en común más que el gusto por lo que hacen, más allá de lo sacrificada o humilde que pueda ser su vida, v) el asalariado rural que vive en pequeñas fracciones de campo en las que se desarrolla alguna actividad productiva, que les permiten complementar el salario pero que cumplen fundamentalmente un rol relevante en términos de calidad de vida y de status social.

Más allá de las características específicas de cada grupo, se encontraron criterios comunes que permitieron establecer categorías más generales de subjetividad. Según a qué dimensión correspondían las afirmaciones preferidas se extrajeron conclusiones sobre el tipo de intereses que predominan, identificando tres categorías: a) los grupos que seleccionaron afirmaciones referidas a indicadores o criterios concretos utilizados para medir los resultados (dimensión 1), b) los grupos que seleccionaron afirmaciones que hacían referencia a los factores que determinan el resultado económico (dimensión 2) y c) los grupos que seleccionaron las referidas a

prácticas concretas del manejo económico o de gestión en general (dimensiones 3 y 4). Los grupos de estas dos últimas categorías no se expresaron –o lo hicieron más difusamente– sobre las metas o los criterios que usan para medir el éxito en términos económicos, poniendo de manifiesto que no les interesa espacialmente valorar sus resultados, o les interesa menos que los otros aspectos de la problemática económica incluidos en el pull de afirmaciones.

Los principales criterios usados para medir el resultado económico fueron: la estabilidad a largo plazo (asegurar la vejez), la calidad de vida actual (mejorar las condiciones presentes de vivienda y acceso a servicios), la disponibilidad de dinero en el corto plazo (mejorar el saldo/salario mensual) y la calidad del trabajo (mejorar las condiciones y los medios para realizar las tareas). En cuanto a los factores determinantes del resultado, en los que hubo mayor coincidencia fueron el financiamiento, la dedicación, las condiciones de trabajo y los resultados productivos. Las estrategias más usadas para manejar el resultado económico fueron: el ajuste de la economía familiar, la planificación y el control de los gastos, y el arbitraje de los excedentes monetarios (distintos criterios usados para arbitrar la relación entre inversión/ahorro, gasto familiar/gasto productivo, trabajo predial/trabajo fuera del predio). En cuanto a las costumbres, hábitos o preferencias relativas a la puesta en práctica de técnicas de gestión empresarial se encontró una sensibilidad especial en relación con el control de resultados.

La afirmación que generó reacciones más divergentes fue la referida a si el trabajo extrapredial constituye o no una estrategia válida de complementación de ingresos. Esta característica puede ser utilizada como criterio de corte para identificar categorías más generales de subjetividad a la hora de sugerir indicadores concretos de evaluación de impacto. Como criterios generales, en los casos en que se combina la actividad predial con otras actividades (una característica que se puede conocer «externamente») sería importante incluir indicadores que permitan identificar si hay complementariedad o competencia, en particular por la mano de obra, asociado a quién realiza cada una de ellas. Sobre todo cuando el propio productor realiza también actividad extrapredial, es relevante cuantificar los ingresos reportados por cada una. También es importante incluir indicadores que permitan evaluar, más que los montos, el tipo de necesidades que cubre cada una, a los efectos de poder evaluar cambios que disminuyen la fragilidad del sistema, o que incrementen la seguridad alimentaria, por ejemplo. Obviamente, habría que in-

cluir también indicadores que permitan evaluar impacto a nivel de los factores que inciden en la calidad de vida en el corto y en el largo plazo, en particular los vinculados a la vivienda y la capacidad de ahorro.

En los casos en que la actividad predial es la vía exclusiva de generación de ingresos es imprescindible identificar el rol que cumple cada uno de los rubros agropecuarios en el funcionamiento económico del establecimiento (principal generador de ingresos, ahorro, caja chica, autoconsumo, etc.). En los que son responsables de generar los ingresos monetarios es fundamental realizar el esfuerzo de estimar los ingresos producidos mientras que en aquellos que cumplen otras funciones esta tarea (engorrosa cuando no imposible) es menos relevante. En estos casos sería importante incluir indicadores que permitan evaluar cómo han incidido las acciones del proyecto sobre las condiciones de vida y sobre las posibilidades de cubrir las necesidades familiares (mejoras edilicias, electrodomésticos, educación, salidas de ocio, etc.) y sobre las condiciones de producción (gastos de operación, inversiones, etc.).

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

Una conclusión final es que no se encontró ningún grupo cuya racionalidad fuera típicamente empresarial. Sólo dos de los nueve grupos tuvieron un perfil de subjetividad económica que incluye expresiones representativas de esta forma de racionalidad, pero incluso en estos grupos la característica más sobresaliente fue la inclusión de otras expresiones que se ubican en las antípodas de la lógica económica empresarial. En ese sentido, una de las conclusiones más fuertes de este trabajo es que el uso –o la valoración positiva– de instrumentos y herramientas que habitualmente se vinculan con el manejo empresarial, como el uso de registros agro-económicos o el cálculo de indicadores de resultado, no significa, necesariamente, que la racionalidad económica sea empresarial. El concepto de racionalidad alude, más que a un tipo particular de instrumentos o técnicas específicas, al tipo de metas y objetivos y al tipo de estrategias que se desarrollan. Es decir que un productor puede ser un prolijo administrador, llevar toda su gestión al día, ser extremadamente cuidadoso en el manejo de sus gastos y de sus finanzas, pero sus metas y estra-

tegias no se corresponden con lo que define la racionalidad empresarial: lograr la máxima rentabilidad posible en el marco de las restricciones existentes. Muchos veces, como en el caso de esta investigación, incluso aquellos productores que se ven a si mismos como empresarios, en la práctica tiene metas y desarrollan estrategias que están en las antípodas de la racionalidad de un empresario.

Agradecimientos

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

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

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

Bibliografía

- Alonso J. M. y Pérez Arrarte C.** 1989. La modernización agraria ¿cuál es la alternativa viable? (EC). CIEDUR, Serie Uruguay hoy. 37p
- Astori D.; Pérez Arrarte C.; Goyetche L. y Alonso J.** 1982. La agricultura familiar uruguaya: orígenes y situación actual. Fundación de Cultura Universitaria. CIEDUR, num 8. 120 p.
- Brossier, J.; Chía E. ; Marshall E. et Petit M.** 1997. Gestion de l'exploitation agricole familiale. Eléments théoriques et méthodologiques. ENESAD-CNERTA. France. 215 p.
- Brown, S.R.** 1996. Q methodology and qualitative research. (en línea). Qualitative Health Research. Consultado feb. 2007. Disponible: <http://www.rz.unibw-muenchen.de/~p41bsmk/qmethod>
- Chía, E.; Téstud, M.; Figari, M; Rossi, V.** 2003. Comprender, dialogar, coproducir: reflexiones sobre el asesoramiento en el sector agropecuario. Agrociencia. 7(1): 77-91.
- Chía, E.; Bravo, G. y Dorado, G.** 1994. Funcionamiento de las explotaciones agropecuarias: el punto de vista de la economía. In: Seminario resultados de enfoques sistémicos aplicados al estudio de la diversidad agropecuaria. Actas. 1994, mar. 22-24, Mar del Plata, editado por Mario López y Roberto Cittadini. INTA/CEBRAS; INRA/SAD, Balcarce. pp 119-128.
- de Hegedus, Vela, H., y Gravina, V.** 2006. La metodología Q aplicada para la evaluación de proyectos de desarrollo. In *Extensión: reflexiones para la intervención en el medio urbano y rural*. Tommasino, H y de Hegedüs, P. (eds.) Facultad de Agronomía, Montevideo. UFSM-UDELAR-Colonia F.Crespo. pp197-210.
- Figari, M.** 1997. La producción familiar y la gestión. VIII Jornadas Nacionales de Extensión Rural. San Fernando del Valle de Catamarca. Argentina.
- Figari, M. ; Rossi, V. y Nougué, M.** 2002. Impacto de una metodología de asesoramiento técnico alternativo en sistemas de producción lechera familiar. *Revista Agrociencia*, 6(2):61-74. Facultad de Agronomía, Universidad de la República, Uruguay.
- Figari, y Rossi, A.** 2006. El Crédito como motor del desarrollo económico en emprendimientos de tipo familiar: un arma de doble filo. En: VII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural. Quito, Ecuador, 20-24 de noviembre 2006. Disco compacto.
- Gutiérrez Alberoni, J. D.** 1998. La teoría de las representaciones sociales y sus implicaciones metodológicas en el ámbito psicosocial. In: *Psiquiatría Pública*. Vol. 10. Núm. 4. Julio-Agosto Artículo especial. Perú, pp 211-219. (En línea), disponible en <http://www.dinarte.es/salud-mental/pdfs/art-sp.pdf#search=%22REPRESENTACIONES%20SOCIALES%22>. Consultado 24/8/06.
- Osty, P. L.** 1978. L'exploitation agricole vue comme un système. Diffusion de l'innovation et contribution au développement. *Bulletin Technique d'Informations (BTI) No. 326: 43-49*. Paris.
- Piñeiro, D.** 1985. Formas de resistencia de la agricultura familiar. El caso del Noreste de Canelones. Ediciones de la Banda Oriental. Uruguay
- Rossi, V.; Favre, E.; Figari, M.; Gonzalez, R.; Krall, E.; Lamarca, H.; Siri, G.; Zanoniani, R. y de Hegedus, P.** 2000. La Colonia 19 de Abril: una experiencia de extensión universitaria desde la EEMAC. Equipo interdisciplinario del Programa Integral de Extensión. Departamento de Publicaciones, Facultad de Agronomía. Universidad de la República. Montevideo. 72p.
- Schejtman A.** 1980. Economía campesina: lógica interna, articulación y persistencia. CEPAL. México
- Valles, M.S.** 1997. Técnicas cualitativas de investigación social. Cap. 3 Diseños y estrategias metodológicas en los estudios cualitativos. Editorial S.A. Madrid, 432p.