

“Investigación del proceso de transformación de una situación de cuentapropistas a productores con conductas empresariales, de un grupo de beneficiarios rurales del actual Programa de Emprendimientos Locales (PEL) de CORFO, en la Provincia de Cautín, Región de la Araucanía”.

Alumna: Marisol Denisse Trombert Millar

Temuco, Junio 2014

**Trabajo de Investigación Seminario de Titulación
para optar al Grado de Magíster en Planificación Territorial Rural**

Profesores Informantes Trabajo Seminario: Sergio Ríos C.

Leonel Tapia C.

ÍNDICE DE CONTENIDOS.

GLOSARIO.....	3
INTRODUCCIÓN.....	6
I.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	8
1.1.- Área del problema.....	8
1.2.- Fundamentación.....	8
1.3.- Aportes y Proyecciones.....	12
II.- OBJETIVO E HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN.....	13
2.1.- Objetivo General.....	13
2.2.- Objetivos Específicos.....	13
2.3.- Hipótesis.....	14
III.- MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL Y EMPÍRICO.....	15
3.1.- Antecedentes conceptuales.....	15
3.2.- Estado del Arte.....	18
3.3.- Antecedentes Teóricos.....	22
IV. METODOLOGÍA.....	29
4.1. Tipo de Investigación.....	29
4.2. Características de la Población, Muestra o Sujetos de Estudio.....	30
4.3. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información.....	31
4.4. Sistema de Análisis de Datos.....	32
V. RESULTADOS, DISCUSIÓN y ANÁLISIS.....	33
VI. CONCLUSIONES.....	56
VII. RECOMENDACIONES.....	59
VIII. BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA Y/O CITADA.....	62
ANEXO A. ENTREVISTA APLICADA.....	65

GLOSARIO.

Emprendedor:

Un emprendedor es una persona que enfrenta, con resolución, acciones difíciles. En el campo de la economía, negocios o finanzas, es aquel individuo que está dispuesto a asumir un riesgo económico. Desde este punto de vista, el término se refiere a quien identifica una oportunidad de negocio y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Es habitual emplear este término para designar a una persona que crea una empresa o a alguien quien empieza un proyecto por su propia iniciativa. Se ha sugerido que el “ser emprendedor” es una de las cualidades esenciales de un empresario, junto a la innovación y la capacidad de organización y gestión

Empresario:

El empresario es la persona que tiene un negocio en marcha, es propietario de él (total o parcialmente), lo gerencia directamente o por medio de otra persona que no es necesariamente accionista.

El empresario es quien personaliza la empresa, es sinónimo de ella. Tan es así que en las pequeñas y medianas empresas, se confunden la empresa con su fundador propietario.

El empresario es la persona que, en forma individual o colectiva, fija los objetivos y toma las decisiones estratégicas para alcanzar los resultados deseados. Es quien administra, planifica, organiza, coordina y dirige las empresas. Usualmente es la persona que ostenta la representación legal de las sociedades mercantiles, propietarias de las empresas que gerencia o dirige.

El empresario se define como la persona física o jurídica que con capacidad legal y de un modo profesional combina capital y trabajo con el objetivo de producir

bienes y/o servicios para colocarlos en el mercado y obtener, las más de las veces, un beneficio.

CORFO:

Corporación de Fomento de la Producción es un organismo ejecutor de las políticas gubernamentales en el ámbito del emprendimiento y la innovación, a través de herramientas e instrumentos compatibles con los lineamientos centrales de una economía social de mercado, creando las condiciones para lograr construir una sociedad de oportunidades.

Su Visión, de acuerdo a lo que la institución señala, es ser una agencia promotora del emprendimiento y la innovación de clase mundial, que acelere el desarrollo generando mayores oportunidades para los chilenos.

Su Misión, es fomentar el emprendimiento y la innovación para mejorar la productividad de Chile, y alcanzar posiciones de liderazgo mundial en materia de competitividad.

PEL: Programa de Emprendimientos Locales; de CORFO.

Beneficiario PEL:

Empresas (micro y pequeñas empresas) o emprendedores cuyas ventas netas anuales, o proyección de éstas, sean inferiores a UF 5.000.

Lógica Empresarial:

Se refiere al hecho de que las decisiones, como afirmación arbitraria de la voluntad, derivan de una forma de concebir al tomador de decisiones (empresario, director) como soberano y portador de una racionalidad individual, anterior a la interacción.

Nivel Educativo:

Es el grado de aprendizaje que adquiere una persona a lo largo de su formación en una institución educativa formalizada.

Educación Formal:

Aprendizaje ofrecido normalmente por un centro de educación o formación, con carácter estructurado (según objetivos didácticos, duración o soporte) y que concluye con una certificación.

Instrumentos de Fomento Estatal:

Son iniciativas que buscan apoyar y dar respuesta a las necesidades existentes en todos los sectores productivos de la economía.

Actividad Productiva:

Es el proceso a través del cual, la actividad del hombre transforma los insumos tales como materias primas, recursos naturales y otros insumos, con el objeto de producir bienes y servicios que se requieren para satisfacer las necesidades.

Ciclo Productivo:

Es el número de días que va desde el momento que se compra insumos, hasta el momento que se recibe el pago por la venta del producto que se elaboró con estos insumos.

Es el tiempo durante el cual la producción o la generación de un servicio deben sustentarse con recursos monetarios "reservados o inmovilizados" para ese fin sin la percepción de fondos generados por el cobro de las ventas, que cubran los costos y gastos de las operaciones.

Es el periodo que transcurre desde el instante en que se inicia la operación objetivo del proyecto (la producción) con la puesta en marcha del proceso de transformación (cuando se trata de una materia prima que se transforma en un

bien comercializable) hasta la fecha en que se percibe el ingreso por la venta y efectivización del cobro (que no son momentos únicos).

En el caso campesino, es el período que transcurre en la generación de un producto que se destina a satisfacer las necesidades de todo el grupo familiar y a restablecer la fuerza de trabajo empleada.

Capital de Trabajo:

Son las inversiones en activos corrientes (sumatoria de caja, cuentas por cobrar e inventarios), que debe realizar una empresa para financiar un ciclo productivo.

Es el excedente de los activos de corto plazo sobre los pasivos de corto plazo, es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo.

La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente (efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).

Autoconsumo:

Producción que va destinada exclusivamente al consumo de aquellos que la generan.

INDAP:

Instituto de Desarrollo Agropecuario.

SAT:

Servicio de Asesoría Técnica (de INDAP).

PDI:

Programa de Desarrollo de Inversiones (de INDAP).

INIA Carillanca:

Instituto de Investigaciones Agropecuarias (Carillanca es el Centro de Investigación del INIA en la Región de La Araucanía).

GTT:

Grupo de Transferencia Tecnológica (de INIA).

INTRODUCCIÓN.

La Región de La Araucanía, junto a Tarapacá, O'Higgins, Maule y Coquimbo, constituyen las regiones de menor competitividad a nivel país.

El Estado, a través, de sus Instituciones, Programas e Instrumentos de Fomento Productivo ha dispuesto para subsanar lo anterior; apoyar al emprendimiento, al encadenamiento productivo, a la articulación a los mercados y al aumento de la competitividad e innovación para diversos emprendedores.

El mundo rural no queda ajeno a estas medidas; en donde se apuesta por la incorporación de los elementos de la racionalidad empresarial en economías campesinas con el fin de lograr su inserción en los mercados. Efectivamente hay economías que logran generar excedentes alcanzando una condición de maximización de capital y otros incluso logran convertirse en auténticos empresarios.

Es así como se concibe la idea de indagar sobre cómo se ha generado el proceso de transformación de una situación de cuentapropistas a productores con conductas empresariales, de un grupo de beneficiarios rurales del actual Programa de Emprendimientos Locales (PEL) de CORFO, en la Provincia de Cautín, Región de La Araucanía.

En el Capítulo I se da a conocer el planteamiento del problema, el área de éste, sus fundamentos, aportes y proyecciones.

En el Capítulo II se hace mención a los objetivos e hipótesis formuladas para esta investigación.

El Capítulo III corresponde al marco teórico, conceptual y empírico, que consiste en la recopilación de referencias teóricas de investigaciones previas que nos

permiten conocer y explicitar el fenómeno a estudiar. Para ello, se dará a conocer los antecedentes contextuales; el estado del arte, es decir, estudios existentes de la temática; y los antecedentes teóricos, los que señalan y describen diversas teorías respecto a la lógica campesina, su persistencia y transformación.

El Capítulo IV alude a la metodología utilizada en este estudio, tal como el tipo de investigación, las características de la muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de información y análisis de los datos.

El Capítulo V presenta los resultados, discusión y análisis, a fin de interpretar los resultados obtenidos en base a las hipótesis señaladas en el segundo capítulo.

El Capítulo VI muestra las principales conclusiones de la investigación; mientras que el Capítulo VII consigna las recomendaciones realizadas en función de los resultados obtenidos y conclusiones realizadas.

En el Capítulo VIII se menciona la bibliografía consultada y/o citada para el presente estudio.

La parte final de este escrito, contiene un anexo del instrumento de información utilizado para la recolección de los datos aportados a la investigación.

I.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

1.1.- Área del problema.

El presente trabajo tiene por finalidad investigar cómo ha sido el proceso de transformación de una situación de trabajadores cuentapropistas a productores con conductas empresariales, de un grupo de beneficiarios rurales del actual Programa de Emprendimientos Locales (PEL) de CORFO, en la Provincia de Cautín, Región de La Araucanía. Dado que el Estado, a través, de sus instituciones, programas e instrumentos de fomento productivo ha dispuesto para ello apoyo al emprendimiento, al encadenamiento productivo, a la articulación a los mercados y al aumento de la competitividad e innovación para la homogenización de éstos a condición de empresas capitalistas, lo que ha generado en cuentapropistas de origen rural de la Región un proceso de diferenciación que culmina con la transformación de éstos desde una situación de condiciones de subsistencia a un estado de constitución de empresas de características capitalistas o a un estado semiempresarial (emprendedores en vías de ser empresarios); con el fin de incrementar la productividad en el sector económico de la Región.

1.2.- Fundamentación.

El Índice de Competitividad Regional (ICR) de 2008, ubica a la Región de La Araucanía en el decimotercer lugar y en el aspecto económico en el último lugar entre todas las regiones de nuestro país. Según esta información, la Región de La Araucanía, junto a las de Tarapacá, O'Higgins, Maule y Coquimbo, constituye el rango de regiones de menor competitividad.

De acuerdo a lo anterior, la última posición alcanzada por la Región de la Araucanía en la obtención de este índice se debe, principalmente, al bajo aporte de ésta en factores como los recursos económicos, empresas, personas e infraestructura. Otros factores como gobierno y recursos naturales, aunque mejor ponderados que los correspondientes promedios nacionales, no alcanzan valores

lo suficientemente altos como para contrarrestar el efecto negativo de los demás mencionados anteriormente.

Si nos enfocamos en el factor empresas, la Región de La Araucanía, se ubica en el último lugar del listado a nivel nacional y en el ámbito productividad alcanza sólo el 4,59% del máximo teórico y menos del 90,71% del promedio del país, y constituye uno de los ámbitos más críticos del factor.

Si se analiza la evolución del Índice en la Región de La Araucanía en el ámbito empresas, tenemos que los resultados regionales no son suficientes para poder ubicar a la Región por sobre el promedio nacional. Al observar los resultados del índice de este factor, se aprecia un comportamiento inestable en el transcurso de los años que conforman el período analizado, ubicándose un alza en 2008 y un menor resultado en 2001. El comportamiento se explica, fundamentalmente, por el ámbito productividad que en los años 2003 y 2008 manifestó resultados negativos en los indicadores de productividad media del trabajo y en la variación productiva media del trabajo.

Neira (2012); precisa que en la actualidad, existe un consenso generalizado que reconoce al emprendimiento como catalizador de crecimiento económico y competitividad. Es por ello que todos los países del mundo, en especial los que están en vías de desarrollo, tienen como objetivo fomentar el emprendimiento y la creación de empresas. Son los emprendedores quienes, capturan oportunidades globales, conducen y le dan forma a la innovación, generan empleos y aceleran cambios estructurales en la economía.

La posición fundamental otorgada a la función emprendedora y al emprendedor, como agente clave para lograr el desarrollo económico de los países, es ampliamente reconocida. Es por ello que la estrategia de países como Chile, se ha orientado hacia la promoción del emprendimiento y conseguir que un número relevante de las empresas se acerquen a la frontera tecnológica, adquiera mejoras

prácticas de gestión y cuente con capital humano con alta capacidad de absorción de tecnologías (Neira, 2012).

Para esto se requiere fortalecer un ecosistema que favorezca el emprendimiento y el esfuerzo innovador. En el caso de la Región de La Araucanía, una de las regiones con los peores índices económicos del país y que presenta un rezago productivo de más de 20 años, se han impulsado una serie de políticas públicas a través de la Estrategia Regional de Desarrollo y el Plan Araucanía 7, para fortalecer este ecosistema. Ambos instrumentos citados, establecen en sus líneas de acción estratégica un modelo de crecimiento basado en una estructura productiva competitiva, innovadora y sustentable, que apuesta por sectores de crecimiento más dinámicos (Neira, 2012).

De acuerdo a la Estrategia Regional de Desarrollo 2010 – 2022 de la Región de La Araucanía, presentada el 06 de abril de 2010 a la Comisión de Planificación y Seguimiento del Consejo Regional (CORE), del Gobierno Regional de La Araucanía; considera que el desarrollo es un proceso multidimensional, que requiere como prerrequisito crecimiento económico, pues asume que si el crecimiento económico está ausente, resulta más difícil producir el desarrollo.

Por lo anterior, la característica más relevante que presentó el desarrollo productivo de la Región fue la persistente presencia, en los últimos 50 años, de tasas de crecimiento inferiores a la tasa media del país. Desde 1960, año en que se comienza a registrar información sobre la evolución del PIB regional, la Región de La Araucanía en muy contadas ocasiones alcanzó niveles superiores al promedio nacional. Este tipo de evolución contrasta con el potencial de diversos tipos de recursos con que cuenta la Región, donde se destacan especialmente sus recursos naturales.

Esta tendencia también se presenta en años más recientes. Así el informe de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD) sobre

estudios territoriales del 2009 ubica a La Región de La Araucanía con un bajo PIB/Cápita y una baja tasa de crecimiento del PIB/cápita para el período 1995-2004 (Lira, 2010).

De acuerdo al mismo documento sobre la Estrategia Regional de Desarrollo 2010 – 2012, la Región presentó en el periodo coyuntural más reciente, de 2003 al 2008, un cambio satisfactorio. La tasa promedio anual de crecimiento de La Araucanía alcanzó en estos años un 5,2%, donde se destacan tres años en los cuales esta cifra fue superior al promedio nacional, más uno donde su nivel, prácticamente, fue similar. La importancia de estos incrementos se expresa en que, salvo en 2008, donde la crisis internacional se hizo presente, en que sólo llegó al 2,4%, todas las cifras superaron el 5,5% anual (Lira, 2010).

Según Lira (2010), en el mismo documento aclara que la tendencia “pesada” de largo plazo que ha registrado la Región proviene de dos causas: la primera se refiere al grado de especialización que ha mantenido la Región en sectores de lento crecimiento a nivel nacional y la segunda, se vincula con el insuficiente grado de competitividad de los sectores regionales, comparados con otros similares ubicados en otras regiones del país.

El lento crecimiento, estuvo asociado a la presencia de sectores productivos tradicionales, que no estuvieron entre los que mostraron los mayores dinamismos en la estrategia de desarrollo del país a partir de 1990. Así, una de las actividades regionales más importantes en las últimas décadas estuvo representada por el sector agrícola, el que, empleando gran parte del total de los ocupados de la región -alrededor del 29% en 2006-, ha mantenido un crecimiento del PIB persistentemente inferior al obtenido por esta actividad a nivel nacional desde 1990 en adelante. En este contexto, uno de los principales desafíos a superar en los próximos años corresponde a la necesidad de incrementar la productividad por ocupado en esta actividad, que alcanzó, en 2006, a un poco más del 40% de la correspondiente a su similar a nivel nacional (Lira 2010).

En definitiva, en términos de lo que podría interpretarse como el macro-problema de la Región, en lo que se refiere al desarrollo productivo, éste se encontraría, según Lira (2010), con la necesidad de desarrollar una reconversión de manera de aumentar la especialización sectores más dinámicos de crecimiento e incrementar la productividad global a mediano y largo plazo.

La reconversión productiva requiere mejorar la competitividad, a través, de la incorporación de la innovación con lo cual se generarían incrementos en la productividad. Lo anterior implicaría producir un cambio integral en todo el sistema socioeconómico de la Región (Lira, 2010).

1.3.- Aportes y Proyecciones.

El aporte de esta investigación, es dejar una constancia de lo que está ocurriendo dentro de un grupo de emprendedores del área rural, de La Región de la Araucanía, entre los cuales la mayoría proviene de economías campesinas.

Interesa aportar información de cómo ha sido su evolución, de cuáles son los factores que han permitido esta transformación y poder proyectar las potencialidades y las restricciones que tienen para seguir avanzando en el proceso de capitalización que los va transformando de emprendedores a empresarios o de una racionalidad campesina a una racionalidad empresarial.

Lo anterior; para que este estudio permita una instancia de crear conciencia y a su vez sugerencias, alternativas o valorización, a las actuales políticas públicas implementadas para el desarrollo productivo, de este sector de la población rural.

II.- OBJETIVO E HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN.

2.1.- Objetivo General.

Identificar los factores que han influido en el proceso de transformación de una situación de cuentapropistas o de economía doméstica a productores con conductas empresariales, de un grupo de beneficiarios rurales del actual Programa de Emprendimientos Locales (PEL) de CORFO, en la Provincia de Cautín, Región de La Araucanía.

2.2.- Objetivos Específicos.

- Caracterizar la forma de producción de un grupo de pequeños productores provenientes de economías domésticas y que actualmente presentan rasgos y conductas empresariales.
- Identificar el nivel de incidencia que tienen el conocimiento experiencial, la educación formal y la intervención de instituciones privadas y públicas, a través, de programas de fomento productivo, en el proceso de transformación que ha experimentado un grupo de productores rurales provenientes de economías domésticas y que actualmente presentan rasgos y conductas empresariales.
- Identificar la incidencia que tiene la dotación y disponibilidad de factores productivos, como tierra y agua, en la adopción de conductas empresariales, de un grupo de productores proveniente de economías domésticas.
- Conocer las potencialidades y restricciones que tiene un grupo de productores rurales para avanzar en el proceso de capitalización que los va transformando en empresarios, expresado en la incorporación de activos, contratación de mano de obra y decisiones auténticamente capitalistas.

2.3.- Hipótesis.

- En una economía competitiva la transformación de productores por cuenta propia a empresarios está asociada a la capacidad de sostener un proceso creciente de generación y retención de excedentes posibles de transformar en capital, por tanto, debe existir acceso a los factores productivos y en paralelo la adopción de conductas económicas mercantiles capitalistas. Las condiciones objetivas dicen relación con el acceso a tierra, agua, máquinas, herramientas, etc., y las conductas capitalistas dicen relación con supeditar el consumo familiar a la inversión en nuevos medios de producción.

- La posibilidad de adopción de conductas estrictamente capitalistas está en directa relación con la educación formal, la formación y capacitación para los negocios y la participación en programas de fomento productivo que tienen esa finalidad.

III.- MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL Y EMPÍRICO.

3.1.- Antecedentes conceptuales.

Reporte del emprendimiento del GEM Global Entrepreneurship Monitor. Reporte Nacional de Chile 2010.

Amorós, J.E. y Poblete, C. (2010); señalan que el emprendimiento es un fenómeno complejo que se extiende a una variedad de contextos. Frente a esto, el GEM adopta una visión amplia del emprendimiento y se focaliza en el rol jugado por diferentes individuos en el proceso emprendedor. A diferencia de la mayoría de las bases de datos sobre emprendimiento que miden la creación de nuevas empresas, el GEM estudia las características de las personas con respecto al comienzo y gestación de un negocio. Esto lo diferencia de otras bases de datos muchas de las cuales recopilan información sobre la inscripción de nuevas empresas. Las nuevas empresas son, en la mayoría de los casos, iniciadas por individuos. Aún en el caso de organizaciones establecidas, las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras varían de acuerdo a las personas.

El Emprendedor.

Schumpeter (2005) citado por Díaz et al (2010); define al emprendedor como un “líder motivado por la urgencia de actuar, que desempeña la función de realizar nuevas combinaciones”. En la visión de Schumpeter, el emprendedor es un agente de cambio que perturba el equilibrio del *status quo*.

El mapa del emprendimiento en Chile, análisis a partir de los resultados de la 2ª encuesta de microemprendimiento (2011), División de Estudios Ministerio de economía, fomento y turismo (2012).

Señala que del total de los 1.730.000 emprendimientos en el país un 20% de ellos se ubican en la zona sur (macro zona en donde se ubica a La Región de la Araucanía). En esta zona sur un 20% corresponde a iniciativas femeninas, en donde el promedio nacional es de un 31%. En cuanto al nivel de escolaridad, un 59% cuenta sólo con educación básica y un 7% con educación superior,

contrastando con el promedio de 42% y 13% a nivel nacional, respectivamente. Las razones para iniciar los emprendimientos corresponden a un 28% a “herencia familiar” y la agricultura es el sector económico más importante respecto de los emprendimientos alcanzando un 45% del total, en la zona sur.

Programa de Emprendimientos Locales (PEL).

Este programa tiene como objetivo apoyar a los emprendedores de una localidad para que mejoren su gestión, desarrollen sus competencias y capacidades y puedan acceder a nuevas oportunidades de negocios. Para ello, se trabaja con grupos de entre 10 y 20 emprendedores. Contempla distintas fases, que son: diagnóstico, elaboración de un plan de negocios y diseño e implementación de un plan de trabajo e inversión.

Este programa está orientado a empresas o emprendedores cuyas ventas netas anuales, o proyección de éstas, sean inferiores a UF 5.000. También pueden postular emprendedores sin iniciación de actividades, con la condición que se formalicen antes de la ejecución del proyecto de inversión.

Este programa apoya a micro y pequeñas empresas, mediante el financiamiento de capacitaciones, consultorías y asistencia técnica. Y con cofinanciamiento a un plan de inversiones.

Para la fase de diagnóstico, financia todas aquellas actividades necesarias para determinar las debilidades empresariales, necesidades de inversión y oportunidad de mercados para construir el plan de negocio de cada beneficiario.

Posteriormente, financia todas aquellas actividades contempladas en el plan de trabajo, tales como capacitación, consultorías y asistencia técnica.

Por último, cofinancia hasta el 50% de determinadas inversiones previamente definidas en la etapa de diagnóstico.

Respecto al grupo de beneficiarios considerados.

La investigación se centró en 15 beneficiarios rurales del programa de Emprendimientos Locales (PEL) distribuidos en las comunas de Freire, Padre las Casas y Temuco, de la Provincia de Cautín, Región de La Araucanía. Estos casos han sido seleccionados; ya que su actual dinámica productiva y económica da cuenta del fenómeno a estudiar generando resultados, análisis y conclusiones extrapolables a otros productores semejantes de las comunas mencionadas.

En términos generales, los beneficiarios se dedican a la producción y comercialización de hortalizas, de hoja y raíz, las cuales entregan a clientes en la Feria de Temuco, a empresas distribuidoras de alimentos para los colegios, a supermercados y a restaurantes (y también algunos beneficiarios realizan transacciones entre ellos).

Dentro del grupo de productores considerados en el estudio, hay quienes han centrado sus cultivos y negocio en la producción de berries (frutillas).

Algunos de los productores tienen sus propias empacadoras o están por implementarlas, lo cual es indicativo de la capacidad de inversión que vienen desarrollando.

Las ventas anuales de estos beneficiarios del PEL seleccionados en este estudio, fluctúan entre las 600 y 4.000 UF y las edades entre los 40 y 68 años. Del total del grupo, sólo 3 beneficiarios son mujeres. Los años de dedicación al rubro principal, fluctúan entre los 4 y los 40 años.

Tratan directamente con sus clientes y proveedores, gestionan sus créditos y tienen apoyo contable.

Poseen diversos activos como equipos, maquinaria, vehículos y empacadoras.

Respecto al acceso a la tierra, la mayoría de ellos son propietarios y la superficie en la categoría de propiedad fluctúa desde 1,0 a 15 hectáreas, más arriendos.

Los menos, acceden a la tierra, sólo a través de arriendo. Respecto a los derechos de agua legalmente constituidos, es más bien escaso dentro del grupo. Trabajan tanto con recursos propios, como con créditos y subsidios estatales.

El acceso a la educación formal varía, en el grupo, desde educación básica incompleta hasta la profesional en su minoría. Además, la gran mayoría de ellos ha logrado formarse técnicamente, a través, de diversos Programas e Instrumentos de Fomento Productivo (no sólo del PEL), con los cuales han tenido acceso a capacitación, participación en giras tecnológicas, participación en seminarios, etc., que también les han permitido el intercambio entre pares con la consecuencia de enriquecer sus conocimientos.

3.2.- Estado del Arte.

Ríos (2014); dice que la mayor o menor presencia de campesinos en la estructura social y productiva del país, se explica por las opciones estratégicas de desarrollo adoptadas por quienes administran el Estado y ello es un problema económico y político relacionado directamente con la valoración, dentro del modelo global de acumulación, de la producción doméstica artesanal, de las relaciones comunitarias en el ámbito de la producción y de la prescindencia del mercado en algunos intercambios económicos.

Así, los procesos y resultados de la intervención que hace el Estado en materia de desarrollo económico, serán muy distintos si el diagnóstico sugiere mantener a los campesinos compitiendo con otros productores de alimentos y/o materias primas para la industria o si se les asigna el rol de producir bienes salarios (como lo fue en tiempos del modelo de desarrollo llamado de crecimiento hacia adentro) o si se les inserta dentro de una política de seguridad alimentaria, de promoción del trabajo por cuenta propia y de ocupación del territorio rural, por citar algunas opciones que se mantienen vigentes en la discusión actual del desarrollo económico (Ríos, 2014).

No obstante, todo indica que sigue primando la opción de extender las prácticas y valores empresariales del crecimiento económico, lo cual, inevitablemente lleva a

reducir al máximo posible la presencia de unidades económicas de subsistencia y de autoconsumo, que aportan poco al crecimiento en el modelo de desarrollo competitivo. Para ello, el Estado dispuso articularlas a los mercados y homogenizarlas en la condición de empresas capitalistas. Todo lo cual generó en el campesinado un proceso de diferenciación, que culmina con la transformación de las unidades de subsistencia en empresas capitalistas o en su disolución definitiva, pasando sus miembros de ser parte de la mano de obra asalariada que necesita la economía (Ríos, 2014).

Según Llambí (1981); visto desde las Unidades de Producción Campesinas, el Estado constituye un conjunto de “agencias” que intervienen directa o indirectamente en las relaciones que ellas establecen con otras unidades o agentes económicos del sistema. Por lo tanto; las relaciones entre Estado y Unidades de Producción se pueden categorizar en dos grandes áreas:

- a) Las relaciones directas que las Unidades contraen con los agentes económicos del Estado.
- b) Las relaciones indirectas con diferentes agencias del Estado, en la medida en que éstas intervengan en la regulación o transformación de las condiciones de funcionamiento de los mercados productos, tierra, dinero y fuerza de trabajo.

Llambí (1981), al igual que Ríos (2014); puntualiza que en aquellos sistemas en los que el Estado se proponga la continuidad de las Unidades de Producción Campesinas, su acción estará encaminada a inhibir los procesos que pudieran conducir a la disolución de la Unidad de Producción o a su completa absorción por las empresas o agencias capitalistas. Cuando, por el contrario, el Estado no contemple como ninguno de sus objetivos de política económica la continuidad de las Unidades de Producción Campesinas, simplemente se inhibirá de intervenir, dejando a los mecanismos del mercado en plena libertad; o, incluso, creará condiciones favorables para su progresiva sustitución por otro tipo de unidades productivas acorde con sus propios fines.

Llambí (1981); también señala que el Estado, en mucho de los sistemas capitalistas contemporáneos, cuenta para el logro de sus objetivos con múltiples instrumentos que le permiten incidir directa o indirectamente tanto en condiciones iniciales de producción de las Unidades como en los mecanismos de funcionamiento de los mercados en los que ellas están insertas. Cuando, por ejemplo, la política del Estado coincide con las estrategias de las Unidades de Producción Campesinas “relativamente autónomas” en el intento de mantener dicha situación y de maximizar sus ingresos, sus posibilidades de éxito serán mayores y es posible que la Unidad Productiva se vea inmersa en un cierto proceso de acumulación sostenida.

Según Ríos (2014); si bien muchos elementos de la racionalidad comercial logran ser instalados en el conjunto de la sociedad y los campesinos aumentan su inserción en los mercados, se produce una fuerte diferenciación socioeconómica al interior en este grupo, otrora relativamente homogéneo. Hay quienes logran generar excedentes y convertirse en auténticos empresarios, pero la mayoría comienza un tránsito hacia la dependencia de salarios y subsidios estatales al consumo, cambios que inciden en la expansión de actividades económicas secundarias y terciarias en la ruralidad.

Para Basso et al, 2009; Nieuwenhuis, 2002; Pyysiäinen et al, 2006 citados por Díaz et al, 2010; no basta con que los campesinos sepan cómo producir; es necesario, además, que desarrollen otras competencias empresariales, tales como innovación, orientación al crecimiento y manejo de riesgos. Una mayor orientación empresarial en el sector agrícola parece estar asociada con una mayor diversificación, un mayor optimismo y un mayor control sobre las actividades agrícolas (Vesala et al, 2007 citado por Díaz et al, 2010).

Para Llambí (1981), vista como un proceso, la inserción de la producción campesina en el sistema capitalista, desde la racionalidad de subsistencia a la de maximización, ha supuesto la transformación de los patrones de conducta y los patrones de valoración implícitos en la “racionalidad económica” de sus agentes

productivos. Un incremento en el nivel de ingresos como consecuencia de condiciones de producción o mercados favorables, puede conducir a un proceso de reproducción ampliada de la Unidad que, de ser sostenido, incidirá en transformaciones cualitativas de las relaciones de trabajo y de los patrones técnicos de producción que anteriormente la caracterizaban. El proceso de acumulación puede suponer la incorporación en el proceso productivo tanto de fuerza de trabajo familiar como fuerza de trabajo asalariada. Según Llambí (1981); se estaría en presencia entonces de un tipo “híbrido” o “transitorio” de unidad de producción.

También Llambí (1981); señala que la transformación de las unidades de producción campesinas en empresas capitalistas no tiene por qué suponer necesariamente su conversión en empresas agrícolas. Puede muy bien suponer una conversión hacia otras actividades económicas o una cierta diversificación de sus procesos productivos; como por ejemplo, a través, de la incorporación de actividades comerciales o de procesamiento industrial.

Por su parte, Díaz et al (2010), acota que la mejora de las competencias empresariales de los campesinos ha sido señalada como una condición necesaria para la modernización del campo. Una perspectiva de desarrollo empresarial centrada en la persona es una alternativa viable para dejar atrás el paternalismo y potenciar el desarrollo económico, social y ambiental. Sin embargo; este desarrollo implica un proceso de largo plazo, que comienza con un cambio hacia una actitud más reflexiva, una visión más amplia de las actividades agrícolas y la construcción por parte del campesino de un auto – concepto como empresario. Se trata de un proceso que debe impactar no sólo a los campesinos, sino también a todos los agentes involucrados en el desarrollo del campo.

Baker y Sinkula (2009) y Slatery, Narver (1995) citados por Díaz et al (2010); manifiestan que las capacidades empresariales más referidas en la literatura sobre emprendimiento, destacan dos conceptos: la orientación empresarial y la orientación de mercado. Las organizaciones con una elevada orientación

empresarial se distinguen por: 1) innovar constantemente en productos y mercados; 2) tomar decisiones en forma proactiva y agresiva hacia la competencia, y 3) tomar riesgos de negocio. (Basso et al, 2009; Covin y Slevin, 1988; 1989; Miller, 1983; Kreiser et al, 2002 citados por Díaz et al, 2010). Estas tres dimensiones han sido reconocidas como actitudes empresariales importantes en el sector agrícola (Lauwere, 2004; Nieuwenhuis, 2002; Pyysiäinen et al, 2006; Rudmann et al, 2008 citados por Díaz et al, 2010).

Según Díaz et al (2010); además de las competencias empresariales, el sector agrícola requiere del desarrollo de competencias organizacionales y de las redes sociales, que pueden resultar especialmente útiles para los productores agrícolas en economías emergentes, ya que pueden contribuir a superar las dificultades derivadas de un entorno institucional débil y alcanzar las eficiencias colectivas necesarias para lograr el éxito a pesar de la falta de infraestructura (Mesquita y Lazzarini, 2008; Svetlicic et al, 2007 citados por Díaz et al, 2010).

Las orientaciones empresarial y de mercado, así como las competencias organizacionales y la habilidad para establecer y aprovechar redes sociales, son competencias importantes sobre las cuales los campesinos pueden construir ventajas competitivas sostenibles que les permitan alcanzar el éxito empresarial en economías de mercado y, eventualmente, un desarrollo sostenible. En el proceso de desarrollar estas competencias, se espera que los campesinos se vuelvan cada vez menos dependientes del subsidio gubernamental y respondan positivamente a la creciente demanda de productos agrícolas de calidad y de respeto por el medio ambiente (McElwee, 2008 citado por Díaz et al, 2010).

3.3.- Antecedentes Teóricos.

Chayanov (1925) señala, que la economía campesina, es una forma de producción familiar que utiliza productivamente el conjunto de la fuerza de trabajo doméstica y los recursos naturales, sociales y financieros, para garantizar, tanto la

subsistencia de la unidad familiar, como también el mejoramiento de su calidad de vida.

La economía campesina tiene una lógica y organización interna que interrelaciona la tierra disponible con los demás medios de producción y la disponibilidad de la fuerza de trabajo familiar, con las necesidades de subsistencia de la familia y de equilibrar estos factores según su articulación con la dinámica del conjunto de la economía y la existencia de cadenas y circuitos productivos y demográficos. El objetivo principal de la economía campesina es el bienestar de las familias y dentro de ella, la “utilidad marginal”, se impone sólo como mecanismo de equilibrio entre los factores internos.

Según, Schejtman (1980), la unidad campesina es, simultáneamente, una unidad de producción y de consumo, donde la actividad doméstica es inseparable de la actividad productiva. En ella, las decisiones relativas al consumo son inseparables de las que afectan a la producción y esta última es emprendida sin empleo (o con empleo marginal) de fuerza de trabajo asalariada (neta). Por lo que, la economía campesina tiene una racionalidad propia y distinta de la que caracteriza a la agricultura empresarial, la cual, funciona en términos de maximizar sus tasas de ganancia y acumulación de capital.

Por lo anterior Schejtman (1980); destaca que todas las corrientes que emergieron del liberalismo postularon el carácter transicional del campesinado, al que se considera como un segmento social condenado a desaparecer, a través de la transformación, de algunos, en burgueses y de otros, la gran mayoría, en proletariado; como resultado del dinamismo del sistema capitalista.

Este sistema capitalista ha provocado un aceleramiento al proceso de descomposición campesina, proceso que según, Schejtman (1980), conduce a la pérdida progresiva de las posibilidades de sostenimiento, con sus propios recursos, de la unidad familiar, es decir, a la pérdida de la capacidad de generar un volumen de producción equivalente al fondo de consumo familiar y al fondo de reposición de insumos y de medios de producción.

Bahamondes (2000); señala que las unidades campesinas se ven enfrentadas a un permanente proceso de transformación en otro tipo de unidades, que las lleva a desplazarse entre la condición de asalariado rural (proletario agrícola) a la de capitalista, pasando por una infinidad de variaciones intermedias, lo que, dentro de la literatura agraria se denomina diferenciación campesina.

Murmis (1980) citado por Bahamondes (2010), desarrolla el concepto de pequeña producción, entendiendo por tal, a aquellas producciones en las que existe un equilibrio entre lo que es la dotación de fuerza de trabajo familiar y los recursos que hacen posible una producción. El requisito fundamental es que el producto generado sea suficiente para satisfacerlos requerimientos de la fuerza de trabajo que ha intervenido en el proceso; aquel trabajo, por su parte, debe provenir exclusivamente del núcleo doméstico o familiar. Así bajo esta condición es posible situar a numerosas actividades, como por ejemplo, la pesca artesanal, pequeño comercio, pirquinería, entre otros.

Cuando la variable recurso de la relación es reemplazada por tierra se estaría en presencia de una pequeña producción de tipo campesina (Bahamondes 2010).

Ahora bien, ya sea por su dinámica interna, pero por sobre todo por las circunstancias externas, las unidades campesinas constantemente ven amenazadas el equilibrio entre sus dos elementos componente. En un determinado momento el recurso tierra puede resultar insuficiente para proveer el sustento al núcleo familiar debiendo esta buscar, en primer lugar, cubrir el déficit producido mediante el desarrollo de otras actividades que solamente pueden ser ejecutadas fuera del espacio doméstico. Una de las alternativas, a la cual se recurre con mayor frecuencia, es la venta de fuerza de trabajo por parte de uno o varios miembros del hogar (Bahamondes, 2010).

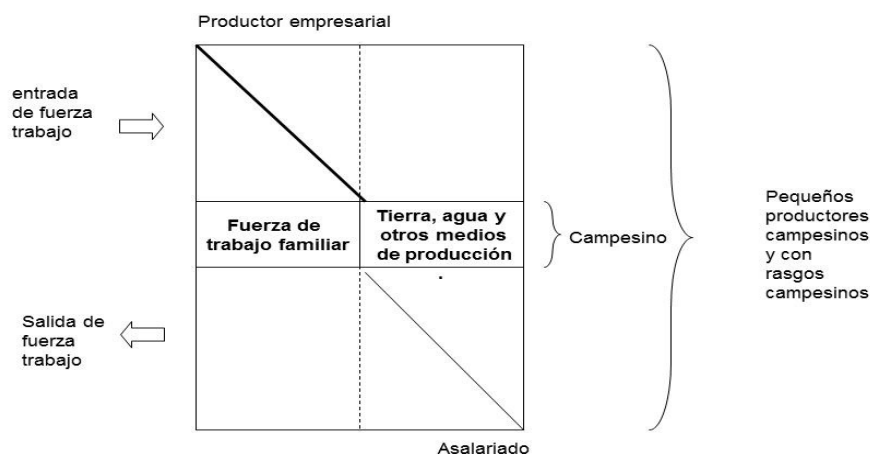
Si se procede, metodológicamente, a efectuar una valoración de todo lo producido en el predio y se lo comparara con los ingresos obtenidos fuera de aquel, se

tendría una recta que se aparta progresivamente del centro de equilibrio hasta situarse en un extremo, lo que significa que el aporte del recurso tierra a la economía del grupo ha desaparecido, y lo que fue originalmente una producción campesina se ha transformado ahora en una unidad proletaria, puesto que su reproducción descansa, si no total, mayoritariamente en el salario (Bahamondes, 2010).

El camino inverso también es factible, o sea, donde lo que va perdiendo relevancia es el aporte de la fuerza de trabajo familiar a la generación del producto dentro de la explotación. En la medida que ésta se retira del proceso productivo debe ser reemplazada por trabajo externo que asume la forma de trabajo remunerado; cuando ello acontece en gran parte o en su totalidad se está en presencia de una unidad capitalista (Bahamondes, 2010).

Murmis (1980) según Bahamondes (2000); ha identificado tres fases en el proceso. La primera la denomina diferenciación, y la define como el estado en el cual los rasgos campesinos aún son dominantes. La segunda fase, llamada descomposición, se caracteriza por un estado en el cual los rasgos campesinos son secundarios al momento de definir la condición de la unidad doméstica. Finalmente, la tercera fase, denominada descampesinización, se emplea para designar a aquellas unidades que una vez fueron campesinas y que ahora se encuentran en otra situación.

Según Ríos (2014); de acuerdo al esquema tomado de "Poder y Reciprocidad en el mundo rural. Un enfoque crítico a la idea de capital social", del autor Miguel Bahamondes P. Serie Reflexión y Propuestas para el Desarrollo Rural. GIA. Mayo 2004; se presentan la relación entre la fuerza de trabajo familiar y los medios de producción (recursos naturales y otros), que determina la presencia de campesinos, empresarios y asalariados, y todas las formas intermedias en una y otra dirección.



De acuerdo a los elementos teóricos que subyacen en el esquema anterior, según Ríos (2014) se reconocen grandes grupos de productores, que son:

1. **Asalariados puros.** Que sólo tienen la fuerza de trabajo que ofrecer en el mercado y obtener los ingresos necesarios para reproducir a la familia.
2. **Semiasalariados.** La familia vive principalmente de salarios, pero conserva ingresos por actividades agrícolas por cuenta propia.
3. **Semicampesinos con rasgos de asalariados.** La familia obtiene sus ingresos principalmente de la producción silvoagropecuaria por cuenta propia, pero complementa con ingresos provenientes de la venta de fuerza de trabajo.
4. **Campesinos propiamente tales.** Este grupo lo integran unidades que presentan una relación de equilibrio entre tierra y fuerza de trabajo familiar, es decir dependen de la producción silvoagropecuaria, sólo ocupan fuerza de trabajo familiar y no contratan trabajadores (y si lo hacen es marginal). En él se pueden distinguir tres subgrupos, que son:
 - a) Aquellas unidades que logran generar y retener excedentes e invierten en medios de producción adicionales. Estas unidades están próximas de iniciar un proceso de capitalización en la lógica empresarial, reemplazando la mano de obra familiar por mano de obra asalariada.

- b) Aquellas unidades que mantienen las mismas condiciones de producción en el tiempo, que no logran ingresos para ampliar la escala de producción y que tampoco se empobrecen.
 - c) Aquellas unidades que no logran el ingreso suficiente para reponer los medios de producción gastados y mantener el consumo familiar, y por ello están ad portas de iniciar un proceso de pérdida de la condición cuentapropista pura, susceptibles de entrar a depender del salario.
5. **Semicampesinos con rasgos empresariales.** La unidad productiva está creciendo y parte del trabajo necesario para producir lo adquieren en el mercado laboral.
 6. **Semiempresarios con rasgos campesinos.** Son productores que realizan el trabajo necesario con mano de obra contratada, aunque siguen usando parte de la fuerza de trabajo familiar.
 7. **Empresarios propiamente tales.** Se trata de productores que sólo están en actividades de gestión de los negocios, pues el trabajo es llevado a cabo con mano de obra contratada.

También Ríos (2014) dice; que desde el modelo de desarrollo se argumenta que la generación y reinversión de excedentes debe llevar a que las unidades productivas campesinas reemplacen la mano de obra familiar por mano de obra contratada, con lo cual se produciría el rompimiento con la lógica de la subsistencia y el crecimiento las llevaría a convertirse en verdaderas empresas.

Con todo, hay campesinos que logran hacer crecer su negocio; es decir, producen y retienen excedentes que reinvierten ciclo tras ciclo. Estos campesinos son reforzados por el sistema porque son la evidencia de que puede ser superada la producción de subsistencia y son el ejemplo para los demás. La transformación de los campesinos en empresarios se manifiesta en la ampliación de la escala de producción dada una sistemática y constante inversión de capital, que conduce al reemplazo de la fuerza de trabajo familiar por mano de obra contratada. Cuando el trabajo del productor y su familia está radicado fundamentalmente en la

administración del negocio y la producción se hace a través de mano de obra contratada, se está en presencia de una auténtica unidad económica empresarial (Ríos, 2014).

Así, la disolución de la unidad campesina se produce tanto cuando capitaliza como cuando pierde capacidad productiva, es decir, se transforma en unidad empresarial o el ingreso agropecuario es insuficiente para reponer la fuerza de trabajo y los medios de producción consumidos en el proceso productivo. Cuando el ingreso proveniente de la producción por cuenta propia es insignificante frente al ingreso salarial, la unidad campesina está prácticamente disuelta y lo más probable que en el trayecto la tierra y el agua hayan sido enajenados o se esté a un paso de ello (Ríos, 2014).

Con lo anterior, tenemos que, el proceso de transformación de cuentapropistas rurales a productores con conductas empresariales, sería una de las consecuencias de los procesos de diferenciación, descomposición y descampesinización, que se dan en el modelo económico capitalista o neoliberal, rompiendo con el principio básico anunciado por Chayanov, en que en la unidad económica familiar (que no recurre a fuerza de trabajo contratada), la composición y el tamaño de la familia, son los factores principales, en la organización de la unidad económica campesina.

IV. METODOLOGÍA.

4.1. Tipo de Investigación.

La presente investigación, es de carácter cualitativo, cuya característica fundamental es su expreso planteamiento de ver los acontecimientos, acciones, normas, valores, etc., desde la perspectiva de la gente que está siendo estudiada (Mella, 1998).

Se sustenta en el paradigma interpretativo, cuya finalidad es poder comprender e interpretar los hechos o fenómenos tal como se presentan. Es así que busca supuestos sobre las costumbres, políticas, desarrollo económico, creencias religiosas, etc., que se encuentran en una comunidad en general, con lo cual se busca que toda esta información sea conocida de manera universal.

Con este paradigma podemos comprender la realidad como dinámica y diversa. Su interés va dirigido al significado de las acciones humanas y de la práctica social. Su propósito es hacer una negación de las nociones científicas de explicación, predicción y control del paradigma positivista, por las nociones de comprensión, significación y acción.

La investigación cualitativa es más procesal que estática. La vida social es vista como una serie de acontecimientos y se tiende a poner énfasis en los cambios que los procesos implican. La vida cotidiana es también vista como una corriente, un flujo de acontecimientos interconectados. Este énfasis en lo procesal se funda en que los participantes en la vida social experimentan la realidad social como procesos. Así, la imagen general que la investigación cualitativa entrega acerca del orden social es de interconexión y cambio (Mella, 1998).

Su orientación es al "descubrimiento", busca la interconexión de los elementos que pueden estar influyendo en algo que resulte de determinada manera. La

relación investigador - objeto de estudio es concomitante. Existe una participación democrática y comunicativa entre el investigador y los sujetos investigados.

Este tipo de investigación considera a sus diversos tipos de metodologías como modelos de producción de conocimiento que permite al investigador entender lo que está pasando con su objeto de estudio, a partir de la interpretación ilustrada.

Dentro de las metodologías de este tipo de investigación se encuentra el estudio de casos; en donde se considera al caso como objeto del estudio y consiste en una exploración en profundidad de una unidad singular o bien el impacto de una innovación, una experiencia de renovación curricular, un plan de estudios, etc., (Folgueiras, 2009). Dada sus características fue la metodología seleccionada.

4.2. Características de la Población, Muestra o Sujetos de Estudio.

El tipo de muestreo utilizado fue de tipo teórico, en donde lo importante es el potencial de cada caso para la comprensión del tema objeto de estudio, personas con todas las perspectivas posibles sobre un tema, personas expertas o personas con una gran predisposición a hablar de la propias experiencias (Folgueiras, 2009).

Los individuos seleccionados pertenecen al Grupo PEL Hortalicero N° 35, distribuidos en las comunas de Freire, Padre Las Casas y Temuco, Provincia de Cautín, Región de La Araucanía. Para completar el estudio de 15 casos se recurrió a incorporar a una beneficiaria del Grupo PEL Araucanía Centro N° 18; debido a que también se dedica al rubro de las hortalizas, entre otros (frutillas) y se ubica en la comuna de Temuco. Lo anterior; debido a que el grupo PEL N° 35 contaba con un total de 14 beneficiarios.

El criterio de selección estuvo basado en que los integrantes de este PEL se encuentran ubicados en el área rural de la Provincia y por la cercanía personal, dada la vinculación profesional que se tiene con ellos, incluso con algunos de los

participantes se tiene un nexo anterior vinculado también laboralmente a otros programas de fomento y/o proyectos distintos del PEL y estuvieron dispuestos a colaborar con la investigación.

4.3. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información.

La técnica de recolección de información fue una entrevista. Se utilizó la entrevista como la técnica directa o interactiva orientada a obtener información oral y personalizada sobre conocimientos vividos y aspectos subjetivos de los informantes en relación a la situación que se está estudiando (Folgueiras, 2009).

La entrevista es estructurada, individual y con preguntas abiertas de carácter indagatorio; con el fin de consultar a todos los entrevistados sobre los mismos aspectos, con la misma formulación y en el mismo orden; pero que permiten al entrevistado tener la plena libertad para manifestar su respuesta. Con lo anterior, según señala Folgueiras (2009), se añade la perspectiva interna para interpretar la realidad con la percepción del mismo sujeto con sus palabras.

Este tipo de preguntas responsabilizó al entrevistado, respecto a las respuestas durante la entrevista e hicieron que éste haya podido explorar por él mismo, las actitudes, los sentimientos, los valores y los comportamientos; sin que el universo del entrevistador la haya influenciado.

El contacto con cada una de las personas a entrevistar, en primera instancia fue vía telefónica y se coordinó con ellas una visita al lugar de trabajo o donde ellas definieran. Es así como sólo tres de ellas optaron por responder la entrevista en la ciudad de Temuco, debido a la disponibilidad de tiempo que tenían en ese momento.

Las entrevistas se realizaron durante los meses de noviembre y diciembre de 2013 y enero de 2014.

A pesar del contacto laboral que se tenía con los entrevistados y de asegurar completa confidencialidad de la información de las fuentes, las entrevistas no pudieron ser grabadas, debido a que los entrevistados no accedieron a ello. Por lo anterior; se procedió a tomar nota de la conversación y en ello de las principales ideas que iban desarrollando cuando contestaban las preguntas de la entrevista.

Posteriormente, se procedió a traspasar la información a archivos digitales con formato Word, con el fin de vaciar la máxima cantidad de información y que quedará un respaldo físico de las mismas y que pudiera ser leído e interpretado por cualquier otro investigador.

4.4. Sistema de Análisis de Datos.

La forma en que se realizó el análisis de los datos fue, a través, del análisis del discurso, que es entendido como una transdisciplina de las ciencias humanas y sociales, que estudia sistemáticamente el discurso escrito y hablado como una forma del uso de la lengua, como evento de comunicación y de interacción, en sus contextos cognitivos, sociales, políticos, históricos y culturales.

Es así que para este estudio, los contenidos se transcribieron a una matriz, donde según el objetivo propuesto, se clasificaron las preguntas y posteriormente se vaciaron las respuestas de cada entrevistado, anotando las coincidencias en las respuestas. Por último; se generaron los resultados, las conclusiones y recomendaciones.

V. RESULTADOS, DISCUSIÓN y ANÁLISIS.

En virtud del primer objetivo específico de esta investigación, que es caracterizar la forma de producción de un grupo de pequeños productores provenientes de economías domésticas y que actualmente presentan rasgos y conductas empresariales; de acuerdo a los resultados de la investigación, tenemos que del total de los 15 entrevistados, 10 de ellos efectivamente tienen origen campesino, es decir, todos cuando comenzaron a trabajar en el rubro de las hortalizas lo hacían con mano de obra familiar y no había retribución salarial a ésta.

Los otros 5 casos siempre han contratado mano de obra, es decir, no son de origen campesino. De estos 5 casos, 4 de ellos antes de dedicarse al cultivo de las hortalizas, se dedicaban a otra actividad totalmente distinta; de estos 4 casos 1 se dedicaba exclusivamente a labores de dueña de casa en la Región Metropolitana y los otros 3 eran profesionales asalariados del sector público. El otro caso se trata de una actividad heredada del padre inmigrante desde Alemania.

Cabe señalar; que de alguna u otra forma estos 5 productores (de origen no campesino) tenían vínculo con el mundo rural, dado que sus padres se dedicaban a la agricultura, ya sea como profesionales del agro o como agricultores. Es por ello, en parte, su decisión de dedicarse a la producción agrícola y principalmente a las hortalizas, actualmente.

Dado lo anterior; el siguiente análisis de resultados se hará en función de los entrevistados de origen campesino, es decir, en 10 casos.

Con respecto a algunos aspectos de la producción que se pueden definir como características campesinas, es decir, del origen de estos productores, de las entrevistas se desprende lo siguiente:

Actualmente, tenemos que el total de entrevistados de origen campesino, mencionó que dejaban parte de la producción para el autoconsumo, 5 productores mencionaron que de carácter muy marginal, 2 productores mencionaron que no sabían definir qué porcentaje dejaban para el autoconsumo y 3 mencionaron que dejan un 10, un 20 y 60%. Así, en términos generales, con respecto a este rasgo no estamos frente a economías campesinas en estricto rigor, salvo el productor que destina más de la mitad de lo que produce al autoconsumo.

Respecto al trabajo asalariado, tenemos que ninguno de los entrevistados trabaja para terceros. Por lo que efectivamente los entrevistados tienen actividades productivas, ya sea por cuenta propia o como empleadores o patrones.

Respecto a la práctica del trueque, tenemos que del total de los casos, de origen campesino, sólo uno de ellos lo practica con otro productor. De todas formas, se mencionó que más bien se trata de una actividad de carácter marginal y por tanto no es fundamental en la producción y reproducción de las unidades que lo practican.

Respecto al segundo objetivo específico, a saber, identificar el nivel de incidencia que tienen el conocimiento experiencial, la educación formal y la intervención de instituciones privadas y públicas, a través, de programas de fomento productivo; en el proceso de transformación que ha experimentado un grupo de productores rurales provenientes de economías domésticas y que actualmente presentan rasgos y conductas empresariales, tenemos que:

En cuanto al conocimiento experiencial, de los 10 entrevistados, todos señalaron dedicarse desde siempre al rubro de las hortalizas; ya sea en un comienzo como una actividad de autoconsumo y también por una herencia familiar, lo que se manifiesta en comentarios como:

"Me he dedicado desde siempre al rubro de las hortalizas por herencia familiar"

“Trabajaba en lo mismo que hago ahora; por herencia familiar”.

En efecto la totalidad de estos entrevistados provienen de economías domésticas (campesinas) y poseen una larga tradición familiar dedicada al cultivo de las hortalizas tanto de hojas como de raíz. También muchos de ellos comenzaron su proceso de capitalización con el cultivo de remolacha para IANSA en la década de los 80 y 90, sobre todo, los que están ubicados en la comuna de Freire.

En cuanto a la incidencia de la educación, del total de los entrevistados tenemos que, 7 de ellos (que tienen distintos niveles de educación formal: básica incompleta, básica completa, media incompleta, media completa); señalan que el nivel educacional que han alcanzado ha sido un aporte para desarrollar la actividad productiva a la cual actualmente se dedican. Incluso los que han tenido menor acceso a la educación precisan que al ser partícipes de distintos programas y proyectos de fomento con los cuales han tenido acceso a la capacitación se han ido formando y cultivando. Al respecto, tenemos comentarios tales como:

“Tengo enseñanza media completa y considero que me ha servido”,

“Tengo enseñanza media completa y sí ha sido un aporte, porque me ha preparado para hacer trámites y conversar con mis clientes”,

“Sí, yo tengo enseñanza media incompleta, creo que teniendo educación hace que las cosas sean más fáciles”.

Una diferencia en este punto la marcan 3 de los 10 entrevistados, que señalaron que da lo mismo en nivel educacional formal alcanzado, ya que de todas maneras consideran que lo alcanzado a la fecha lo han logrado con o sin estudios, señalando comentarios como:

“Para mí da lo mismo, yo igual habría hecho las cosas independiente de mi acceso a los estudios”,

"No considero que los estudios me hayan ayudado. Haría lo mismo que hago ahora".

Cabe destacar; que precisamente estos entrevistados son los que presentan a juicio de esta investigación las menores potencialidades como emprendedores y menor potencialidad de aumentar su proceso de capitalización.

A juicio de esta investigación, se visualiza que los entrevistados con mayor acceso a la educación formal o que presentan una mayor valorización a la capacitación son los que efectivamente presentan mayor nivel de emprendimiento. Mientras mayor es el acceso a la educación o capacitación mayor valoración de ella. También se observa un vínculo de esta situación respecto a presentar una mayor racionalidad mercantil, aunque tal vez en algunos de ellos, se manifieste aún en compañía de algunas características de racionalidad campesina.

Respecto al acceso o participación de programas y/o instrumentos y/o proyectos de fomento estatal, tenemos que, todos los entrevistados han participado en ellos. De las instituciones más mencionadas en cuanto a participación es INDAP, en sus diversos programas y proyectos de inversión como el SAT y el PDI. Otra de las instituciones mencionadas fue INIA CARILLANCA, a través de sus grupos GTT (Grupos de Transferencia Tecnológica) y sólo 2 entrevistados mencionaron que sólo han participado del PEL. También una gran mayoría de los entrevistados mencionó haber sido participes de otros tipos de organizaciones que también se vinculaban a proyectos como asociaciones y cooperativas.

En cuanto al tiempo que los entrevistados han permanecido en estos programas y/o instrumentos y/o proyectos de fomento estatal, tenemos que la gran mayoría de ellos lleva muchos años vinculados a éstos, hasta el día de hoy. Sólo dos casos de los 10 entrevistados se han vinculado sólo al PEL, por lo tanto, la participación a estos programas y/o instrumentos y/o proyectos de fomento estatal no es superior a un año.

En cuanto a la evaluación de los programas y/o instrumentos y/o proyectos de fomento estatal, del total de entrevistados, 8 de ellos señalan que éstos han sido un aporte por el acceso a la capacitación y principalmente por el aporte a la inversión en activos (máquinas y equipos). Algunos comentarios son los siguientes:

“Todos me han ayudado a emprender. Yo he me modernizado con los proyectos que he postulado”,

“La inversión considero que fue un aporte”,

“Todos los programas me han ayudado a emprender”.

Sólo 2 entrevistados mencionaron que los programas y/o instrumentos y/o proyectos de fomento estatal no eran ningún aporte y que ellos igual habrían realizado sus inversiones sin el apoyo de éstos.

Respecto al tercer objetivo específico, de identificar la incidencia que tiene la dotación y disponibilidad de tierra y agua en la adopción de conductas empresariales, de un grupo de productores proveniente de economías domésticas; tenemos lo siguiente:

Del total de los 10 entrevistados, 4 de ellos sólo tienen acceso a la tierra, a través, del arriendo y son superficies pequeñas en un rango inferior a las 5 hectáreas. Los demás entrevistados tienen acceso a la tierra como propiedad y los rangos de superficie son diversos: 3 casos en un rango inferior a las 5 hectáreas, un caso en un rango entre las 6 y 10 hectáreas y dos casos en un rango entre las 10 y 15 hectáreas.

Cabe destacar que aquellos casos en que hay acceso a la tierra a través, del arriendo, la producción de hortalizas es importante, pero es complementada con actividades de comercialización de producción de productores vecinos aún más pequeños y con prestación de servicios (transporte y preparación de suelo).

Respecto a la dotación de agua de riego, tenemos que todos los casos entrevistados acceden al recurso, sin embargo, hay marcadas diferencias en cuanto a la situación de la posesión, ya que en siete casos no tienen derechos de agua legalmente constituidos, en un caso está en trámite y sólo en dos, hay propiedad legal de los derechos.

Respecto al cuarto objetivo específico, que dice relación con conocer las potencialidades y restricciones que tiene un grupo de productores rurales para avanzar en el proceso de capitalización que los va transformando en empresarios, expresado en la incorporación de activos, contratación de mano de obra y decisiones auténticamente capitalistas, tenemos los siguientes resultados:

Respecto al uso de créditos para desarrollar las actividades productivas, tenemos que, de los 10 casos entrevistados, 8 utilizan créditos y 2 trabajan sólo con recursos propios. De los casos que utilizan crédito lo hacen de instituciones financieras bancarias y de INDAP y en algunos casos de ambos tipos de institución.

En relación al uso de mano de obra contratada, tenemos que todos los casos entrevistados contratan mano de obra, tanto permanente como temporal; pero sólo dos contratan formalmente a sus trabajadores permanentes. En cuanto a lo que se fijan para contratar la mano de obra, tenemos las siguientes respuestas:

”La honradez”,

“El buen carácter”,

“El interés por trabajar”.

Sólo en dos casos solicitan que sus trabajadores *“Tengan experiencia en el rubro de las hortalizas”*.

En cuanto a que si los entrevistados tienen claridad de lo que ganan en su actividad productiva, tenemos que 6 de ellos lo saben perfectamente y los 4 restantes manifiestan que no tenían absoluta claridad al respecto. Estos últimos dicen:

“No sé cuánto me deja mi actividad productiva, sólo en términos generales”,

“No, el tema es que no llevo registros de los costos en terreno”,

“Más o menos, tengo un desorden, meto todo a un solo saco”.

En cuanto a la generación de una utilidad fija mensual, del total de entrevistados, tenemos que sólo uno de ellos se genera un ingreso fijo mensual y los otros 9 argumentan situaciones como éstas:

“No, hago una cuenta al final del año y de ahí veo lo que queda para mí”,

“No, hago un ejercicio anual de lo que gasté y cuánto me queda”,

“No genero un sueldo fijo para mí. Hago un cálculo al fin de temporada”.

En relación al conocimiento de los entrevistados respecto a cuánto dinero se necesita para mantener su actividad productiva en el siguiente ciclo productivo (capital de trabajo), tenemos que 9 advierten tener absoluta claridad respecto a este aspecto. En palabras de ellos se señalan situaciones como las siguientes:

“Sí, sí sé cuánto debo dejar para volver a cultivar”

“Sí, de lo que gano dejo dinero aparte para volver a sembrar”,

“Sí, dejo claramente aparte mi capital de trabajo”.

Sólo uno de los entrevistados mencionó no tener claridad, al comentar:

“Más o menos y voy combinado mi propio dinero con solitud de crédito”.

Cuando se consultó respecto a quién realiza las gestiones vinculadas al ámbito productivo, ante las instituciones financieras, principalmente, todos los entrevistados dijeron que ellos mismos.

Con respecto a que si tienen cuentas bancarias y de qué tipo, se tiene la siguiente situación: 4 de los entrevistados tienen cuentas corrientes, uno tuvo y la cerró por problemas económicos, describiendo su situación de la siguiente manera: *“No. Tuve en algún momento pero están cerradas por deudas”*. Otro caso posee cuenta corriente y cuenta RUT, otro cuenta de ahorro, otro sólo cuenta RUT y 2 casos no tienen ningún tipo de cuentas.

A su vez, todos los entrevistados señalaron que tienen apoyo contable. Pero cabe destacar; que las características de este apoyo en 8 casos es, de acuerdo a lo manifestado por los entrevistados, sólo para el IVA y 2 casos cuentan con asesoría contable permanente que va más allá de la declaración de impuestos.

En cuanto a quienes son los clientes, tenemos que 3 casos comercializan sus productos en la Feria de Temuco, un caso tanto en Feria de Temuco como en el retail, 3 casos entregan en la Feria de Temuco y otro tipo de poder comprador, un caso entrega a retail y otro tipo de poder comprador y 2 casos a comerciantes informales de hortalizas.

Respecto a la relación con los clientes, tenemos que todos transan sus productos directamente, lo que implica una relación personalizada, cara a cara, complementado con comunicaciones telefónicas. Sólo se exceptúa a los casos que tienen vínculo con el retail, pues realizan sus transacciones vía correo electrónico.

Con respecto a la autopercepción, cuando se les consultó ¿Qué considera como factor detonante de su transformación o su avance económico?, de los 10 entrevistados 4 de ellos señalaron que éste es debido a su propio esfuerzo, argumentando situaciones tales como:

"Mi propio interés por progresar",

"La capacidad de levantarse cuando uno se cae...el esfuerzo personal",

"Desafíos de uno mismo, tener metas, mi propio empuje",

"Del propio esfuerzo mejorando la calidad de mis productos".

Un caso señaló que fue el riesgo a invertir, otro caso dijo que gracias a los programas de fomento, 2 casos mencionaron una conjunción de interés personal y el acceso a los programas de fomento o capacitación, 2 casos manifestaron que por exigencias del mercado, describiendo situaciones como:

"Me fui fijando en las exigencias del mercado, resolución sanitaria, yo nunca pensé que cuando invertí en una bodega, que iba a llegar a formar el packing, yo iba pensando en el futuro",

"A medida que pasa el tiempo, cuando va aumentando los clientes uno va produciendo más".

Cuándo se consultó ¿Usted considera que durante el tiempo que lleva trabajando la tierra, se ha provocado una transformación, de cómo realiza su actividad productiva? 8 de los 10 entrevistados, respondieron que sí, precisando argumentos como éstos: *"Si se ha producido un cambio; porque ahora trabajo con más tecnología", "Absolutamente, aplico mayor tecnología, tengo más experiencia, hay un mejoramiento técnico", "Ciento por ciento, tengo mayor uso de tecnología", etc.*

Cabe destacar; que prácticamente todos estos entrevistados coincidieron que los cambios se han producido por un mayor uso de tecnología. Y 2 de los 10 casos; señalaron que no argumentando: *"No creo que haya tanta diferencia; La diferencia es que tengo que aplicar más productos químicos que antes" , "Tengo cada vez más deudas...en cuanto a usar más tecnología la verdad...yo uso la rutina de siempre".*

Cuando se les preguntó ¿Cómo se proyecta usted a futuro?, de los 10 casos analizados 7 señalaron seguir trabajando vinculados al rubro de las hortalizas, mencionando situaciones como:

"Seguir trabajando, como lo he hecho hasta ahora y seguir participando de los programas",

"Seguir trabajando en mi rubro",

"Nunca dejaría de hacer lo que hago".

Otros 2 entrevistados señalaron que consideraban ampliar su actividad productiva mencionando situaciones como:

"Me gustaría ampliar el negocio del cultivo de zanahorias y betarragas que es mi especialidad".

Hubo un caso que orientó su respuesta más bien a logros de vida familiar:

"Con mi familia consolidada y con dinero para darle educación a mis hijos y con eso soy feliz".

Cuándo los entrevistados se les hace la pregunta ¿Dentro de su historia laboral, usted se considera Emprendedor o Empresario? ¿Por qué?; 6 se consideraron emprendedores argumentando que:

"Como emprendedor, porque el empresario es más formal, con trabajadores contratados, con sistema de seguridad",

"Como emprendedor yo creo más que como empresario; faltan cosas para ser empresario".

Otros 3 casos señalaron considerarse empresarios señalando:

"Como un pequeño empresario",

“Cómo pequeño empresario, porque aplico más tecnología, vendo más y soy capaz de dar trabajo”,

“A estas alturas soy como un empresario; porque así lo miran las personas entendidas en el ramo”,

“Empresario será..., porque todo el mundo me dice que soy empresario”.

Otro descarta los conceptos de empresario y emprendedor y de define como:

“Yo me considero un productor o pequeño productor”.

Después de entregar resultados a nivel global, tenemos a nivel particular, los siguientes aspectos respecto a los procesos de capitalización (acumulación) de cada uno de los casos, en un intento de clasificación, utilizando la propuesta de categorización de productores de Ríos, 2014. Aquí se consideró analizar, individualmente los 15 casos, es decir, tanto los de origen campesino y los que no lo son, con el fin de describir cada caso y su estado de situación al momento de realizar la investigación:

Caso 1: Este caso es de origen campesino y se puede señalar que no existen restricciones para seguir en un proceso de capitalización en cuanto a la incorporación de activos, más bien hay un tema de racionalidad, debido a que, cuando se le consultó a este entrevistado respecto a que como se consideraba señaló:

“Yo me considero un productor o pequeño productor”.

En ningún momento surgieron conceptos de emprendedor o micro/pequeño empresario. Cuando se le preguntó cómo se proyecta a futuro, acotó que *“trabajando en su rubro”*; en ningún momento señaló innovar, tener nuevos productos. Sin embargo, como potencialidad se puede mencionar, según la percepción técnica que se tiene de él en PEL, que el entrevistado es un excelente productor de hortalizas de hoja y que se esmera en tener productos de alta calidad para sus clientes; con muchos años dedicados a la producción de éstas, pero no

va más allá de eso, por lo que a juicio de esta investigación se le clasifica como semicampesino con rasgos empresariales.

Caso 2: Este caso también es de origen campesino y actualmente su restricción está más vinculada a la adquisición de activos, en lo específico al acceso a nuevas tierras. Al respecto, este entrevistado mencionó que la forma de adquirir nuevos terrenos era a través de la compra por CONADI. Dice:

“El terreno propio que tengo, que son 3,96 hectáreas, es herencia de mi papá; arriendo 5 hectáreas más y ahora con la CONADI se va a comprar tierra para la Comunidad (Antonio Cotaro).”

“Si resulta la compra de tierras con la CONADI, me gustaría ampliar el negocio del cultivo de zanahorias y betarragas que es mi especialidad”.

“Tengo compra de derechos de agua en trámite y los equipos que tengo se han ido comprando, a través, de crédito y subsidio; y para pagar todo ha salido de las hortalizas”.

En cuanto a la racionalidad, tenemos de parte del entrevistado, las siguientes aseveraciones:

“Me considero un pequeño empresario. Comencé de a poco ahora produzco más, aplico más tecnología, vendo más”.

“Yo comencé desde niño por admiración a un vecino que cultivaba hortalizas y le iba bien con eso, como no pude seguir estudiando, cómo le conté, estudié hasta séptimo básico no más, entonces empecé a cultivar remolacha, en este sector le cultivábamos remolacha a la IANSA y de ahí pasé al cultivo de hortalizas; porque el negocio de la remolacha hubo un tiempo que se fue abajo. Empecé a cultivar hortalizas por intermedio del INDAP, luego formé parte de la Cooperativa WeTukucan, siempre con la idea de ganar plata. Y siento que he progresado, me

ha ido bien y mis clientes vienen a comprarme aquí mismo directo en el predio". Debido a lo anterior, este caso se clasifica como semiempresario con rasgos campesinos.

Caso 3. Este caso no es de origen campesino y sus restricciones están asociadas a que requiere permanentemente el apoyo del Estado para implementar activos que potencien sus proyectos de crecimiento, ya que dijo en la entrevista:

“Que el apoyo de los instrumentos de fomento eran necesarios para él”.

Como potencialidad se puede mencionar que se considera un “emprendedor”, por lo que se deduce que realice acciones de crear nuevas oportunidades de negocio, dado lo señalado en la entrevista:

“Tengo varias ideas, varios sueños. Aumentar el cultivo y especialización en el cultivo de betarragas, aplicación de mayor tecnología, si no progreso en ese sentido creo que va a ser muy difícil crecer”.

De acuerdo al análisis de este caso, a juicio de esta investigación, estamos frente a un empresario propiamente tal.

Caso 4. Este caso tampoco es de origen campesino y no presenta restricciones en cuanto a seguir capitalizando; ya que trabaja claramente con una racionalidad empresarial y tiene capacidad para la incorporación de activos. Funciona con todos los códigos referidos a este tipo de racionalidad como, por ejemplo, el contrato de mano de obra permanente y formal. Este caso se define en su entrevista como:

“Empresaria – emprendedora. Yo creo que por herencia familiar, mis padres eran así”.

“Siempre estoy pendiente del mercado y su rentabilidad”.

De acuerdo a estos antecedentes y opinión de las persona entrevistada, se sugiere clasificar el caso como de empresaria propiamente tal.

Caso 5. Este caso es de origen campesino. Tiene restricciones del punto de vista del acceso a la tierra, puesto que no es propietario, si no que arrienda. No obstante, del punto de vista de la racionalidad tiene características que lo llevan a acercarse a la empresarial. En la entrevista, cuando se le consulta por el factor detonante de su crecimiento económico, dice lo siguiente:

“Hacer el esfuerzo de invertir más en el rubro. Yo sabía que si me arriesgaba más e invertía más, podía ganar más”.

A juicio de esta investigación, se establece que este caso es de semiempresario con rasgos campesinos.

Caso 6. Este caso es de origen campesino. Este entrevistado no tiene restricciones para continuar con el desarrollo empresarial, pues se caracteriza por su capacidad de incorporación de activos, pero tal vez si de racionalidad, porque en la entrevista que se le hizo realizó comentarios contradictorios ente sentido. Por ejemplo, dice:

“Me defino cómo pequeño empresario; porque aplico más tecnología que antes, vendo más y soy capaz de dar trabajo”.

Sin embargo, cuando se le pregunta por el autoconsumo, menciona situaciones como estas:

“Sí, en hortalizas muy poco. Carne más, pero no sé qué porcentaje, yo creo que más o menos un 10%.”

Asimismo, cuando se le pregunta por cuánto gana en su actividad productiva, dice:

“No sé cuánto me deja mi actividad productiva. Sólo en términos generales, sé que gano plata, pero no le puedo decir una cifra. Llevo algunos registros, pero de manera superficial. Es un tema cultural, si yo no gano plata con los vacunos igual los tengo; lo hago porque me gusta”.

Por lo anterior, estaríamos frente a un caso de semiempresario con rasgos campesinos.

Caso 7. Este caso no es de origen campesino. No presenta restricciones en cuanto a seguir capitalizando, ya que no tiene impedimentos en la incorporación de activos y trabaja claramente con una racionalidad empresarial. Funciona con todos los códigos referidos a este tipo de racionalidad como, por ejemplo, en la entrevista precisa:

“Siempre estoy tratando de mejorar mi nivel productivo y analizando lo que es más rentable”,

“Realizó planificación anual. Calculo cosecha y precio esperado. Y de ahí calculo lo que queda para pagar costos y reinversión en el predio.

Por lo expuesto, estamos frente a otro caso de empresario propiamente tal.

Caso 8. Este caso es de origen campesino. Tiene restricciones del punto de vista del acceso a la tierra, puesto que no es propietario, sino que arrienda. Pero del punto de vista de la racionalidad tiene características que lo llevan a acercarse a la empresarial; por ejemplo, cuando se le consultó *¿Aparte de generar un sueldo para sus trabajadores, genera un sueldo fijo para usted?*, contesta:

“Si me genero un sueldo mensual. De las ventas mensuales me dejo fijo un dinero para sueldo”.

O cuando se consultó ¿Sabe cuánto dinero necesita para mantener su actividad productiva en el próximo ciclo productivo (capital de trabajo)?, dice:

“Sí, de lo que gano dejo dinero aparte para volver a sembrar”.

Por las características descritas y la forma de trabajar que dice tener, a juicio de la investigación se estaría en presencia de un caso de semiempresario con rasgos campesinos.

Caso 9. Este caso también es de origen campesino y tiene restricciones tanto en el recurso propiedad de la tierra, pues sólo accede a ella a través del arriendo. En cuanto a la racionalidad, cuando se le consulta si *¿Dentro de su historia laboral, usted se considera Emprendedor o Empresario? ¿Por qué?*, comenta lo siguiente: *“Como emprendedor, porque el empresario es más formal, con trabajadores contratados, con sistema de seguridad. Me veo lejos de ser un empresario”.*

De acuerdo a lo descrito en los párrafos anteriores, este caso se asume como de semicampesino con rasgos empresariales.

Caso 10. Este caso es de origen campesino. Para su desarrollo empresarial no tiene restricciones ni de incorporación de activos ni de racionalidad, debido a que trabaja claramente como una unidad productiva de tipo empresarial. Funciona con todos los códigos referidos a ella, por ejemplo, cuando se le consulta en la entrevista si *¿Dentro de su historia laboral, usted se considera Emprendedor o Empresario? ¿Por qué?*, señala:

“A estas alturas soy como un empresario; porque así lo miran las personas entendidas en el ramo. A mí ya no me consideran un pequeño productor, en el banco mismo, no me quieren tener como microempresa por el volumen de ventas”.

También, cuando se le consulta *¿Usted trata directamente con sus clientes?*, señala situaciones como estas:

“Ahora se trabaja todo a través de correo electrónico y mi secretaria hace ese trabajo”.

Dadas las características que tiene y el tipo de respuesta que da en la entrevista, se estaría en presencia de otro caso de empresario propiamente tal.

Caso 11. Este caso es de origen campesino. Tiene restricciones del punto de vista del acceso a la tierra, puesto que no es ella la propietaria, si no que el marido (1,0 hectárea por herencia) y arrienda. Del punto de vista de la racionalidad, tiene características que la llevan a acercarse a la empresarial; por ejemplo, cuando se le consultó: *¿Cómo se proyecta usted a futuro?*, dice:

*“Cómo la mejor productora de mi sector. Cuando empezamos con el invernadero comunitario eran como 10 o 12 mujeres y yo he sido la única que siguió,
“Quiero instalarme con mi propia frutería en Temuco, ese es mi sueño, en realidad”.*

Por lo tanto, a juicio de la investigación, este caso se clasificaría como de semiempresaria con rasgos campesinos.

Caso 12. Este caso es de origen campesino. En su proceso de transformación hacia la forma empresarial de producción, no tiene restricciones para la incorporación de activos y trabaja claramente con una racionalidad de tipo empresarial. Funciona con códigos referidos a ella, por ejemplo, cuándo en la entrevista se le consulta si *¿Dentro de su historia laboral, usted se considera Emprendedor o Empresario? ¿Por qué?* comenta:

“Empresario será, porque todo el mundo me dice que soy empresario”.

Cuando se le consulta ¿Usted considera que durante el tiempo que lleva trabajando la tierra, se ha provocado una transformación, de cómo realiza su actividad productiva (enfrenta su trabajo “lógica empresarial”)?, señala:

“Sí, porque hoy voy analizando lo que es más rentable. Ahora estoy especializado en la producción de zanahorias y betarragas”.

Por lo anterior; este sería un caso de empresario propiamente tal.

Caso 13. Este caso tampoco es de origen campesino. Para su desarrollo empresarial no presenta restricciones en cuanto a la racionalidad, ya que claramente usa la empresarial y tiene capacidad para la incorporación de activos.

No obstante, se observan restricciones que están asociadas a que requiere permanentemente el apoyo del Estado para implementar nuevos activos que potencien sus proyectos de crecimiento. En su entrevista señala respecto al aporte de los programas del Estado, lo siguiente:

“Todos me han ayudado a emprender, considero que sí. Yo he me modernizado con los proyectos que he postulado. Me falta mucho todavía; pero ahí estamos avanzando”.

Funciona con los códigos referidos a este tipo de racionalidad como, por ejemplo, cuando se le consulta ¿Qué considera como factor detonante de su transformación o su avance económico?, señala:

“Las exigencias del mercado y mi interés de mantenerme en el mercado. Me motivo de hacer algo diferente. En un principio envasaba en cualquier bolsa. El Gatsby y Quick Biss (empresas del rubro gastronómico), me ayudaron a mejorar, me facilitaron el proceso. Utilicé la red de apoyo del Estado por mi conocimiento de éste como profesional”.

Por lo expuesto, este caso se trataría de una empresaria propiamente tal. Aunque, cuándo se le consulta por ¿Dentro de su historia laboral, usted se considera Emprendedor o Empresario? ¿Por qué?, desde su autopercepción se tiene lo siguiente: *“Emprendedora..., porque no sabría que decirle..., nunca me había hecho esa pregunta... Yo creo que el empresario es más grande, me falta más tecnología para llegar a hacer una empresaria, yo hago de todo...los empresarios sólo invierten”*.

Caso 14. Este caso también es de origen campesino. Tiene restricciones tanto en el recurso tierra, ya que sólo tiene acceso a ella a través del arriendo. También la racionalidad que desprende de la entrevista constituiría una restricción para que alcance y se consolide como empresario. Cuando se le consulta ¿Usted sabe cuánto gana en su actividad productiva?, señala:

“Más o menos, tengo un desorden, meto todo a un solo saco”.

Cuando se le pregunta ¿Sabe cuánto dinero necesita para mantener su actividad productiva en el próximo ciclo productivo (capital de trabajo)?; comenta:

“Más o menos, voy combinado mi propio dinero con solitud de crédito”.

Sin embargo, a otras consultas responde distinto, por ejemplo, cuando se le consulta si ¿Dentro de su historia laboral, usted se considera emprendedor o empresario? ¿Por qué?; responde:

“Me considero un emprendedor. Yo comencé trabajando como temporero; pero siempre con la inquietud de crecer, empecé de a poco cultivando hortalizas, después seguí con la remolacha para la IANSA, pertenecí incluso a una asociación de remolacheros...Siempre he tenido la aspiración de ser independiente”.

Por lo tanto, este caso se considera como de un semicampesino con rasgos empresariales.

Caso 15. Este caso no es de origen campesino. Presenta capacidad de seguir capitalizando, ya que no tiene impedimentos en la incorporación de activos, y trabaja con una clara racionalidad empresarial. Funciona con todos los códigos referidos a este tipo de racionalidad como, por ejemplo; cuando en la entrevista se le consulta por: ¿Usted sabe cuánto gana en su actividad productiva?, dice:

“Sí, sé cuánto me renta cada cultivo hortícola que tengo”.

Asimismo, cuando se le consulta si aparte de generar un sueldo para sus trabajadores, ¿Genera un sueldo fijo para usted?, responde:

“Todo lo que produzco lo entregó a la empacadora que tengo, de la cual tengo un sueldo fijo mensual”.

Así, se asume que estamos frente a otro caso de empresario propiamente tal.

Apreciaciones Finales.

Al realizar el análisis de las entrevistas, se tienen algunas apreciaciones finales con respecto al proceso de transformación de emprendedor a empresario en algunos de los beneficiarios (de origen campesino) del Programa de Emprendimientos Locales PEL de CORFO y también de cuáles serían sus fragilidades frente a la economía capitalista donde están insertos. A saber:

1. De acuerdo a lo que señala Llambí (1992), estos casos están en una fase de reproducción ampliada dentro un proceso de transformación, desde una racionalidad campesina a una racionalidad de maximización de los beneficios económicos, en donde la principal estrategia, en un proceso de obtención de

ingresos que superen las necesidades de consumo de los miembros de la unidad de producción, es decir, la generación de excedentes monetarios en uno o varios ciclos productivos, ha sido la inversión en la unidad productiva, en medios de producción adicionales, con la consecuente ampliación en la escala de producción. Aunque también se puede sugerir que se da otra de las estrategias, mencionadas por Llambí (1992) en este mismo concepto de reproducción ampliada, en que la inversión se realiza en otra unidad de producción. Como ocurre en los casos 5, 8 y 14, en donde las unidades de producción además de dedicarse a la producción de hortalizas, también se dedican a la prestación de servicios vinculadas a ellas, como lo son: prestación en preparación de suelo, transporte y comercialización como intermediarios entre otros productores y los compradores que proveen a los consumidores finales.

2. También comprueba lo que señala Murmis (1981), citado por Bahamondes (2000), respecto a que las unidades campesinas están en un permanente proceso de transformación en otro tipo de unidad, que las lleva, en estos casos, a desplazarse entre la condición de asalariado rural (proletario agrícola) y la de capitalista, pasando por una infinidad de variaciones intermedias. Este fenómeno se verifica, claramente en los casos 12 y el 14, que en sus inicios, antes de dedicarse a la producción de hortalizas, trabajaron en diversos oficios como el de obrero temporero y otros.

Los resultados de esta investigación también dan cuenta de que se presentan los otros procesos que son consecuencia del anterior, a saber, descomposición campesina y descampesinización en todos los casos categorizados como de origen campesino: caso número 1, 2, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 12 y 14.

3. Respecto a la categorización propuesta por Ríos (2014); a juicio de este análisis se sugiere que, del total de entrevistados, se tiene la identificación de 4 grupos:

- a) Los semicampesinos con rasgos empresariales. Aquí se incluyen los casos 1, 9 y 14, que en términos de adquisición de activos presentan algunas restricciones, principalmente con respecto al acceso a la tierra, dado por el

concepto de arriendo (salvo el caso 1), y en donde la mayor restricción para avanzar en el proceso de capitalización está dada por la persistencia de un tipo de racionalidad que presenta mayores características campesinas.

- b) Los semiempresarios con rasgos campesinos. A esta categoría pertenecen los casos 2, 5, 6, 8 y 11 que en términos de adquisición de activos presentan algunas restricciones, con respecto al acceso a la tierra, dado principalmente por concepto de arriendo, salvo los casos 2 y 6. Aunque el caso 2 aun teniendo poca superficie propia y dependiendo del subsidio de CONADI para incorporar nuevas tierras no presenta restricciones al proceso de capitalización por el tipo de racionalidad, ya que se observan mayores características empresariales.
- c) Los empresarios propiamente tales; los casos 10 y 12 que no presentan restricciones en adquisición de activos ni de racionalidad empresarial; ya que actúan de acuerdo a los códigos de funcionamiento de este tipo de racionalidad.
- d) Otro grupo de empresarios propiamente tales. Se trata de todos los productores que no tienen origen campesino, que son los casos 3, 4, 7, 13 y 15. Estos no presentan restricciones en el tipo de racionalidad, ya que actúan con los códigos de la empresarial. Sin embargo, los casos 3 y 13 tienen algunas restricciones en la incorporación de activos, ya que precisaron en sus entrevistas requerir de los instrumentos y/o programas y/o proyectos del Estado para ello.

De los 4 grupos identificados anteriormente, tenemos que, el de mayor fragilidad para continuar con su proceso de capitalización en la economía de libre mercado, es el grupo a), dado su racionalidad predominantemente campesina, que los lleva a ser los menos competitivos dentro de este sistema económico.

Luego tenemos que en el grupo b), su fragilidad para el proceso de capitalización, está dada por el restringido acceso a la tierra. No obstante, en los casos de este grupo, hay una gran potencialidad para permanecer o crecer en el sistema capitalista y acceder a un estado más empresarial, dado que está presente la racionalidad referida a lo mercantil.

Tenemos que el grupo c) no presenta restricciones para avanzar en el proceso de capitalización, ya que no tiene restricciones en el ámbito de adquisición de activos ni tampoco en el tipo de racionalidad que determina sus decisiones. Aquí la fragilidad es externa dada más bien por la movilidad propia de la economía y de los mercados que los lleve a tener que cambiar de negocio o que los lleve a perder esta condición de empresarios.

De los casos de origen campesino es el grupo más competitivo para el modelo económico, principalmente, por su fuerte orientación hacia lo empresarial.

Por último tenemos el grupo d), que es similar al anterior, pero con la salvedad de que estos casos no son de origen campesino.

VI. CONCLUSIONES.

Se concluye que en el grupo de productores investigado de origen campesino, efectivamente se provocó un proceso de transformación en otro tipo de unidad que los ha llevado a desplazarse desde la condición de campesino hacia la condición de capitalista, es decir, ha habido un proceso de diferenciación y descomposición campesina y descampesinización en dicha dirección.

También se concluye que en el grupo de origen campesino, efectivamente se provocó un proceso de transformación desde una racionalidad campesina a una racionalidad de maximización, en donde el proceso de acumulación se dio por la generación de excedentes obtenidos en varios ciclos productivos y donde la consecuente ampliación en la escala de producción fue la reinversión de estos excedentes en otros activos, sobre todo máquinas y equipos, para el crecimiento de la unidad productiva original.

De acuerdo al proceso de transformación experimentado por el grupo de productores en estudio, desde la condición de campesino a la condición de capitalista, se identifican los siguientes estados respecto a esta última condición: semicampesinos con rasgos empresariales, semiempresarios con rasgos campesinos y empresarios propiamente tales.

En relación al nivel de incidencia que tienen el conocimiento experiencial, la educación formal y la intervención de instituciones privadas y públicas, a través, de programas de fomento productivo, en el proceso de transformación que ha experimentado este grupo de productores rurales provenientes de economías domésticas y que en la actualidad presentan rasgos y conductas empresariales, se concluye que existe una alta incidencia de estos factores, ya que efectivamente existe una directa relación entre estos factores y el estado actual de acumulación de capital y con ello la incorporación de fuerza de trabajo contratada. Precisamente aquellos casos que valoraron en menor grado estos factores (y/o que tuvieron menor acceso a éstos), son los que están categorizados como

semicampesinos con rasgos empresariales, es decir, son los menos competitivos dentro de una economía de libre mercado.

En relación a la incidencia que tiene la dotación y disponibilidad de tierra y agua, en la adopción de conductas empresariales, del grupo de productores provenientes de economías domésticas, se concluye que hay una directa relación entre acceso a estos activos y acumulación de capital, debido a que los que tienen mayor acceso, principalmente, a la tierra han podido realizar una mayor inversión en la unidad productiva, con la consecuente ampliación en la escala de producción. En cambio, los que tienen menor acceso a este tipo de activo (la tierra) deben diversificar sus actividades en otras unidades de producción para complementar la unidad original o bien generar un contrapeso de esta carencia con una mayor actitud emprendedora y racionalidad empresarial.

Respecto a las potencialidades y restricciones que tiene el grupo de productores rurales para avanzar en el proceso de capitalización que los va transformando en empresarios, expresado en la incorporación de activos, contratación de mano de obra y decisiones auténticamente capitalistas, se concluye, a juicio de esta investigación, que el grupo más frágil para continuar con un proceso de acumulación sostenido es el de semicampesinos con rasgos empresariales, dada la racionalidad predominantemente campesina por sobre los rasgos empresariales; la que no se condice con los principios de la economía capitalista en la que están insertos y donde también se observa una baja valorización a factores como educación formal y la intervención de instituciones privadas y públicas, a través, de programas de fomento productivo y donde también se da que el acceso a ciertos activos, principalmente, la tierra también es restringido.

Cabe señalar, dado otros antecedentes arrojados en el proceso de investigación, como años de participación en instrumentos y/o programas y/o proyectos de fomento productivo, edad e historia personal de cada caso, se concluye que el desarrollo de competencias empresariales en los productores agrícolas de origen campesino es un proceso de largo plazo, que comienza con un cambio de

racionalidad para desarrollar sus actividades agrícolas, dado el tipo de economía en la que actualmente se insertan.

Por las situaciones descritas, se concluye que se cumple con el enunciado de la primera hipótesis, que puntualiza lo siguiente: en una economía competitiva la transformación de productores por cuenta propia a empresarios está asociada a la capacidad de sostener un proceso creciente de generación y retención de excedentes posibles de transformar en capital, por tanto, debe existir acceso a los factores productivos y en paralelo la adopción de conductas económicas mercantiles capitalistas. Las condiciones objetivas dicen relación con el acceso a tierra, agua, máquinas, herramientas, etc., y las conductas capitalistas dicen relación con supeditar el consumo familiar a la inversión en nuevos medios de producción.

También se cumple la segunda hipótesis, que dice relación a lo siguiente: la posibilidad de adopción de conductas estrictamente capitalistas está en directa relación con la educación formal, la formación y capacitación para los negocios y la participación en programas de fomento productivo que tienen esa finalidad.

Finalmente se concluye que del total de la muestra investigada 5 casos no son de origen campesino; por lo que no tienen lugar en los análisis descritos en los párrafos anteriores ya que forman parte del sistema capitalista por naturaleza.

VII. RECOMENDACIONES.

De acuerdo a los resultados de esta investigación, se puede señalar que los casos de origen campesino analizados, efectivamente cumplen con una serie de características y condiciones para ser sujetos de instrumentos y/o programas y/o proyectos del Estado orientados a apoyarlos y/o potenciarlos desde una perspectiva empresarial de desarrollo, con el fin de propiciar procesos de acumulación en economías de origen campesino.

En relación al concepto de emprendimiento, los resultados de esta investigación, sugieren que el desarrollo de competencias empresariales de los emprendedores de origen campesino, en los casos estudiados, es un proceso de largo plazo referido en primera instancia a la construcción de una auto-percepción como empresarios.

Estos resultados implican que es necesario un esfuerzo sostenido en el tiempo para que los campesinos se conviertan en empresarios agrícolas u otro tipo de empresario. Tal como señala Llambí (1992), la transformación de las unidades de producción campesinas en empresas capitalistas no tiene por qué suponer necesariamente su conversión en empresas agrícolas. Puede muy bien suponer una transformación hacia otras actividades económicas o una cierta diversificación de sus procesos productivos, como por ejemplo, a través, de la incorporación de actividades comerciales o de procesamiento industrial, lo que se esboza en algunos casos de los investigados.

Dado lo anterior, se requiere que dentro de los instrumentos y/o programas y/o proyectos del Estado, orientados a apoyar y/o potenciar las condiciones empresariales en emprendedores y/o empresarios de origen campesino, deben comenzar con un proceso de construcción de una auto-percepción como empresario y cuál es su papel dentro de una economía de libre mercado; por lo que se debe instaurar en los individuos los conceptos básicos de este tipo de

economía, para con ello, desarrollar una mayor orientación empresarial en los respectivos emprendimientos. Lo anterior; con el fin de que el proceso de acumulación sea sostenible en el tiempo, se consolide y así disminuir los riesgos que lleven a perder la condición alcanzada.

Esto puede ser incorporando en los instrumentos y/o programas y/o proyectos orientados a apoyar y/o potenciar las condiciones empresariales en emprendedores y/o empresarios, de origen campesino, jornadas de capacitación, a través de cursos, talleres, etc., orientadas a conceptos básicos de emprendimiento y racionalidad empresarial, ya que al revisar material disponible para esta investigación, referido a diagnósticos, planes de trabajo, etc.; no se visualiza estos temas.

Sin embargo, si bien es cierto que las capacitaciones aportarán a la auto-percepción como empresarios, se trata de un proceso de largo plazo, pues implica un cambio de conducta o visión de vida. El empresario tiene como objetivo maximizar utilidad y el campesino sólo se interesa cumplir con dos requisitos básicos que, de acuerdo a lo descrito por Bahamondes (2000), son: generar los bienes que satisfagan las necesidades del núcleo doméstico y reproducir las condiciones que hacen posible el proceso productivo temporada tras temporada.

Así, en un modelo capitalista como el chileno, es necesario instaurar estos conceptos en las unidades de producción campesinas generadoras de excedentes, ya que deben desarrollar sus competencias emprendedoras y empresariales, dentro de una economía de libre mercado, con el fin de que sus procesos de acumulación de capital sean sostenidos en el tiempo. De manera tal, que se construya esa auto-percepción como empresario, ya que (de acuerdo a los señalado por Vesala *et al*, 2007 citado por Díaz *et al*, 2010) es una condición que va vinculada al crecimiento empresarial.

Esta construcción de una auto-percepción como empresario, puede darse mediante un proceso de formación de características emprendedoras y lógica

empresarial, que se inserte en instituciones de educación de índole agropecuario como Liceos Técnicos Agrícolas y también en Programas de Fomento Agropecuario para la pequeña agricultura; en que se puedan ir incorporando estos conceptos a los equipos técnicos para su transferencia a las unidades productivas campesinas con mayor potencial productivo, es decir, con capacidad generadora de excedentes y con características emprendedoras o unidades de producción en donde estas características pueden ser implementadas. También en otros Programas, como el de Emprendimientos Locales, en donde sólo hay una consideración de inclusión por nivel de ventas y no de presencia de racionalidad empresarial, la que sólo se asume por tener iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos.

Es muy probable que la primera consecuencia de este proceso de cambio de racionalidad se manifieste solamente en términos teóricos, pero sin duda este paso potenciará que estos conceptos se traduzcan en cambios efectivos en términos de racionalidad y funcionamiento de las unidades de producción campesinas excedentarias o relativamente autónomas.

VIII. BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA Y/O CITADA.

AMORÓS, J.E. Y POBLETE, C. (2010). GEM. Global Entrepreneurship Monitor. Reporte Nacional de Chile. Ediciones Universidad del Desarrollo. Primera Edición.

BAHAMONDES, M. (2000). Documento de Trabajo N° 10. La producción campesina: Aspectos sociales, culturales y económicos. Programa de Capacitación en Desarrollo Rural. Grupo de Investigaciones Agrarias. GIA.

BRETON, V. (1993). ¿De campesino a agricultor? La pequeña producción familiar en el marco del desarrollo capitalista. Noticiario de Historia Agraria N° 5 (1993), pp 127-159.

CHAYANOV, A. (1925). La organización de la unidad económica campesina. Ediciones Nueva Visión, Buenos Aires. 1974.

DÍAZ, R. et al. (2010). De campesinos a empresarios agrícolas: el inicio. Un experimento natural. Naturaleza y Desarrollo 8(1), 2010, pp 18-30.

FOLGUEIRAS, P. (2009). Métodos y técnicas de recogida y análisis de información cualitativa. www.fvet.uba.ar/postgrado/especialidad/power_taller.pdf.

HERNÁNDEZ, S. et al. (1998). Metodología de la Investigación, segunda edición, Editorial McGraw-Hill, México.

INFORME ÍNDICE COMPETITIVIDAD REGIONAL (2008). INE, SUBDERE Y MIDEPLAN.

LIRA, L. Estrategia Regional de Desarrollo 2010 – 2012. Región de La Araucanía. Presentación a la Comisión de Planificación y Seguimiento CORE. Gobierno Regional de La Araucanía.

LLAMBÍ, L. (1981). Las unidades de producción campesina en un intento de teorización. En: Estudios Rurales Latinoamericanos; Volumen 4, Nº 2.

MELLA, O. (1998). Naturaleza y orientaciones Teórico - Metodológicas de la investigación cualitativa.

MINISTERIO DE ECONOMÍA, FOMENTO Y TURISMO. (2012). El mapa del emprendimiento en Chile. Análisis a partir de los resultados de la 2ª encuesta de microemprendimiento 2011. División de Estudios.

MURMIS, M. (1991). Tipología de pequeños productores campesinos en América (En Ruralia, FLACSO/ARG. Buenos Aires Nº 2, 1991). En Sociología Rural Latinoamericana Hacendados y Campesinos. E. Wolf, A. Schejtman, M. Murmis, M. Morner, O. Barsky, L. Llovet. Estudio preliminar y selección de textos César E. Peón. Centro Editor de América Latina. Los Fundamentos de las Ciencias del Hombre (1992).

NAGEL, J. (2005). Chile: crecimiento agrícola, pobreza rural y agricultura familiar campesina. Conferencia Expo Mundo Rural 2005. Agricultura, pobreza y crecimiento en la ruralidad.

NEIRA, K. (2012). Centro para el desarrollo del emprendimiento y la innovación CINNEM La Araucanía Chile. Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Barcelona. Barcelona – España.

RÍOS, S. (2014). Situación campesina en Coquimbo. Documento en preparación.

ROJAS, A. (1986). La agricultura campesina y el desarrollo del sector nacional. Revista Universum. Revista de Humanidades y Ciencias Sociales. Año 1-1986.

SCHEJTMAN, A. (1980). Economía campesina: lógica interna, articulación y persistencia. Revista de la CEPAL. Agosto de 1980.

TOBASURA, I. (2009). De campesinos a empresarios: la retórica neoliberal de la política agraria en Colombia. AGRON. 17(1): 21-34.

ANEXOS

ANEXO A. ENTREVISTA APLICADA.

Dirigida a beneficiarios rurales del Programa de Emprendimientos Local (PEL) de CORFO pertenecientes a la Provincia de Cautín, Región de La Araucanía.

1.- ¿A qué se dedicaba laboralmente usted hace 10 años?
2.- ¿Usted ha participado en programas del Estado que apoyan el emprendimiento? ¿Cuál o cuáles?
3.- ¿Cuáles de los programas del estado en qué usted ha participado considera que le han ayudado a emprender?
4.- ¿Por cuánto tiempo usted participó de algún programa del Estado que apoya al emprendimiento?
5.- ¿Usted considera que su participación o uso de estos programas le ha servido para mejorar o provocar una transformación en su actividad productiva (u oficio)?
6.- ¿Qué considera como factor detonante de su transformación o su avance económico?
7.- ¿Considera que su nivel educacional ha sido un aporte en su crecimiento económico?
8.- ¿Cuáles son los activos que usted posee y cuál es el origen de éstos?
9.- ¿Usted actualmente contrata trabajadores? ¿Cuántos trabajadores contrata al año? ¿Qué tipo de contrato tiene para sus trabajadores?
10.- ¿Qué requisitos deben cumplir los trabajadores que son contratados por usted?
11.- ¿Cuándo no podía contar con trabajadores, quienes le ayudaban en la producción?
12.- ¿Cómo retribuía a las personas que le ayudaban en la producción?
13.- ¿Usted sabe cuánto gana en su actividad productiva?
14.- ¿Aparte de generar un sueldo para sus trabajadores ¿Genera un sueldo fijo para usted?

15.- ¿Sabe cuánto dinero necesita para mantener su actividad productiva en el próximo ciclo productivo (capital de trabajo)?.
16.- ¿Utiliza créditos para desarrollar su actividad productiva? ¿De qué instituciones?
17.- ¿Quién realiza las gestiones, ante la (s) institución (es) financiera (s) de la cuál (les) usted es cliente?
18.- ¿Tiene algún tipo de cuenta bancaria? ¿Qué tipo de cuenta?
19.- ¿Tiene apoyo contable?
20.- ¿Quiénes son sus principales clientes?
21.- ¿Usted trata directamente con ellos?
22.- ¿Qué porcentaje de todo lo que produce lo destina al autoconsumo?
23.- ¿Actualmente hace trueques con los bienes que produce?
24.- Actualmente; ¿usted trabaja por salario para otras personas? En qué momentos del año usted por salario? ¿Qué porcentaje de sus ingresos proviene del salario?
25.- ¿Dentro de su historia laboral, usted se considera Emprendedor o Empresario? ¿Por qué?
26.- ¿Usted considera que durante el tiempo que lleva trabajando la tierra, se ha provocado una transformación, de cómo realiza su actividad productiva (enfrenta su trabajo "lógica empresarial")?
27.- ¿Cómo se proyecta usted a futuro?

Gracias.....