

Universidad Nacional del Comahue
Centro Regional Zona Atlántica
Licenciatura en gestión de empresas agropecuarias



Tesis para acceder al título de Licenciado en Gestión de Empresas Agropecuarias

Título:

“Flujo de la información entre las instituciones de investigación y extensión agropecuaria y los productores. La capacitación Agropecuaria en el Valle Inferior del río Negro”

Tec. Agr. Cristian Ali Musi Saluj

Directora: Lic. Lucrecia Avilés

Co-director: Dr. Armando Dall'Armelina

Viedma - Abril 2015

Dedicado a:

A mi esposa y mis padres por el impulso

A mis profesores por el conocimiento adquirido

A los amigos y familia política por el apoyo

A aquellos que incondicionalmente dispusieron de su valioso tiempo para esta investigación

A la Universidad pública y gratuita

Agradecimientos a aquellos que de una u otra manera estuvieron involucrados en este trabajo:

Técnicos de la EEA VI

*Roberto Simon Martinez
Mariano Sebastián D´Onofrio
Hernan Rubén Zelmer
Cintia Tinture Torrado
Sergio Quichan
Lucio Reinoso
Francisco Margiotta
Jorge Travaglio
Karina Elgueta
Sonia Perez
Soledad Ricca
Darío Martín
Daniel Miñon
Teresa Doñate
Brunilda Sidoti Hartmann*

Técnicos de IDEVI

*María Elvira Gilardi
Axel Telleria*

Clúster de frutos

Yanina Di Nardo

Universidad del Comahue

*Ariel Gajardo
Silvia Cañon
Sandra Bertoldi
Viviana Boleta
Mario Villegas Nigra*

Productores

*Diego Fuentes
Otto y Marta Welleschik
Julián Tanaka
Juan Versellino
Juan Gonzalez Arregui
Néstor Campot
Etelier Meza
Armando Lissi
Martin Lissi
Roberto Coria
Juan Soruco
Raúl Soruco
Gualberto Arce Quispe
Eduardo Sacco
Rubén Sacco
Carlos Silvestri
Serafín Calapiña
Juan Guarachi
Héctor Calvo
Sergio Gago
Ernesto Guidi
Sergio Otermin
Mauro Larrañaga
Ricardo Schneider
Andrea Benediccti
Juan Pedro Moreno*

ESFA

*Carolina Borrazas
Aníbal Miqueo*

Resumen

En este trabajo se pretende evaluar el flujo de la información entre las instituciones transmisoras de conocimiento relacionado a la producción agropecuaria y los productores como posibles demandantes de éste, en el valle inferior del río Negro. Para ello se consideró la percepción de ambos extremos del canal de comunicación, la fuente: las instituciones y el receptor: los productores; en el ámbito de las capacitaciones agropecuarias.

En una primera instancia se realizó un trabajo exploratorio para la descripción de los productores, por medio de encuestas semiestructuradas que se organizaron en cuatro ejes temáticos: descripción de la muestra y sus producciones, economía y finanzas, medios de comunicación y capacitaciones.

Luego se trabajó en talleres de discusión utilizando la metodología de grupo focal con las partes: un encuentro con grupo de productores y un encuentro con referentes de las instituciones locales. Primero se analizó la percepción de cada una de las partes independientemente, y luego con este análisis se confeccionó un cuadro comparativo.

Se observó que la vinculación entre las instituciones y los productores cuenta con fallas visibles pero que son captadas por las partes. Se pudo determinar sin embargo, que se dan situaciones de diálogo vincular evidenciado en el 41 % de los enunciados que muestran reconocimiento mutuo. Mientras que, un 29 % de los enunciados denotan unilateralidad en la transferencia de la información perdiéndose la riqueza del diálogo.

Contenido

Capítulo I	5
Introducción	5
Objetivo general.....	7
Objetivos Específicos.....	7
Justificación de la investigación	8
Marco Teórico	9
Caracterización regional.....	9
Localización Geográfica.....	9
Fig. 1 - Mapa del IDEVI -plano de parcelamiento(año1981)	10
Historia del Valle	10
Caracterización social y productiva	11
Misiones y funciones de las Instituciones	13
La Estación Experimental del INTA	14
EL compromiso de la EEA Valle Inferior	15
El Instituto de Desarrollo del Valle Inferior (IDEVI).....	16
Universidad Nacional de Comahue.....	17
Unidad de vinculación tecnológica.....	18
Objetivos - líneas de acción	18
Universidad Nacional de Río Negro	19
Fundamento y Objetivos	19
Función de la Extensión.....	20
CREAR.....	21
Agencia de Desarrollo Microregional Viedma – Patagones	22
Fundamentos de la capacitación agropecuaria	24
Componente de comunicación y capacitación	24
Modelo de Comunicación.....	27
El proceso de la comunicación.	30
La fuente-codificador.....	31
El decodificador-receptor	33
El mensaje	33

El canal.....	34
La información y flujo de información.....	35
Direcciones en la comunicación	37
Canales de comunicación	38
Los 5 Axiomas de la Comunicación de Paul Watzlawick.....	38
Los fracasos en la comunicación entre individuos	40
Las comunicaciones y las tecnologías	40
Marco metodológico	42
Estudio exploratorio	42
1. Encuestas semiestructuradas:	42
2. Grupo focal.....	44
3. Cuadro comparativo	50
Capitulo II	52
Evaluación de encuestas a productores	52
1- Descripción de la muestra y sus producciones	52
2- Economía y finanzas	56
3- Medios de comunicación.....	58
4- Capacitaciones.	58
Capitulo III	66
Grupo focal productores	66
Análisis y evaluación del grupo focal	68
Eje 1 Consideraciones previas a la capacitación	68
Motivación.....	68
Difusión.....	69
Horarios de las capacitaciones	71
Eje 2 - Capacitación	71
Objetivos e Intereses, temáticas propuestas	71
Concurrencia a las capacitaciones.....	73
Lenguaje: Comprensión de las temáticas de las capacitaciones	74
Eje 3 – Instancias posteriores a la capacitación.....	76
Capacitaciones que trascendieron en su actividad.....	76

Sensación de éxito o fracaso - pérdida o ganancia de tiempo.....	77
Capitulo IV	80
Grupo focal referentes de las Instituciones.....	80
Para la convocatoria fueroninvitados:	80
Análisis y evaluación del grupo focal	83
Eje 1 Consideraciones previas a la capacitación	83
Motivación	83
Objetivos e interés de la capacitación.....	86
Destinatarios	89
Difusión.....	90
Eje 2 – capacitación	91
Concurrencia	91
Nivel de comprensión e importancia del debate.....	94
Espacio de Capacitación	95
Modalidad (teórico, práctico o participativo).....	96
Apoyo económico de las Instituciones	97
Lenguaje.....	98
Técnicas pedagógicas.....	99
Eje 3 – Instancias posteriores a la capacitación.....	101
Indicadores de impacto	101
Sensación de éxito o fracaso	102
Cierre.....	103
Capítulo V.....	106
Cuadro comparativo.....	106
Análisis del cuadro comparativo	107
Conclusiones	112
Recomendaciones.....	114
Bibliografía	116
ANEXO I	119
ANEXO II.....	120
ANEXO III.....	121

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN
MARCO TEORICO
MARCO METODOLOGICO

Capítulo I

Introducción

En una zona productiva los factores naturales, sociales y económicos se vinculan a través de la comunicación que es un proceso para compartir el insumo saber con el sujeto de desarrollo. El proceso de comunicación consiste en la producción, procesamiento, conservación y uso de mensajes, siendo necesario definir el tipo de mensajes y de comunicación que necesitan los procesos de desarrollo: comunicación pedagógica; comunicación científica; comunicación para la organización participativa; información de mercado; información técnica; información social, cultural y política.

Las instituciones generadoras de conocimiento, saberes e información específica, relacionadas al agro, trabajan arduamente en la gestación de éste. En consecuencia ¿es incorporado eficientemente por los productores de la zona? Si no es así, esto, plantea un conflicto en el flujo de información desde estas organizaciones hacia los posibles demandantes de éstos, los productores.

Son varias las instituciones en la zona que trabajan en la generación y en la difusión de conocimiento: las universidades a través de la investigación y extensión Universitaria, la Estación Experimental Agropecuaria Convenio Provincia de Río Negro – INTA, el CREAM, La agencia de desarrollo local, el Ministerio de agricultura, ganadería, pesca y alimentación, el IDEVI, Organizaciones de Productores (cooperativa y cámara de productores) entre otros. El modo en que las instituciones transfieren el conocimiento generado, es importante para determinar si

la llegada a los productores es eficiente. Si esto no es así, podría deberse a una ineficiencia en la difusión o una falta de interés por parte de los productores por las temáticas propuestas.

Si la dificultad en el flujo de la información pasa por la escasa o deficiente difusión, el conflicto es fácil de sortear, ahora, si está vinculado a una falta de interés de los agentes participantes, será un desafío para ambas partes ponerse en sintonía de intereses para trabajar en un objetivo productivo común.

Otro factor influyente en el conflicto es la barrera cultural que separa a los profesionales que trabajan en la investigación y los productores.

Los conocimientos que integran el bagaje cultural de los productores no son logros individuales, sino que nacen de la colectividad, a través del proceso productivo y de su organización social, los cuales, por imitación, suelen ser transmitidos de padres a hijos. Esta relación colectiva ha ido perfeccionándose en conjunción con las condiciones económico-sociales, los objetivos, contenidos y métodos de las actividades técnico-productivas que debieran estar apoyados desde las instituciones formadoras de información (FAO 2002).

Es por todo lo anteriormente expresado es que en este trabajo se propone indagar sobre el flujo de información desde las instituciones oferentes de información específica relacionada al agro hacia los productores como posibles demandantes de ésta. Para ello se trabajará desde la perspectiva que tienen ambos actores de las capacitaciones: la fuente, en voz de los referentes institucionales y el receptor en palabras de los productores locales que han participado en alguna capacitación.

Objetivo general

Analizar el flujo de información entre las instituciones de investigación y experimentación transmisoras de información relacionadas a la producción agropecuaria y los productores como posibles demandantes de ésta, entorno a las capacitaciones propuestas y desde la perspectiva de cada uno de los actores: fuente y receptor.

Objetivos Específicos

- Indagar sobre la accesibilidad de los productores a los espacios de capacitación.
- Evaluar la reacción de los productores respecto de las capacitaciones a las que asistieron.
- Identificar los medios de comunicación empleados por las instituciones para la promoción de las capacitaciones y el acceso a los mismos por los productores.
- Analizar las dinámicas metodológicas empleadas por las instituciones para la transferencia del conocimiento.
- Evaluar las coincidencias y diferencias en el flujo de la información entre la fuente: las instituciones, y el receptor: los productores.

Justificación de la investigación

Ante la existencia de un conflicto en el flujo de información, plantear soluciones es más viable que seguir en una situación donde nadie se beneficia. Determinar la existencia del conflicto es el primer paso para analizar su solución. Mejorar la comunicación entre las partes permitiría obtener una dialéctica conjunta con la que se podría abordar a una mejora socioeconómica de la población rural de la zona, como así también generar un medio amable a las nuevas generaciones que se interesen en la producción agropecuaria local.

La existencia de instituciones locales que ponen su esfuerzo diariamente en la mejora de las técnicas productivas y acorde a las condiciones del medio, junto a un recambio generacional en proceso, una ampliación de la zona productiva, productores dispuestos a incorporar nuevas tecnologías y recurso humano disponible, hacen viable una solución posible.

Los resultados de este proyecto podrían ser un insumo beneficioso para el diseño y planificación de futuras capacitaciones en la zona del Valle Inferior de Río Negro.

Marco Teórico

Caracterización regional

El Instituto de Desarrollo del Valle Inferior (IDEVI) ha desarrollado una zona productiva en el que confluyen diferentes factores naturales y humanos para desarrollar una región agrícola ganadera de jerarquía, con una distribución parcelaria organizada en explotaciones de superficie variable, entre 20 y 120 ha, sustentada por una infraestructura que contempla un complejo sistema de riego, con un sistema telescópico de canales dotados de estructuras hidráulicas que permiten el suministro de agua, altamente eficiente en el uso de energía y que se combina con un sistema de drenajes que complementa a este, en la regulación de las napas freáticas y sales minerales presentes en el suelo. Esta zona productiva complementa a la región ganadera de secano en el partido Adolfo Alsina.

Localización Geográfica.

El Valle Inferior del río Negro se halla ubicado en el último tramo del río del mismo nombre, el cual tiene un módulo de 850 m³/s , abarca desde el paraje conocido como Primera Angostura hasta la desembocadura en el Océano Atlántico, 100 km aguas abajo. Está delimitado entre los 40° 03' de latitud Sur y los 62° 48' de longitud Oeste.

El valle se extiende en la dirección NO-SE con una longitud de 100 km y un ancho medio de 8 km, entre la zona denominada "bocatoma" en las cercanías de Guardia Mitre y la desembocadura del río Negro distante 30 km de la Ciudad de Viedma. Lo que hace una superficie total de 80.000 ha de las cuales pueden acondicionarse para riego aproximadamente 65.000 ha.

La disponibilidad hídrica para su atención es adecuada, contándose con una capacidad de toma sobre el río Negro de 40 m³/s, a pesar de lo cual, debido a ciertas limitantes edáficas, no es conveniente el uso desmedido del recurso para evitar perjuicios en los suelos, que en algunos casos podrían ser irreversibles.



Fig. 1 - Mapa del IDEVI -plano de parcelamiento(año1981)

Historia del Valle

El IDEVI a partir del año 1970 a través de un Plan de Colonización mediante y sucesivas adjudicaciones, actualmente se encuentran empadronadas 575 chacras. De las cuales 505 realizaron declaración de cultivo en el ciclo 2013-2014, de un total de 22.000 ha empadronadas en el Valle para riego, 17.500 han sido declaradas para cultivos.

El proyecto IDEVI nace en plena etapa desarrollista a fines de la década de '50, con el objeto de hacer posible un mayor asentamiento rural en el valle inferior del Río Negro. Del mismo participan organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), quien financió las inversiones, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura(FAO) que hizo un estudio de

factibilidad de desarrollo de un área de riego de 60.000 ha de superficie bruta, la Nación y la Provincia de Río Negro. Las obras de infraestructura se desarrollaron durante la década de '60 y su puesta en producción se inició a principios de la década de '70.

Caracterización social y productiva

Originalmente se buscó lograr producciones intensivas (para las cuales es imprescindible el uso de agua de riego) que tuvieran un alto valor agregado, un uso importante de mano de obra y una mayor tasa de rentabilidad. Estos modelos intensivos de producción frutihortícola se complementaban con los sistemas ganaderos destinados a recuperar suelos de explotaciones intensivas. Es decir, se vislumbró al Valle Inferior como un área productora de cultivos de alto valor complementando con ganadería, actividad esta que contribuye a la formación y recuperación de suelos.

Sin embargo, en la actualidad el panorama que presenta está muy lejos de parecerse al proyecto concebido. Hoy son numerosos los problemas que aquejan a los pobladores de la colonia agrícola.

Algunos pequeños y medianos productores se encuentran en estado de endeudamiento con el consiguiente empobrecimiento a causa de no poder llevar adelante tareas productivas

Sumado a esto, existen escasos canales de comercialización, los productores no están organizados para resolver problemáticas comunes (compra de semillas, comercialización, etc.) y no logran consensuar diferencias para unirse en pos del bien común. Las fluctuaciones del mercado, la poca transparencia de los precios, la inseguridad en los

cobros, los consignatarios poco confiables, acentúan aún más la crisis de la población rural.

La falta de rentabilidad impide que el productor pueda amortizar sus herramientas en el período de vida útil. Hoy en día la mayor parte del parque de maquinarias está obsoleto o se encuentra deteriorado.

Los productores con mayor grado de pobreza realizan trabajos extra parcelarios, prestación de servicios a terceros, etc., en desmedro de la atención de los cultivos propios.

Otro componente negativo está referido a los factores climáticos adversos y a la escasa tecnología de prevención para algunos casos como el de las heladas tardías.

Las familias se desintegran por el éxodo de los jóvenes a los centros urbanos en busca de mejores oportunidades.

Esta micro región está haciendo un gran esfuerzo para salir de la crisis estructural que atraviesa. Encontrar un futuro productivo, agroindustrial, que le otorgue a la región un nuevo perfil social y económico es quizás el desafío más importante.

Los productores con experiencia y con tradición agrícola son generalmente propietarios de la tierra y la mayoría no vive en la chacra.

Otro grupo está compuesto por productores de origen boliviano, usualmente arrendatarios dedicados a la producción intensiva de hortalizas. La comunidad boliviana presenta características propias y se diferencia marcadamente del otro grupo, trabajan en forma asociativa entre la comunidad, lo hace todo el grupo familiar, manifiestan un fuerte

acervo cultural en la forma de producir, siendo sumamente conservadores lo que hace muy difícil la incorporación de tecnología.

En términos generales se puede citar como un factor favorable la cercanía de las explotaciones a los principales centros urbanos que son destino de la producción.

Un factor negativo a considerar es la falta de capacidad para establecer asociaciones productivas y de comercialización y la escasa predisposición a la capacitación. (Gajardo A. 2011)

Aun así, en la actualidad el Valle Inferior del Río Negro sigue incrementando y empadronando nuevas parcela con superficie bajo riego debido a la inversión de capitales privados que ha desarrollado su producción en la zona oeste de IDEVI, aprovechando infraestructura troncal para riego existente en la misma. La superficie regable ha experimentado un crecimiento sostenido de las parcelas con intención de cultivar, en los últimos 5 años; de 15.546 ha que se declaró en 2006/07 a una superficie de 19.960 ha en el periodo 2010/11. Sin embargo, no toda la superficie empadronada es puesta en producción, y por consiguiente no es declarada ante el consorcio de riego o del IDEVI ya que al no producirse en las mismas no necesitan del servicio de riego. Tal así que de las 21.744 ha regables que posee el IDEVI en la actualidad 19.966 ha fueron declaradas con intención de cultivar (*publicación IDEVI 50º Aniversario*).

Misiones y funciones de las Instituciones

En el otro extremo del canal de comunicación de este trabajo se encuentran las instituciones generadoras de conocimientos y

transmisoras del mismo a través de diferentes eventos de capacitación en la zona. Una breve descripción de las mismas sería:

La Estación Experimental del INTA¹

En 1962 el BID otorgó un crédito para el desarrollo de las primeras 65.000 ha. En 1965 se creó la Estación Experimental de Riego y Cultivos (hoy Estación Experimental Agropecuaria Valle Inferior convenio Provincia de Río Negro-INTA). Inaugurada en 1967, la estación recopiló la información básica indispensable para la puesta en marcha del Proyecto de Rehabilitación de Tierras del Valle de Viedma con financiación del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo en conjunción con la FAO (PNUD-FAO).

La misión de la EEA Valle Inferior es promover en el área de influencia el desarrollo sustentable y equitativo atendiendo a la problemática agropecuaria mediante la generación, adaptación y transferencia de tecnologías adecuadas, asistiendo a instituciones, productores, técnicos, etc. de las localidades de Viedma, Gral. Conesa, San Javier, Guardia Mitre, Río Colorado, San Antonio, Sierra Grande y Valcheta.

En 1990 la estación experimental se conformó, por convenio con el gobierno provincial, en una unidad integrada con el INTA. Su rol ha sido y sigue siendo central en el desarrollo de las tecnologías productivas de la zona.

La EEAVI cuenta con una superficie de 150 hectáreas bajo riego. Realiza tareas de Investigación, Extensión y Desarrollo Agropecuario en una amplia región, asistiendo a Instituciones, productores, técnicos, etc., de

¹<http://inta.gob.ar/unidades/813000/sobre-813000>

diferentes localidades de la Provincia de Río Negro. Cuenta con un plantel de 50 personas entre técnicos y personal de campo que trabajan en ganadería, fruticultura, horticultura, cereales, desarrollo rural, etc.-

EL compromiso de la EEA Valle Inferior

En el proceso de desarrollo de nuestra región son innumerables los factores que intervienen y compleja su interacción. Entre dichos factores se reconoce como de vital importancia el papel de la ciencia y de la tecnología y fundamentalmente el rol que juega la innovación tecnológica.

La innovación tecnológica en el campo de la producción agropecuaria debe ser un concepto integrador que de soporte a la adopción y aplicación de nuevos productos y nuevos procesos incorporados en los sistemas productivos.

Sin embargo, el lograr adquirir los conocimientos y las tecnologías necesarias para introducir estas mejoras que optimicen el volumen y la calidad de nuestros productos agropecuarios no es fácil y mucho menos automático.

Implica que todos los actores involucrados en el proceso de desarrollo ya sea que provengan del ámbito económico, social o político, inicien un proyecto deliberado de desarrollo a partir de una visión compartida e implica también un compromiso para recorrer un camino común para lograrlo. Cada uno de los actores involucrados tiene un rol preciso y determinado y compromete sus capacidades y habilidades para transitarlo de la manera más eficiente posible.

De lo que se trata, entonces, es de poner en marcha un proceso de aprendizaje y de muy fuerte interacción, entre empresas, instituciones y

gobiernos en donde prime la cooperación, la complementariedad y el trabajo conjunto. Los objetivos deberán contemplar una mayor producción y una mejor calidad en un marco de equidad y sustentabilidad.

Para ello se toma imprescindible el diseño y aplicación de políticas públicas que favorezcan el proyecto y su camino, un fuerte relacionamiento entre las empresas productivas y de servicios, una decisiva interacción entre las instituciones vinculadas a los procesos productivos y de formación y capacitación.

En este marco brevemente descripto la EEA Valle Inferior está dispuesta a acordar sus responsabilidades y su espacio de participación. Las actividades de investigación y experimentación deberán planificarse para responder a la demanda del sector con vistas al corto y mediano plazo y se deberá profundizar, en el análisis y en la acción, las nuevas estrategias de extensión y transferencia de tecnología en un nuevo concepto del desarrollo rural.

La EEA Valle Inferior asume el compromiso que estos tiempos requieren y convoca a todos los productores agropecuarios del valle y del secano y a las instituciones y organizaciones vinculadas al desarrollo de nuestras comunidades a realizarlos esfuerzos conjuntos necesarios para mejorar el bienestar general de su gente (Casamiquela 2003).

El Instituto de Desarrollo del Valle Inferior (IDEVI)²

Las funciones del IDEVI están vinculadas a la planificación del desarrollo regional, al asesoramiento técnico, la transferencia de tecnología, la

²<http://www.idevi.rionegro.gov.ar>

capacitación, el financiamiento, la información comercial y de mercados, la búsqueda de inversiones, sin dejar de cumplir con ciertas funciones de fiscalización, control y coordinación con otros Organismos específicos del Estado en materia de seguridad rural, aspectos vinculados a servicios sociales, etc.

El personal con el que cuenta actualmente es de aproximadamente 50 personas, que desarrollan sus actividades en las oficinas ubicadas en la zona denominada el CEMAT a 15 km de Viedma por la ruta nacional N° 3 (km 975) y en el cuarto piso del edificio del actual Ministerio de la Producción.

En 1990 en convenio con el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), el Instituto jerarquiza el rol de la EEAVI, dándole una mayor trascendencia a las actividades que desarrolla ésta, constituyéndose en una Unidad Integrada quedando vinculada programática y operativamente con el INTA. Actualmente el convenio está refrendado por él.

Universidad Nacional de Comahue

Estatuto de la universidad Nacional del Comahue

Título tercero de la función social de la universidad
Capítulo único

Artículo 79: La Universidad, mediante la extensión universitaria, participa en el mejoramiento de la sociedad, a través de las actividades docentes y de investigación, y estableciendo las condiciones para que los futuros egresados participen de experiencias que los impulsen a asumir idéntico compromiso en su vida profesional.

Unidad de vinculación tecnológica

La Subsecretaría de Vinculación y Transferencia Tecnológica creada en el ámbito de la Secretaría de Extensión Universitaria de la Universidad Nacional del Comahue por Ordenanza del Consejo Superior N° 0592, del 19 de mayo de 2004. Su antecedente inmediato es la Oficina de Vinculación y Transferencia Tecnológica creada por Resolución N° 0028 del 2 de junio de 1994, también en el ámbito de la Secretaría de Extensión.

Esta Subsecretaría está habilitada para actuar como Unidad de Vinculación Tecnológica (U.V.T) N° 183, de acuerdo a Resolución del Directorio de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, en los términos de la Ley N° 23.877 de Promoción y Fomento de la Innovación Tecnológica.

Como U.V.T. está capacitada para la coordinación, presentación, administración y gestión de proyectos científicos tecnológicos en el contexto de las convocatorias del Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) y otras.

Objetivos - líneas de acción

-Fortalecer el rol de la Universidad como partícipe activo en los problemas sociales de la región, asignándole un marcado papel de transformación social.

-Funcionar como unidad de enlace entre los recursos humanos, científicos y tecnológicos de la Universidad y las necesidades los distintos sectores de la sociedad y el contexto regional.

-Ofrecer a la comunidad académica un servicio de información y asistencia para la presentación de proyectos de transferencia científico-tecnológica y la búsqueda de instrumentos de promoción y fomento para la Vinculación Universidad – Sector Social y Productivo.

-Ofrecer a los investigadores de esta Universidad un servicio de resguardo de los activos intangibles de las investigaciones, efectuando el trámite de registro de la propiedad intelectual y/o industrial en los casos que así lo requieran.

-Promover y coordinar con las distintas unidades académicas de la Universidad, actividades destinadas al fortalecimiento de las capacidades de transferencia y vinculación.

-Comunicar a los distintos sectores de la sociedad las capacidades de innovación y vinculación tecnológica de la UNCo.

-Intensificar los vínculos entre nuestra Universidad, otras universidades, organismos nacionales, provinciales e internacionales de ciencia y técnica y sectores sociales y productivos de la región.

Universidad Nacional de Río Negro³

Fundamento y Objetivos

“No hay Extensión Universitaria posible si allí donde esta actúa no se produce la transformación de una realidad” (RexUni, Gral. Roca 2012)*

*<http://sedeatlantica.unrn.edu.ar/index.php/fundamentos-y-objetivos>

De esto se trata. De postular la Extensión como el accionar de la Universidad con sentido social por medio de la difusión y el intercambio de saberes con su entorno, creando espacios de acción, produciendo un cambio.

El Área de Extensión de la Sede Atlántica de la UNRN tiene el claro objetivo de insertarse en la Comunidad a partir de acciones y propuestas, procurando a través del conocimiento, la modificación y mejoramiento de las condiciones de vida de la Comunidad en los distintos aspectos: salud, educación, trabajo, producción, promoción cultural.

La Extensión Universitaria, a lo largo de la historia de las universidades públicas en nuestro país, ha jugado un rol importante en el fortalecimiento de la relación Universidad-Sociedad, lo que puede apreciarse a través de los análisis de sus antecedentes históricos que datan desde 1905 en el estatuto de la Universidad Nacional de La Plata y afianzados desde la Reforma del '18.

Esta función sustantiva, relacionada con la docencia y la investigación, parte de un modelo de Universidad que considera a la educación como un bien público social y un derecho humano y universal, en el que la Extensión Universitaria es parte indisoluble del compromiso social, la democratización del conocimiento y la vinculación permanente con la sociedad.

Función de la Extensión

La extensión es la función universitaria que constituye, junto a la investigación y la docencia, uno de los tres pilares de la actividad educativa.

La UNRN concibe a la "Extensión Universitaria" en su forma más amplia, como parte de la estrategia y el "estilo de desarrollo" de la institución; promoviendo una real y activa participación con las fuerzas sociales y políticas del territorio ; reconociendo que el conocimiento no es monopolio de la universidad y que los saberes de la sociedad constituyen aportes sustantivos para la solución de los problemas de desarrollo territorial, comprometiendo la participación de toda la organización universitaria en este emprendimiento.

Se trata de asumir su función social que no es más que la de contribuir a la mayor y mejor calidad de vida de la sociedad.

¿Quiénes son sus destinatarios? Los sectores vulnerables, el sector público y el tercer sector; las empresas productivas de bienes y servicios y, por supuesto la misma comunidad universitaria. La función de la extensión es desarrollada así por toda la comunidad educativa desde sus docentes, sus alumnos e investigadores y su personal técnico no docente.

CREAR

La Agencia Provincial para el Desarrollo Económico Rionegrino CREAR brinda diferentes servicios a las PyMEs Rionegrinas como "Asistencia Integral a PyMEs, el CREAR brinda asesoramiento y orientación a los emprendimientos de Río Negro. La iniciativa es un trabajo conjunto de las áreas de la Agencia, con el objetivo de asistir a los diferentes emprendimientos que lo demanden con servicios relacionados a Financiamiento, Marketing, Comercio Exterior, Imagen, Diseño Gráfico y Agregado de Valor.

Promover líneas de Financiamiento a tasas promocionales, destinadas a las micro, pequeñas y medianas empresas radicadas o por radicarse en la provincia de Río Negro.

Capacitaciones destinadas a impulsar la producción, promover la inserción laboral y optimizar la gestión empresarial según las políticas estratégicas acordadas entre los sectores público y privado.

Mantener una comunicación fluida con la Red de Agencias, las MiPyMEs, Organismos Públicos y la comunidad en general a través de:

- Newsletter "CREAR Contacto". Frecuencia mensual. Se envía a una base de 3000 destinatarios (PyMEs, contactos de las Agencias Locales, emprendedores en general, organismos, cámaras, Municipios, profesionales).

- Pagina Web institucional www.crear.rionegro.gov.ar.

- Facebook CREAR Río Negro.

Mantener una atención personalizada, la Agencia Provincial CREAR cuenta con una Red de Agencias que se extiende a lo largo y a lo ancho de la provincia de Río Negro.

Agencia de Desarrollo Microregional Viedma – Patagones

La Agencia, mediante el esfuerzo conjunto y organizado de instituciones, empresas y personas tiene por objeto general, el desarrollo sustentable, económico social y medioambientalmente de Viedma y Patagones, a fin de mejorar la calidad de vida de sus habitantes. En función de su concreción se fijan como objetivo particulares los siguientes:

A. Apoyar y promover la iniciativa privada en todo lo atinente a comercialización, exportación, importación, producción de productos o mercaderías y servicios.-

B. Realizar acciones específicas tendientes al desarrollo económico, como exposiciones, planificaciones, asesoramiento, capacitación, coordinación, administración, financiación y todo aquello que apunte al desarrollo de la economía regional, en especial a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.-

C. Colaborar en actividades de investigación, promoción y planificación, con los organismos provinciales, nacionales y/o extranjeros dedicados a tal fin y referidos al objetivo general.-

D. Promover el desarrollo, la ecuación y la transferencia de tecnología hacia y desde el país o en el extranjero.-

Fundamentos de la capacitación agropecuaria

Componente de comunicación y capacitación

Los productores rurales, especialmente los pequeños, requieren de la comunicación para dialogar e interactuar entre ellos y con otros actores del desarrollo, especialmente con las instituciones y servicios de apoyo, en la búsqueda de soluciones a sus problemas. También requieren de nuevos conocimientos para mejorar sus sistemas de producción, ser más eficientes y elevar sus condiciones de vida. Igualmente, demandan información para tomar decisiones acertadas y oportunas. La comunicación, la capacitación y la información constituyen, de esta manera, procesos indispensables, si se busca incrementar la capacidad de las personas y de las comunidades para que puedan actuar efectivamente como protagonistas de su propio desarrollo y alcanzar sus metas de bienestar.

Ante las necesidades y desafíos mencionados, el componente de comunicación y capacitación está definido por los siguientes principios conceptuales básicos o fundamentos teóricos centrales para orientar sus acciones:

- La comunicación se concibe como un proceso de doble vía, un diálogo, una interlocución, recuperando el sentido original de la palabra comunicación, proveniente del latín "*comunisfacere*", que significa "hacer juntos". En este sentido, se busca superar la concepción tradicional, todavía predominante, según la cual los productores son considerados, en los hechos, no en las declaraciones, meros receptores, beneficiarios de las intervenciones institucionales.

- De la misma manera, siendo la capacitación un proceso de comunicación, ésta se concibe como un intercambio igualitario de conocimientos; un "hacer juntos"; un diálogo de saberes, en el que el extensionista (educador, facilitador) aporta información y orientación técnica, visión profesional y valoración externa, y los productores, su experiencia y conocimiento empírico de la realidad.

Al respecto, si se analiza la práctica de la extensión agropecuaria tradicional, se concluirá en que el enfoque predominante corresponde, en gran medida, al modelo "difusionista". Este modelo parte del supuesto, no declarado, que los productores no saben y que la función del extensionista (que sí sabe) es transferir, depositar en ellos, el conocimiento generado por la investigación para remediar una ausencia de saber. Por el contrario, la concepción de capacitación adoptada se basa en un modelo endógeno, también llamado de "educación transformadora". Para esta concepción, el productor es un sujeto, el cual, en interacción con el extensionista, más que recibir los contenidos del conocimiento, los va descubriendo, elaborando y reinventando para hacerlos suyos, con un fuerte énfasis en el porqué de las cosas. Se considera, por lo tanto, que el conocimiento no se transfiere, sino que se construye como resultado de un encuentro de sujetos pensantes y un examen crítico de la realidad. De esta manera, el conocimiento tendrá valor de uso como insumo para transformar y mejorar la realidad.



Figura 2 – Sistema endógeno de comunicación-Educación Transformadora

Modelo de Comunicación

David Kenneth Berlo⁴

David Berlo (1960) propuso un modelo que enfatiza cómo los atributos de los cuatro elementos principales (fuente, mensaje, canal y receptor) afectan a la comunicación. Este modelo de FMCR resuelve algunos de los problemas del modelo de Shannon y Weaver.

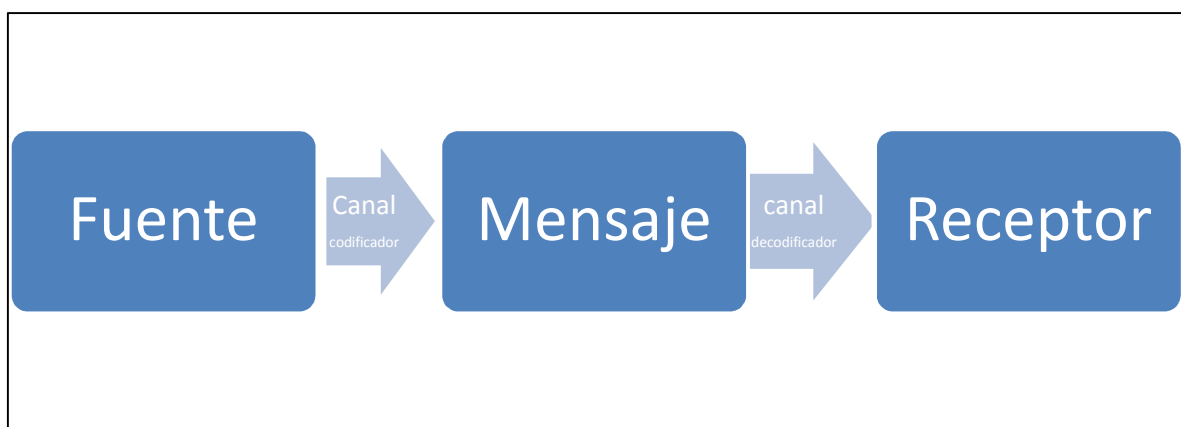


Fig3. Modelo de comunicación David K.Berlo de FMCR

Como Berlo define, la fuente es la creadora del mensaje – que es algún grupo o persona con una razón para emplear la comunicación. Este mensaje es la traducción de ideas en un código simbólico, como es el lenguaje o los gestos; el canal es el medio por el cual el mensaje es

⁴Nació en 1929. Se facultó en la Escuela de Periodismo de la Universidad de Illinois, donde se doctoró en 1956, con la tesis *Allocation of Procedural Responsibilities as a Determinant of Group Productivity and Satisfaction*, dirigida por Charles E. Osgood. En 1958 publicó *A philosophy of communication*, pero fue dos años más tarde, en 1960, cuando apareció su libro más conocido, en el que hace la exposición de sus modelos teóricos sobre la naturaleza psicológica de la comunicación: *Process of Communication: An Introduction to Theory and Practice*.

Su obra teórica -*Process of Communication*, Holt, Rinehart, and Winston, Nueva York, 1960-, ha tenido, con el paso del tiempo, mucha más vigencia en América Latina que en Estados Unidos. Sus esquemas y modelos, planteados hace medio siglo, siguen centrando el interés de las facultades de comunicación. Traducida a la lengua española como *El proceso de la comunicación. Introducción a la teoría y a la práctica*, El Ateneo, México, 1960.

transmitido; y el receptor es la persona (o grupo) que es el objetivo de la comunicación.

El modelo de Berlo también especifica la necesidad de decodificadores y codificadores en el proceso comunicativo. El codificador es responsable de expresar el propósito principal en forma de mensaje. En situaciones cara a cara, la función del codificador es realizada por los mecanismos vocales, sistemas musculares y otros artefactos como la apariencia, vestimenta, y ambiente que produce.

El modelo también describe algunos factores personales que podrían afectar el proceso comunicativo. Estos elementos son las habilidades comunicadoras, actitudes, conocimiento, sistemas sociales y ambiente cultural tanto de la fuente como del receptor.

Este modelo se preocupa por la transmisión de una fuente al receptor. Las posibilidades de retroalimentación son mínimas, y el comportamiento simultáneo de las personas como fuentes y receptores no es cubierto adecuadamente. Falla al no considerar la naturaleza dinámica de la comunicación. Este modelo también tiene una utilidad limitada cuando se trata de confrontar a la comunicación en diferentes contextos. Que puede ser resuelta con la base al modelo de comunicación endógeno

David K. Berlo intercala un proceso de codificación y decodificación en el espacio comprendido entre la emisión y la recepción del mensaje: "el codificador es el que toma las ideas de una fuente y las elabora y ordena en un código determinado, bajo la forma de un mensaje".

En primer lugar, el *código* puede consistir en un mensaje escrito en determinado idioma o clave, en imágenes, gestos o palabras y aun en determinado canal, que puede o no requerir de ser decodificado por parte del receptor.

Por ***mensaje*** se entiende la unidad, idea o concepto, que lleva en sí mismo una dosis de información útil como enlace o unión entre la fuente y el receptor, en el supuesto de que ambos posean el código que permita la decodificación. Asimismo, Berlo enumera otros tres factores que destacan en el mensaje: el *código*, el *contenido* y el *tratamiento*

El ***código*** es el modo, la forma en que se estructuran en él los símbolos o mensajes, quedando traducidos o convertidos en un lenguaje comprensible para el receptor o el canal que lo decodificará y pondrá en otro o en el mismo código.

El ***contenido*** se relaciona directamente con la selección de todo el material que sea de utilidad para poder expresar un propósito o mensaje.

Por ***tratamiento*** se entiende el modo en que el mensaje se presenta, la frecuencia con que se emite, el énfasis que se le da y su intención.

El complemento de todo acto de comunicación, y además su razón de ser, es el *receptor*. De hecho, la mayoría de los mensajes son concebidos y emitidos de acuerdo con la imagen o concepto que se tiene del receptor. Este, a su vez recibe mensajes de acuerdo con la imagen o concepto que tiene el emisor o que se forma a partir del mensaje mismo.

El receptor decodifica el mensaje. Sus actitudes y su nivel académico y social, influirán en la interpretación que dé a éstos. Reiteremos: el emisor y el receptor son los elementos más importantes en el acto de comunicación.

El proceso de la comunicación.

Existiendo un propósito para la comunicación y una respuesta por producirse, el comunicador desea que su comunicación tenga alta fidelidad. La palabra fidelidad es empleada aquí en el sentido de que el comunicador ha de lograr lo que desea. Un codificador de alta fidelidad es aquel que expresa en forma perfecta el significado de la fuente. Un decodificador de códigos de alta fidelidad es aquel que interpreta el mensaje con una precisión absoluta. Al analizar la comunicación nos interesa determinar lo que aumenta o reduce la fidelidad del proceso.

Shannon y Weaver al hablar de la fidelidad de la comunicación electrónica, introdujeron el concepto de ruido. Ellos definen los ruidos como factores que distorsionan la calidad de una señal.

Ruido y fidelidad son dos aspectos distintos de una misma cosa, la eliminación del ruido aumenta la fidelidad; la producción del ruido la reduce.

El programa básico relacionado con el ruido y la fidelidad es la posibilidad de aislar esos factores dentro de cada uno de los componentes de la comunicación, factores que son los que determinan la efectividad de ésta.

Hemos enumerado seis elementos básicos de la comunicación: fuente, codificador, mensaje, canal, decodificador y receptor. Cuando nos referimos a una comunicación de persona a persona, la fuente y el

codificador pueden ser agrupados, como pueden serlo asimismo el receptor y el decodificador. En esta versión truncada del modelo, la fuente codifica un mensaje y lo coloca en el canal, de manera que pueda ser decodificado por el receptor. ¿Cuáles son en la fuente, el receptor, el mensaje y el canal los factores determinantes de la efectividad de la comunicación, de la fidelidad del proceso?

La fuente-codificador

Una fuente de comunicación, después de determinar la forma en que desea afectar a su receptor, codifica un mensaje destinado a producir la respuesta esperada. Existen, por lo menos, cuatro distintas clases de factores dentro de la fuente que pueden aumentar la fidelidad. Estos factores son:

- a) sus habilidades comunicativas
- b) sus actitudes
- c) su nivel de conocimiento
- d) y la posición que ocupa dentro de un determinado sistema socio-cultural.

Habilidades en la comunicación. Existen cinco habilidades verbales en la comunicación. Dos de estas son codificadoras: hablar y escribir. Dos son habilidades decodificadoras: leer y escuchar. La quinta es crucial, tanto para codificar como para decodificar: la reflexión o el pensamiento. Este último no solo es esencial para la codificación, sino que se haya implícito en el propósito mismo.

La facilidad lingüística de una fuente de comunicación es un factor importante en este proceso. Nuestras deficiencias en la habilidad de la comunicación limitan las ideas de que disponemos y también nuestra habilidad para manipular estas ideas, para pensar.

Las actitudes. El segundo factor lo constituyen las actitudes de la fuente de comunicación. Las actitudes de ésta afectan las formas en que se comunica. ¿En qué forma influyen en la comunicación las actitudes de la fuente?

- Actitud hacia sí mismo.
- Actitud hacia el tema que se trata.
- Actitud hacia el receptor.

Nivel de conocimiento. No se puede comunicar lo que no se sabe; no se puede comunicar, con el máximo de contenido de efectividad, un material que uno no entiende.

La conducta de la fuente en la comunicación es afectada por el grado de conocimiento que tiene sobre sus propias actitudes, por las características de su receptor, por las distintas formas en que puede emitir o tratar los mensajes, por los distintos tipos de elección, que puede hacer con respecto a los canales de la comunicación, etcétera. El conocimiento *sobre* la comunicación afecta la *conducta* de comunicación.

Sistema socio-cultural. La gente no se comunica igual cuando pertenece a clases sociales diferentes, y quienes poseen distintos antecedentes culturales tampoco se comunican de la misma manera. Los sistemas sociales y culturales determinan en parte la elección de las palabras que la gente usa, los propósitos que tiene para comunicarse, el

significado que se da a ciertos vocablos, su elección de receptores, los canales que utiliza para uno u otro tipo de mensaje, etcétera.

El decodificador-receptor

Podemos hablar del decodificador en términos de sus habilidades comunicativas. Si el receptor no posee las habilidades de escuchar, de leer y de pensar, no estará capacitado para recibir y decodificar los mensajes que la fuente-codificador ha transmitido.

Podemos referirnos al receptor en términos de sus actitudes. Todo lo que hemos dicho con respecto a las actitudes de la fuente es igualmente aplicable al receptor.

Podemos referirnos también a este último en términos de conocimiento. Si no conoce el código, no puede entender el mensaje.

Finalmente podemos referirnos al receptor en términos de su cultura y su situación dentro de un sistema social. Su propio status social afecta la manera en que recibe e interpreta los mensajes.

El mensaje

El mensaje es el producto físico verdadero del emisor-codificador. Cuando hablamos, nuestro discurso es el mensaje; cuando escribimos, lo escrito; cuando pintamos, el cuadro; finalmente, si gesticulamos, los movimientos de nuestros brazos, las expresiones de nuestro rostro constituyen el mensaje.

En este, hay por lo menos tres factores que deben ser tomados en consideración:

- 1) Código. Todo grupo de símbolos contenidos en el mensaje que puedan ser estructurados de manera que tenga algún significado para alguien.

2) Contenido. El material del mensaje que es seleccionado por la fuente para expresar su propósito.

3) Tratamiento. Las decisiones que toma la fuente en cuanto a la forma de emitir el mensaje; las elecciones que debe hacer con respecto al código y al contenido, y, también, el método para emitir adecuadamente código y contenido.

El canal

Los tres principales significados de la palabra "canal" en la comunicación son los siguientes: formas de codificar y decodificar mensajes; vehículos de mensajes y medio de transporte.

Por lo tanto, Dentro de la comunicación existen, según esta teoría, distintas variables que pueden modificar el proceso y el resultado esperado al momento de presentar un mensaje, tanto a una sola persona como a una audiencia completa.

Sin duda, este modelo nos permite explicar la razón por la cual los mensajes no son captados de la misma manera por todos los receptores.

Es muy importante comprender por qué ciertos factores pueden llegar a modificar la manera en que las audiencias comprendemos e interpretamos un mensaje, no solamente para explicar las razones por las cuales existen una infinidad de recepciones diferentes, sino también estructurar un mensaje de manera adecuada dependiendo del tipo de público al que queremos llegar y lograr los objetivos deseados.

De esta manera la tarea de hacer llegar a las masas nuestros mensajes se convierte más sencilla, pues al conocer los factores que influyen en la toma de decisiones y preferencias de la audiencia, es más fácil crear un lazo de afinidad con los posibles receptores (Berlo D. 1960).

La información y flujo de información

No hay definición estándar de "flujo de información", como tampoco hay definición estándar de "información". Sin embargo, hablamos de información y de flujo de información con un aparente consenso sobre sus significados respectivos. Una dificultad de principio consiste en saber hasta qué punto el flujo de información es un concepto o una metáfora. Aquí vamos a suponer que se trata de un concepto.

Mientras que el concepto de información es muy difícil de aprehender, definir el flujo de información a partir de la información no debería ser tan complicado. Por ello, vamos a proponer una definición informal de flujo de información desde algunos conceptos muy básicos de una teoría bien establecida sobre la información semántica: la teoría de situaciones (Barwise y Perry 1983; Barwise 1989; Devlin 1991).

La teoría de situaciones distingue entre la información y el flujo de información (Devlin 1991: 142-144). El presupuesto fundamental es que la información es abstracta y sirve para clasificar estados de cosas concretos. Sobre este presupuesto se fundamenta la siguiente distinción:

- Existe *información* sobre un estado de cosas cuando somos capaces de clasificarlo de acuerdo a objetos abstractos, tales como vectores, momentos del tiempo o fórmulas lógicas. Decimos entonces, que el estado de cosas sustenta (*supports*) cierta información. Ejemplo: tenemos información sobre el camarero al saber que sus manos están muy sucias.
- Existe *flujo de información* de un estado de cosas a otro cuando cierta clasificación del primero indica cierta clasificación del

segundo. Decimos entonces que el primer estado de cosas transporta (*carries*) información acerca del segundo. Ejemplo: el hecho de que el camarero tenga las manos sucias indica o aporta la información de que la comida en mi plato puede tener algo de suciedad.

En teorías anteriores a la de situaciones no siempre es explícita esta distinción. Tampoco en propuestas recientes, como Floridi (2005), es fácil reconocerla. Por otro lado, allí donde se reconoce la distinción surgen de inmediato dos problemas:

¿Es necesario que haya agentes para que se dé el flujo de información? Normalmente se responde que sí. La teoría de situaciones suele dar por supuesta la existencia de tales agentes. La teoría de canales (Barwise y Seligman 1997) no suele mencionarlos. Dretske (1981) no es muy claro. Por un lado define el flujo de información mediante el concepto de observador: "A state of affairs contains information about X to just that extent of which a suitable placed observer could learn something about X by consulting it" un estado de cosas contiene información acerca de algo y colocando un observador adecuado podría aprender algo consultándolo (Dretske 1981: 45); por otro lado, sostiene que la información es un fenómeno que no depende de los agentes. Floridi (2005) distingue entre:

- *Información semántica* (dependiente de un agente) y
- *Información ambiental* (independiente de todo agente).

¿Cómo se explican las propiedades del flujo informativo? Pérez-Montoro (2007) discute por extenso dos de esas propiedades: la relatividad (un mismo estado de cosas puede aportar informaciones diferentes a

diferentes agentes) y la falibilidad (a veces un estado de cosas no informa acerca de algo a pesar de que previsiblemente debería hacerlo). Casi todos los autores tratan de explicar estas dos propiedades, que reciben diferentes nombres y se formulan de distintas maneras.

Ahora bien, ni en teoría de situaciones ni en otras teorías se define explícitamente el flujo de información. Tan sólo se dice que hay flujo de información cuando hay estados de cosas que aportan información unos sobre otros. Toda definición de flujo informativo, por tanto, debe basarse en el concepto de información.

Si llamamos "sistema distribuido" a un conjunto de estados de cosas capaces de informar unos sobre otros (Barwise y Seligman 1997), y llamamos "transferencia de información" al hecho de que -dentro de un sistema distribuido- un estado de cosas informa efectivamente sobre otro, entonces *podemos definir el flujo de información de un sistema distribuido como el conjunto de todas sus transferencias de información de acuerdo a un cierto análisis y en referencia a un cierto período de tiempo*. Esta definición tiene la virtud de ajustarse tanto al sentido común como a los conceptos más elementales de teoría de situaciones (Ostalé García J. 2009).

Direcciones en la comunicación

Puede realizarse de manera unilateral, bilateral o multilateral; la comunicación además se lleva a cabo de manera ascendente y descendente. Otra forma de comunicarse es de manera lateral que es aquella que se da entre los mismos miembros del grupo.

Canales de comunicación

Existen canales de comunicación que se presentan dentro de una organización por ejemplo social, las Redes formales que son aquellas que se relacionan a las actividades de la institución y se lleva a cabo de manera descendente. Y la Red informal que comúnmente se les llama chisme.

También debemos manejar que los humanos tienen la posibilidad de comunicarse de manera no verbal aprovechando su cuerpo para representar situaciones, sentimientos o ideas que se tienen. Donde el cuerpo en la mayoría de las ocasiones complementa la comunicación oral dándole énfasis o entonaciones a lo que se dice. Un simple gesto, un movimiento del cuerpo dice más que las propias palabras.

Los 5 Axiomas de la Comunicación de Paul Watzlawick

1. Es imposible no comunicarse: Todo comportamiento es una forma de comunicación. Como no existe forma contraria al comportamiento («no comportamiento» o «anticomportamiento»), tampoco existe «no comunicación».

2. Toda comunicación tiene un nivel de contenido y un nivel de relación, de tal manera que el último clasifica al primero, y es, por tanto, una metacomunicación:

Esto significa que toda comunicación tiene, además del significado de las palabras, más información sobre cómo el que habla quiere ser entendido y que le entiendan, así como, cómo la persona receptora va a entender el mensaje; y cómo el primero ve su relación con el receptor de la información. Por ejemplo, el comunicador dice: «Cuídate mucho». El nivel de contenido en este caso podría ser evitar que pase algo malo y el nivel de relación sería de amistad-paternalista.

3. La naturaleza de una relación depende de la gradación que los participantes hagan de las secuencias comunicacionales entre ellos:

Tanto el emisor como el receptor de la comunicación estructuran el flujo de la comunicación de diferente forma y, así, interpretan su propio comportamiento como mera reacción ante el del otro. Cada uno cree que la conducta del otro es «la» causa de su propia conducta, cuando lo cierto es que la comunicación humana no puede reducirse a un sencillo juego de causa-efecto, sino que es un proceso cíclico, en el que cada parte contribuye a la continuidad (o ampliación, o modulación) del intercambio. Un ejemplo es el conflicto entre Israel y Palestina, donde cada parte actúa aseverando que no hace más que defenderse ante los ataques de la otra.

4. La comunicación humana implica dos modalidades: la digital y la analógica.

La comunicación no implica simplemente las palabras habladas (comunicación digital: lo que se dice); también es importante la comunicación no verbal (o comunicación analógica: cómo se dice).

5. Los intercambios comunicacionales pueden ser tanto simétricos como complementarios:

Dependiendo de si la relación de las personas comunicantes está basada en intercambios igualitarios, es decir, tienden a igualar su conducta recíproca (p. ej.: el grupo A critica fuertemente al grupo B, el grupo B critica fuertemente al grupo A); o si está basada en intercambios aditivos, es decir, donde uno y otro se complementan, produciendo un acoplamiento recíproco de la relación (p. ej.: A se comporta de manera dominante, B se atiene a este comportamiento). Una relación complementaria es la que presenta un tipo de autoridad (padre-hijo,

profesor-alumno) y la simétrica es la que se presenta en seres de iguales condiciones (hermanos, amigos, amantes, etc.)

Los fracasos en la comunicación entre individuos

Se presentan fracasos, cuando:

- El código en el que transmite el mensaje ha sido alterado dentro del canal.
- Estos se comunican en un código distinto.
- Existe una falsa interpretación de la situación.
- Se confunde el nivel de relación por el nivel de contenido.
- La comunicación digital no concuerda con la comunicación analógica.
- Se espera un intercambio comunicacional complementario y se recibe uno paralelo (o bien simétrico).

La comunicación entre individuos es buena cuando:

- El código del mensaje es correcto.
- Se evitan alteraciones en el código dentro del canal.
- Se toma en cuenta la situación del receptor.
- Se analiza el cuadro en el que se encuentra la comunicación.
- La comunicación digital concuerda con la comunicación analógica.
- El comunicador tiene su receptor.

Las comunicaciones y las tecnologías

Un punto que parece interesante es que con la llegada de nuevos medios electrónicos (teléfono, computadoras, e-mail, etc.), que facilitan la comunicación, y por ende las barreras se han minimizado, esto ha revolucionado la obtención de información. Hoy resulta ágil y rápida la localización de las personas (celulares) en cualquier momento sumado a

las comunicaciones en línea (teléfonos con pantalla digital o videoconferencias) tanto dentro del país como en el extranjero. Esto permite cerrar contratos realizar inversiones y tener información oportuna y veraz acerca de lo que se requiere y es indispensable para la organización. Los procesos de comunicación por su parte, son herramientas sociales que permiten la interacción humana (Watzlawick, P. 1985).

Marco metodológico

Estudio exploratorio

El trabajo de esta tesis es de carácter exploratorio debido a que el objetivo de la misma es analizar el flujo de información en las capacitaciones, entre las instituciones transmisoras de conocimientos relacionadas a la producción agropecuaria y los productores como posibles demandantes de éstos en el valle inferior del río Negro, ya que no existen actualmente datos o información sistematizada al respecto.

Este tipo de estudio nos permitirá conocer la oferta y la metodología empleada para las capacitaciones desde las instituciones, así como la llegada y aceptación de las mismas por parte de los productores. Así finalmente poder evaluar el flujo de la información entre ambos actores, no se pretende hacer juicio de valor sobre las razones o consecuencias que de los resultados de este trabajo se observen.

- 1- Encuestas semiestructuradas
- 2- Grupo focal
- 3- Cuadro comparativo

1. Encuestas semiestructuradas:

Con el objeto de conocer a los productores, el trabajo comenzó con la realización de una encuesta semiestructurada (Anexo I) a una muestra de 20 productores sobre una población de 575 parcelas (aproximadamente 480 propietarios). Esta encuesta social se apoya

básicamente en dos lineamientos teórico - metodológicos. Por un lado, en principios de la estadística matemática, como son los que regulan las relaciones existentes entre una población y las muestras extraídas de ella (20/480). Por otro, descansa en los principios de *la teoría de la comunicación*: el interrogatorio o conversación entre dos interlocutores, el encuestador y el encuestado.

En un período de 2 meses se concertaron los encuentros con los productores, al comienzo con los de mayor confianza personal y luego se completó el espectro de productores con actores de diferentes edades y sistemas productivos, el modo de selección de la encuesta fue definido en base a la indicación de los propios encuestados. Es decir, se le pedía al encuestado indique quien sería el próximo.

La encuesta estaba estructurada en cuatro ejes:

1. Descripción de la muestra y sus producciones: para describir la población de estudio.
2. Economía y finanzas: para considerar las necesidades de capacitación regional.
3. Medios de comunicación: para analizar el canal de comunicación con los otros actores (las instituciones).
4. Capacitaciones: para conocer la percepción de los productores respecto a sus experiencia en capacitación.

Una vez realizadas las encuestas, se sistematizó la información para poder evaluar los resultados como porcentaje respecto del total de encuestados en los ejes 1, 2 y 3; y respecto de los que habían realizado capacitaciones en el caso del último eje.

2. Grupo focal

Se eligió la técnica de grupo focal, donde la recolección de datos se basa en una entrevista a un grupo de personas elegidas por el investigador para discutir y elaborar teorías, desde la experiencia personal, sobre una temática o hecho social que es objeto de una investigación según Martínez (2012) Korman (1986) y Cargan (1991). Así poder dialogar para recabar la mayor información tanto de la fuente como del receptor de esta comunicación que debiera darse en el ámbito de toda capacitación.

En relación a la conformación de los grupos es necesario tener en cuenta ciertas ventajas y desventajas que plantea la metodología de grupo focal.

Ventajas:

- Permite obtener información de un grupo en particular.
- Permite explorar el nivel de consenso o disenso en un determinado contexto.
- La interacción social permite que se evidencien las realidades de los participantes.
- Permite saber cómo se dan las influencias entre los participantes.
- Disminuye la presión a responder cada una preguntas u opinar respecto a todos los temas.
- Los resultados se encuentran disponibles con mas rapidez para el investigador
- Menos costo económico.

Desventajas

- Una desventaja particular de un grupo focal es la posibilidad de que los miembros no pueden expresar sus opiniones sinceras sobre el tema en cuestión.
- Pueden sentirse reacios a expresar sus pensamientos, especialmente cuando se oponen a las opiniones de otro participante.
- Depende mucho de la personalidad del moderador ya que el grupo que no es bien guiado tiende a irse por las ramas

Para minimizar las desventajas y por cuestiones de temática y objetivos se dispuso de dos encuentros diferentes: uno con los productores y otro con los referentes de las instituciones que planifican capacitaciones agropecuarias en la región.

2,1 - Primer grupo focal: Productores

Se citó a un encuentro para discutir el flujo de la información en torno a las capacitaciones a 7 productores en las instalaciones que el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca tiene en el centro del IDEVI (Cemat) a las 19 hs de un día hábil. El grupo estaba conformado por mujeres y hombres, todos productores locales entre los que se presentaron 2 criadores de cerdos e integrantes de una asociación que nuclea a productores de cerdo, 1 fruticultor y elaborador de dulces, 2 ganaderos ovino y bobino, 1 horticultor e integrante de una cooperativa de productores hortícolas y 1 productor forrajero integrante de una asociación de pequeños agricultores. El encuentro fue guiado por una serie de diapositivas con preguntas disparadoras (Anexo II) y grabado para no perder información relevante. El mismo duró dos horas y con amplia participación de los presentes.

En los días sucesivos se desgravó la información recogida y se evaluó de acuerdo a los tres ejes temáticos propuestos:

1. Consideraciones previas a la capacitación
2. La capacitación propiamente
3. Instancias posteriores a la capacitación

2,2 - Segundo grupo focal: instituciones

En el marco metodológico propuesto se invitó a un grupo de referentes de diferentes instituciones locales relacionadas con las capacitaciones en el Valle Inferior y que interactúan con los productores en torno a las éstas.

Para mantener las estructuras que plantean los grupos focales se eligieron referentes bajo determinadas condiciones de homogeneidad y heterogeneidad en su conformación, así, para darle el grado de homogeneidad convocamos a referentes que han estado participando en la organización de capacitaciones dirigidas a productores del Valle Inferior, y el nivel de heterogeneidad se consideró a través de la edad de los convocados, se invitó a personas con muchos años de experiencia en la actividad, así como también a referentes con pocos años de recibidos en la profesión y que trabajan fuertemente en el área que los convoca, también se consideró para la heterogeneidad de grupo a las diferentes instituciones que habitan el medio, esto nos permite observar como en ella se maneja el vínculo con los productores, posibles demandantes del saber que generan, lineamientos institucionales, vínculos interinstitucional etc.

Al igual que como se realizó con el grupo de productores, se convocó a los referentes a un espacio grupal que se organizó el día lunes 3 de noviembre en el auditorio de la Estación Experimental Agropecuaria, un ámbito común y conocido por todos los invitados, para darle al grupo

como los indica su metodología, un espacio reconocido y común que permite al participante soltarse y no intimidarse.

Se trabajó con ellos en una línea de discusión que fue guiada y orientada a la temática convocante las "capacitaciones en el valle inferior".

Primeramente se les pidió que se presenten e indiquen la institución o sector que representan y seguidamente se trabajó en tres ejes de trabajo

1. Consideraciones previas a la capacitación
2. La capacitación propiamente
3. Instancias posteriores a la capacitación

El encuentro fue guiado por una serie de diapositivas con palabras y preguntas disparadoras (Anexo III) y grabado para no perder información relevante. El mismo duró tres horas y media con amplia participación de los presentes.


Ambos grupos se conformaron siguiendo las características que se indican en la Figura 4.


	Característica	Productores	Referentes Instituciones
Homogeneidad	Labor	Productores del IDEVI	Referentes vinculados a la producción
	Lugar de trabajo		Con experiencia en el desarrollo de capacitaciones a productores del Valle
Heterogeneidad	Sexo	Ambos sexos	Ambos sexos
	Edad	Entre 30 y 70 años	Entre 30 y 65 años
	Actividad productiva	Ganadería Industria Cerdos Forrajes Cereales	Horticultura Frutos secos Manejo de Cultivos Ganadería Extensión
	Institución o vinculación a la producción	Asociados Cooperativos Independientes	UNC UNRN EEAVI IDEVI/Min Agric. Clúster de frutos secos
Asistentes		7	11
Lugar y fecha de encuentro		Oficinas del CEMAT Martes 18 de Noviembre de 2014	Auditorio de la EEAVI Lunes 3 de Noviembre de 2014


Figura 4 – Conformación de los grupos focales

3. Cuadro comparativo

Cada uno de los grupos fue analizado de forma independiente y luego en base a la información recabada se conformó un cuadro donde se contraponen las ideas de cada uno respecto a la misma temática. En este sentido calificamos cada proposición de acuerdo a:

Aquellas que muestran una interacción que permite el dialogo () y en la que se puede observar como cada una de las parte interactúa positivamente para construir el diálogo.

Por otro lado, identificamos aquellas proposiciones que indican unilateralidad () , con actitudes que muestran como una de las partes intenta influir al otro sin tener en cuenta como esto es analizado por el receptor.

Y por último las proposiciones que evidencian afirmaciones en base a sí mismo sin evaluar la otra parte en el proceso de diálogo () .

CAPITULO II

EVALUACIÓN DE ENCUESTAS A PRODUCTORES

Capítulo II

Evaluación de encuestas a productores

Con el objeto de conocer el perfil socio-productivo y la vinculación de los productores del Valle Inferior con las instituciones locales que se desempeñan en la generación y adecuación de los saberes agropecuarios a la región, se realizaron encuestas personalizadas a 20 propietarios de parcelas del IDEVI. La selección de los encuestados se organizó de modo que el productor encuestado indique el próximo, de manera que el encuestador no determine la conformación de la muestra. La información recolectada fue analizada por ejes temáticos:

1. Descripción de la muestra y sus producciones.
2. Economía y finanzas.
3. Medios de comunicación.
4. Capacitaciones.

1- Descripción de la muestra y sus producciones

Más de la mitad de los encuestados se encuentran en la franja etaria laboralmente más activa (Fig. 5; 62 %), pero un alto porcentaje supera los 60 años (33 %), se observó un bajo recambio generacional con un 5% de jóvenes entre los encuestados.

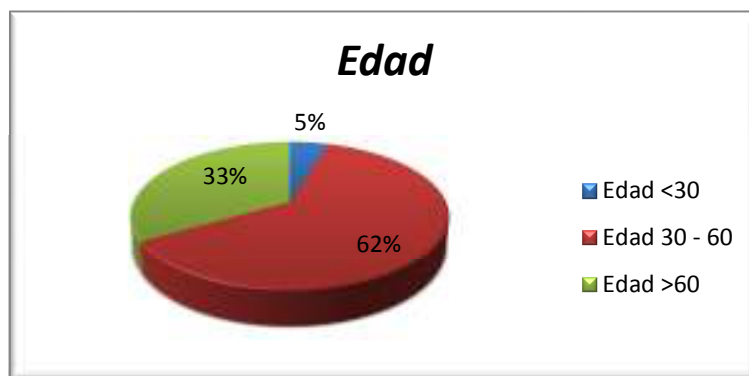


Figura 5. Grupos etarios de productores del VIRN sobre la base de 20 encuestas.

El recambio generacional debería ser preponderante en la producción agrícola en parcelas chicas como las del IDEVI para alcanzar la amortización de las inversiones, es por ello que se consultó sobre la participan de los hijos en la producción. Sólo el 25 % tienen algún hijo involucrado en las actividades productivas, mientras que el 45 %, a pesar de tener hijos, éstos no están interesados en el trabajo en la parcela. Los restantes (30 %) no tienen hijos que continúen con la actividad. Por tanto, hay un 75 % de productores que no tienen un recambio generacional en vista (Fig. 6).

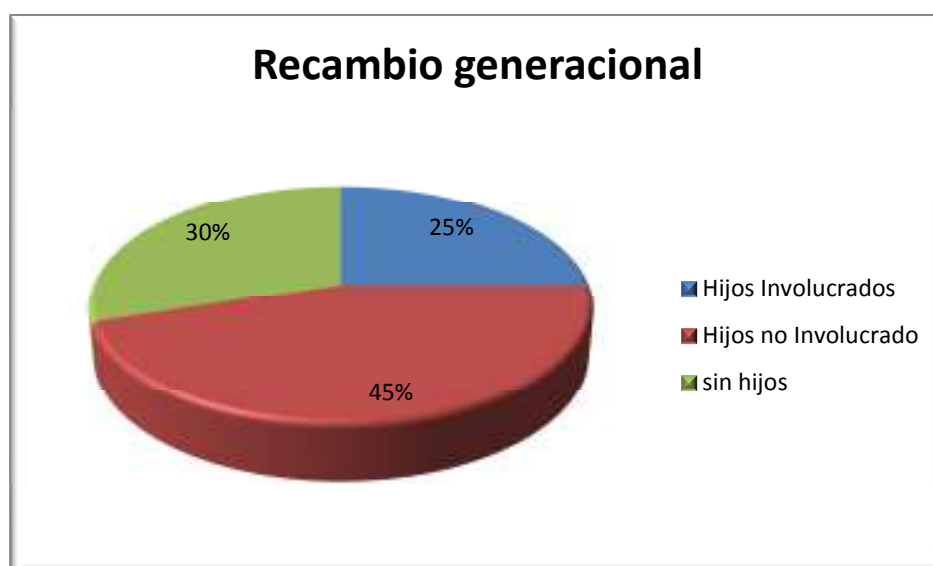


Figura 6. Recambio generacional: participación de los hijos en la actividad productiva.

Para acceder a la capacitación así como para organizar una instancia de extensión agropecuaria es indispensable conocer el nivel de escolaridad de los participantes, es por ello que en esta instancia se los consultó sobre el máximo nivel de escolaridad alcanzado por los productores y también por sus hijos. Como se observa en la tabla 1, más de la mitad de los productores no realizaron alcanzaron a la formación secundaria y tan sólo un 20 % continuó sus estudios superiores. Sin embargo, y quizás debido a los cambios en las políticas educativas que dictaminan la obligatoriedad del nivel secundario la formación de sus hijos es superior a la de los padres, observándose un 35 % en nivel primario (debido a su edad) casi el 30 % cumpliendo con la secundaria pero lo más notorio es la inversión en formación superior reconociendo que un 35 % de los hijos de los productores locales están cursando niveles superiores (universitarios o terciarios), no obligatorios (Tabla 2).

Tabla 1. Nivel de escolaridad del productor

Escolaridad	Número de encuestados	Porcentaje
Primaria incompleta	6	30
Primario	5	25
Secundaria	3	15
Superior	4	20
Sin dato	2	10

Tabla 2. Nivel de escolaridad de los hijos de los productores

Escolaridad	Número de encuestados	Porcentaje
Primaria	5	35
Secundaria	4	29
Superior	5	35

En cuanto al tamaño de la explotación se observa una representación similar a la división original de las parcelas, con un predominio de parcelas con menos de 30 ha, originalmente destinadas a la producción hortícola y apenas un 20 % de parcelas con más de 60 ha establecidas para la producción ganadera (Fig. 7).

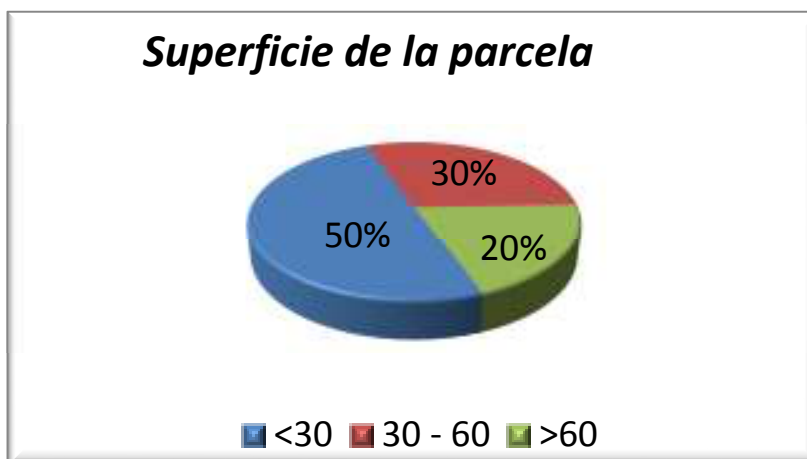


Figura 7. Distribución por superficie de las parcelas productivas (ha), sobre una muestra de 20 encuestados.

Sin embargo, al consultarlos sobre el sistema productivo que considera principal en su parcela un 35 % indica dedicarse a la ganadería, y tan sólo un 10 % se sustenta con la producción hortícola (Tabla 3). Entre los encuestados se observó un productor de flores que no es lo preponderante en la región y un productor de forrajes que fue una actividad muy lucrativa en los años de sequía y prometedor en la actualidad después del corrimiento de la barrera sanitaria.

Una mención especial corresponde a los productores frutícolas que requieren de varios años para entrar en producción y que una vez especializados y con la reposición adecuada del monte suelen no cambiar de sistema entre generaciones, notándose que un 30 % es principalmente productor frutícola y un 20 % la mantiene como segunda actividad productiva dentro de su parcela.

En tercer lugar se destaca un 10 % que produce carne, principalmente para el sustento familiar, y un productor que comienza con la cría de cerdos, actividad insipiente en el valle con un gran potencial.

Tabla 3. Dedicación a la producción por cantidad de encuestados.

Sistema	Producción primaria	Producción secundaria	Producción terciaria
Ganadería	8	---	2
Fruticultura	6	4	---
Horticultura	3	5	---
Forraje	2	1	---
Floricultura	1	---	---
Maíz	---	1	---
Aromáticas	---	---	1
Cerdos	---	---	1

2- Economía y finanzas

Consultados al respecto del manejo financiero de la explotación el 70 % de los consultados refirieron que el manejo de las finanzas y documentación fiscal está a cargo de ellos mismos, mientras que el 25 % lo realiza a través de un contador, sólo 1 lo realiza a través de una cooperativa a la pertenece (Tabla 4).

Tabla 4. Manejo financiero e impositivo de la producción

Manejo financiero	Cantidad de encuestados	Porcentaje
Contador	5	25
Personal	14	70
Cooperativa	1	5

Ante la consulta de su situación fiscal al momento de realizar la encuesta, el 95% de los consultados refirieron encontrarse en situación

fiscal regular, mientras que uno de ellos (5%) se encuentra en condición irregular y sin posibilidad de facturar las ventas.

Sólo 10 % de los consultados se encuentran indica que su inscripción al fisco es bajo la condición de responsable inscripto, mientras que el 70 % de ellos se mantienen como monotributistas. Hay un 20 % que debido a sus bajos ingresos (menores a \$ 24 mil anuales) están inscriptos al monotributo social que les da acceso a una obra social y en un futuro a la jubilación mínima.

Consultados respecto a si han recibido financiamiento de alguna de las instituciones que ofrecen acompañamiento económico en la zona, el 70% de estos han obtenido algún tipo de financiamiento en los últimos dos años mientras que el 30% no recibido financiamiento alguno. Entre los que recibieron financiamiento, el 78 % lo obtuvo del IDEVI, el 7%, recibió insumos para la producción de SENASA en el Plan Nacional de Supresión de la carpocapsa, mientras que el 15 % recibe apoyo financiero a través de fondos rotatorios de la Cooperativa a la que pertenece. Esto indica un alto grado de conocimiento respecto a las posibilidades de créditos y subsidios destinados a la actividad productiva primaria.

Solo 1 de los 20 encuestados tiene un empleado fijo en condición regular, el 95% no cuenta con personal en su explotación y ante la consulta si piensa contratar, todos respondieron que no y aluden en su mayoría a los altos costos que significan y en menor grado por los problemas potenciales que genera tener un empleado a cargo, respectos de las leyes laborales.

3- Medios de comunicación.

Acceso a Internet

El 65 % de los productores no posee ningún tipo de conectividad digital, del 35 % restante que posee conectividad, el 60 % posee conectividad tipo banda ancha en una computadora en la ciudad y el restante 40 % a través del teléfono celular

Lectura de publicaciones escrita

El 70 % lee el diario sin aclarar si lo hace diariamente o con una frecuencia menor, un 35 % elige revistas de interés general mientras que un 35 % se interesa por publicaciones del sector productivo.

Radio

Solo 5 consultados (25 %) tienen a la radio como un medio de información a través del cual reciben la información de manera regular, el resto (75 %) solo escucha radio esporádicamente.

4- Capacitaciones.

El 20 % de los productores ha participado de alguna capacitación, curso o taller en el período correspondiente al último año, y aunque un 5 % más recuerda haberlo hecho en los últimos 2 años, es evidente que la mayoría no se ha capacitado en el último período (Tabla 5).

Tabla 5. Participación en capacitaciones, cursos o talleres en el último semestre, año o 2 años. Porcentaje respecto del total de encuestados.

Respuesta	Período		
	Últimos 6 meses	Último año	Últimos 2 años
Si	20	20	25
No	80	80	40
No recuerda	---	---	35

Debería consultarse sobre las temáticas dictadas en los últimos años, quizás no fueron de interés para la mayoría. Así, cuando se les consulta sobre el motivo por el cuál deciden participar de una capacitación, 4 productores dijeron ser invitados personalmente, tres se acercaron por su propio interés y se enteraron por algún medio y dos de ellos por ser invitados generalmente por la Cámara de productores de la cual forman parte.

Pero otra razón podría deberse a una mala difusión de las capacitaciones, es por ello que se los consultó si generalmente tomaban conocimiento de las capacitaciones que se ofrecen en la región. El 50 % de los consultados respondió que sí mientras que el 25 % respondió que no se entera de las mismas, y el restante 25 % dice no prestar atención. Entre los que se enteraron de las capacitaciones resultó interesante consultarlos sobre el medio a través del cual tomaron conocimiento de las capacitaciones, así un 40 % se enteró de las mismas por cartelera que se dispone en la estación de servicio y en las provedurías del valle, otro grupo importante (el 34 %) tomó conocimiento por la radio a pesar de no ser el medio de comunicación más empleado y lo notorio es el

13% que se lo comentó un familiar que asiste a la escuela de formación agraria (Fig. 8).

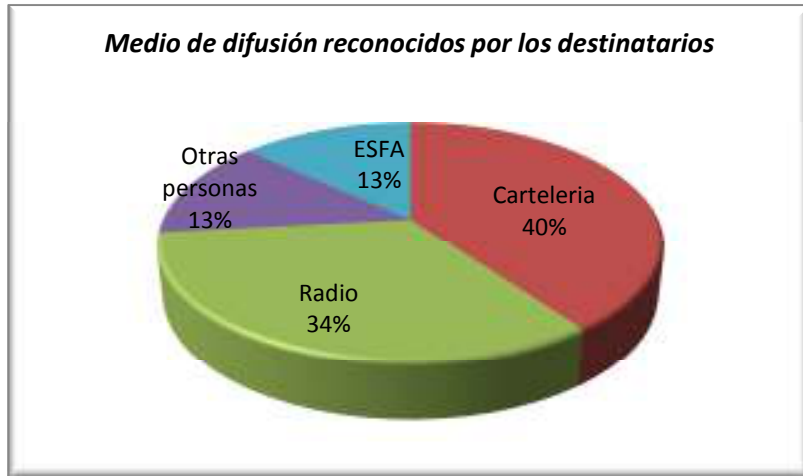


Figura 8. Medio de difusión por el cual se toma conocimiento de las capacitaciones, cursos y talleres de la región. Porcentaje de productores, sobre la base de los encuestados que dijeron tomar conocimiento de las capacitaciones.

Un indicador de la importancia que le asigna cada productor a la capacitación es el reconocimiento de las instituciones que dictan los distintos cursos. Por ello se los consultó acerca de las instituciones que ellos reconocen como capacitadoras o que ofrecen generalmente espacios de capacitación. Es claro que la Estación Agropecuaria, ya sea por sus extensionistas o por su ubicación estratégica en el centro del Valle Inferior, es la que más productores reconocen como una institución generadora de saber y promotora de la mayoría de las capacitaciones, luego el Ministerio de la Producción a través del IDEVI que también está ubicado dentro del valle, luego la Universidad del Comahue por su antigüedad en la zona y la Universidad de Río Negro. Debido a su asociación a la cámara de productores dos de ellos la reconocen como una institución oferente de capacitaciones agropecuarias, como ocurre con el clúster de frutos secos, aunque

llamativamente sólo uno reconoció al CREAR como capacitador, debido a que gran parte de su participación en el mercado agropecuario local estaría ligado a la gestión para traer profesionales en distintas temáticas productivas y comerciales de interés regional (Fig. 9).

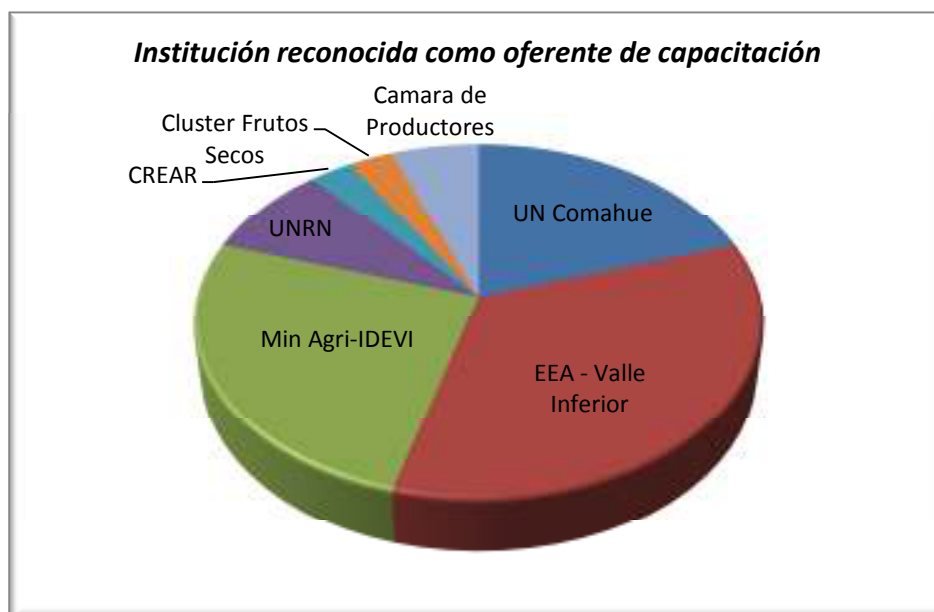


Figura 9. Institución que los productores reconocen como generadora de saber y promotora de capacitaciones en el ámbito agropecuario local.

Luego de pensar que instituciones podrían ofrecerle una capacitación se solicitó el nombre de la que brindó la última capacitación a la que asistió. Es notorio que aunque reconocen a las Universidades como oferentes, ninguno asistió a una capacitación de ninguna de las Universidades locales (Tabla 6) y aparecen instituciones no mencionadas originalmente como el Proyecto de Desarrollo Rural de la Patagonia (PRODERPA) y el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA).

Tabla 6. Institución que brindó la última capacitación a la que asistió

Institución	Número de encuestados
EAAVI	7
IDEVI	5
Proderpa	1
SENASA	1

Aunque no todos asistieron a capacitaciones en los últimos dos años y que no es sencillo evaluar cuánto de la capacitación recibida fue volcado a su sistema productivo, se los consultó sobre la percepción que ellos hacían de los conocimientos que habían adquirido y puesto en práctica dentro de su parcela. El 35 % reconoció haber incorporado algo de lo escuchado en alguna de las jornadas, considerando que es una apreciación personal y que, cambiar procedimientos o cultivos conocidos por nuevas tecnologías no resulta habitual, parece prometedor el tiempo invertido en capacitaciones, sumado a que un 50 % reconoce haber hecho uso de los nuevos conocimientos parcialmente.

Como la decisión de asistir a las capacitaciones es personal y mucho depende de la promoción que haya tenido la misma, en ocasiones pueden tratarse temas de poco interés o con un nivel que inadecuado para la audiencia, se consultó si las últimas capacitaciones a las que asistió llenaron sus expectativas. El 55 % (5 de 9) contestó que sí cumplieron con sus expectativas, mientras que el restante 45% no las cubrió, resultado poco alentador para los que impartieron las actividades y muy bueno para los encargados de su promoción.

Entonces se consultó sobre cuál era la institución que usualmente le acerca más información respecto a capacitaciones. Como ocurre con el reconocimiento de las instituciones y la asistencia a las mismas, la institución más presente en la difusión también es la Estación Experimental, luego el Ministerio a través del IDEVI y aunque no asisten a sus jornadas las Universidades también les acercan información sobre las distintas actividades de extensión (Tabla 7).

Tabla 7. Institución que le brinda información sobre jornadas o capacitaciones en el ámbito agropecuario. Número de encuestado incluyendo todas las opciones indicadas.

Institución	Número de encuestados
EAAVI	11
IDEVI	5
UNRN	5
UNC	3

Flujo de información

Conversando con los distintos encuestados cada uno expresó las observaciones y sus conjeturas de porque se enteran o dejan de hacer de las distintas actividades, de porque asisten o dejan de asistir, y si aplican o no las ideas propuestas. Pero para dejar este detalle al próximo capítulo, se resumió en consultar respecto a la existencia, según su apreciación, de alguna "traba" (ruido) en el flujo de la información generada en las instituciones que trabajan en la generación de conocimientos que interesan al productor de Valle Inferior del Rio Negro y los productores, principales destinatarios del mismo. Así el 60% entiende que el flujo de la información podría mejorarse de algún modo,

dado que encuentran inconvenientes en la comunicación, sumado a estos el 15 % indica que tal vez exista algún inconveniente, es muy alto el porcentaje de receptores disconformes con la oferta de capacitaciones en el ámbito agropecuario local (Fig. 10).



Figura 10. Percepción de inconvenientes en el flujo de la información entre las instituciones capacitadoras y los productores agropecuarios.

CAPITULO III

ANALISIS DE GRUPO FOCAL PRODUCTORES

Capitulo III

Grupo focal productores

Bajo la modalidad de grupo focalizado o grupo de discusión se convocó a productores de los diferentes sectores productivos de la región con el objetivo de tratar el tema de las capacitaciones y el vínculo con las instituciones del Valle Inferior. ¿Qué esperan de los espacios de capacitación? ¿Qué los motiva a participar?, ¿cuáles son sus expectativas?, ¿qué experiencia tienen?, ¿cómo evalúan la participación de los productores y capacitadores?, y una vez transcurrido, ¿qué balance se puede hacer al respecto?

Para la convocatoria fueron invitados:

- **Mauro Larrañaga**, Productor de cerdos e integrante de la Cooperativa de productores de cerdos (PORCUS)
- **Ricardo Schneider**, Presidente de la cooperativa PORCUS productor de cerdos y forraje
- **Juan Pedro Moreno**, Cooperativa de COOPOP, apicultor, horticultor y trabajo de maquinaria
- **Sergio Otermin**, Asociación de pequeños productores familiares, productor de forraje
- **Ernesto Guidi**, Productor independiente de carne
- **Sergio Gago**, Productor de ganadería vacuna y ovina
- **Andrea Benedicetti**, Fabrica de dulces Doña Bris

Siguiendo con las condiciones que requiere esta modalidad grupal se inició la actividad con la presentación de cada uno de los Productores presentes y las condiciones que este propone para una correcta evaluación y análisis del mismo.

La presentación de la figura de los moderadores:

Téc. Agr. Musi Saluj Cristian (tesista) y Lic. Lucrecia Aviles (directora de tesis)

Con el apoyo de una presentación de Powerpoint, donde se mostraban los disparadores de discusión siguiendo un hilo conductor (Anexo II)

Eje 1 Consideraciones previas a la capacitación

- Motivación
- Difusión/ ¿cómo se entera?
- Objetivo / interés de asistencia
- Instituciones
- Vínculos directos con referentes de las organizaciones

Eje 2 Capacitación

- Lugar o momento ideal
- Modalidad (teórico, práctica, participativa etc.)
- Lenguaje
- Material didáctico

Eje 3 Instancias posteriores a la capacitación

- ¿Recuerda una capacitación que le ha resultado trascendente?
- Sensación de éxito o fracaso, ganancia o pérdida de tiempo

Y Concluyendo ¿Cómo evalúa el flujo de la información entre las instituciones y ustedes los productores?

Análisis y evaluación del grupo focal

Eje 1 Consideraciones previas a la capacitación

Motivación

La motivación a participar de un espacio de capacitación se origina generalmente por diferentes aspectos, interés de la temática propuesta, curiosidad, necesidad de vinculación con los pares y/o instituciones regionales, interés social, cultural o político o simple afinidad con la propuesta. ¿Qué los motiva a concurrir a una capacitación y en base a qué toman la decisión de participar de estos espacios?

Sergio Gago *“yo participo de las capacitaciones de lo que a mí me gusta, de lo que yo hago y también de las que puedo participar. A veces no puedo por tiempo”.*

Sergio Otermin *“Primero hay que partir de los vínculos, y los vínculos no existen. En cuanto a las capacitaciones, hay cosas muy puntuales, que desconozco y hay otras que hasta este altura de mi vida después de 45 años en el IDEVI, he probado de todo, y no es porque creo que soy superior a nadie, sino que son cosas que uno ha palpado desde chico, ha habido cosas que me han servido y la mayoría no me ha servido, creo personalmente que la cosa pasa por las lecturas que uno hace, cuando hace los diagnósticos (se refiere a los técnicos) en todo sentido son desacertados, hay mucha información que no es del territorio, es información de escritorio, es muy lejos de lo que le pasa al productor”.*

Juan Pedro Moreno *“El tema de las capacitaciones es algo que nos toca de cerca, aparte de ser productor, soy docente de la ESFA, trabajando dentro de la escuela en planta en el sector de industria siento que el Área de educación no formal ha dejado de hacer capacitaciones, solo cosas chicas y tiene que ver con el ejercicio que se ha perdido”... “Yo personalmente participo de todas las capacitaciones que puedo, en función obviamente de temas que me interesen, es difícil de enterarse, generalmente te enteras de casualidad yo porque tengo conocidos que trabajan en el INTA, participe de la última que se dio de riego, a la que me entere de casualidad, y a último momento veo como acomodo los tantos y voy, porque además era un tema que venía planteando que me interesaba, pero bueno, como que en general te enteras de casualidad, y esto que yo estoy muy vinculado a través de la ESFA y la gente de INTA, es como que uno no ve un*

buen método de difusión”... “De las universidades he participado poco, solo de una capacitación de cultivos andinos, y no sé si hay o hubo más, a veces tenes la sensación que te estás perdiendo cosas. Creo de estas cosas uno va sacando cosas para mantenerte despierto en la producción”.

Ricardo Schneider *“Con respecto a la motivación en mi caso personal el hecho de hacer cursos te abre la cabeza y además si vos estas siempre en la chacra medio que te aíslas demasiado”.*

Mauro Larrañaga *“Yo no creo que el chacarero individual tenga la misma llegada de la información que otro que participa de una organización, y relaciono esto al tema de los vínculos entre las instituciones y lo chacareros hay un abismo, ya cuando formas organizaciones, cooperativas o asociaciones cambia, porque ya no sos un chacarero, sos una organización y te tienen más en cuenta, y eso creo que no está bien”.*

SG *“Yo pertenecía a un grupo de CR y ahí no llegaba todo, después ya el grupo se desvinculo y se cortó”*

Difusión

Los medios de difusión utilizados por las instituciones que generan espacios de capacitación son variados y de diferente alcance, la llegada a los productores con la información de la realización de espacios de capacitación es uno de los temas que más se cuestiona por parte de estos. ¿Qué modo es el adecuado? ¿Qué medios de información utiliza el productor? ¿Qué rol juegan Las Redes Sociales en la vida diaria de los productores? La televisión, la radio e internet

JPM *“Hay cuestiones tecnológicas, Facebook, mensajitos, que están buenas pero para los que la usamos cotidianamente, pero la mayor parte de los productores no la usa, esto es algo que hay que tener en cuenta en relación al vínculo con las instituciones y que no se lo tiene, yo sé que en el face, el INTA, promociona y constantemente está ofreciendo actividades, pero es algo a lo que la mayoría de los productores no accede, pero no porque no tenga acceso sino porque no lo usa, en nuestra cooperativa podes contar con los dedos de la mano los productores que tienen un contacto cotidiano con las redes sociales. La mayoría de los productores tiene si celular, pero en al valle hay una gran deficiencia de cobertura de red, no en todas las chacras hay buena señal”...*

“Hay dos cosas, hacerle entender a los aquellos que promulgan las redes sociales, que la virtualidad no llega a todos lados, es difícil hoy en día pensar que quien no va a saber de Facebook y todas las novedades por lo menos de los que tienen, esa realidad es difícil, ahora ¿es una herramienta? ¡Es una herramienta! Y tenemos como productores que aprender a manejarla, porque también hay una realidad, es más económica y la tienen todos, o casi todos, y se viene cada vez más, toda la tecnología está trabajando para que esto sea así, los teléfonos como los que tenemos la mayor parte de nosotros ya son viejos, hoy le preguntas a un pibe ¿qué haces con el teléfono? ¿Hablas? Y ni en pedo, no saben lo que es hablar por teléfono, todo para las nuevas generaciones pasa por el Whatsapp, Facebook y ya casi ni mensajito. Eso hay que entenderlo, en las nuevas generaciones, no cuestionarlo, la tecnología trabaja para eso, entonces nosotros tenemos que hacer un mea culpa y ponernos un poco al día y sacar lo que nos sirva. Hay que pensarlo como una herramienta. No podemos dejar que el INTA porque público en el Facebook de INTA que va a haber una capacitación, que todo el mundo se entere, en eso no se tiene que caer, pero, pero el saber que está ahí, me parece que también está bueno”.

RS *“Siguiendo con lo que el comentaba uno se entera el sábado a la noche en el programa de Canal Rural (Patagonia rural) sobre cosas que pasaron, capacitaciones que ya fueron, en invierno cuando uno puede escuchar a Malaspina(sábados 6 a 9 hs, LU15 Radio Viedma, 800 MHz) en la radio, también te enteras de lo que ya paso”*

“Generalmente de las capacitaciones terminas enterándote después, el hecho de participar en la cooperativa no permite estar más conectado con las cosas que se dan”.

“Y con respecto a Internet, un gran porcentaje de venta en argentina es por internet, la cooperativa de San Javier tuvo una capacitación, de tecnología de internet, debemos ponernos al día con eso, pero para los de nuestra generación, ¡nos cuesta!”

La radio como medio de difusión

RS *“Yo solo escucho cuando desayuno, no se escucha tanto la radio, te lleva mucho tiempo la chacra”... “Pero que es deficiente la difusión de las capacitaciones, es deficiente”*

Ernesto Guidi *“Lo que es raro es que ¡de que se hizo una capacitación! si se enteran todos, cuando ya paso, ahí si la largan, pareciera como que no quisiera que vaya mucha gente”*

SO *“Yo me había propuesto hacer un padrón telefónico para dejar en las instituciones, pero me quedo por la mitad”*

Horarios de las capacitaciones

Los espacios de capacitación deben estar formulados siguiendo la interacción de diferentes factores, uno de ellos es el horario en que se plantean, no es una cuestión menor, ya que eso determina la posibilidad o la imposibilidad del productor a asistir, existen determinados horarios que son más oportunos para determinados casos o actividades productivas y para otros es inconveniente. Definir el mejor horario es complejo, y a eso se suma que las instituciones están atadas a horarios administrativos que complejiza más el tema. ¿Qué horario es más conveniente para implementar los espacios de capacitación?

JPM “Los horarios están pensados en función de los tiempos del empleado, el que trabaja en el INTA hasta la una entonces organiza las capacitaciones de diez a doce, eso a nosotros nos complica mucho eso a nivel productor es muy complicado. Si el destinatario de la capacitación es el productor en general la capacitación no está pensada en función de nuestros horarios”

ML “Es como decíamos antes, muchas veces no tenemos tiempo para asistir, y más de una vez uno deja de hacer cosas para asistir”

SG “En el caso mío en general me pasa eso, lo ponen en determinado horario que no puedo”

Eje 2 - Capacitación

Objetivos e Intereses, temáticas propuestas

Los aspectos que son considerados por el productor, al momento de concurrir a un espacio de capacitación brindado por alguna institución local son varios, y en general vinculados al interés propio de cada uno, pero es la institución quien propone, y el productor quien decide su

participación, ¿cómo influye el interés del productor en la oferta de capacitación?

ML *“En el caso de las capacitaciones que han hecho en relación a la actividad nuestra que es la ganadería porcina, están bárbara dan información re linda, pero en la mayoría de los casos está muy lejos de nuestra realidad, de poder implementarlo”.*

SO *“Es una cuestión de diagnóstico están mal hechos, los hacen tipo que están sentados en una silla que no saben lo que pasa en el territorio, información trucha”.*

ML *“Por ejemplo, lo recomendable en un engorde de cama profunda, es que vos tengas dos cazoletas cada 15 animales, ahora, vos vas a comprarla y vale \$500 cada una, no podemos comprarla, o la gran mayoría no podemos, entonces la realidad productiva en general no va de la mano de las capacitaciones que dan, y estamos muy lejos de esa realidad”*

EG *“Es información que no se puede llevar al campo porque no tenemos suficientes recursos”*

SO *“...vas a una capacitación de pulverización y te salen con un pulverizadora JACTO de última tecnología con un bomba italiana de cuatro pistones con tractor New Holland 2014 y nosotros estamos con fierros del año de recontraído todo corroído”.*

SG *“...lo que pasa que los productores muchas veces pensamos con el bolsillos, sabemos que si hacemos tal inversión o tal cosa en un futuro de acá a cinco meses o al año lo recuperamos, pero en ese momento necesitamos sacarlo de algún lado que la necesitas para seguir rodando la plata del día a día”*

EG *“La mayoría de las capacitaciones no están de acuerdo a la capacidad del productor, es cierto también de que esa realidad es porque nosotros estamos fuera del sistema, también es cierto que las instituciones ya no son las mismas de hace unos cuantos años atrás, donde había más vínculo directo con el productor pero por que había otros recursos y otras posibilidades, no solo porque habías más disponibilidad de recursos sino porque la cantidad de técnicos y productores era otra, las instituciones no siempre tiene recursos y no hay disponibilidad de técnicos para atender toda la demanda de todos los productores. Uno cuando concurre a capacitaciones lo hace básicamente para encontrar algunas respuestas a determinadas cosas puntuales y no tanto a cambiar radicalmente tu sistema productivo”.*

SO *“La realidad cambio mucho de una parte a este tiempo, mucha de la información que tienen los técnicos es maliciosa, están enquistados, del cruce para allá hay 26 mega productores en la etapa nueva, no se sabe cuántas ha riegan están sin empadronar, riegan gratis no pagan agua, y tienen canon diferenciado y no pagaron el acceso al agua”.*

RS *“...uno es fanático de la producción, uno va a ver un maíz a una charla del INTA y es una barbaridad, pero cuando volvés a la chacra no tenés la plata para hacerlo, pero bueno, viste y siempre algo aprendes”.*

ML *“La última decisión la tenés que tomar vos eh! En la última charla de maíz vimos todos los lotes, preguntamos que nos aconsejan en relación a nuestros recursos y lo que nos respondieron es que cada uno sabe, ellos nos muestran las alternativas y uno tiene que sacar sus propias conclusiones, yo siento que no hay una información clara”.*

Concurrencia a las capacitaciones

En los espacios de capacitación propuestos, los técnicos que las ofrecen coinciden en que no hay una concurrencia significativa de productores, que es un número limitado el que se acerca con asiduidad a los espacios propuestos, más allá de la cuestión de la difusión. ¿Qué concurrencia observan como productores a estos espacios?

SO *“Hay una realidad los productores se acercan a las capacitaciones, porque es un sello que te sirve para una elección de algo, solo por eso porque sinceramente es medio como para perder tiempo, el contenido no nos sirve”*

ML *“La mayoría de las veces hay muy poca rotación de productores en las capacitaciones, en las charlas siempre ves las mismas caras, no hay participación del productor individual, generalmente se vincula con las organizaciones”*

RS *“Nosotros hace dos años a los chanchos le estábamos dando maíz, trigo, cebada, alfalfa, siempre tratando de que sea más rentable, más económico y la capacitación en el caso de los cerdos, fue algo radical el cambio con el tema del manejo, la alimentación y la sanidad”*

ML *“...sí, con una capacitación mínima que fue en cuanto a la alimentación”*

JPM *“Estamos de acuerdo con que la información no es la adecuada, pero uno hace la conversión y transfiere, te lleva más tiempo. Esta transferencia no la hacen los técnicos, no tiene la capacidad de visualizarse regando”* (refiere a una capacitación riego discontinuo que fue brindada por técnicos de la EEAVI y en la que se propone un cambio en el sistema de riego, a lo que el productor observa que el técnico deja de ofrecer alternativas posibles por que no puede ponerse en el lugar del productor)

SG *“Yo en los últimos tiempos deje de ir a las capacitaciones desvinculándome en cierta forma del IDEVI del INTA de ahí para acá bárbaro, es como que haces la tuya, lo vas viendo, como te parece mejor, y tan mal no me va. Igual soy amigo de todos me encuentro con algún técnico y charlamos pero ya no espero nada de las instituciones”.*

ML *“En muchas de las capacitaciones que vas está lleno de estudiantes, y cuatro o cinco productores a menos que sea dirigida puntualmente a los chacareros, es como que disfrazan el éxito con pibes de la escuela. Necesitamos más capacitaciones dirigida a la realidad puntual del chacarero del IDEVI”*

Lenguaje: Comprensión de las temáticas de las capacitaciones

Las temáticas propuestas están orientadas en general a un público que tiene un nivel de conocimiento del tema que se trata, de todas maneras el modo en que se codifica el mensaje es de vital importancia para que la interpretación de éste por parte del productor sea total y por consecuencia, exista una aprehensión de la información para luego poder incorporarla a su vida o su producción. En base a su experiencia en capacitaciones ¿han tenido en algún caso dificultades para entender lo que se transfiere en espacio de capacitación?

SO *“Yo en lo personal generalmente lo comprendo, y si no pregunto, pero he visto casos donde no entienden un pepino de lo que se habla”.*

JPM *“Yo creo que en general es bastante sencillo lo que se da, posiblemente haya gente que no tiene la forma de ser, que si no entiende, no se anima preguntar”... “En general cuando uno tiene interés y asiste, sabe de qué se está hablando y no hay grandes diferencias, a veces, puede haber situaciones en*

que el que está transmitiendo la información, si no sabe transferir información muy técnica, o no poder adaptarla a un lenguaje más cotidiano del productor ahí si hay un problema”.

SO *“Yo insisto que se han roto los vínculos no existe, ni con las Universidades, ni con el IDEVI, agencia de desarrollo, el CFI, todo eso que es el Estado y donde no hay vinculo no hay comunicación”... “el tipo de capacitaciones que se necesitan, son técnicas pero también gestión”.*

JPM *“El año pasado hubo una capacitación respecto al tema de contratos, renatea, y empleados la genero gente de AFIP ministerio de trabajo e IDEVI”.*

RS *“...el hecho de tener que blanquear la actividad es algo elemental, hoy en día ver de qué manera el productor puede vender en blanco y con condiciones adecuadas y el tema impositivo es algo que cuesta entender, ahí hay que trabajar con los que saben”.*

SO *“... eso te genera una cantidad de horas de trámites que te vuelve loco”.*

ML, *“A mí no me parece mal generar una capacitación para determinar costos reales de producción, porque nosotros sacamos cuentas de los costos de la semilla el agua y el gasoil, pero la parte impositiva, las cargas sociales y laborales esas nunca las analizamos”.*

EG *“Hoy en día la estructura del IDEVI (frutícola, tampera y ganadera) es inviable, porque no hay voluntad política de que esto sea viable, porque cuando acá funcionaba la lechera, por ejemplo, la realidad de los productores y del precio de los productos era distinta”.*

ML *“...también lo productores tenemos que hacer un mea culpa por que no somos capaces de saber agruparnos asociativamente para poder discutir las limitantes productivas, las políticas deben partir desde los productores no de los funcionarios de turno, nosotros debemos exigirle a los funcionarios las políticas debemos implementar en nuestro valle, no pedir como mendigos, tenemos que exigir”.*

Eje 3 – Instancias posteriores a la capacitación

Capacitaciones que trascendieron en su actividad

Los objetivos en general de las capacitaciones son generar un saber en el productor que le permita mejorar su productividad y por consecuencia su calidad de vida. Cuando una mejora tecnológica o técnica productiva genera un cambio en la condición de vida, ésta será incorporada y aprehendida fácilmente. ¿Recuerdan alguna capacitación que fue trascendente a su actividad?

***SO** “Yo recuerdo una capacitación que la dio un psicólogo una capacitación de psicología agrícola, y rescate dos cosas, la primera; que tenemos que disfrutar los poco que tenemos, y la segunda; que no tenemos que hablar en plata si no hablar en productos, por ejemplo, cuánto vale un rueda? Cinco lechones. La organizo la Universidad del Comahue”*

***ML** “Nosotros participamos de la capacitación de cerdos que organizó el Ministerio de agricultura y el IDEVI en INTA y con bibliografía de INTA, se trabajaron conceptos muy interesantes de la producción de cerdos”*

***RS** “A mí me quedo muy grabada la capacitación que dio la gente de Marcos Juárez, que se hizo en el INTA, son otras realidades, de las que vos vas tomando pequeñas cosas que te sirven”.*

***JPM**, “Yo participe en dos programas que fueron para mí muy importante, el PROAPI y el Cambio Rural de INTA tenían muchas herramientas que sirvieron mucho para mi formación productiva. Aunque en aquella época, años 90 lo que intentaba transmitir cambio rural al productor era que tenía que salir del sistema si los números no daban, propiciaba de esa forma, que vendas a empresas más grandes que hacían en la escala la rentabilidad del sistema”... “más allá de eso las capacitaciones en los dos programas fueron muy interesantes en el armado de costos fundamentalmente. Hoy no es el mismo INTA de todas maneras creo que tiene cosas muy buenas que no las está transfiriendo y espero que la llegada de este nuevo Cambio Rural II potencialice la posibilidad de agruparse como productores y generar políticas de producción sólidas”*

Sensación de éxito o fracaso - pérdida o ganancia de tiempo

La concurrencia a los espacios de capacitación por parte de los productores implica muchas veces, dejar de realizar determinadas tareas en la chacra, u ocupar tiempo de descanso, cuando el interés por la participación los motiva a concurrir, se realiza un balance posterior que puede ser positivo o negativo ¿han sentido la sensación de éxito o fracaso posterior a una capacitación?

RS “Hay una sensación de pérdida de tiempo si luego de volver a tu chacra ves que lo que te trajiste no lo puedes poner en práctica hay un fracaso”

JPM “La mayoría de los productores somos optimistas más allá de renegar porque vas a una capacitación y escuchar cosas que no cubren tus expectativas o que quizá son inviables en tu chacra, siempre algo le sacamos y por eso volvemos a otra capacitación”... “la sensación de pérdida de tiempo la tenes cuando estuviste dos horas, no lo aprovechaste tanto como si por ahí hubieras estado en la chacra laburando, esa sensación es difícil de entender por los que tienen sueldo y este tiempo ocupado o no el ingreso esta igual, ahora cuando vos atrasaste el riego o la desyuyada y después esos trabajos te complican la existencia ahí tenes la sensación de pérdida de tiempo, lo que no quiere decir es que no lo aproveches, pero muchas veces esa sensación la tenes”.

RS “Con el tema ese uno en cuanto a lo intelectual, uno se ve capacitado, te sentís capacitado, pero después, eso no lo puedes llevar a la realidad por una cuestión, económica, financiera, por ahí pasa la pérdida de tiempo o fracaso, me capacito y después no lo puedo aplicar”.

SO “Yo me considero exitoso, mantener la chacra durante cuarenta años no es poco”

RS “Con respecto a los cerdo, INTA ministerio de asuntos agrarios IDEVI las universidades, han armado un equipo y uno ve que hay información, que hay una cierta comunión entre y que se intenta transmitir ese conocimiento, y con respecto a una técnica del IDEVI, con técnico del INTA, en mi caso particular hay una relación, pero por ejemplo en el caso de SO, él no lo ve así., a nosotros un técnico un sábado a la mañana, nos iban a dar capacitación, y va a la noche, lo que se decía acá el tema de los horarios del capacitador son según su turno, distinto al de nosotros y sin embargo andan, se dan circunstancias, particulares y nunca los vas a conformar a todos”

SO *“Hay una cierta corriente tratando de acercar las partes, ahora me siento más cerca del INTA en algunas cosas y hay algunas cosas que siguen estando lejos, y deberíamos ver de qué forma podríamos construir ese vínculo”.*

“Los productores hemos ido achicando el sistema productivo por una cuestión financiera, hasta el punto en que lo único que nos permite este sistema productivo es nada más que sobrevivir, ese achicarse ocurre porque hay un abandono del Estado para éste IDEVI, hay un jet set de productores para los que ha existido todas las facilidades y oportunidades pero para el resto no, ese jet set con el tiempo ha ido cambiando pero siempre existe”.

“Siempre me sentí lejos de la ESFA, del INTA, lejos de un montón de cosas, de las Universidades, por una cuestión de vínculos, que hay que construirlo, pero que hoy no existe. Yo he dejado de hacer cosas, primero porque las maquinarias ya no están para salir a trabajar. Cacharros del año 60 todos remendados, decí que uno se ha convertido en un mecánico fuera de serie, acomodando para seguir. Pero más allá del estado de los fierros y de la matriz productiva que está hecha bolsa. No hablemos de procesos de producción, la matriz productiva está muerta, una estructura que no existe, hay una dirigencia política que no defiende a nadie y dividiendo grupos de productores, hemos perdido la capacidad de defendernos, de agruparnos y de participar. Pero tenemos que seguir trabajando para mejorar eso”.

CAPITULO IV

ANALISIS GRUPO FOCAL REFERENTES DE LAS INSTITUCIONES

Capitulo IV

Grupo focal referentes de las Instituciones

Bajo la modalidad de grupo focal o grupo de discusión se convocó a referentes de diferentes instituciones con el objetivo de tratar el tema de las capacitaciones y el vínculo con los productores del Valle Inferior. ¿Cómo plantean los espacios de capacitación?, ¿Que los motiva a encararlos? ¿Cuáles son sus expectativas, que experiencia tienen, cómo evalúan la concurrencia de los destinatarios de este? y una vez transcurrido, ¿qué balance se puede hacer al respecto y cómo se continúa?

Para la convocatoria fueron invitados:

Ing. Agr. Daniel Miñón; Investigador del INTA en Producción y Utilización de Pasturas, Sistemas Ganaderos y Economía Regional y ex director de la Estación Experimental Agropecuaria Valle Inferior. <http://inta.gob.ar/personas/minon.daniel>

Ing. Agr. María Teresa Doñate; investigadora-extensionista en el área Horticultura de la EEAVI

<http://inta.gob.ar/personas/donate.maria>

Lic. Darío Martín; Área de fruticultura e importante referente en la producción de frutos secos de la región.

<http://inta.gob.ar/personas/martin.dariomiquel>

Ing. Agr. Brunilda Sidotti Hartmann; área de horticultura de la EEAVI referente de la producción orgánica sustentable en la región.

Lic. Yanina Di Nardo; referente del clúster de frutos secos

Téc Agr. Axel Telleria; IDEVI, Universidad Nacional del Comahue

Ing. Agr. Lucio Reinoso; manejos de cultivos de la EEAVI y Docente de la Universidad Nacional de Río negro

<http://inta.gob.ar/personas/reinoso.lucio>

Ing. Agr. Francisco Margiotta; manejo de cultivos de la EEAVI, referente histórico de la producción de maíz en la región.

<http://inta.gob.ar/personas/margiotta.francisco>

Lic. Ariel Gajardo; Universidad Nacional del Comahue

Fueron invitados también a participar, aunque no se pudo contar con su presencia:

- Referentes de la Agencia de desarrollo microregional
- CREAR
- Área de educación no formal de la Escuela de formación agraria (ESFA)
- Área de Extensión de la EEAVI Carlos Benítez, Bernardo Cluig
- Demás Técnicos referentes de sectores productivos de la zona

Participaron además de la experiencia:

Lic. Karina Elgueta; Licenciada en psicopedagogía y del área de RRHH de la EEAVI

Lic. Soledad Ricca; *Licenciada en comunicación y responsable del área de comunicación de la EEAVI*

Siguiendo con las condiciones que requiere esta modalidad grupal se inició la actividad con la presentación de cada uno de los referentes presentes y las condiciones que este propone para una correcta evaluación y análisis del mismo.

La presentación de la figura los moderadores:

Téc.Agr. Musi Saluj Cristian (*tesista*) y

Lic. Lucrecia Avilés (*directora de tesis*)

Con el apoyo de una presentación de Powerpoint, (anexo III) donde se mostraban los disparadores de discusión, siguiendo un hilo conductor, se trabajó:

Eje 1 Consideraciones previas a la capacitación

- Motivación
- Objetivo / Interés de capacitación
- Destinatarios
- Difusión

Eje 2 Capacitación

- Concurrencia a las capacitaciones
- Nivel de interés y comprensión
- Debates de los concurrentes, durante o después
- Elección del espacio
- Modalidad (teórico, práctica, participativa, etc.)
- Apoyo económico de las instituciones
- Lenguaje

- Técnicas pedagógicas de transferencia

Eje 3 Instancias posteriores a la capacitación

- Indicadores a considerar para censar el nivel de impacto de la capacitación en los participantes
- Sensación de éxito o fracaso

Concluyendo con alguna consideración respecto al flujo de la información entre las instituciones que representan y los destinatarios de ésta, los productores.

Análisis y evaluación del grupo focal

Eje 1 Consideraciones previas a la capacitación

Motivación

Trabajando desde la motivación lo que se propuso fue discutir respecto a que los mueve desde sus organizaciones a realizar una capacitación, allí surgieron varias alternativas y algunas planteaban motivaciones basadas en la oferta de información generada desde las organizaciones, es decir se trabaja sobre temáticas que ya se vienen elaborando y luego se generan los espacios de capacitación para su transferencia al productor.

***Daniel Miñón:** "...Muchas veces depende de la oferta, de la capacidad que tenemos instalada y desarrollada, no necesariamente desde la demanda del medio sino desde del cumulo de información y experiencia que tenemos entorno de alguna tema, esa es al menos alguna de las formas en que se proponen las capacitaciones... también se atienden solicitudes puntuales para avanzar en determinados temas..."*

Otro de los puntos expuestos es la motivación del grupo a trabajar sobre las necesidades del productor, observando alguna falencia que al productor tiene en su hacer productivo, y actuando en consecuencia, plantea esto la necesidad de trabajaren asuntos no tan directamente relacionadas a la cuestión técnica sino también a una faceta más humana y social. Pasando por diferentes etapas en la comprensión de esta situación.

Francisco Margiotta *“La motivación del grupo en el que trabajamos es siempre bastante realista sobre las necesidades, trabajar siempre sobre las falencias que tiene el productor en su sistema productivo. Esto también requiere de un componente social importante, siempre la motivación ha sido la necesidad del productor, y como llegar con información al productor”.*

AxelTelleria: *“...Se han dado distintas etapas, primeramente desde el punto de vista productivo y técnico en cuanto a la necesidad de producción respecto a la incorporación de tecnología, mejora de rendimientos etcétera...”un visión técnica”, después empezamos a ver que esto no era suficiente nos encontramos con que las realidades del productor eran distintas habían otras cuestiones que hacían que estos niveles de producción no sean los deseados, había otros factores ,es decir, que empezamos a trabajar en una interacción más profunda con el productor, para tratar de que sean ellos quienes determinen cuales son las necesidades del capacitación. Es así que las cuestiones técnicas empezaron a pasar a otro plano no tan trascendental. Nos enfocamos con otra visión, tratamos, no con todos los sectores, pero tratando de construir las capacitaciones en base a las necesidades del productor. Aun así uno tiene que pensar en mejorar los rindes, las cuestiones técnicas...” (sic) “...Tratamos de construir las capacitaciones en base a las necesidades del productor después de la institución y luego las cuestiones técnicas”*

Se apunta también a la motivación impuesta por los lineamientos de las instituciones y en el cómo transferir los conocimientos generados y se observa que esto no genera interés de los productores, que se muestra en la asistencia a las convocatorias, argumentando que si la temática no es originada desde la demanda, queda demostrado que no hay buena llegada.

***AT** También, a veces las motivaciones nos vienen impuestas por la institución de acuerdo a sus lineamientos, entonces en el cómo bajarlo o como llegar con esto (información conocimientos generado por estos lineamientos), es donde nos encontramos con la ausencia del productor*

Entonces quedan planteados dos orígenes de la motivación, tanto la oferta de conocimiento generado desde las instituciones hacia el productor como posible interesado de este, incluyendo aquí la incorporación de tecnología y por otro lado originado en la demanda del productor.

***Yanina Di Nardo** “...existen dos motivaciones, una desde la oferta y otra desde la demanda a veces desde la institución técnicamente se identifica una necesidad o falencia, pero si esta no está motivada por el interés o demanda del productor, el vínculo no resulta exitoso o apropiado para que surja la necesidad de capacitación...” (sic) “...hay determinadas necesidades en la región, ejemplo BPA⁵, pero no hay intereses por parte de los productores, otra cuestión también a tener en cuenta es la elección del capacitador no siempre es del agrado del productor entonces el vínculo no resulta exitoso”.*

“Es importante desarrollar a nivel regional experiencia en capacitación en GlobalGAP⁶, entiende uno desde la institución, la necesidad, pero en el auditorio no queda demostrado el interés por parte del productor”.

***Teresa Doñate:** “Hay una problemática y en función a eso intentar hacer una jornada o mostrar un ensayo generalmente a campo”*

***Lucio Reinoso** “Hay dos formas una a demanda y otra en base a cierto conocimiento que uno genera y que con buen resultado uno intenta transferir”*

⁵ Buenas Prácticas agrícolas, se refiere a la práctica de manejo recomendada para la producción vegetal desde la actividad primaria hasta el transporte y el empaque que tienden a asegurar la inocuidad y alcanzar una determinada calidad de producto

⁶GlobalGAP es un conjunto de normas internacionalmente reconocidas sobre las buenas prácticas agrícolas, ganaderas y de acuicultura (GAP). Bajo la marca GlobalGAP se agrupan un conjunto de protocolos de buenas prácticas gestionadas por Food Plus GmbH, una organización sin ánimo de lucro, que desarrolla estándares para la certificación de los procesos de obtención de productos del sector primario a escala mundial, incluida la

Generar el espacio desde la demanda no es garantía de éxito, se presenta la situación en que se convoca, se dirige recurso para la capacitación y no se llega con éxito al interesado.

*AT "...en determinadas oportunidades desde el productor surgen propuestas y necesidades, entonces uno organiza jornadas o capacitaciones y luego el productor no viene, entonces se pregunta **¿porque miércoles nos piden capacitación sobre esto, si después no van a venir?** Y a veces estas cuestiones tienen que ver con otras las formas de convocarlos"*

FM "...nosotros siempre tratamos que el protagonista, el capacitador, sea el productor, la estrella".

Esto plantea un interrogante y propone discutir el rol del técnico referente de las organizaciones, en el modo en que éste se para frente a la demanda

DM "si nosotros trabajamos exclusivamente de la demanda, nosotros trabajamos para el pasado, si no somos capaces de innovar de mirar al futuro de proyectar e imaginar cosas distintas estamos trabajando en la situación actual para atrás, entonces, el poder ofrecer novedades tecnológicas que no están en el imaginario del productor porque no las conoce, es parte de nuestra tarea".

FM "Lo nuestro no es investigación, es experimentación adaptativa"

LR "Hay demanda de ciertos productores que nos marcan la punta"

AT "Creo que la institución debe estar atenta a las dos situaciones"

Objetivos e interés de la capacitación

Se plantea discutir respecto a los interés que motivan la generación de los espacios de capacitación tratando de hacer foco en los objetivos de ésta y surge nuevamente, cómo desde un lugar o desde otro, un conflicto en relación a los intereses y las posiciones que cada uno ocupa en este rol de capacitador y capacitado.

Darío Martín: “... lo que pasa que muchas veces uno no puede abarcar todos los ejes que necesita el productor al que hay que capacitar, en el caso de fruticultura en donde no se genera conocimiento año tras año es bastante complicado, con el tema del GLOBALGAP es importante concientizar a los productores y mostrar cuales son los principales problemas a resolver Después hay capacitaciones que vienen anualmente planificadas”

FM “Siento que al productor lo vemos como una figura disminuida y yo creo que el productor es un profesional en la producción de alimento y como tal juega un rol tan importante en la vida mía, en la salud, yo lo tengo que capacitar porque estoy jugando con mi salud, todo lo que podamos hacer para mejorar su conocimiento en la producción, es lo que tenemos que hacer eso es lo que me motiva a darle al productor lo mejor, yo lo relaciono con mi salud, lo tenemos que estar capacitando en el presente y en el futuro para que esa persona sea el mejor productor de alimentos”.

Cuando el interés está puesto en lo económico el productor es el que se acerca al técnico para la resolución de su problema.

TD “...Hace una semana la COOPOP nos convoca con una inquietud, como le están vendiendo a la Cooperativa Obrera esta les pide más oferta y también les da una lista del control que le van hacer con respecto al control químico están preocupadísimos por la exigencia. Hace mucho que se está capacitando en la temática del manejo sustentable de los agroquímico en los alimentos pero la urgencia aparece cuando el mercado se lo exige hay un interés económico que apura”

FM “...No hay dimensión por parte del productor del daño que se puede generar con el mal uso de una técnica determinada. Hay que manejar cosas integrales, el hombre es modificador innato de las situaciones y de la naturaleza, entonces vamos buscando todos los días cosas mejores que la de ayer, hoy se usan agroquímicos peligrosos y mañana aparecen agroquímicos menos peligrosos y uno tiene que poner al productor en conocimiento de éste”

YD “...Previo a las capacitaciones quizá lo que se necesite, es una etapa de sensibilización, por ésta brecha de lo que se ve entre la necesidad de capacitar y el interés, trabajar siempre así atrás y poder pensar hacia adelante, si no despertás el interés en el que va a ser capacitado caes en saco roto con todas las intenciones, es importante generar en el productor un nivel de sensibilización a los temas importantes”

AT “El problema es cómo se baja el tema, la motivación debe apuntar a la educación para hacer ese proceso de transformación, ahí está el problema de como bajar la capacitación”. “Ahora se ven apretados porque están vendiendo la producción con un nivel de exigencia puesto por el mercado, lo que no te dice el mercado es como se va

hacer ese proceso y ahí está el momento de las organizaciones y la universidad para dar la capacitación, la sensibilización”

Ariel Gajardo *“Hace un tiempo hicimos una capacitación en el uso sustentable de agroquímicos y ellos (asistentes a la capacitación) en la práctica que se realizó veían que andaba bien y que se usaba menos producto pero con el tiempo uno observaba que volvían a los viejos modos y prácticas”.*

TD *“ahí está claro como la motivación y el interés que surge desde el productor desde una demanda concreta, pero si uno va al revés me parece que en el área en que nosotros estamos cuesta mucho más”.*

En muchos casos la segmentación de las producciones para su análisis puede hacer de la oferta una propuesta más rica e interesante para la demanda.

DM *“La realidad que uno ve, sobre todo en fruta de pepita, hay una reacción inmediata de los productores a las exigencias del mercado sobre todo en el de exportación. Hoy en día hay equipamiento cada vez más sensible para detectar agroquímicos en niveles ínfimos y eso cambia las normativas de los mercados que nos compran, hay una respuesta de tipo reactiva en el productor, no hay una pro actividad para transformar nuestra producción en una producción orgánica o con determinadas características saludables, ahí es donde las instituciones deben actuar”*

En muchos casos los lineamientos de las organizaciones no tienen en cuenta una planificación coordinada a nivel regional, teniendo en cuenta que en la zona se encuentran muchas organizaciones que actúan en función de las temáticas productivas locales similares y que los tiempos de estas son los mismos.

AT *“Para mí una de las cuestiones que son las más difíciles de tratar de encuadrar es de que las capacitaciones lleguen en tiempo y forma y de manera ordenada. Nosotros nos pisamos entre las organizaciones a veces con las capacitaciones y ese es un gran problema. En una oportunidad entre el IDEVI y el INTA estábamos el mismo día dando una capacitación de pasturas uno en el ministerio y otro en el CEMAT y para los mismos productores. Se requiere más planificación y organización entre organizaciones”.*

“...Esto ocurre porque no hay una cuestión concentrada en lo que hace a la planificación de las capacitaciones todo el mundo hace desde su área lo que puede, lo

que quiere y lo que lo dejan hacer, entonces vemos que no hay una construcción de lo que es la territorialidad, lo que son las necesidades que se plantean desde la región”

Destinatarios

Cuando las organizaciones plantean la oferta de capacitación evalúan diversos factores, y uno muy particular es el destinatario de ésta, evaluar el tipo de productor, sus características y formación son un factor que se debe considerar ¿Cómo se define el destinatario de cada propuesta de capacitación?

***DM** “La palabra “PRODUCTOR” es muy amplia nosotros sabemos que hay distintos perfiles o tipologías de productor a veces los agrupamos de una manera imperfecta pero que nos permite entender cómo funcionan los distintos tipo de productores. Hay productores de avanzada más perfil empresarial que plantea cosas que te movilizan”*

“...tenemos instalada en nuestra zona dos fábricas de colegas Ing.Agr. yLic .en Gestión de Empresas Agropecuarias que en poco tiempo mas muchos de esos pasaran a ser productores es algo para ir pensando como destinatarios de las futuras capacitaciones”

***YD** “hay un tema ahí con los estratos de productores, no se puede pensar en los productores como un solo perfil y eso diversifica la demanda, estamos tratando con productores más participativos que tiene mayor interacción con las organizaciones, en la experiencia del clúster, uno trabaja en general con los que participan en las capacitaciones y en las reuniones, el grupo de productores del clúster es un grupo especial, más participativo, así también hay productores de frutos secos más pequeños en escala que no se vinculan al clúster, se pierden porque en general se trabaja con los que se involucran y son más activos”.*

***DM** “ La realidad no existe depende de quien la mire, necesitamos saber que mirar, hay cosas que son importantes y no la vemos, hay muchas veces en nuestro accionar hay cierta inercia y trabajamos con un grupo de productores que son nuestra “clientela”, no de manera peyorativa, y de este modo nos cuesta entender el cambio constante que tenemos en la región hay constantemente actores nuevos que aparecen y que evidentemente no los conocemos y que son, digamos actores grosos, importantes, que están transformando la región, más allá o más acá de las políticas que nos ponemos para trabajar con ellos, este cambio que está sufriendo la región pone en tensión una visión, diría histórica, de trabajo tradicional muy importante en el*

IDEVI en la experimental como proyecto de desarrollo y nuevos actores que hay en la región de los cuales sabemos bastante poco pero que sin embargo son gravitantes”

AT *“hay varia cuestiones al respecto, depende hasta donde uno puede llegar respecto de los recursos y capacidades que uno tiene, hay productores que están trabajando en niveles altísimos de producción y nosotros no lo estamos viendo, ¿cómo llegan?, nos pueden estar enseñando a nosotros, más allá de todas las animaladas que puedan estar haciendo, respecto al uso indiscriminado de agroquímicos, este sector por una cuestión limitante de recursos queda olvidado en el sentido de que no nos necesitan ellos a nosotros, lo cubren de otra manera, contratan ingenieros tienen su propia tecnología los dejamos de lado y seguimos trabajando, no lo quiero decir de manera despectiva; con el pobre productor nuestro que de alguna manera todavía nos da bola” (sic) “Y esto se contrapone a veces con lo que son los recursos y particularmente los recursos humanos sobre todo, pensando desde la escases de éste en las instituciones, somos dos para hacer cuarenta cosas y en esta escases de recursos incluimos también movilidad y demás recursos limitados en las instituciones”*

Difusión

En lo que respecta a la llegada con la información al destinatario de las capacitaciones, es importante definir de qué manera se va a dar a conocer al productor de estos espacios, que se ofrecen en la zona. La utilización de los medios de difusión tradicionales como la radio, los diarios o la televisión tienen sus limitantes, mientras que la utilización de las redes sociales juega un papel importante en estos últimos tiempos. Pero no son quizá en este sentido los más eficientes en la llegada directa al productor. Los medios más directos serían el celular y el contacto directo con el productor.

YD *“teléfono y mensajito ha generado la mejor experiencia”*

AT *“si vos quieres garantizarte que tus clientes asistan vos tienes que llamarlo personalmente, el productor no tiene Facebook no tiene mail no lee el diario y no escucha la radio”*

YD “en el caso nuestro, que tienen Facebook, que tienen mail (clúster) tenes que llamarlo igual para decirle que le enviaste una invitación que le comunicaste algo, el mail solo frio no funciona, todo eso requiere tiempo recursos, tener agenda con números”

AT “es muy importante conocer los tiempos del productor hortícola (feria y otros) “

Eje 2 – capacitación

Concurrencia

A quienes les llega la información y están interesados en la capacitación concurren a la capacitación, esto es evaluado por quienes organizan la propuesta, en muchos casos la concurrencia está atada a un interés económico, pero en general, la concurrencia está basada en un interés referido a la temática propuesta

AT “nosotros usamos una técnica poco convencional, nosotros en una época a los productores que solicitaban crédito para pastura en el que además de firmar el pagare del crédito tenía que firmar un pagare por doscientos pesos más por capacitación, era parte de las exigencias del crédito la asistencia a las capacitaciones, a la devolución del crédito se ejecutaba el pagare si este no había asistido. Era una extorsión encubierta, obviamente las capacitaciones que se ofrecían estaban relacionadas a la temática de pastura que era a los que estaba destinado el préstamo, ahí tuvimos resultados interesantes, es una metodología poco ortodoxa pero que dio buen resultado”.

En cuanto a las exigencias de los mercados, la gestión, y las cuestiones productivas, el productor debe generar conocimiento de un sinnúmero de factores que lo atraviesan, si pretende hacer de su chacra una empresa exitosa, y eso lo obliga a estar en un constante proceso de capacitación.

AT "...Lo que pasa que las exigencias de mercado, las normas BPA, las restricciones de agroquímicos, te van obligando de alguna manera a trabajar con el tema en capacitación y a muchos productores los va obligando, y previamente es necesario sensibilizarlos de la necesidad de la capacitación. Es necesario generar ese interés. Hay otra cuestión que no es menor y es que el productor hoy tiene que estar capacitado en todo lo referente a manejos del cultivo a las cuestiones técnicas, y además tiene que estar capacitado en los temas referentes a la gestión, como vender los productos y como generar una buena gestión de su empresa. Esto lo obliga al productor a estar capacitado en cincuenta cosas, contrato de alquiler etc".

El éxito de la concurrencia está dado por el interés de la temática, ¿ese éxito está vinculado al número de concurrentes? La presencia de los alumnos de las universidades y colegio agro técnicos de la región en las jornadas hace que el número de concurrentes sea importante, esto tapa una falencia en la llegada a los productores destinatarios visto desde algún punto, pero, es también una forma de llegada a los productores de manera indirecta ya que la mayoría son hijos de productores o serán en el futuro productores o asesores.

MD "depende mucho del interés del productor porque tenes que ser muy perceptivo para determinar que al productor en general le interesa tal cosa. En el caso de los cursos de poda un día se va a hacer para productores y otro día para estudiantes por la demanda que hubo".

AT "...la concurrencia a las capacitaciones es uno de los problemas que tenemos las instituciones, bienvenidos los estudiantes, ahora ¿eso disfraza las falencias que tenemos en la llegada a los productores? Es una pregunta que me hago".

DM "Yo no creo que disfrace, en todo caso agrega, y cosa a tener en cuenta con respecto a las instituciones que forman a los futuros egresados, es el perfil de estos, estos en un porcentaje vas a ser asesores o productores, así entonces, deberíamos pensarlos en ese rol todavía nos cuesta pensar en productores que son colegas. Este tipo de productor está empezando a estar acá".

LR “Hay un determinado estrato de productor que nos está exigiendo un nivel de desarrollo en la información y tecnología este es un productor que nos demanda, no va atrás, va adelante”.

AT “hay un grupo de productores que trabaja a una escala donde esta posibilitado a contratar un asesor pero hay un grupo de productores que requiere del Estado en cuanto a las capacitaciones se refiere”.

LR “muchos de esos alumnos que asisten a las capacitaciones son hijos de productores que luego intentan replicar parte de la experiencia que aquí reciben, entonces, si bien no llegamos directamente al productor lo hacemos a través de sus hijos indirectamente. Uno tiene que considerar cual va a ser el auditorio si va a ser más bien alumnos o va a ser dirigido a productores”.

Nivel de comprensión e importancia del debate

En el transcurso de las capacitaciones se transmite información de variado nivel de complejidad y dependiendo del público al que se la dirige, es necesario tener algunas consideraciones al respecto en el cómo y en qué nivel de lenguaje éste se transfiere, evaluar al momento de la capacitación el nivel de comprensión del oyente, es importante y generar un espacio de debate en el transcurso de la capacitación permite al oyente aclarar dudas respecto a lo planteado en la capacitación y al disertante determinar si los conocimientos expuestos están pudiendo ser aprehendidos por el oyente

FM "En este tema hay que ser muy cuidadoso ya que muchas veces pasa que cuando uno empieza a transmitir información un cuadro tras otro sin ver hasta donde se está llegando en su comprensión quizá no se llega a elaborar las cuestiones que se tratan. Es importante que sea corto. Hasta uno a veces se aburre que está en esto, hay que tenerlo encuentra sino no, no sirve de nada"

Brunilda Sidotti "Depende mucho del interés del auditorio que uno convoca si el tema les interesa se llega más fácilmente".

AT "...en muchas cuestiones que parece que el productor no entiende o cuestiones que se trabajan casi recurrentemente, muchas veces están atravesadas por otras cuestiones.

YD "...la importancia del debate para conocer cuál es conflicto que el productor tiene que atravesar para poder decidir sus cuestiones productivas".

Conocer el peso que tiene para el productor los conocimientos ya adquiridos es fundamental, el productor carga con su bagaje de conocimientos, experiencias, tradiciones, cultura y a ello se le suman los conocimientos por los que concurre a la capacitación, e indefectiblemente, quizás inconscientemente contraste esta información con la que ya previamente trae.

BS "creo que como técnicos también, menospreciamos el peso de lo llamado la tradición, hay una fuerte impronta de la tradición y la cultura de manera negativa,

pero esta tan metida que por más que venga un técnico que le dé la posta no se animan a probar otras alternativas”.

DM “algo que muchas veces ocurre es que muchos de nosotros somos maximisadores tenemos una visión más tecnológica y productivista nos parece que haciendo esto más esto más esto vos vas subiendo una escalera en productividad y eso no es lo que gobierna la decisión del productor, este muchas veces lo que hace es minimizar riesgos y armar esquemas de bajo costo en donde saca poco del bolsillo y maneja un esquema muy conservador, poco productivo, pero bajo riesgo, eso se ve en ganadería con una claridad meridiana”

FM “al productor tenes que presentarle la forma más fácil uno al productor tiene que presentarle algo que le mejore el sistema productivo, pero que no lo complique, si vos me presentas algo complicado, yo como productor no lo agarro, porque me complica la vida y está relacionado directamente con mi calidad de vida, eso un técnico lo tiene que tener en cuenta”.

TD “Eso pasa con los productores más grandes (edad), que no van a cambiar, pero hay de todo”.

FM “acá tenemos una cosa bastante equivocada, tenemos el pseudoproducer, que abunda, y el productor de verdad, aquel que vive en la chacra que tiene sus códigos, su historia. Tenemos que ofertarle cosas que estén acordes con su calidad de vida y con sus recursos”.

Espacio de Capacitación

El espacio donde se realice la capacitación tiene una importancia gravitante, hay espacios que por su impronta o por su contexto social generan en el productor un posible rechazo, así también donde se sienten cómodos, son los lugares a los que por sus actividades frecuenta asiduamente, es así que al momento de elegir el lugar donde se realice la capacitación. Es importante tener en cuenta como éste influye en las personas que concurrirán. Otro factor muy importante es la distancia, los lugares deben ser estratégicos en relación a la distancia

FM “es como todo, depende el lugar en que estés te mentaliza mejor o peor para el tema”.

AT “debe ser el lugar donde el productor se siente cómodo, si es así, la capacitación será totalmente distinta a donde el productor se siente incómodo, el cemat San Javier, el INTA, son lugares cómodos para el productor, ya cuando lo metes en la universidad, CFI, Centro cultural, empezás a caer abruptamente, porque no es su lugar, es esta una cuestión gravitante para lograr buena asistencia, si vos no querés que vaya gente hacelo en la Universidad. El productor tiene sus cosas, su pudor, se ve como vicho de otro pozo”.

Cuenta ejemplo de curso de computación en la Universidad

Modalidad (teórico, práctico o participativo)

Al evaluar la modalidad de transferencia de la información es importante tener en cuenta cómo se va a llegar al productor con la información que se pretende transferir, las modalidades teóricas permiten trabajar cuestiones más bien referidas a la gestión, mientras que la información técnica luego de mostrarla de manera teórica es importante contrastarla con lo concreto, lo práctico y participativos hace más aprensible los conocimientos.

DM “siempre la convocatoria a campo es la más llamativa”,

YD “el teórico solo no, aunque depende del tema, por ejemplo el tema del mercado no podes hacer mucho quizá algo más participativo”

DM “Hay una cuestión que tiene mucha importancia en el tema de las capacitaciones, y es el que expone, hay muchas figuritas repetidas, me incluyo. Es un problema, a nosotros siempre nos ha dado un resultado interesante traer un invitado, alguien de afuera, que posiblemente va a decir lo mismo que vos, pero se le da más importancia. Eso ayuda mucho a la convocatoria, el mix de los locales más una figura desconocida o destacada profesionalmente te da muy buen resultado. Nadie es profeta en su tierra”.

FM “nosotros hecho directamente con los productores, que hable el productor, es una muy buena experiencia, nosotros hacemos la presentación y después trabajamos con la experiencia del productor”.

BS “el tema de los debates con ellos siempre da buen resultado”

AT "depende el tema evaluar si la capacitación debe ser teórica o práctica"

DM "depende el tema, el lugar, el productor, a mí me ha tocado estar en esas capacitaciones tipo show que arman los semilleros, los gobiernos, (NEUQUEN) gente que da conferencias magistrales. Hay lugares que son solo expositivas y no pasa de eso"

MD "hay lugares tipo congreso en donde uno sabe que hay va a disertar y no pasa de eso".

Apoyo económico de las Instituciones

Desde las instituciones donde se generan estos espacios de capacitación, donde se encuentran los productores o destinatarios de estas el técnico, docente o investigador que trabaja en la generación del conocimiento que se intenta transferir, es de donde deberían provenir el apoyo económico, algunas incorporan a su presupuesto los costos de transferencia de información, capacitaciones, jornadas, talleres o cualquier otro dispositivo.

Es así que surge en el referente de la organización una tarea más en el objetivo de transferir sus conocimientos, como obtener los fondos necesarios para encarar la capacitación, costos de material didáctico, costos de pasajes y viáticos, movilidad y buffet de la capacitación.

DM "es parte del trabajo que hay que hacer, conseguir los fondos"

AT "depende de la necesidad, depende del tema, es el éxito para conseguir fondos de nuestra institución"

YD "yo creo que en la región tenemos más capacidad para ser más gasoleros para generar jornadas, siempre si tenes algún recurso es mejor porque te da alguna libertad, compras algún bizcochito o café, y ya con un poco más de recurso traes a alguien, para dar una nota de color a tu capacitación, pero el recurso económico no es una limitante".

DM “para nosotros es incompleto si lo que haces acá adentro no lo transferis, es necesario el acompañamiento de la institución con alguna capacitación, en ese sentido todo creo tenemos la misma visión”.

Lenguaje

En el ámbito de la ciencia y de la técnica se presenta la necesidad de forjar vocablos, ya que constantemente se producen los hallazgos e invenciones aparecen, multitud de conceptos nuevos, operaciones, relaciones, actividades, infinidad de objetos materiales (aparatos, piezas, dispositivos, etc.) Este lenguaje tiene como característica principal su léxico. Es un idioma con solo nombres, adjetivos y verbos específicos, es decir, con tecnicismos.

Estos tecnicismos no siempre son dominados por las personas que concurren a espacios de capacitación, y por lo tanto en un proceso de transferencia de saberes y conocimientos si los códigos entre el disertante y el oyente no están definidos, existe una traba en el flujo de la información, en consecuencia si no se tiene en cuenta la claridad de este código en ambas partes, es dificultoso que el oyente pueda aprehender ese conocimiento.

AT “siempre tratamos de tenerlo en cuenta”

YD “yo creo que si hay buen dialogo con el sector se internaliza naturalmente el lenguaje, tanto del capacitador como del capacitado porque en el dialogo mismos te aprendes la palabras que usan ellos y el productor se empieza acostumbrar a la terminología del técnico”

FM “tiene que ver con el espacio, el ámbito, el productor inconscientemente, y todos manejamos nuestro territorio, sabemos cómo tenemos que hablar en cierto momento y sabemos cuándo intervenir de manera más técnica, uno inconscientemente lo maneja según el ámbito, la universidad o la chacra”.

El tema de las dosificaciones “la tapita”(es un clásico en lo referente a la dosificación de los agroquímicos entre los productores, que miden por la cantidad de

tapitas de producto que se pone en la pulverizadora y no tienen en cuenta el dosaje en mm o cm³/L)

BS "a uno también le pasa, el año pasado llegaron productores a consultarme respecto al "pico de agua" y yo quedé... a qué? ¿Qué es el pico de agua? Entonces desde el productor también aprendes, nosotros lo conocíamos por otro nombre".

Técnicas pedagógicas

La labor pedagógica intenta encontrar los medios para mejorar la transferencia del conocimiento. Estos medios utilizan material o recurso didáctico que represente, aproxime o facilite el acceso comprensión de la realidad.

Durante el proceso de aprendizaje se pueden usar diversas técnicas y métodos de enseñanza. Ocurre que muchas veces estos métodos son usados de una forma empírica sin una mayor profundización y usándose en ocasiones de modo incompleto. Esto ocurre muchas veces por desconocimiento y falta de formación al respecto, de ahí que es de vital importancia estudiar, analizar y poner en práctica los diferentes conceptos, teorías al respecto y metodologías desarrolladas para el logro del objetivo último: un alto nivel de transferencia de información en los procesos de formación o capacitación.

Se trabaja o se tiene en cuenta desde la institución este tipo de técnicas?

DM "no para nada"

BS "pasa con el powerpoint, yo no creo que sea la mejor práctica pedagógica para discutir algo, es muy bonito es atractivo pero..."

YD "depende como lo organices y lo prepares también, con video y fotos siempre es mejor"

MD "con una imagen en el power es más didáctico que muchas palabras, es una herramienta de apoyo a la charla"

AT "para mí el power es una herramienta de apoyo".

DM "creo que nosotros no tenemos en cuenta para nada esto, hablo en el punto de vista propio, a veces uno arma esquemas, gráficos o figuras y descontas que la persona lo va a entender".

MD *“uno aprende mucho de otras capacitaciones a la que uno asiste y dice esto sirve lo voy a hacer esto no”.*

BS *“depende el ámbito que estés... otros necesitan el tiempo que tarda uno en dibujarlo armar, el rotafolio, en un afiche, todo ese tiempo sirve para ir elaborando y no el “chacha” (refiere y gesticula el avance rápido de las diapositivas) y encima con la luz apagada, es como más pasivo, es como ver una película en el cine. Como que “ha que linda la foto”, pero en realidad no termino de entender”.*

DM cuenta de su experiencia en un congreso de cambio climático, en conjunto técnicos y pedagogos, queda asombrado de la experiencia interdisciplinaria explica, como cree que es importante y para lo cual no se tiene nada

AT *“yo creo que falta mucho en lo que son técnicas esto de incursionar en nuevas herramientas de transmisión you tuve etc... pero también hay una resistencia por parte de los más viejitos hay que adaptar al auditorio, si es necesario el papelito y el fibron y vamos. Para cuestiones como el tema de costos, olvídate del powerpoint, agarra el papel y el fibrón y a trabajar con ellos”.*

BS *“En una presentación que se utilizó en una capacitación se podía interactuar con la presentación de tal modo que vos modificando las variables, veías como se iban modificando los costos y el margen bruto, digamos, en el número final. Eso estaba muy lindo”*

AT *“el tema de armar talleres, con el tema del jueguito de los papelitos de colores , las tarjetitas, o esas cuestiones que son todas técnicas que ayudan a la cuestión (risa en el auditorio) es una forma de poder entrar y poder participar y hay que llegar desde su propia cultura también, a este tipo de cosas para que se vayan soltando, hoy ha cambiado mucho eso, se busca muchísimo la participación, parece una pavada, pero las clases expositivas están tendiendo a desaparecer y están apuntando a cuestiones mucho mas participativas. Son técnicas que nos están faltando y es una gran lucha, que de paso tiro el chivo, esta es una gran deficiencia que yo le marco a las universidades, entrar en la humanización de las carreras de la participación y construcción y de darle herramientas a los futuros profesionales en relación a esto que se charla, lo expositivo y lo participativo, hoy se dan las condiciones para buscar otros ámbitos de llegada a través de la participación etc”.*

DM *“Hay que incluir a otros perfiles”(trae nuevamente el ejemple del seminario de cambio climático)*

Eje 3 – Instancias posteriores a la capacitación

Indicadores de impacto

"Evaluación de Impacto de la Capacitación", no es algo simple, que se pueda tratar livianamente y que pueda emerger como un requerimiento en cualquier momento, ya que es un proceso que involucra a todo el sistema de gestión de la capacitación, con sus políticas, objetivos, estrategias, planes, programas, resultados, etc.

¿Se ha podido trabajar con el productor en la post capacitación?

FM "Como trabajar, trabajar no! Vos ves resultados de lo que hace el productor, este me dio pelota o no. La cuestión de fondo siempre hablando del productor, él quiere que vos le ayude a solucionar su problema" (destaca "SU PROBLEMA", DM los remarca)

DM "en relación a eso, muchas veces (consulta a ver si comparte su idea) yo tengo la impresión de que si vos te dejás llevar vos terminas asesorando (remarca la palabra) cosa que no podés hacer, es imposible, pero si vos te dejás llevar él te demanda te demanda y llega el momento en te llama para resolver "corto el agua?" o no sé qué. Yo salgo muy poco al campo, pero las veces que salgo terminas asesorando, no es nuestra función asesorar en forma individual, asesorar en forma grupal es nuestra función, trabajar con LAS cámara, con colegas, pero no a nivel individual".

TD "en horticultura vas a la chacra del productor a ver la solución, indaga DM, pero vas en grupo? Y no siempre a veces vas a ver alguno que tiene problema en tomate vas a su chacra"

AT "yo te puedo decir un indicador, nosotros identificamos un problema en los contratos de alquiler de los productores hortícolas, pasaron de escribir los contratos en un cuaderno Gloria a un contrato de alquiler sellado y registrado en renta, ese es un indicador".

YD "una manera de medir un nivel de impacto inmediato es la clásica encuesta que se le entrega al asistente con pocas preguntas, concisas, puede ser una herramienta que puede ser rápidamente relevada"

AT "lo que pasa que esa herramienta muchas veces no se sistematiza"

YD *“es verdad pero desde ahí pueden salir futuras temáticas a abordar, después de unas charlas se despiertan incógnitas que se podrían trabajar en futuras capacitaciones, tiene que estar bien estructurada y sistematizada”*.

AT *“pero hay muchos indicadores que no los medimos por ejemplo luego de un curso de aplicación de agroquímicos para control de carpocapsa, luego de 5 años ver cuánto han podido avanzar”*.

FM *“es importante hacer capacitaciones con otras instituciones que puedan aportar al productor herramientas para poder medir el riesgo, impositivo trabajo etc”*.

Sensación de éxito o fracaso

¿Cuáles son las sensaciones que nos afloran al finalizar un espacio de capacitación, a que están atribuidas?

YD *“la primera sensación de éxito o fracaso se vive con la asistencia a tu capacitación”*

BS *“a veces piensas bueno, fueron pocos pero buenos”*

AT *“ha pasado que también no va ninguno, entonces piensas en cómo se convocó... si no realizas una buena convocatoria por más interesante que sea la temática el productor no va a llegar”*.

BS cuenta una experiencia donde viajaron a una capacitación y no había nadie

YD *“creo que fracaso si no hay nadie sino por más que sean pocos que no sean los que vos esperabas, mientras se arme un grupo y se transmita lo que se quiera transmitir siempre una cuota positiva, ahí es un éxito”*

DM *“el número es un indicador necesario pero no sé si importante. Uno inevitablemente tiene un sensación después de un taller una charla, vos tenes un sensación si llegaste, si hay una devolución, gente que pregunta, gente que se interesa después por que no se anima a hablar en público, y también tenes la sensación de que cuando fuiste fue un desastre”*

FM *“también depende de la organización que vos tengas de adelante para atrás y de atrás para adelante, como movilizas la gente, si tenes buena organización va bien”*.

Cierre

La idea al final es poder evaluar luego de las dos horas de trabajo, poder analizar ¿cómo ve el flujo de la información?, como referente de las instituciones ¿hay cosas para mejorar?

FM “todo a mejorar uno mismo se da cuenta que tiene que mejorar muchas cosas”

*DM “nosotros como experimental hemos dado un salto muy grande con la incorporación del equipo de comunicación (refiere a Soledad Ricca) y ha mejorado el tipo de comunicación y la capacidad de comunicar institucionalmente, estamos más presentes en los medios, pero hay que dar un paso más en profundizar el mensaje. No nos interpretamos con el productor (**hace un ademán respecto del conocimiento del productor y el pensamiento del técnico**) en algún punto se tiene que encontrar para definir la tecnología apropiada. En eso hay que trabajar en una profundización del mensaje con mayores y mejores contenidos”*

YD “se ha trabajado mucho con el productor en los avances, y el libro ha sido un gran avance en esa conexión” (frutos secos)

Conclusiones de cierre, que se propone para avanzar en la mejora de la transferencia de información, para hacer más fluido este canal de comunicación entre las instituciones y el productor

MD “una gran experiencia fue el viaje a Chile con los productores allí se generó más vinculación a partir de ahí empezó a funcionar la cámara que antes no existía”.

AT “en un momento se había logrado trabajar en una comisión interinstitucional que servía para ponernos de acuerdo respecto a las capacitaciones incluso para no meternos en el trabajo del otro, temáticas superpuestas, crear un ámbito donde se ponían todas las capacitaciones”.

DM “Sería importante hacer un calendario”

Soledad Ricca explica las importancias de armar una planificación anual de comunicaciones

Karina Elgueta. “Se avanzó en comunicación, pero incorporando lo que propone Axel, avanzar hacia un área o un grupo que tenga en cuenta el apoyo a la transferencia de la capacitación, por que caen muchas cosas sobre ustedes mismos, hay gente que puede apoyar en ese sentido”.

SR “Al menos el tema de la difusión y organización y pensar comunicar de una manera estratégica, en tiempo y forma llegas mucho más lejos”.

Surge la propuesta de la creación del área de forma integrada

*SR “utilizar más fluidamente las redes de comunicación, redes sociales, página web
Utilizar el celular que todos los productores tienen”.*

Se cierra el espacio grupal con el agradecimiento de la participación y el compromiso de poner a su disposición el material analizado.

CAPITULO V

CUADRO COMPARATIVO

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

Capítulo V

Cuadro comparativo

Cada grupo fue analizado de forma independiente en los capítulos anteriores y luego en base a la información recabada se conformó un cuadro (Tabla 8) donde se contraponen las ideas base de cada uno respetando los mismos ejes temáticos. A cada enunciado se le asignó un valor de acuerdo a:

- ↔ Aquellos con elementos que muestran una interacción que permite el dialogo y en la que se puede observar como cada una de las parte interactúa;
- ➔ Aquellos elementos que indican unilateralidad, las actitudes que muestran como una de las partes intenta influir positivamente, sin tener en cuenta como esto es analizado por el otro; y
- ↻ Los elementos que denotan un accionar en base a sí mismo sin evaluar el otro extremo del canal de comunicación.

Por último se determinó el porcentaje de afirmaciones de cada una de las categorías anteriores para evaluar el flujo de la información entre la fuente y el receptor.

Análisis del cuadro comparativo





















Al comparar los grupos y siguiendo con la metodología propuesta se observó un 41% de afirmaciones que propician o está relacionadas a un situación de dialogo fuertemente asociado al vínculo. Estos enunciados demuestran que existe un reconocimiento mutuo y que el flujo de la información a través de las capacitaciones aun es prometedor (Tabla 11).

En tanto que aquellas situaciones que tiende a generar un dialogo pero pensado unidireccionalmente, alcanzan un 29 % (Fig. 11). Probablemente forzadas por las líneas de acción de cada una de las instituciones y los requisitos laborales de sus representantes, que aunque con interés genuino en transmitir los conocimientos generados, aun no cuentan con las herramientas pedagógicas para conseguir un mejor dialogo.

Mientras que el restante 30 % son afirmaciones que no propician un dialogo sino que son situaciones que están pensadas como acciones en beneficio propio y que entorpecen el normal flujo de la información entre ambos grupos. Es sobre estos enunciados que se debería trabajar para poder sumar conocimiento al poder productivo de la región.

Tabla 11. Comparación de los enunciados extraídos de los grupos focales: Productores vs Referentes de las instituciones

		Productores	Instituciones		
Pre capacitación	Motivación	<ul style="list-style-type: none"> -Las temáticas propuestas -Apertura a nuevas alternativas -Necesidad de vinculación para no aislarse (“...te abre la cabeza”.) -temas propuestos por el productor -disposición de tiempo - “...sacar cosas para mantenerte despierto en la producción...” 	<ul style="list-style-type: none"> 	<ul style="list-style-type: none"> -Capacidad instalada. -Información generada. -Temáticas propuestas por el medio.-Falencias del productor -identificación técnica de la necesidad -Temáticas productivas 1ro -Temáticas con vinculaciones sociales 2do -lineamientos institucionales. -Necesidades de mercado 	<ul style="list-style-type: none">
	Difusión	<ul style="list-style-type: none"> La radio no tiene el alcance suficiente Las redes sociales son una buena herramienta pero no efectiva para la difusión La televisión, cosas que ya pasaron El celular, mensajes de texto o llamada muy eficiente. Facebook y whatsapp materia pendiente 	<ul style="list-style-type: none"> 	<ul style="list-style-type: none"> -Las limitaciones de las redes sociales -La efectividad del celular -Mail solo no funciona hay que acompañarlo con llamado 	<ul style="list-style-type: none">
	Objetivos/interés	<ul style="list-style-type: none"> -Interés económico -Demanda del mercado -Encontrar respuestas a temáticas puntuales 	<ul style="list-style-type: none"> 	<ul style="list-style-type: none"> -Lineamientos institucionales -Concientizar respecto a las necesidades actuales (ej: GAP) -Poner al productor en importancia de rol -Importancia que juega el chacarero cómo productor de alimentos -Educar para iniciar un proceso de transformación -Motivar para la proactividad Orientar la construcción hacia la territorialidad. 	<ul style="list-style-type: none">
	Destinatarios	<ul style="list-style-type: none"> -Oferta orientada mayormente a productores organizados -dificultad en la llegada a los productores individuales. 	<ul style="list-style-type: none"> 	<ul style="list-style-type: none"> -Importancia de diferenciar perfiles. -El productor con formación profesional -El productor organizado y asociado -La “clientela” - la dificultad de la escases de recursos - el productor altamente tecnificado con errores y aciertos 	<ul style="list-style-type: none">

Capacitación	Concurrencia	<ul style="list-style-type: none"> -Se concurre por el certificado -poca rotación, siempre las mismas caras, el productor organizado especialmente -Cuando la propuesta es interesante hay concurrencia (alimentación en cerdos) -La no concurrencia como una elección -“...Las capacitaciones están llenas de pibes y tres o cuatro productores...” 	    	<ul style="list-style-type: none"> -Pagar por capacitarlos -La concurrencia ante las obligaciones del Mercado -Muchas cosas en la que es necesaria la capacitación hoy en día. No se puede con todo -La participación de los estudiantes ¿disfraza la poca llegada que tenemos a los productores? -Alumnos hijos de productores, el futuro productor profesionalizado. -Varía según el perfil (productor capitalizado y productor con menos recursos) 	     
	Nivel de Interés	<ul style="list-style-type: none"> -Cuando hay interés, se asiste y se sabe de qué se está hablando. - Cuando hay vínculo hay transferencia. -Capacitaciones en gestión, comercialización, temas impositivos. -blanqueo del productor, la posibilidad de facturar como se debe. - Se toma determinadas cosas, no un todo - Información que no es apropiado a su realidad 	    	<ul style="list-style-type: none"> -Cuanto más corto es, mejor atención se obtiene -Depende del interés del auditorio en la temática -Conocer las problemáticas del productor, para poder llegar efectivamente. -La visión técnica vs la visión economicista del productor. -Resolverle la vida al productor no complicársela -si la oferta es al alcance del productor el interés es máximo -Demostrar para ser concretos 	     
	Debates	<ul style="list-style-type: none"> El debate pasa por que no hay relación a lo que requiere el productor y lo que te ofrecen las instituciones. -Las inversiones pensadas por las instituciones no están al alcance del productor -Los recursos del productor son limitados -Sentirse fuera del sistema 	 	<ul style="list-style-type: none"> El debate es interesantísimo, para conocer las dificultades productivas del productor 	
	Espacio	<ul style="list-style-type: none"> .Lugares a fines a nosotros. -la universidad incomoda - lugar accesible, cómodo, de paso. 	  	<ul style="list-style-type: none"> -La elección del lugar es estratégico -Comodidad del productor. El CEMAT el INTA San Javier, buen lugar. La Universidad el Centro cultural o CFI lugares inadecuados. 	  
	Modalidad			<ul style="list-style-type: none"> La convocatoria a campo es más llamativa El teórico solo no funciona, aunque las cuestiones más teóricas funcionan con propuestas participativas 	 

			Incorporar disertantes de afuera gusta mucho
	Lenguaje	-En general es comprensible, pero a veces te das cuenta que muchos se están quedando afuera -El técnico debe saber transferir la información	-Es muy importante ser cuidadoso con el lenguaje. -Si hay buen dialogo con el sector, se internaliza naturalmente el lenguaje -Según el ámbito se usa lenguaje más técnico o más coloquial -Hay que saber hacer transferencia, no es fácil. -Las dosificaciones son un tema difícil
	Técnicas pedagógicas		-No se está trabajando en el tema lo suficiente -Con video o fotos es mejor -El Powerpoint virtudes y falencias -Depende del tema que se trabaje hay que analizar la técnica -La edad de los disertantes -Interactuar con la exposición - Se debería utilizar de técnicas desestructurantes, teniendo en cuenta el auditorio -Llegar desde la propia cultura -Incorporación de nuevas profesiones
Post capacitación	Indicadores para censar nivel de impacto	-la transferencia que hace la hace el productor, no el técnico	-Solamente observando al productor sabes si hubo o no llegada -El técnico de las instituciones no es asesor -Asesorar en forma grupal -Ver falencias y actuar ahí surgen los indicadores naturalmente. -La encuesta luego de la capacitación y sistematizarla
	Sensación de éxito o fracaso	-Hay sensación de pérdida de tiempo, si lo que se aprende no se puede poner en practica -Siempre algo sacas, depende del optimismo. -Pérdida de tiempo, si el costo beneficio del tiempo es alto	-La primera sensación de éxito o fracaso es la concurrencia -Aunque pocos si hay transferencia hay éxito -Interactuar con el asistente es un indicador de éxito -Mucho tiene que ver la organización

<p>¿Cómo evalúa el flujo de información entre las partes?</p>	<p>-Hay que trabajar en el vínculo. → -No hay vínculo activo, pero no es total, hay sectores con los que se está trabajando y se está trabajando muy bien. →</p>	<p>-Hay muchas cosas por mejorar ↔ -Hay que profundizar el mensaje → -La importancia del área de comunicación ↔ -Falta poder interpretarse con el productor → -Faltan mayores y mejores contenidos → -Se está trabajando con el productor en eso. (libro de frutos secos) ↔</p>
---	---	--

	<p>Elemento que propicia o está relacionado a un situación de dialogo fuertemente asociado al vinculo</p> <p style="text-align: center;">↔</p>	<p>Elemento que tiende a generar un dialogo pero pensado unidireccionalmente, no hay vinculo</p> <p style="text-align: center;">→</p>	<p>Elemento que no genera dialogo que se piensa por sí mismo y no tiende al vinculo</p> <p style="text-align: center;">↻</p>
<p>porcentaje</p>	<p style="text-align: center;">41%</p>	<p style="text-align: center;">29%</p>	<p style="text-align: center;">30%</p>

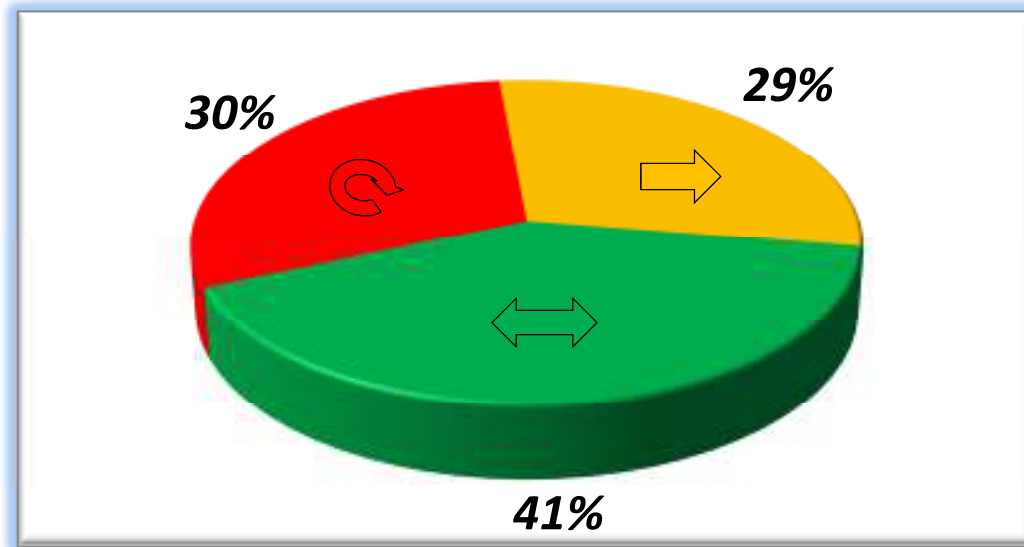


Figura 11. Comparación de los enunciados extraídos de los grupos focales: Productores vs Referentes de las instituciones

Conclusiones

En relación a las instancias previas a las capacitaciones se observó que:

- La oferta generalmente está basada en la capacidad instalada y lineamientos institucionales, mientras que la demanda suele estar asociada a la curiosidad, la necesidad de vincularse con los pares o afinidad con la propuesta.
- Los productores y los referentes coinciden en la importancia del contacto directo para la difusión, las redes sociales son importante pero no tienen el alcance necesario.
- Los tiempos de las instituciones y de los productores son diferentes.
- Se presentan diferentes perfiles de productores a capacitar.

En cuanto a las capacitaciones propiamente dichas:

- Para las instituciones el éxito de una empresa agropecuaria está atravesado por un sin fin de factores, que implican conocimientos muy variados: productivos, impositivos, comerciales, etc.
- Los productores asisten buscando resolver temáticas puntuales y no un cambio radical de su sistema productivo.
- La importancia del debate durante las capacitaciones permiten al capacitador testear el nivel de comprensión del oyente.
- Las técnicas pedagógicas de transferencia son materia pendiente.
- El espacio físico de la capacitación tiene una importancia gravitante y está también asociado a la modalidad de trabajo elegida.
- El bufet durante la capacitación tiene un rol importante en el vínculo, dado que facilita el diálogo personalizado entre el profesional y los interesados en la temática.
- El apoyo económico de las instituciones es escaso pero no es nulo y los técnicos se manejan sobre esa base

Y en cuanto al impacto posterior o las instancias posteriores a las capacitaciones:

- La evaluación de las capacitaciones no está sistematizada en ninguna de las instituciones locales.
- La sensación de éxito o fracaso por parte de los productores se vive en relación a lo que se deja de hacer por asistir, que actividad debió postergar y que ganó a cambio.
- Mientras que desde los capacitadores el éxito está fuertemente asociado a la concurrencia y al debate posterior.
- Los productores añoran los tiempos en que los extensionistas estaban en contacto mas personalizado, cuando la relación extensionista:productor era de 1:4.

En relación al estudio expuesto se puede observar que la vinculación entre las instituciones y los productores cuenta con fallas visibles pero que son captadas por las partes, podemos determinar que se dan situaciones de dialogo vincular pero no se puede observar que estas cuestiones sean salvadas o trabajadas por los mismos.

Hay muchos obstáculos que son difíciles de sortear por las instituciones ya que están relacionadas, en muchos casos, con lineamientos institucionales que marcan un modo de trabajo. Así también juega mucho el pasado en lo que respecta a la vinculación entre los técnicos del viejo IDEVI y los productores donde la realidad socio política era muy diferente a la de la actualidad.

Mientras que lo mas destacable es que, tanto del lado de los productores como desde las instituciones hay un reconocimiento mutuo.

Recomendaciones

- Utilizar metodologías de comunicación para la capacitación que permitan alcanzar dos propósitos fundamentales: procesos de enseñanza-aprendizaje eficientes, para lograr una adecuada comprensión de los contenidos claves y, a la vez, desarrollar una amplia cobertura.
- Dar importancia al uso de instrumentos de comunicación para potenciar la acción directa, persona a persona y a nivel grupal, de los procesos de enseñanza-aprendizaje, como técnicas pedagógicas, que otorguen eficiencia en la transferencia de la información a los productores.
- Utilización de códigos y formas de aprendizaje de la educación natural propios del mundo rural en la elaboración de los instrumentos de comunicación para favorecer procesos de comunicación y capacitación efectivos.
- Desarrollo de una estrategia multimedial de comunicación para aprovechar el potencial de cada medio.
- Dar fuerte énfasis en el fortalecimiento de los extensionistas como facilitadores de los procesos de capacitación en aspectos de metodologías para el uso de los instrumentos de comunicación y el manejo de las sesiones de capacitación. Insistencia en la necesidad de una actitud de diálogo de parte del capacitador.

Posibles acciones para lograr estos avances

- Búsqueda de alianzas entre instituciones afines en el plano de la producción y uso de los materiales de comunicación, con la finalidad de unificar criterios técnicos, favorecer un mayor alcance de los procesos de divulgación y capacitación.

- Potenciar la capacidad técnica y metodológica de los extensionistas para que puedan brindar un mejor servicio de orientación, capacitación y asistencia técnica a los productores.
- Estimular en los productores un interés activo en el manejo de las redes sociales para mejorar el diálogo con las instituciones regionales, que ya se han apropiado de este recurso.

Bibliografía

- ANONIMO. (2008). Fundamentos de la capacitación agropecuaria. <http://eagroeducacion.blogspot.com.ar/2008/11/fundamentos-de-la-capacitacion.html> consultado diciembre 2014.
- BARWISE, J. & PERRY, J. (1983). Situations and Attitudes. Cambridge, MA: Bradford Books / The MIT Press. En OstaléGarcía, Julio. 2009. Sobre el concepto de información <http://glossarium.bitrum.unileon.es/Home/flujo-de-informacion> consultado diciembre 2014.
- BARWISE, J. & SELIGMAN, J. (1997). Information Flow. The Logic of Distributed Systems. Cambridge: Cambridge University Press. En OstaléGarcía, Julio. 2009. Sobre el concepto de información <http://glossarium.bitrum.unileon.es/Home/flujo-de-informacion> consultado diciembre 2014.
- BARWISE, J. (1989). The situation in logic. Stanford: CSLI Publications. En Ostalé García, Julio. 2009. Sobre el concepto de información <http://glossarium.bitrum.unileon.es/Home/flujo-de-informacion> consultado diciembre 2014.
- BERLO, DAVID KENNETH. (1960). *El proceso de la comunicación. Introducción a la teoría y a la práctica*, Ed. El Ateneo, México.
- CASAMIQUELA, CARLOS H. (2003). Editorial de la edición del mes de agosto de la Revista Comunicaciones publicación del Valle Inferior.
- DEVLIN, K. (1991). Logic and Information. Cambridge: Cambridge University Press. En Ostalé García, Julio. 2009. Sobre el concepto de información <http://glossarium.bitrum.unileon.es/Home/flujo-de-informacion> consultado diciembre 2014.

- DRETSKE, F. (1981). Knowledge and the Flow of Information. Oxford: Basil Blackwell. En Ostalé Garcia, Julio. 2009. Sobre el concepto de información <http://glossarium.bitrum.unileon.es/Home/flujo-de-informacion> consultado diciembre 2014
- FAO (2002). *Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la agricultura*, La capacitación para el desarrollo rural "...capacitación es compartir los conocimientos con los demás y aprender..." <ftp://ftp.fao.org/SD/SDR/SDRE/capacitacion.pdf> consultado diciembre 2014.
- FLORIDI, L. (2005). Semantic Conceptions of Information. Stanford: Stanford Encyclopedia of Philosophy. En Ostalé Garcia, Julio. 2009. Sobre el concepto de información <http://glossarium.bitrum.unileon.es/Home/flujo-de-informacion> consultado diciembre 2014.
- GAJARDO, OMAR ARIEL (2011). Control de yuyo moro cultivando maíz. Informe final Proyecto de extensión. CURZA – UN Comahue.
- IDEVI 50º aniversario *publicación aniversario. (2010)*.
- OSTALÉ GARCIA, JULIO. (2009). Sobre el concepto de información <http://glossarium.bitrum.unileon.es/Home/flujo-de-informacion> consultado diciembre 2014.
- PÉREZ-MONTORO, M. (2007). The Phenomenon of Information. A Conceptual Approach to Information Flow. Medford, NJ: The Scarecrow Press, Inc. En OstaléGarcia, Julio. 2009. Sobre el concepto de información. <http://glossarium.bitrum.unileon.es/Home/flujo-de-informacion> consultado diciembre 2014.
- WATZLAWICK, PAUL. (1985). Teoría pragmática de la comunicación humana, Ed. Herder.

Sitios Web Institucionales:

- **Agencia Provincial para el Desarrollo Económico Rionegrino CREAR**

<http://www.crear.rionegro.gov.ar>

- **Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. INTA – Estación Experimental Agropecuaria Valle Inferior. EEAVI.**

<http://inta.gob.ar/unidades/813000/sobre-813000>

[http://cyt-ar.com.ar/cyt-ar/index.php/Instituto de Desarrollo del Valle Inferior del R%C3%A1Do Negro %C2%ABComandante Luis Piedra Buena%C2%BB](http://cyt-ar.com.ar/cyt-ar/index.php/Instituto_de_Desarrollo_del_Valle_Inferior_del_R%C3%A1Do_Negro_%C2%ABComandante_Luis_Piedra_Buena%C2%BB)

- **Instituto de Desarrollo del Valle Inferior. IDEVI.**

<http://www.idevi.rionegro.gov.ar>

- **Universidad Nacional del Comahue. Extensión Universitaria**

<http://www.uncoma.edu.ar/cyt/index.html>

- **Universidad Nacional de Río Negro. Sede Atlántica, Extensión Universitaria.**

<http://sedeatlantica.unrn.edu.ar/index.php/fundamentos-y-objetivos>

ANEXO I

ENCUESTA A PRODUCTORES

ANEXO II

EJES DE DISCUSIÓN GRUPO FOCAL

PRODUCTORES

Presentación powerpoint

ANEXO III

EJES DE DISCUSIÓN GRUPO FOCAL

REFERENTE DE INSTITUCIONES

Presentación powerpoint

Universidad Nacional del Comahue
Centro Regional Zona Atlántica
Licenciatura en gestión de empresas agropecuarias



Tesis para acceder al título de Licenciado en Gestión de Empresas Agropecuarias

Título:

“Flujo de la información entre las instituciones de investigación y extensión agropecuaria y los productores. La capacitación Agropecuaria en el Valle Inferior del río Negro”

Tec. Agr. Cristian Ali Musi Saluj

Directora: Lic. Lucrecia Avilés

Co-director: Dr. Armando Dall'Armelina

Viedma - Abril 2015

Universidad Nacional del Comahue
Centro Regional Zona Atlántica
Licenciatura en gestión de empresas agropecuarias



Tesis para acceder al título de Licenciado en Gestión de Empresas Agropecuarias

Título:

“Flujo de la información entre las instituciones de investigación y extensión agropecuaria y los productores. La capacitación Agropecuaria en el Valle Inferior del río Negro”

Tec. Agr. Cristian Ali Musi Saluj

Directora: Lic. Lucrecia Avilés

Co-director: Dr. Armando Dall'Armelina

Viedma - Abril 2015