

DESARROLLO COMUNITARIO Y CAMBIO SOCIAL

El presente trabajo fue elaborado a requerimiento del CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES, del INSTITUTO DE TECNOLOGIA AGROPECUARIA y del INSTITUTO DE SOCIOLOGIA DE LA FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS DE LA UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES, por el Equipo de Investigadores integrado por Hugo Calello, (capítulos I y VI); Daniel Slutzky (capítulo II); Elvira Rissech (capítulo III); Albert Meister y Elizabeth Jelin (capítulo IV) y Santos Colabella (capítulo V), quienes actuaron bajo la dirección del doctor ALBERT MEISTER, Chargé de Conférences a l'Ecole Pratique des Hautes Etudes, SORBONNE, de París, expresamente contratado a tales efectos por el DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGIA DE LA FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS DE LA UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

Versión revisada por los autores conjuntamente con el Equipo de Asuntos Sociales del CFI

Secretario General del
Consejo Federal de Inversiones

Contador LUIS ROTUNDO

Directora Técnica (Int.)

Contadora NELIDA E. MUFFATTI

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES



6175

DESARROLLO COMUNITARIO Y CAMBIO SOCIAL

INVESTIGACION SOBRE LOS FACTORES FAVORABLES
Y LAS RESISTENCIAS AL CAMBIO SOCIAL EN UNA ZONA RURAL
DE LA ARGENTINA

EDICION DEL CFI
Buenos Aires
1965

PALABRAS PRELIMINARES

Una de las experiencias positivas del Consejo Federal de Inversiones es el contacto que sus tareas le han exigido con otros organismos, nacionales y extranjeros, para elaborar en conjunto determinados trabajos. Este volumen constituye, precisamente, el resultado de una labor realizada por el C. F. I. en colaboración con el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (I. N. T. A.) y el Instituto de Sociología de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires.

Los investigadores del Instituto de Sociología tuvieron como tarea, el análisis de la estructura y dinámica social de la región atendida por la Estación de Extensión del INTA situada en el Departamento de Pocito de la Provincia de San Juan, con específica referencia a los factores favorables y resistencias suscitadas ante el cambio social.

El que aquí se presenta es el tercer informe elaborado por el Equipo de Investigadores citado. Los dos anteriores han sido publicados por el Instituto de Sociología de la Facultad de Filosofía y Letras de la UBA. (*)

El supuesto sobre el que se basó el estudio fue la necesidad de determinar la estructura y el dinamismo de los distintos sectores de una comunidad, así como la personalidad y valores de sus integrantes. Estos elementos son tan importantes, por lo menos, como la calidad del suelo que trabajan o el ingreso que reciben, factores éstos que también han sido considerados en toda su importancia.

El presente informe se destina a analizar las condiciones locales en que tienen lugar los fenómenos derivados del cambio social. Por ello se analiza el marco ecológico, demográfico y económico, la estructura económico-social de los distintos sectores y los tipos de participación de los miembros de la comunidad en la vida societaria. El sistema del "liderazgo" y el sistema de valores completan el informe.

Pocito -lugar indicado para este análisis- es un Departamento de San Juan, situado a 20 kilómetros aproximadamente, de la capital de la provincia. Fue escenario de luchas civiles y sus pobladores sienten todavía la misma pasión que llevó a la guerra a sus antepasados, cuando debaten los problemas de su comunidad, de su provincia, de su país. Esa pasión por el destino de su comunidad y de su país, no es el menor de los atractivos de las páginas que siguen.

El C. F. I. agradece la colaboración prestada por L' Ecole Pratique des Hautes Etudes - Vie. Section - Sorbonne, de París, al posibilitar la presencia en nuestro país, por intermedio del Departamento de Sociología de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires, de su Chargé de Conférences, M. Albert Meister, a cuyo cargo estuvo la dirección del presente trabajo.

(*) Cf. Desarrollo Comunitario y Cambio Social. PRIMER INFORME: Perspectivas y plan de la Investigación. Buenos Aires, publicación del Instituto de Sociología (Publicación Interna N° 32), Septiembre de 1961, 194 pág. Cf. SEGUNDO INFORME: Instrumentos de Análisis. Buenos Aires, publicación del Consejo Federal de Inversiones y del Instituto de Sociología (Publicación Interna número 56), diciembre de 1962, 246 pág. Este TERCER INFORME fue elaborado en 1962.

INDICE

	Pág.
I. Notas Sobre el Trabajo de Campo	1
1. Primera experiencia del trabajo de campo	2
2. Segunda experiencia del trabajo de campo	9
3. Pretest, construcción de los instrumentos de la investigación y operaciones de encuesta	10
II. El Marco Ecológico Demográfico y Económico	15
A. Estructura de la población	17
1. Evolución demográfica	17
2. La creciente urbanización	20
3. Origen de la población y movilidad geográfica	20
4. Estructura de edades	25
5. Natalidad y mortalidad	26
6. Estructura de la familia	27
B. La población activa	33
1. Población en edad laboral y población económicamente activa	33
2. Distribución de la población económicamente activa por ramas de actividad	37

C.	Estructura económico-social del sector primario	41
1.	Introducción	41
2.	Evolución de la estructura agraria	45
3.	Cantidad y superficie de las explotaciones agropecuarias	47
4.	Régimen legal de la tierra	50
5.	Agua y aprovechamiento agrícola	52
6.	Tipos de cultivos	54
7.	Tecnificación	59
D.	La estructura económico-social del sector secundario	63
E.	La estructura del sector terciario	68
1.	Comercio	69
2.	Agua	71
3.	Transportes	72
F.	La estructura de clases sociales	73
1.	Movilidad profesional	75
G.	Instituciones y actividades culturales y de servicio social	77
1.	Asistencia social	78
2.	Servicios sanitarios	78
3.	Educación formal	79
4.	Información	83
H.	La vivienda	86
III.	Categorías Socio-Profesionales	99
1.	Distribución de las ocupaciones	99
2.	Ocupaciones y status socio-económico	101
3.	Propietarios	104
4.	Los peones	109
5.	Los contratistas	112
6.	Percepciones del rol de patrón y del rol de obrero	120
X	IV. Tipos de Participación	127
A.	Participaciones formales	127
1.	Clubes y asociaciones recreativas	132
2.	Asociaciones profesionales y sindicatos	136
3.	Sociedades de fomento	140
4.	Cooperativas	141
5.	Asociaciones escolares	142
6.	Mutualidades	143
7.	Otras asociaciones	143

8. Participación en asambleas y asunción de cargos	143
9. Cambios deseados en las asociaciones	144
B. Participaciones informales	147
1. La familia extensa	150
2. Percepción del vecindario y de las relaciones entre vecinos	152
3. Los amigos y los vecinos	155
4. Relaciones de cooperación dentro del vecindario	158
C. Participaciones provocadas	160
1. Percepción del organismo de desarrollo	160
2. Receptividad de la información	161
3. Percepción del rol de la agencia de desarrollo	163
V. Fisonomía del Liderazgo	171
1. Quiénes son los líderes?	171
2. Quiénes los eligen y sobre qué personas influyen	177
3. Dónde viven?	183
4. Su participación formal	189
5. Su integración al agrupo de vecindad	192
6. Percepción de su situación en relación a sus vecinos	197
7. Su percepción de la situación de la zona	198
8. Sus actitudes hacia los sindicatos y la diferenciación social	202
9. Grado de satisfacción con su actual forma de vida	207
10. Cómo han recibido los encuestadores	207
11. Sus actitudes hacia el trabajo de extensión y de desarrollo comunitario	208
12. Fisonomía de los líderes	212
VI. Sistema de Valores de la Zona	219
1. Percepción de las relaciones de trabajo	220
2. Opiniones sobre cómo vive la gente en la zona	223
3. Opiniones sobre cómo se vivía antes de acuerdo a dos cortes temporales	225
4. Referencias a la situación personal	227
5. Percepción de la estratificación social	230
6. Visión de la sociedad	234
7. Espectativas hacia el futuro	239
Conclusiones generales	241

CAPITULO I

NOTAS SOBRE EL TRABAJO DE CAMPO

De las tres instituciones que participaron en el trabajo, evidentemente era el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria -INTA- el que debía proponer los objetivos del trabajo de acuerdo con sus necesidades específicas. Ya en los primeros contactos con las autoridades nacionales de esta institución, surgió el reconocimiento de la necesidad, -por parte de ellas- de una investigación de tipo sociológico, que pudiera aislar la influencia de algunas variables sobre el trabajo de animación rural y de divulgación de técnicas agrícolas. Entendimos que el problema de la aplicación inmediata de datos provenientes de una investigación de este tipo, debía ser postergada; es decir, plantearlo a partir de otras encuestas. -con grupos de control, situaciones diferentes, aislamiento de ciertas variables- que permitieran extraer conclusiones más precisas que las que se obtienen con esta primera investigación.

No obstante, ya en la etapa de la encuesta exploratoria pudimos señalar (1) ciertos aspectos de carácter práctico y desde los comienzos quedó bien establecida la necesidad de profundizar las relaciones teoría-práctica, investigación-transformación, estudio-formación.

También se acordó que esas tareas no pueden ser efectivas si no se basan en un conocimiento exhaustivo de las variables importantes que caracterizan el sistema de relaciones sociales de la zona, la distribución económica, la estratificación social, el sistema de valores y de pensamiento, etcétera. Esto fue perfectamente comprendido por las autoridades con las que se planificó el trabajo en su primera etapa.

Precisamente esa construcción de tipo conceptual fue lo que se trató de elaborar apenas llegó el equipo a su zona de trabajo. La "comunidad" a investigar, situada a escasos 18 kilómetros de la ciudad de San Juan, no definía ni geográficamente su condición de tal. La zona de asiento territorial de la localidad de Pocito está circunscripta por las calles 9 y 15 al norte y al sur, por el principal canal de irrigación y la calle Alfonso XIII, al oeste y al este. Esta zona cuyos habitantes son la mayoría propietarios de tierra dedicados a tareas agrícolas tiene un núcleo urbano denominado Villa Aberastain, en el cual se erige un centro cívico y se centran las actividades terciarias de la zona. La zona en total tiene alrededor de 12.000 habitantes distribuidos en una superficie de alrededor de 100 km.

cuadrados. Concretamente, en nuestro primer informe, examinamos las razones por las cuales preferimos hablar de zona, porción no delimitada de un complejo social más amplio, más que de comunidad, en el sentido que se le da habitualmente en los estudios sociológicos de comunidades.

Los primeros contactos con la delegación INTA de la zona fueron sumamente cordiales y se agasajó al equipo de Buenos Aires con el tradicional asado y una excursión a la zona norte de San Juan.

La delegación regional con muy buena voluntad puso a nuestra disposición algunos de los técnicos en asistencia social que ocasionalmente estaban ocupados en la campaña de vacunación, y un ingeniero agrónomo, coordinador de los clubes 4-A de la zona, con el propósito de su formación en el plano sociológico.

1) Primera experiencia del trabajo de campo

El primer contacto con el área a estudiar se planteó en dos niveles: a través de los productores que habían tomado contacto con INTA en su función técnica y a través de pobladores tomados al azar. Los contactos ofrecidos por la institución local eran a nivel del productor y homogéneos en cuanto a su estrato social de pertenencia. Los técnicos de la institución trabajan con el nivel "productor", de acuerdo con lo ya señalado en sus cartillas de propaganda y en los folletos que explican su función institucional. Pero los productores medios y grandes de esta zona, son sólo una parte de la comunidad, y no se podría basar sólo en ella un estudio, sin caer en una parcialización que invalidaría científicamente el trabajo. Una institución que tiende a la transformación, y en particular aquella que utiliza los métodos y principios del desarrollo comunitario, debe generar a su alrededor el apoyo o consenso social necesario para que esa transformación sea real en todo el ámbito de la comunidad. Sus instrumentos de penetración tienen que partir de una evaluación amplia no selectiva, reservando su selectividad en la aplicación de la técnica para promover el cambio.

Se realizaron alrededor de 50 entrevistas de tipo "libre" con los habitantes de la zona. Se poseían algunos datos de tipo censal obtenidos del Ministerio de Hacienda. Todo ello, más la observación de la distribución ecológica de la población, nos permitió elaborar: la preestratificación de la zona, basada en el tipo de propiedad de la zona y en su forma de explotación: propietarios -medianos, pequeños y grandes; contrastistas, medieros y arrendatarios; obreros agrícolas -permanentes y temporarios-, distribuidos en áreas de producción agrícola de tipo rural y semirural; y luego, comerciantes, empleados privados y municipales, obreros de tipo no agrícola, agrupados en dos núcleos semiurbanos, que contienen centro cívico, comercios, etcétera.

El sondeo se realizó durante 15 días. El equipo realizó entrevistas tratando de recoger datos suficientemente representativos en función de esta preestratificación, y de acuerdo con los siguientes criterios que debían regular el contenido de cada entrevista realizada, por supuesto, mediante preguntas abiertas y tratando de no tomar notas en el acto para no prevenir negativamente al entrevistado. Las entrevistas se realizaban en parejas para ejercer el máximo control metodológico en este tipo de relevamiento. Items que se trataban de llenar en cada entrevista:

- datos objetivos sobre el nivel de vida del entrevistado de acuerdo con su categoría ocupacional -vivienda, artículos de confort, etc.- ;
- pertenencia y referencia del entrevistado ;

- relaciones sociales con respecto al barrio, la familia, los amigos ;
- imagen del mundo, medios de comunicación con la vida ciudadana ;
- datos de tipo histórico en lo que respecta a permanencia del entrevistado en su residencia actual.

El resultado de las entrevistas se discutía diariamente en grupo y con las acotaciones que surgían de la reunión general del equipo, se llevaba a cabo la tarea de formulación de hipótesis. En esta etapa, también se pretendía establecer los límites sociológicamente reales de la comunidad analizada en función del nivel y la profundidad de la integración de sus miembros a ella. Pero como ya dijimos, no encontramos criterios válidos para delimitar la zona (2).

Las encuestas de sondeo fueron realizadas sin que surgiera la menor resistencia, la gente de la zona parece muy abierta y bastante interesada en comunicar sus problemas. Los investigadores se presentaron como estudiantes de Buenos Aires o Mendoza -salvo en los casos en que fueron introducidos por INTA-, interesados en obtener datos de tipo histórico o actual de la zona, con vistas a un estudio que podía luego ser aprovechado para su mejoramiento. Damos a continuación algunos ejemplos de nuestros primeros contactos :

Entrevista con una familia de obreros agrícolas

La familia habita una vivienda semiaislada, a unos 500 metros de uno de los núcleos urbanos. Está instalada en un paraje solitario junto a las estribaciones de la precordillera y a sus espaldas corre uno de los canales limítrofes de la zona. El techo es de paja, el piso de tierra y las paredes de adobe. La habitación que se vislumbra desde el rudimentario alero aparece muy limpia y sobre la mesa hay un vaso con flores. Durante la entrevista que duró alrededor de una hora, la mujer y los tres hijos se mantuvieron muy cordiales, el marido y el otro hijo se hallaban trabajando "en la poda". A poco de comenzar la charla, pasó una camioneta moderna a gran velocidad. Hubo una rápida discusión entre la mujer y el mayor de los hijos sobre la identidad del conductor. Después ella se dirigió a nosotros : "Fíjense, ese es un contratista, se hizo rico en poco tiempo, antes andaba a pie como todos nosotros, después en carro y ahora tiene coche, pero tuvo mucha suerte, muy pocos llegan a eso. Ahora hay poco trabajo con contrato, los patrones prefieren los peones, porque cuando no hay trabajo los pueden sacar..."

Salvo el menor -una chica de tres años- todos los miembros de la familia trabajaban, por supuesto, en forma temporaria : "cuando había trabajo y en cualquier cosa..." (poda, cosecha, pozos, zanjas, cuidado de viñas, etc.). Las seis personas que vivían en el rancho, tenían relaciones con parientes en el poblado, pero parece que no iban demasiado a reuniones. Anteriormente vivían en el poblado, pero el terremoto les destruyó la casa junto con muchas otras más. Por eso levantaron ésta, algo más alejada. Había debajo del alero un gran radio -un modelo bastante viejo- adaptado para funcionar a pilas de linterna, porque no tenían corriente eléctrica. El receptor había sintonizado una novela y los chicos la escuchaban muy atentos; parecía una grabación fonográfica de uno de los tantos folletines que bajo la forma de radio novela se emiten en la ciudad. La mayoría de los miembros de la familia eran analfabetos : "los chicos habían dejado en el segundo grado... porque tenían que trabajar..." La radio parecía ser un vínculo muy poderoso con un mundo totalmente alejado de sus vidas de todos los días. Cuando se les preguntó a los chicos qué querían ser, el mayor nos dijo con la mayor simplicidad : "podar árboles, hacer zanjas, como el papá". El otro quería ser mecánico. La visión de los otros estratos sociales parecía ser totalmente neutra : había una aceptación básica de la existencia de los otros, pe

ro más que basada en el criterio de autoridad, parecía ser en el desconocimiento y la indiferencia. Este fue el primer encuentro con una familia de los más bajos sectores sociales de la zona.

Entrevista con un líder de la zona

En cierto momento de esta encuesta de sondeo, decidimos buscar los primeros datos de los líderes de la zona. En las recorridas se preguntaba a la gente, quiénes, a su juicio, eran las personas que podían ser entrevistadas, de acuerdo con su importancia y con los datos que podían proporcionarnos respecto de la historia y de la vida de la zona. Unas de las más nombradas fueron las señoritas De Gustavos.

Las señoritas De Gustavos viven en una casa con muchas habitaciones de piso de ladrillo, con una gran galería rodeada de viñas. Nos atendió una de ellas a la cual le expusimos el motivo de la visita. Inmediatamente nos dijo: "Ah! si es por eso que vienen ustedes tienen que hablar con la G... ella es la que más sabe de todas estas cosas". La señorita G... se presentó ante nosotros. Al principio, al ver que a veces tomábamos notas de lo que decía, mostró alguna desconfianza y pidió nuestros nombres y datos. Cuando se los dimos y le explicamos el interés que nos guiaba hasta su casa se tranquilizó y nos hizo sentar en la galería, ofreciéndonos vino y empanadas. Su hermana se mantuvo algo al margen de la conversación, interviniendo sólo para ayudar a la hermana a recordar fechas, nombres o lugares. La señorita G... debía tener alrededor de los 80 años, su hermana sólo pocos años menor que ella nos dijo: "La G..., ella es la que sabe de política, anda siempre metida en eso...". Fue amiga de la familia M... y coprotagonista de las sangrientas luchas políticas que hicieron la historia de la provincia: "En San Juan cuando un gobernador no sirve lo matan, no esperan a voltearlo por elecciones..." Parece ser que esto es tan cierto que muy pocos gobernadores terminaron normalmente su mandato (esto fue luego corroborado con datos históricos).

"Así se hizo matar a H... un mal gobernante y un mal hombre, responsable de la muerte de D..." (el líder de un movimiento político de la zona). (Este movimiento, a pesar de estar dirigido por caudillos que eran los más grandes propietarios de la zona, tuvo una indudable raíz popular y representó por lo menos, dentro del ámbito provincial, ciertos intereses reivindicativos que le dieron apariencia revolucionaria. Lo que es cierto es que recibió un indudable aporte material y aglutinó al pueblo bajo su signo. Un mes después de esta entrevista, tuvimos ocasión de presenciar una manifestación de este movimiento, con gente que ocupaba alrededor de 100 camiones, que provenían de un valle cercano donde se había realizado un acto público). La señorita nos decía mientras nos ofrecía otro vaso de vino: "Hace poco, aquí no más, nos reunimos más de 200, estaba R... hijo de F... el que va a ser el próximo gobernador de San Juan".

Pocito parece ser un epicentro político de mucha trascendencia en la vida política de la Provincia. Fue teatro de varias batallas entre bandas montoneras, sobre todo con los vecinos más próximos, los mendocinos. "En varias veces me quisieron comprar las tierras, pero yo no las vendo, aunque hace poco me ofrecieron muy buen precio... pero los que me las querían comprar eran... mendocinos y nosotros con ellos somos como perro y gato", la voz de la "niña" se fortalece con una agresividad de la cual tratamos de rescatar otro poco de historia. "Hubo una época en la cual todo sanjuanino de ley tenía un arma en la casa... A mí me detuvieron con N... cuando asesinaron a P..., pero yo no me callé y seguí diciendo que era un acto de justicia". Interviene la hermana que estaba sentada al lado de la señorita remendando algunas cosas: "La De Gustavo es una mujer de agallas, fíjese que ni a Perón se le achicó. A él y a la Eva cuando vinieron a San Juan les cantó las cuarenta..." La señorita asienta con gravedad: "Sí, por ahí debo de tener los papeles, después se los

voy a mostrar..." En otro plano de cosas, la señorita nos dice: "Los gringos arruinaron este país, no saben trabajar la tierra, pero se compran autos último modelo, además explotan al pobre que es ignorante..." Después señala a su hermana: "Con ella hemos criado a varios niños pobres de por acá. Además ella tiene buena mano para las enfermedades... mejor que un doctor..."

Este fue nuestro primer encuentro con un "líder político" sanjuanino. En realidad, en una primera instancia, no creímos mucho en la actualidad de ese poder, es decir en su vigencia o posible vigencia. Otras entrevistas cuando se rozó el tema, arrojaron que de des de varios sectores sociales no se creía en eso tampoco.

Entrevista con un pequeño propietario

Al trasponer uno de los canales que limitaba la zona de encuesta, tomamos un camino que se dirigía hacia los cerros atravesando planicies áridas y con muy poca vegetación, nos hicieron señas desde un grupo de casas que parecían sostenerse las unas a las otras sobre la hostilidad del semidesierto. Este gesto dio origen a la entrevista que transcribimos a continuación.

Mientras yo bajaba del auto, un perro muy flaco se adelantó a husmearme los pies, el hombre se acercaba algunos metros detrás, caminando rápidamente con una bolsa en la mano. Tenía un sombrero de anchas alas, que yo no había visto nunca entre los habitantes de la zona, prendido con un barbijo por debajo de una semibarba sucia y descuidada. Aún antes de detenerse frente a mí, había comenzado a hablar con locuacidad extraña a los habitantes de la zona.

"Usted es del gobierno... de esos que andan preguntado cómo vive la gente de por acá... no es cierto?"

Le dije que sí, después de explicarle con brevedad nuestra función. "Vea señor, a usted le basta mirar para darse cuenta cómo vivimos... casi como animales... trabajando de sol a sol... y casi como animales".

Algunos chicos se adelantan, arrastrando sus herramientas en la mano. El rastrojero parado junto a la planicie, castigado por el sol, debe ser un espectáculo desusado.

"Mi cuñado y yo, vinimos hace unos pocos años del norte, con algunos pesos y compramos estas tierras, tenemos doce hectáreas cada uno; parece mucho pero no es nada, casi no hay agua y sólo cuando viene el buen tiempo podemos cosechar algo..." "Somos casi una colonia, hay mucha gente como nosotros, hasta algunos han venido de Chile a afincarse acá..."

La mujer interrumpe: "Compramos porque nos dijeron que iban a hacer un dique y que iba a haber mucha agua..."

Y el hombre otra vez: "Pero fue un cuento... y aquí estamos clavados. Aquí sólo hay agua para los que están del otro lado del canal. Usted debe saber que la mayoría son gringos de España... algunos de los muchachos se fueron del otro lado a hacer el peón, pero yo creo que vale más la pena ser dueño de su propia miseria... no le parece...?"

La conversación duró alrededor de una hora. En todos trascendía una gran ansiedad por contar sus problemas. De pronto la cara del hombre se endureció. Sus ojos miraban

más allá del canal que como un horizonte verde limitaba el semidesierto que cruzábamos. "Esos gringos, los que tienen el agua, tienen la culpa". (Levantó el puño en un gesto de vaga amenaza). Ellos y el gobierno que los engorda...". De golpe se volvió hacia mí: "Eso póngalo en el papel... póngalo... y bien clarito, para que se enteren todos...".

Los chicos y las mujeres que se habían arrimado no hablaban, pero apoyaban al hombre con gestos que le hacían eco a sus palabras.

Puse en marcha el motor. El hombre apoyó su mano sobre una ventanilla del coche con un gesto amistoso de despedida: "Véngase por acá cuando quiera... nosotros necesitamos gente que diga la verdad... sobre todo allá donde los otros hacen el país... Algún día nos tocará a nosotros... por ahí, cruzamos el canal y les quemamos todo".

Este fue el primer caso de una entrevista realizada a pedido del entrevistado; evidentemente nos proporcionó una imagen de la zona bastante distinta de la obtenida en las experiencias anteriores. En este caso, la resignación del obrero agrícola interzona, es reemplazada por una aguda percepción de la situación social diferenciada, y consecuentemente, por una conducta proyectada que tiende a un cambio de tipo radical. En este caso se da la curiosa situación que la posesión de la propiedad, no significa como en el interior de la zona, tendencia a mantener el statu quo existente, sino que por el contrario, un importante elemento objetivo para construir una percepción valorativamente negativa de la sociedad, y la proyección de una conducta activa para promover cierto tipo de cambio.

Entrevista con un comerciante de la zona

Cuando en entrevistas anteriores la gente nos informaba sobre los individuos que podíamos consultar ~~líderes~~ surgían dos designaciones que se repetían con asiduidad: "el alemán" y "el suizo", ambos grandes almaceneros. El denominado suizo resultó ser K..., fuerte comerciante radicado hace cuarenta años en la zona.

La entrevista se realizó en el negocio de ramos generales de los K... (el padre de alrededor de 70 años y el hijo de 40). Los K... nos recibieron muy bien. El almacén-tienda era enorme y munido de todo lo necesario en una zona rural. Lo definiríamos como tradicional en el sentido de que prácticamente no contaba con ningún elemento moderno o funcional, sino que por el contrario, era enorme y obscuro. El padre, el hijo, y la señora de K... atendían el mostrador, rudimentariamente dividido en secciones de acuerdo a lo que se amontonaba en los estantes detrás del gran mostrador en forma de U. La atención eran deferente y fueron muy permeables a la conversación. Nos dio la impresión de que el tipo de cliente provenía más bien de los sectores pobres de la zona; algunos de los cuales llegaban y compraban "con libreta" o al fiado. El viejo comerciante sonrió ante una pregunta nuestra: "Antes se podía vender más al fiado, pero me han dejado muchos clavos... bueno, lo que pasa es que en realidad la gente no puede pagar, gana muy poco...". Nuestro hombre parecía algo fatalista en ese aspecto, con cierta aceptación de la miseria, como si no se pudiera hacer nada para remediarla. Dada su participación en asociaciones voluntarias se lo puede considerar como un líder. Veamos algunos de los datos que nuestros entrevistados volcaron durante la conversación: el señor K... se muestra muy orgulloso de su participación en diversas obras para el progreso de la zona: participó en la comisión que solicitaba la urbanización de una parte de la zona, la expropiación de terrenos al borde de Villa Aberastain, con el objeto de construir viviendas para obreros y la erección de un centro de salud. Personalmente se resiste a aceptar las obras de envergadura que emprenden en Villa Aberastain en detrimento de otras partes de la zona. Piensa que "hay peones y patrones buenos y malos", afirma que cuando el peón es trabajador y responsable, puede pasar mucho tiempo con el mismo empleador. El alcoholismo es un problema entre los obre-

ros" y considera "al nativo un poco indolente y mal administrador de su dinero". "El contratista tiene posibilidades de enriquecerse y esto molesta al patrón; hay muchos patrones egofstas, por eso llevan las fincas por administración... Qué le importa al patrón que el contratista tenga mucha ganancia si la de él depende de la del patrón mismo".

El hijo del comerciante, también dentro de la firma y de la casa, pretende hacer estudiar a sus hijos; a la mayor -tiene 13 años- la envía a la escuela normal. Se mantiene en estrecha conexión con el hermano abogado que vive en la ciudad de San Juan, en cuya casa come la hija cuando el horario de asistencia a la escuela no le permite regresar a su casa. Las amistades las tiene en Pocito y en San Juan. Piensa que todos tienen una misión que cumplir en la sociedad y que todos deben hacer algo por el progreso de los demás.

Es evidente que el hermano abogado "que vive en San Juan y que compró tierras en Pocito", es para los K... el orgullo de la familia: "no es como éste, que no me quiso estudiar". El viejo abarca con un gesto al hijo comerciante, abstraído en la conversación con un cliente. El viejo aprecia mucho a los intelectuales. "En nuestra colectividad hay muchos intelectuales, mucha gente inteligente".

El abogado es muy amigo de un importante líder político de la zona, V..., que fue liquidado por desarrollar una política demagógica desde la intendencia -creó una farmacia sindical-. Era un buen hombre, bien intencionado, pero como todo político hablaba demasiado, mi hijo trabajó durante un tiempo con él.

El señor K... nos mostró con orgullo su casa, edificada a los fondos del almacén, "con todos los adelantos de la ciudad" según sus palabras. Nos mostró especialmente su baño instalado "... es muy raro en la zona, un baño así!" Recorrimos las habitaciones. Sobre su mesa de luz, un ejemplar del Readers' Digest. El viejo advirtió nuestra mirada y sonrió: "No sólo leo esto... y nos señaló la biblioteca... Maugham... Zola... Anatole France".

Entrevista con una familia de peones

La entrevista no fue realizada con el jefe de familia, sino con la familia como unidad general; la situación no fue premeditada por los investigadores, sino que nos encontramos con la familia reunida en el patio de la casa y se dió de esa manera el diálogo general.

La vivienda era de adobe, relativamente grande, con luz eléctrica, aparato de radio, piso de ladrillos y tierra, algunas gallinas y un pequeño huerto.

La familia hacía 30 años que residía en la zona, la casa era de la madre del joven jefe de familia nacido en la zona, viuda también de un criollo, ella también se ocupaba de la labores campesinas y nos dice: "Qué vamos a hacer en este país el que no trabaja se muere, las viejas también tienen que cumplir su parte".

El matrimonio tiene seis hijos y cuatro de ellos son varones; todos ellos fueron o van a la escuela, algunos ya terminaron la instrucción primaria: "Otros colegios por acá no hay... y si hubiera tampoco los podríamos mandar, hay que trabajar duro para poder vivir, y eso es un lujo".

El principal problema es el bajo salario -ciento veinte pesos por día-: "a veces no se trabaja ni quince días al mes, salvo en el tiempo de la cosecha". La abuela dice: "La 'carura' es terrible, no se gana ni para vestirse, ffjese, la carne a cuarenta pe-

unos el kilo, fuese una ya no se puede hacer ni un trapo". Ningún miembro de la familia es tá afiliado a clubes de la zona. El padre dice: "Eso cuesta plata, y además, para qué?". Y la abuela: "El vecindario es muy unido, nos ayudamos los unos a los otros, si no, cómo vamos a hacer para vivir..." "Los chicos van a trabajar en el campo como el padre: "Qué otra cosa pueden hacer... ir al colegio de la capital no, para qué?... De aquí poca gente va... también, poca gente trabaja en el centro, en las fábricas, sólo algunas chicas..." "Lo único que necesitamos es una mejora económica", continúa el padre, "yo soy un trabajador estable, pero hay otros que no, hay que ganarse la confianza del patrón".

La conversación giró luego sobre los problemas del trabajo y "de la gente" -nuestras preguntas fueron muy elásticas de acuerdo a la poca capacidad de ubicación de la gente ante las preguntas precisas, además, nuestro desconocimiento de la simbología y el lenguaje local inhibía la comunicación-. Al respecto rescatamos algunas de las frases -textuales- que dijeron nuestros interlocutores y que creemos son representativas en un primer análisis, sobre una especie de visión del mundo y de percepción de la estratificación social. El padre: "El ser contratista es una buena manera de sentirse seguro... fuese la mayor parte de la gente trabaja al día... sólo los contratistas están bien..." La madre: "Los dueños de las fincas son españoles... casi todos los propietarios son gringos... claro que ellos no tienen problemas. En fin, el pobre tiene que conformarse con lo que tiene".

La entrevista se desarrolló en general sin tensiones ni desconfianzas. De todas maneras el "clima general" no fue hostil, pero tampoco entusiasta, la gente no planteó sus problemas en tono de protesta o exigiendo reivindicaciones, sino dentro de una actitud resignada, como si no se visualizasen posibilidades de una salida que transformara su nivel de vida.

• Sin embargo notamos en la gente joven, sobre todo en dos chicas -de 14 y 18 años- una especie de resistencia a la aceptación de la opinión de la abuela, evidentemente el líder del grupo familiar.

Las primeras entrevistas llevaban como propósito, aparte del de servir de material para la elaboración teórica, el intento de cubrir toda la zona geográfica y registrar con el máximo de fidelidad todas las opiniones emergentes, que nos llevasen a posteriori a destacar las actitudes básicas de los miembros de la comunidad en relación con sus condiciones objetivas de vida, sistema de relaciones sociales, etc.

Puede considerarse que el propósito fue conseguido. Entre las conclusiones más importantes que se extrajeron de este primer análisis se podrán citar las siguientes:

a) El "rodeo" de la zona permitió hacernos una idea del nivel real y de la forma de vida de los sectores sociales más gruesamente diferenciados:

Grandes propietarios: en cierto modo inhallables dentro de los límites de la zona de trabajo; residen en la ciudad de San Juan. De gran poder económico y de consumo de tipo ostentoso, bastante marcado. Muy nombrados como líderes de referencia.

Proprietarios medios y pequeños: la subdivisión de la tierra existe y el valor de las explotaciones de vid y olivo, así como el régimen de agua, borran las diferencias de estratificación basadas exclusivamente en la cantidad de tierra poseída, tendiendo a reemplazarlas, por la calidad de la tierra para cultivos de alto nivel de producción y, por supuesto, por su condición de irrigadas o no. Así no habría demasiada diferencia en cuanto a condiciones de vida, entre un propietario de 3 ó 4 hectáreas y uno de 10 ó 12. La zona tiene como característica pronunciada esa gran subdivisión de la propie-

dad, reforzada por situaciones hereditarias, teniendo en cuenta que el hijo del propietario tiende a permanecer dentro de la propiedad paterna hasta su subdivisión por herencia.

Contratistas - Medieros - Arrendatarios: el contratista es un status muy particular porque abarca varias dimensiones. El que lo es circunstancialmente, trabajando tierras o fincas de propiedad familiar o de parientes, obviamente tiene una expectativa distinta del que llega de peón a esa situación ocupacional; en general, a él le está totalmente vedada la posibilidad de ser un "futuro propietario". Aún el ascenso de peón a contratista parece ser cada vez más difícil, al extremo que en general llega a estar descartada como "expectativa de ascenso", para los sectores sociales de más bajo nivel. De todas maneras, el contratista vive muy mal, por lo menos con respecto a las pautas de la vida urbana.

Peones - Obreros agrícolas: la misma subdivisión de la tierra y el carácter tradicional de la familia que trabaja generalmente la tierra de su propiedad con poco personal dependiente ajeno, y por lo común de carácter transitorio, determina generalmente el número reducido de ese grupo ocupacional. La mayoría tienen trabajo de tipo transitorio, y trabajan rotativamente en varias fincas. El nivel de vida es bajísimo: el peón gana alrededor de \$ 120. - al día, y podría adelantarse que asoma en el primer sondeo de opinión una expectativa social que define de por sí todo un horizonte de vida: el de continuar seguir trabajo en forma permanente.

Empleados administrativos - Municipales - de comercio, etc.: es un grupo mínimo que vive en los pequeños núcleos urbanos de la zona. Algunos van todos los días hacia la capital de la Provincia, otros trabajan en la zona.

Comerciante: es un grupo bastante interesante, en general parecen integrados a la comunidad en carácter de líderes en distintos lugares.

b) Evidentemente en los núcleos urbanos se resume la vida cultural de la zona. En él están los grupos sociales de tipo formal, como clubes, sindicatos, peña folklórica. Teníamos el propósito de analizar específicamente estas instituciones porque desde el punto de vista de una teoría del desarrollo comunitario, estas entidades operan como resortes naturales de cambio social. Una comprobación interesante en este plano, es el hecho de que muchos comerciantes son individuos de participación activa en tales entidades, lo que les señalaría como líderes en potencia.

c) Los datos recogidos y la interpretación de las entrevistas nos permitieron profundizar nuestro marco teórico de acuerdo con el contacto orgánico con la comunidad. Permite por otra parte, asegurar la construcción de hipótesis básicas de trabajo con un contenido real, estructurado sobre la experiencia de campo.

2) Segunda experiencia del trabajo de campo

Al finalizar las tres primeras semanas de trabajo en la zona de encuesta, el equipo volvió a Buenos Aires para estudiar los datos recolectados y las hipótesis básicas de la investigación. Estas ya fueron discutidas en nuestro primer informe (3), en su construcción teórica, alcances e implicaciones metodológicas; no vamos a volver ahora a ellas. Aquí sólo nos proponemos un simple resumen descriptivo, bosquejar los rasgos definitorios en lo que hace a la construcción del marco conceptual que reguló la investigación. Su objetivo era el de averiguar la actitud de la comunidad hacia la posibilidad de introducir diferentes tipos de

cambios, que iban a afectar en cierto modo todo un sistema de relaciones de producción, y por consiguiente, el sistema de relaciones sociales que las contiene. Se debió plantear entonces el problema sociológico en el nivel de la estructura. Ibamos a intentar evaluar la actitud general de la población hacia el cambio en el orden técnico, económico, social, cultural y político.

Esto planteaba una investigación de gran envergadura, por supuesto recurriendo también a la dimensión histórica, lo que suponría una inversión de tiempo y recursos ajenos totalmente a nuestras posibilidades. Se decidió entonces realizar un estudio exploratorio, mediante una encuesta a toda la zona en cuestión, que tendiera a medir las actitudes generales hacia el cambio social de los encuestados. En una primera instancia, podríamos definir la zona como un área en "subdesarrollo social", en la que se da, junto a las condiciones de vida que mencionamos ya, la vaguedad de su imagen conceptual del mundo. La carencia general de supuestos teóricos, la falta de nivel de abstracción, dificultaron enormemente la aprehensión de los "valores" reguladores de las actitudes básicas. Debimos realizar entonces su medición a través de conductas objetivas y algunas proyecciones de éstas en el futuro. Uno de los elementos fundamentales que se tomó en cuenta fue el tipo de frecuencia de comunicación del entrevistado dentro y fuera de la zona. Además de su importancia como medida de la participación social diferenciada se trataban de medir sus contactos con lo que se ha denominado "la sociedad global", mas como supuesto condensador de las metas y aspiraciones de los habitantes sumergidos, en un país de brusco flujo inmigratorio interno, que como realidad sociológica tangible, los influjos de la "sociedad global" eran medibles no sólo a través de la comunicación por locomoción a la ciudad, sino también por los medios de comunicación masivos de los cuales los habitantes de la zona eran receptores. La falta de luz, por ejemplo, no era un obstáculo para que aun las familias más humildes tuviesen una radio.

Las formas de participación social también debían ser sujeto de análisis de este campo; en realidad la aprehensión de las pautas urbanas a través del cine, la radio y de otros medios de comunicación, se puede medir a través del cambio en el sistema de relaciones sociales familiares o vecinales, o interfamiliares.

Como ya se dijo, tuvimos que romper también la primitiva idea de la zona como "comunidad". La heterogeneidad de las agrupaciones que la constituyen, no permite trabajar con este preconcepto sin caer en un grave error. Las similitudes entre sus habitantes son las conectadas por los denominadores comunes utilizados más arriba, pero no existe claridad en cuanto a la posesión de valores comunes que le otorguen una definición particular de comunidad.

Nuestro segundo contacto con la zona de estudio se basó en una lista de hipótesis que formulábamos en forma de preguntas de entrevistas. De este modo, cada uno de nosotros pudo ensayar diversas formas de preguntas y pudimos seleccionar las más comprensibles para los encuestados, que al mismo tiempo eran indicadores apropiados de los términos de cada hipótesis.

Aun si este método es poco usual, consideramos fundamental esta etapa entre la primera exploración y el pretest del cuestionario de la encuesta. Siguiendo este esquema hicimos treinta entrevistas con habitantes de las distintas categorías sociales, elegidos al azar (4), dentro y fuera de la zona de encuesta (5).

3) Pretest, construcción de los instrumentos de la investigación y operaciones de encuesta

Durante el pretest, o sea la última prueba del cuestionario, se realizaron 46 en-

entrevistas en la zona de trabajo y en los alrededores. Las entrevistas del pretest fueron codificadas en planillas y se procedió con ellas a la reestructuración general del cuestionario y a la modificación en la formulación de los términos de algunas hipótesis.

Hemos utilizado este procedimiento para las cinco encuestas de nuestra investigación:

- encuesta general sobre una muestra al azar de la población de la zona;
- encuesta exhaustiva para líderes de zona, elegidos según criterios preelaborados (6);
- encuesta para alumnos de 5° y 6° grado de la zona;
- encuesta para personal docente de las mismas escuelas;
- encuesta para asociaciones formales de la zona, sindicatos, sociedades de fomento, cooperativas, clubes de fútbol, partidos políticos, etc.

Las formas de selección de los encuestadores ya fueron discutidos en nuestro primer informe (7) y no necesitamos recalcarlo acá. Se seleccionaron 10 estudiantes de San Juan y 20 de Mendoza, estos últimos alumnos de los últimos años de la Escuela de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad de Cuyo.

El levantamiento de la encuesta duró alrededor de un mes y medio, y uno de los principales inconvenientes con los que tropezó el equipo fue la cantidad de gente "no ubicada" -generalmente por cambio de vivienda-.

Debimos utilizar nuestra muestra de reemplazo para aquellos que no fueron ubicados después de la cuarta tentativa (8). Durante el desarrollo del trabajo se dieron una serie de clases para los encuestadores interesados, sobre todo para los de Mendoza, sobre el marco teórico de la investigación, desarrollo de comunidades y cambio social. Esto contribuyó a que los encuestadores tomaran contacto con todo el desarrollo metodológico del trabajo. Dado el escaso tiempo disponible para su entrenamiento y el hecho de que ninguno de ellos contaba con experiencia alguna de trabajo de campo, puede considerarse que su actividad resultó muy eficaz (9).

Al final de nuestro cuestionario hemos hecho algunas preguntas a los encuestadores mismos sobre la manera como fueron recibidos por los encuestados. En el 68,9 % de los casos declaran que fueron recibidos acogedoramente, con una cierta desconfianza en el 28,0 % de los casos y con disgusto en 3,1 % de las entrevistas (10). Entre los líderes de la zona el porcentaje de los casos donde los encuestadores fueron recibidos acogedoramente sube a 82,7 % (11). En ambos casos la recepción fue buena en su mayoría.

En cuanto al interés suscitado por nuestras preguntas los encuestadores tienen más dudas: en 43,2 % de los casos dicen que sí, y en la misma proporción piensan que sólo más o menos han encontrado interés por las preguntas; también en el 13,6 % de los casos, que los encuestados no han manifestado interés. Entre los líderes encontramos de nuevo una proporción del 82,7 % de casos de interés por las preguntas.

Gracias al hecho de que nuestro cuestionario contenía casi solamente preguntas cerradas, la duración de las entrevistas no fue demasiado larga. Damos aquí la distribución:

	no líderes	líderes
	%	%
Hasta una hora	21.5	6.5
De una hora hasta una hora y media	46.0	25.8
De una hora y media hasta dos horas	22.0	24.2
Más de dos horas	10.5	43.5
TOTAL	100.0	100.0
	(N=367)	(N=62)

Las entrevistas a los líderes fueron mucho más largas por el cuestionario especial de la encuesta de líderes y, naturalmente, por su mayor facilidad de verbalización y su mayor grado de información.

La tasa de rechazos registrada, es en el caso de nuestra encuesta general del 4.5 %, y aumenta en la encuesta de líderes donde la proporción es de 12.0 %. Las resistencias espontáneas, motivadas por cualquier factor extraño que tienda a perturbar una rutina o un orden establecido, son normales, en todos los sectores sociales y en todos los medios, sean rurales o urbanos. Pero esa desconfianza la encontramos, en última instancia en la comunidad examinada, en mucho menor grado que en experiencias similares realizadas en ambiente urbano. Esto está al nivel de la muestra de no líderes; para los líderes la proporción de rechazos es más alta y se explica por ciertas tentativas de propaganda contra la investigación por parte de algunos elementos de San Juan.

NOTAS DEL CAPITULO I

- (1) Ver Primer Informe, Segunda Parte; "Implicaciones Prácticas", páginas 113 - 132.
- (2) Ya tratamos este problema en "Desarrollo Comunitario y Cambio Social", Primer Informe: perspectivas y plan de investigación; Departamento de Sociología y Consejo Federal de Inversiones; Septiembre 1961, páginas 9 - 12.
- (3) Op. cit; página 19 - 111.

- (4) Sin recurrir al sondeo, quisimos reducir al máximo nuestra subjetividad, y es así que, por ejemplo, interrogamos sistemáticamente en una misma cuadra a una familia de cada cinco, estacionando el coche cada cinco casas.
- (5) También seleccionamos familias fuera de la zona para disminuir la posibilidad de entrevistar dos veces a la misma, si ella caía dentro de la muestra de la zona.
- (6) Los criterios de extracción y selección de los líderes fueron expuestos en nuestro Primer Informe, páginas 70 - 78 y 135.
- (7) Op. cit. página 134.
- (8) De acuerdo con lo ya dicho, extrajimos la muestra principal del censo ya mencionado de INTA. Al mismo tiempo, obtuvimos una segunda muestra " de reemplazo " para sustituir a los entrevistados no ubicables.
- (9) En este plano, debemos agradecer la colaboración prestada por la Escuela de Ciencias Políticas de la Universidad de Cuyo, que cedió a sus alumnos prestando a la investigación el aporte de estudiantes con predisposición al trabajo científico sin el cual hubiera sido muy difícil llevar a cabo el trabajo de acuerdo con los términos establecidos. Estos términos, junto al plan general de las etapas de la investigación se pueden consultar en el Primer Informe, páginas 137 - 140.
- (10) N = 395.
- (11) N = 69.

CAPITULO II

EL MARCO ECOLOGICO, DEMOGRAFICO Y ECONOMICO

El conjunto de datos que componen este capítulo representa el contexto dentro del cuál adquiere significación y debe ser explicada la conducta de los individuos y de los grupos, sus aspiraciones y su manera de pensar.

En efecto, debe quedar bien establecido, que las variables que relacionamos en los siguientes capítulos de este informe, no tienen sentido más que referidas a las condiciones socio-económicas dominantes del medio estudiado. La investigación sociológica no podrá ja más descubrir regularidades o leyes, aisladas de su contexto socio-económico. El nivel de abstracción de dichas uniformidades, o de las relaciones efectuadas al analizar el material proporcionado por la encuesta, está determinado, en última instancia, por el grado de conocimiento de dicho marco socio-económico. Se podría criticar justamente, que esta afirmación de la estrecha dependencia de esas variables respecto del marco socio-económico, es trivial, si los sociólogos, que insisten en obtener generalizaciones de gran vuelo (1), no la olvidaran con tanta frecuencia.

El hecho de limitar así el alcance de las relaciones que resultan al analizar el material recolectado por nuestras encuestas, no implica necesariamente que no podamos superar el nivel de las simples monografías de grupos o de colectividades. El único modo de lograrlo es mediante el estudio de grupos que se diferencien entre ellos precisamente por su distinto contexto socio-económico y luego confrontando las formas de pensar y las representaciones colectivas con las diferencias infraestructurales.

Por lo tanto, el rol del sociólogo consiste en comprender las relaciones que se establecen entre una constelación dada de variables infraestructurales objetivas, y las opiniones y actitudes de los individuos entre su posición económica y la evaluación subjetiva de status, por ejemplo (2) - o, en términos de Piaget: "La explicación sociológica como la psicológica, debe partir, para ser eficiente, de la acción material y causal, para alcanzar, tan sólo en última instancia, el sistema de implicaciones de la conciencia colectiva. Sólo de este modo verificaremos en la supraestructura, la prolongación efectiva de las acciones causales que se realizan en la infraestructura, en oposición a las ideologías meramente simbólicas que sólo la reflejan, y de este modo, la deforman" (3)

Las variables objetivas, las socio-económicas, son tan necesarias como la histórica, inseparable de aquellas. Nuevamente aquí resulta trivial, aunque no inútil, recalcar que dichas condiciones socio-económicas representan en la encuesta sociológica, simples momentos históricos. Es en este sentido que Cuvillier se refiere al análisis sociológico como "enraizado en la historia" (4). Y conviene destacar que si bien estos últimos años muestran una inclinación por los fenómenos de cambio social, ello no expresa más que un modo de retomar -a veces sin querer explicitarlo- la tradición europea histórico-sociológica. Y es en este sentido también que decimos que nuestras encuestas sociológicas, así como la que nos ocupa en este momento, sólo constituyen materiales cuyo objeto es comprender más profundamente los procesos históricos, o lo que es lo mismo, los procesos de cambio social.

En resumen, este segundo capítulo no pretende ser solamente una sección descriptiva, puesto que el nivel de generalización de las variables relacionadas en nuestra tercera parte está limitado por los datos socio-económicos y las relaciones más significativas estadísticamente sólo son válidas si las referimos al marco descriptivo de esta sección.

Aún si estas líneas introductorias dan al lector la impresión que fueron hechas en vano, que no hace falta detenerse en ellas por ser triviales, de cualquier modo consideramos necesario incluirlas en este informe, especialmente contra la tendencia de entender a la sociología como una ciencia exenta de todo contenido concreto; pura manipulación de conceptos y de construcciones teóricas; tendencia que, en rigor, puede ser legítima en sociedades que alcanzaron un alto grado de integración interna y de cambio social, situación que por cierto no corresponde a nuestro país que se encuentra en plena transformación económica y social.

Pese a la afirmación hecha, que el objetivo de las encuestas sociológicas es la comprensión de las relaciones entre los fenómenos sociales, las formas de ser y pensar y las condiciones socio-económicas dadas, nuestra encuesta no pretende ser un modelo perfecto de esta actitud de investigación. En realidad, no pudimos reunir toda la documentación que considerábamos necesaria en nuestro plan de encuesta (5); por ejemplo, el presupuesto de las explotaciones agrícolas y familiar, o los datos históricos acerca de la propiedad de las fincas, etcétera. Del mismo modo, algunas de las resistencias con que chocamos en la etapa de trabajo de campo, también afectaron la recolección del material que nos iba a proporcionar los datos socio-económicos de la zona de encuesta.

No obstante, los datos que aquí se presentan proporcionan la información suficiente como para conocer el medio de la encuesta, en la medida que éste constituya el marco dentro del cual se analizarán los fenómenos de sociabilidad y de formas de ser y pensar de los individuos y grupos que allí se encuentran.

No hace falta insistir más acerca del valor de estos datos como instrumentos de trabajo para los animadores de la institución local de desarrollo comunitario, quienes podrán encontrar aquí reunida una información que, de otro modo, estaría dispersa en numerosas publicaciones y censos, y así darse una idea precisa del medio en el cual deben desenvolverse.

Hemos organizado los datos según las siguientes secciones:

- A. Estructura de la población
- B. Población activa
- C. Estructura económico-social del sector primario (agricultura)
- D. Estructura económico-social del sector secundario (industrias agrícolas)

- E. Estructura económico-social del sector terciario (comercio y transportes)
- F. Estructura de las clases sociales
- G. Instituciones y actividades culturales y de asistencia social
- H. La vivienda

Las fuentes más utilizadas para la elaboración de estos capítulos son los Censos Nacionales de 1895, 1914, 1947, 1960. Por otra parte hemos recibido la colaboración del personal de la Dirección de Estadística de la Provincia de San Juan y especialmente se agradece aquí la ayuda del señor Secretario del Ministro de Economía doctor José Enrique Velasco, quien nos ha suministrado datos e informes de un libro en preparación sobre los aspectos económicos, culturales y sociales de la provincia de San Juan.

A. ESTRUCTURA DE LA POBLACION

El análisis de la distribución y características de la población de la zona estudiada comprende dos aspectos fundamentales: 1) análisis comparativo de la población del departamento en su proyección histórica, aprovechando los distintos censos nacionales. Esta comparación en el tiempo nos podrá ofrecer una imagen de los cambios ocurridos en la composición de la población; 2) el análisis de los rasgos más específicos y particulares de la población de la zona de investigación obtenidos a partir de la aplicación del cuestionario y que no son susceptibles de comparación temporal puesto que se carece de información para épocas pasadas.

1) Evolución demográfica

Damos en principio las cifras de la población y su densidad en la provincia de San Juan y en el departamento de Pocito según los diferentes censos nacionales:

		1869	1895	1914 (6)	1947 (7)	1960 (8)
Población						
Provincia	varones	60.319	84.251	59.142	132.916	175.666
	mujeres			60.110	128.313	176.795
Total		60.319	84.251	119.252	261.229	352.461
Pocito	varones	—	5.528	4.147	9.359	12.317
	mujeres			3.870	8.358	11.338
Total			5.528	8.017	17.717	23.655
Densidad por Km²						
Provincia		0.7	0.9	1.3	2.9	3.7
Pocito				6.7	14.8	30.1

El crecimiento de la población entre los años 1895-1914 refleja el hecho más general observado a nivel de todo el país: el impacto del flujo inmigratorio. Recordemos que en el decenio 1900-1910 se produce la mayor entrada de inmigrantes en el país (1.764.103) y la provincia de San Juan se ve afectada, aunque en menor medida que otras provincias, por ese fenómeno. En realidad, como sabemos, el impacto inmigratorio afecta fundamentalmente la zona del Litoral y principalmente a la provincia de Buenos Aires. La zona del Centro-Oeste (San Luis, San Juan y Mendoza) es la segunda en importancia en relación al país después de la zona del Litoral (Buenos Aires, Santa Fe, Entre Ríos, Corrientes y Córdoba) en cuanto al caudal de inmigrantes absorbidos.

Dentro de la zona Centro-Oeste el mayor porcentaje de inmigrantes se radica en Mendoza, luego le sigue San Juan y San Luis. En el período 1857-1924 esta zona recibe a 247.184 inmigrantes que se distribuyen de la siguiente manera: Mendoza: 74 %; San Juan: 18 %; San Luis: 8 % (9).

En el período 1895-1914 se muestra un gran aumento de la población extranjera en comparación con los nativos. Como se puede observar en el cuadro siguiente, mientras que la población argentina de toda la provincia no alcanza a duplicarse, la población extranjera se triplicó:

		1895	1914	1947	1960
Argentinos	Provincia	78.929	102.830	243.833	333.994
	Pocito	5.115	6.494	16.172	21.856
Extranjeros	Provincia	5.322	16.422	17.396	18.467
	Pocito	413	1.523	1.545	1.799

Del total de la provincia, el departamento de Pocito absorbe el mayor porcentaje de inmigrantes (84.7 extranjeros por cada 1.000 habitantes para el año 1910) después de la ciudad de San Juan con 114.42 extranjeros por cada 1.000 habitantes para el mismo año. El promedio para toda la provincia era de 68.78 por 1.000.

Como se puede observar a partir de 1914 la cantidad de extranjeros no se altera y permanece casi constante, lo que indica que el flujo inmigratorio a partir de ese momento comienza a disminuir, anotándose este fenómeno también a nivel nacional. Por lo tanto como primera característica importante de nuestra zona de estudio tenemos que, en relación con otros departamentos de la provincia, absorbe una gran cantidad de extranjeros (en términos generales, alrededor del 10 % del total de extranjeros de la provincia en el período 1914-60) y que éstos se radican masivamente en la provincia entre los años 1900-14. Sin embargo el reducido crecimiento en el número de extranjeros a partir de 1914 está evidenciado por lo menos la existencia de una inmigración que supera el mero "reemplazo".

El aumento constante de la población hasta 1960 para toda la provincia se explica en base a la disminución de la tasa de mortalidad y a la alta tasa de natalidad, al margen de la importancia del caudal inmigratorio. Para explicar este fenómeno a nivel del departamento de Pocito debemos agregar el hecho de las migraciones interdepartamentales. En efecto, históricamente nos encontramos con algunos departamentos que crecen menos que otros y para algunos de ellos se puede observar el fenómeno de la continua emigración hacia otras zonas más prósperas. Por ejemplo, el caso del departamento de Iglesias que durante el período 1947-1960 tuvo un decrecimiento del 12.8 % mientras que para la misma época Pocito aumentó su población en 33.5 %. Otro hecho que indica el constante aumento de la población es la inmigración de otras provincias, principalmente del Noroeste, que se radica en el departamento. Este fenómeno va a ser estudiado al analizar el origen de la población en forma discriminada.

Con respecto a otros departamentos de la Provincia, Pocito tiene el 7 % de la población, que se distribuye en diecinueve departamentos. La capital, ciudad de San Juan, de nota los rasgos típicos de los centros urbanos donde la concentración de la población es muy grande; en ella se encuentra el 30 % de la población de la provincia (1960). En relación a la distribución de la población por departamentos, Pocito se ubica en tercer lugar después de la ciudad capital y el departamento de Rawson.

Existen siete departamentos -sobre un total de diecinueve- en la provincia, que concentran el 70 % del total de la población.

La densidad de población de Pocito es un indicador de su avanzada urbanización, dada la característica de zona rural que tiene. Claro está que dentro del departamento existen grandes asincronías en relación a la densidad, por la existencia de centros urbanizados (Villa Aberastain) y zonas específicamente rurales. Por otra parte, no se debe olvidar que al margen de ese centro urbano principal existen distintas zonas de menor concentración: Rinconada, El Abanico, etcétera.

La mayor densidad se observa en la capital con 3.558 habitantes por kilómetro cuadrado, siguiendo en orden decreciente los departamentos de Rawson, Rivadavia, y en cuarto lugar, Pocito.

2) La creciente urbanización

Este movimiento de grandes masas del campo a la ciudad se desarrolla juntamente con el crecimiento de los sectores secundarios y terciarios de la economía. Principalmente esos inmigrantes son absorbidos por los centros administrativos y burocráticos del gobierno y por las actividades comerciales. El cuadro siguiente indica para toda la provincia este desarrollo contínuo del proceso de urbanización, correlato del mismo hecho generado a nivel nacional (10)

Población	1895	%	1914(11)	%	1947 (12)	%
Urbana	12.094	14.3	41.920	35.1	120.114	45.9
Rural	72.157	85.7	77.332	64.9	141.115	54.1
TOTAL	84.251	100.0	119.252	100.0	261.229	100.0

Los distintos censos nacionales consideran "urbana" a la población que vive en centros de 2.000 y más habitantes. Es en relación a esta definición que deben interpretarse estas cifras. Si bien es cierto que cada vez más un porcentaje mayor de la población vive en centros de 2.000 habitantes el fenómeno más característico del proceso de urbanización en nuestro país no radica en el hecho del aumento de centros de esa cantidad de habitantes sino en el crecimiento desproporcionado de unos pocos centros con alta densidad de población y que absorben el grueso de la población de la nación. Tal es el ejemplo de la Capital Federal y otras ciudades del Litoral. También dentro de la provincia de San Juan se puede verificar este fenómeno: la ciudad de San Juan concentra el 30 % de la población de la provincia, y en el período 1914-1947 aumentó su población en 396 %. En relación al departamento de Pocito el Censo Nacional de 1947 considera a toda su población como "rural". Sin embargo, datos provisionales para el año 1961 (13) señalan que existen en la zona de investigación algunas agrupaciones que desde un punto de vista censal deben ser clasificadas como zonas urbanas. En efecto, el casco urbano de la zona, llamada Villa Abarastain tiene 3.786 habitantes y el paraje llamado La Rinconada, cuya parte principal entra dentro de la zona delimitada para la investigación, tiene 3.638 habitantes. Ahora bien: desde un punto de vista sociológico estas agrupaciones tienen pocas de las características "urbanas"; en efecto, en esos conglomerados no encontramos actividades secundarias y las terciarias son reducidas puesto que la mayoría de las personas que viven allí tienen ocupaciones en el sector primario de la economía. Por otra parte el tipo de relaciones sociales, la importancia de los medios de comunicación de masa, etc., no son significativamente distintos en estas áreas de mayor densidad que en el resto de la zona.

Para tener una idea de la zona estudiada en relación a la población de todo el departamento podemos decir que dicha zona tiene el 41 % de la población total y que la densidad interna es de 97 habitantes por kilómetro cuadrado.

3) Origen de la población y movilidad geográfica

Ya hemos señalado el impacto de la inmigración extranjera durante el período 1895-1914. Trataremos ahora de analizar cómo se compone esa población y además qué porcentaje de nativos de otras provincias están radicados en San Juan.

Se ha presentado ya la evolución del total de extranjeros en la provincia y en el departamento de Pocito; así mismo se ha señalado que en la época del mayor impacto inmigratorio este departamento registra la más alta proporción de extranjeros (después de la capital). Para esa misma fecha Pocito absorbe el 10 % del total de extranjeros de la provincia, cifra que se mantiene hasta 1960. Las proporciones siguientes indican el número de extranjeros por cada 100 habitantes:

	1914	1947	1960
Provincia	12	6.6	5.2
Pocito	18	8.7	7.6

Se puede señalar el hecho de la disminución del porcentaje de extranjeros sobre el total de habitantes en el período 1914-1960; sin embargo se mantiene constante el hecho de que la cantidad de extranjeros por cada 100 habitantes es mayor en Pocito que el promedio para la provincia en los tres momentos censales. En efecto, Pocito tiene para 1914 el mayor porcentaje de extranjeros de la provincia después de la capital -20 %-. En 1960 para esa misma relación, Pocito es sólo sobrepasado por el departamento de Calingasta -17 extranjeros por cada 100 habitantes- marchando en segundo lugar en relación al total de la provincia. A continuación se indica de dónde provienen estos inmigrantes. Los datos corresponden al año 1914 (14):

País de origen de la población extranjera	Provincia	Pocito
	%	%
España	65.0	81.4
Italia	12.7	8.2
Chile	8.5	4.0
Otros	13.8	6.4
TOTAL	100.0	100.0

La razón por la cual Pocito atrajo tanto a la inmigración española podría deberse a que esos inmigrantes tenían cierta experiencia en cuanto al cultivo de la vid en su país de origen.

Observemos ahora la composición de nuestra población según los datos de la muestra, discriminados por lugar de nacimiento, comparando el origen de los entrevistados con el de los padres de los mismos (15).

	Entrevistados (16)	Padres de los entrevistados
	%	%
Argentinos	83.3	51.3
Nacidos en San Juan	71.1	38.7
Nacidos en Pocito	40.4	9.3
Nacidos en otros departamentos de la Provincia	26.4	19.2
Nacidos en la provincia de San Juan sin indicar departamento	4.3	10.2
Nacidos en otras provincias	11.7	11.5
Argentinos sin indicar provincia	0.5	1.1
Extranjeros	16.7	45.2
No sabe o no contesta	-	3.5
	100.0 (N=436)	100.0 (N=426)

Como se puede observar la gran diferencia entre las dos generaciones radica en la gran cantidad de extranjeros en la primera generación: en efecto, casi la mitad de los padres de los entrevistados (45.2 %) son extranjeros. El aumento de los argentinos en la segunda generación se debe fundamentalmente al crecimiento vegetativo de la población extranjera ya radicada en la zona, de ahí que los nacidos en Pocito, aumentan de 9.3 % en la primera generación a 40.4 % en la segunda.

Con respecto al año de radicación de los extranjeros en la provincia de San Juan, tenemos los siguientes datos, extraídos de la muestra:

	Entrevistados	Padres de los entrevistados
	%	%
1890 - 1900	1.5	12.8
1901 - 1910	5.5	26.4
1911 - 1920	22.2	35.2
1921 - 1930	31.9	18.4
1931 - 1940	6.9	3.2
1941 - 1950	12.5	2.4
1951 - 1961	19.5	1.6
	100.0 (N = 72)	100.0 (N = 125)

Como se puede observar el impacto de la inmigración extranjera en la zona se manifiesta con más intensidad entre los años 1890-1920 -hacemos alusión a la ola inmigratoria constituida por los padres de los entrevistados que comparativamente es la más voluminosa). Esta característica también se observa, como hemos visto, a nivel nacional. Con respecto a los entrevistados es interesante señalar el hecho de que en el período 1930-40 esa inmigración desciende, para volver a repuntar después de la segunda guerra mundial. Claro está que, como no tenemos datos acerca del año de llegada de esos inmigrantes al país, no podemos conocer si ellos se han radicado directamente en la provincia o antes ya se habían establecido en forma transitoria en otra provincia. Sin embargo, dado los datos del índice de intensidad de la Movilidad geográfica que presentamos a continuación, podemos observar que un gran porcentaje de los entrevistados han vivido en distintos lugares -tanto en la república como en distintos departamentos de la provincia de San Juan- mostrando el hecho de que Pocito es la última -o actual- escala o lugar de residencia después de haber recorrido y haberse establecido transitoriamente en distintos lugares. El índice de Intensidad de la Movilidad Geográfica da los siguientes resultados:

Puntajes	%	
0 puntos	12.5	
1 punto	22.6	donde 0 es el caso de menor
2 puntos	14.6	intensidad de la movilidad
3 puntos	26.3	geográfica y 5 es el caso de
4 puntos	17.9	mayor movilidad (17)
5 puntos	6.1	
	100.0	
	(N = 436)	

Por otra parte sabemos que mientras que el 61.1 % de los inmigrantes se establecen entre los años 1890-1930 en la provincia de San Juan, sólo un 46 % de ellos se establece para esa época en el departamento de Pocito, esto quiere decir que gran parte de los inmigrantes antes de establecerse directamente en nuestro departamento, lo hacen en otros departamentos de la provincia.

No tenemos datos discriminados por nacionalidad para 1960, pero tomando las informaciones de nuestra muestra de jefes de familia, tenemos la siguiente distribución:

Nacionalidad	%
Espanoles	72.6
Otros europeos	13.7
Chilenos	6.8
Otros	6.9
	100.0
	(N = 73)

También en nuestra zona se muestra la característica general de toda la provincia: gran cantidad de españoles y de los americanos los más numerosos son los chilenos

Con respecto a las migraciones interprovinciales el mayor porcentaje de nativos de otras provincias provienen de lugares adyacentes:

	%
Mendoza	53.0
La Rioja	17.0
Litoral (18)	12.0
Centro (19)	12.0
Noroeste (20)	4.0
Otras provincias	2.0
	100.0
	(N = 51)

El gran porcentaje correspondiente a Mendoza sobre el total debe relacionarse con el hecho de que ambas provincias se dedican fundamentalmente a un mismo tipo de explotación agrícola. El caso de La Rioja puede explicarse como consecuencia de la falta de trabajo en esa provincia a partir de la destrucción de la artesanía local en el momento de estructuración del mercado nacional a comienzos de este siglo. Estos datos no incluyen a la "población golondrina" puesto que nuestra encuesta no coincidió con la época de la cosecha que es el momento en que tal población se radica.

Con respecto, a las migraciones intraprovinciales, es decir, entre los distintos departamentos de la provincia de San Juan, tenemos los siguientes datos para la zona de estudio, obtenidos a partir de la muestra (lugar de nacimiento de los nativos de la provincia):

	%
Pocito	56.7
Ciudad de San Juan	11.9
Jáchal	5.5
Caucete	3.2
Otros departamentos	16.6
Sin especificar	6.1
	100.0
	(N=310)

El fenómeno de inmigración de distintos departamentos hacia Pocito es explicado fundamentalmente por el atraso económico de las distintas zonas de la Provincia. Así, por ejemplo, el caso de Jáchal que fué una zona muy rica en ganadería durante la época de los

años 30 y 40, y que luego comienza a decaer convirtiéndose en una zona agrícola y expulsando población hacia otros departamentos. Señalemos también que un 56.7 % de los nativos de San Juan han nacido en Pocito; es decir un 40.4 % de todos los jefes de familia de nuestra muestra (21). Por otra parte se puede observar el fenómeno de cierta inmigración en el sentido urbano-rural; en efecto hay en la muestra un 11.9 % de nacidos en la ciudad de San Juan que viven ahora en el departamento de Pocito. Este hecho se deberfa a que la ciudad capital no tiene capacidad para absorber toda la oferta de mano de obra puesto que no existió un crecimiento industrial y el sector terciario se halla prácticamente cubierto.

4) Estructura de edades

La edad de una población varfa a través del tiempo, y es función de la tasa de natalidad y mortalidad y de la marcha de la inmigración y emigración; en todas las regiones urbanizadas, o en vías de urbanización, existe una tendencia al progresivo envejecimiento de la población: al disminuir el número de nacimientos y el de muertes, con el progresivo incremento de la duración de la vida, disminuye el número de niños y aumenta el de adultos y ancianos. Tal tendencia ha comenzado a registrarse en la provincia según el siguiente cuadro:

Edades	1914 (22) %	1960 (23) %
de 0 a 14	43.0	38.7
de 15 a 64	53.0	55.6
de 65 y más	4.0	5.7
	100.0	100.0

Si bien no hay grandes cambios en la estructura de edades de los dos momentos censales, se comienza a observar el fenómeno ya señalado del aumento de la población en edades productivas. Como ha señalado Germani (24), la Argentina no ha entrado todavía en la etapa de envejecimiento de la población, sino de madurez, o sea que ha aumentado más el grupo entre 15 y 64 años. Tal es el caso de nuestra provincia.

Este hecho ha sido fundamentalmente relacionado con el proceso de urbanización y, por lo tanto, no nos extraña que en una provincia como la nuestra con un 54.1 % de la población rural, no haya evidenciado tan notoriamente esta característica.

En general se han establecido tres períodos demográficos por los que ha pasado la población europea desde fines de la edad media: 1°) Alto potencial demográfico: alta natalidad y alta mortalidad, poblaciones agrarias con estructuras sociales tradicionales, el crecimiento de población es extremadamente lento o inexistente; el mayor porcentaje de la población es joven, pocos llegan a la madurez. 2°) Transición demográfica: poblaciones con tasas de mortalidad en rápida declinación va acompañada de una tasa de natalidad alta y, por lo tanto, origina un gran crecimiento de la población. Tal ocurrió en Inglaterra durante la primera mitad del siglo XIX. Como consecuencia del descenso de la mortalidad hay mayores posibilidades de vida, es decir, de llegar a la madurez, y por lo tanto, la población entre 15 y 64 años comienza a aumentar. 3°) Bajo potencial demográfico: al descenso de la mortalidad de la época anterior se agrega ahora el descenso de la natalidad y, por lo tanto, la población comienza a estacionarse. Con el descenso de la natalidad el fenómeno más interesante es que los grupos de edad media y más avanzada se vuelven proporcionalmente más numerosos y por lo tanto, la población envejece y disminuye la población de 0 a 15 años.

Vamos a analizar algunas de las características del período de transición y su relación con nuestra zona de estudio. Se ha señalado que la transición demográfica tiene características particulares en los países que están actualmente en vías de desarrollo (25), características estas que se consideran como frenos al proceso de crecimiento económico. Veamos, por lo tanto, las tendencias de las tasas de natalidad y mortalidad.

5) Natalidad y Mortalidad

El descenso de la tasa de mortalidad se debe fundamentalmente a la aplicación de nuevos adelantos médicos - medidas públicas de salubridad- mucho más que al suministro de alimentos. El hecho de que los adelantos médicos son el resultado de un largo proceso de innovación técnica explica por qué la mortalidad durante el siglo XIX no disminuyó bruscamente, y si, en cambio, puede hacerlo en nuestro siglo cuando contamos con conocimientos médicos suficientes. Los datos correspondientes a nuestro departamento destacan este hecho: mientras que la mortalidad se acerca a la tasa de los países más desarrollados que están en la etapa de bajo potencial demográfico -América del Norte tuvo en el período 1953-57 una tasa promedio de mortalidad de 9 ‰-, la natalidad todavía mantiene ritmos muy altos comparados con esos mismos países. Veamos los cambios sufridos por las tasas vitales en la zona estudiada (26).

	Natalidad ‰		Mortalidad ‰		Crecimiento vegetativo ‰	
	1953	1960	1953	1960	1953	1960
Pocito *	34	27	9	7	25	20
Provincia de San Juan	36	29	9.5	8.3	26.5	20.7
	Promedio 1953-57		Promedio 1953-57		Promedio 1953-57	
América del Sur (27)	39		16		23	

Como se puede observar la tasa de natalidad en el departamento de Pocito es más elevada que en zonas altamente desarrolladas -por ejemplo, Europa (28) tiene una tasa de natalidad de 19 por mil-, sin embargo desde una perspectiva histórica se puede notar que la natalidad tiene una tendencia a disminuir y, por otra parte, los promedios para la América del Sur son más altos, mostrando zonas del continente en la etapa de alto potencial demográfico. Parecería ser que el descenso de la natalidad es una consecuencia del crecimiento económico, no así el descenso de la mortalidad, como hemos visto más arriba. El hecho fundamental es el de un cambio en la actitud hacia la procreación que resulta de varios factores (29).

También la mortalidad muestra esa misma tendencia a disminuir aunque evidentemente no lo hace con un ritmo tan elevado al de la natalidad puesto que aquella ya en el año 1953 tiene una tasa relativamente baja. Aquí se observan las secuencias temporales de la tasa de natalidad y mortalidad: mientras las últimas han descendido anterior y más rápidamente que la de natalidad, es ésta la que actualmente experimenta un descenso acelerado determinando un menor crecimiento vegetativo.

Si bien la tasa bruta de mortalidad en la provincia de San Juan muestra las características generales del proceso demográfico en la etapa de la transición, la mortalidad infantil, a pesar que tiende a disminuir, muestra cifras alarmantes en comparación con otros países (30):

	Mortalidad Infantil (por mil) (31)	
	1953	1960
Provincia de San Juan	84	70

Del total de defunciones para ese mismo año un 39.9 % corresponde a los de menos de 1 año de vida y un 30 % a los de 60 años y más. Esto quiere decir que la tasa de mortalidad bruta se ve sobrecargada por la mortalidad infantil que mantiene en la provincia ritmos muy altos. A partir del año de vida la mortalidad ha comenzado a decaer a través del tiempo. La alta mortalidad infantil podría estar apuntando el hecho de que si bien hay cierta generalización en cuanto a reglas fundamentales de higiene y medicina éstas han alcanzado un nivel bajo que sólo llega a cubrir los problemas más rudimentarios. Por otra parte podríamos señalar el hecho de que a partir de cierto nivel, el descenso en la tasa de mortalidad -bruta y mortalidad infantil- no sólo involucra acciones del tipo "campaña sanitaria" -como las realizadas en la provincia- sino que es consecuencia de un cierto crecimiento de la estructura económica que no es fácilmente logrado. Sin este requisito es imposible mantener las mejoras en salud pública y condiciones sanitarias, lo que hará que la esperanza de vida se mantenga a niveles bajos.

6) Estructura de la familia

El análisis de la estructura de la familia en una sociedad pone de manifiesto los cambios en la estructura social total, de tal manera, que para poder explicar las distintas fases por las que aquella ha pasado habrá que remitirse a los cambios en la sociedad global. Este proceso de mutua relación irá marcando fases y etapas por las cuales ha pasado la familia al producirse el fenómeno de urbanización e industrialización. Se abordará aquí el estudio de la familia en el área específica de la investigación en comparación con otras regiones; por lo tanto, será un tipo especial de familia consecuencia de la estructura social en esa región. También mostraremos los cambios ocurridos en el tiempo y apuntaremos al fenómeno de la asincronía, es decir, la coexistencia en nuestro país de tipos diferentes de familia -por ejemplo diferencias urbano-rural, por clases, etc.- consecuencia del impacto diferencial del proceso de urbanización e industrialización en distintos grupos sociales y en distintas zonas. Dentro de este contexto la familia se encuentra en el momento de la transición desde el tipo tradicional al tipo moderno. Gino Germani ha tipificado tres fases de las transformaciones de la familia en Occidente que son aplicables a la Argentina (32) :

- I fase: punto de partida - "familia tradicional" -
- alta potencialidad demográfica;
 - relaciones internas autoritarias centradas en la figura del padre;
 - familias numerosas incluyendo tres generaciones;

II fase: transición - "inestabilidad y crisis" -

baja ininterrumpida de la natalidad; diversos conflictos inter-generacionales en cuanto al funcionamiento de la familia; reducción a la familia nuclear;

III fase: emergencia de un nuevo tipo de familia - "familia urbana moderna" -

repunte de la natalidad pero planeada (cantidad de hijos e intervalos entre sus nacimientos); relaciones democráticas e igualitarias; autoridad compartida por la mujer y en parte los hijos; estabilidad basada sobre efecto y ajuste interpersonal; búsqueda deliberada de este ajuste (percepción del problema, psicoterapia, etc.).

Dado que nuestro objetivo de estudio no fue el análisis exhaustivo de la estructura familiar no podemos ofrecer aquí una descripción del tipo de relaciones que se dan entre los miembros de las familias en la zona de investigación ni tampoco presentar ciertos fenómenos interesantes como, por ejemplo, la existencia o no del autoritarismo paterno, etc. Lo que sí haremos, puesto que contamos con datos suficientes para ello, es describir algunos aspectos cuantitativos con referencia a la composición y tipo de familia, los cambios en la natalidad, la mayor o menor legalización de las relaciones conyugales, etc.

Veamos, en primer lugar, la distribución de los miembros de la familia según la posición dentro de la misma con los datos que nos ofrece el censo de 1947 -cifras por cada 100 familias de cada zona-.

Posición o status de los miembros de las unidades familiares		Zona rural de una provincia subdesarrollada (33)	Departamento de Pocito (34)	Zona urbana (35)
familia nuclear	jefe	100	100	100
	cónyuge	63	67	70
	hijos	332	296	187
otros parientes	padres del jefe	3	3	5
	hermanos "	7	7	7
	nietos "	34	10	17
	otros familiares	23	15	13
miembros no emparentados	personal de servicio	6	3	7
	pensionistas, huéspedes	10	11	9
	otras personas	28	16	11
	Total de personas por cada 100 familias	606	528	416

Del cuadro anterior podemos extraer algunas conclusiones con respecto a las características de la familia en una zona rural como la nuestra: a) podemos observar que mientras en las zonas urbanas el 70 % de las familias son completas, es decir que incluyen al jefe y al cónyuge, en las zonas rurales, como el departamento de Pocito, ese por-

centaje desciende al 67 % y en zonas subdesarrolladas al 63 %. Esto nos está revelando otro hecho, es decir, la frecuencia de uniones consensuales transitorias, de escasa duración. Por otra parte, si clasificamos a los jefes de familia por sexo podemos observar que para ese año existen en el departamento 384 mujeres que figuran como jefes de familia mientras que no encontramos ningún cónyuge del sexo masculino, o sea, que podemos suponer que es bastante frecuente el abandono del hogar por parte del hombre posibilitado por la ausencia de vínculos legales entre los cónyuges. b) Otro aspecto del fenómeno señalado en primer término, o sea el escaso número de familias completas comparativamente con las zonas urbanas, lo constituye la gran cantidad de los que en el censo son clasificados como "otras personas" pero que viven en la familia. En general este grupo está constituido en su mayor parte por mujeres -en nuestro departamento el 90 % de ese grupo correspondía al sexo femenino- y comprende buena parte de las esposas de estos matrimonios no legalizados; c) en nuestro departamento la familia está sufriendo un proceso de transformación en el sentido de una reducción en la cantidad de hijos y de parientes producto de la disminución de la tasa de natalidad y del cambio en el sistema económico-pasaje de una economía autosuficiente a una economía de mercado- que conduce a estructurar una familia constituida fundamentalmente por los cónyuges y unos pocos hijos y que hemos denominado "familia nuclear aislada".

Si tomamos la distribución de la composición de las familias en la zona de investigación podemos observar ciertos rasgos peculiares:

	%
Familia completa con hijos	76.9
Familia completa sin hijos	6.6
Familia incompleta con hijos	10.6
Familia incompleta sin hijos	3.6
Personas solas	1.3
Sin especificar	1.0
TOTAL	100.0
	(N=435)

A pesar que la mayoría de las familias son completas -es decir el 83.5 % de las familias incluyen al jefe y al cónyuge- encontramos un 14.2 % de familias incompletas, la mayoría de las cuales tienen hijos -10.6 %- . Estos datos nos están reflejando el mismo fenómeno señalado al nivel departamental: uniones consensuales transitorias y ausencia de uno de los cónyuges por abandono del hogar.

Por otra parte si tomamos los datos referentes a la muestra, encontramos un 6.5 % de uniones maritales, es decir, casamientos no legalizados. Sin embargo este dato puede no ser del todo exacto dado que la unión marital libre está socialmente sancionada y, por lo tanto, las respuestas pueden encubrir la realidad. Veamos cómo se distribuyen estos casamientos libres según el estrato social tal como está definido por nuestro índice de Status Socio-económico (36):

	%	
Clase Baja	9.4	(N=137)
Clase Media	5.6	(N=194)
Clase Alta	2.9	(N=101)

De aquí podemos observar que hay una relación directa entre clase social y legalización de las relaciones maritales. En efecto, a medida que nos elevamos en la escala socioeconómica desciende el porcentaje de uniones libres. Las clases populares tienen una menor participación en la sociedad que ha legalizado el matrimonio.

El hecho de que exista un bajo porcentaje de uniones libres en nuestro departamento en relación a otras zonas de la provincia se revela en el reducido número de nacimientos ilegítimos comparativamente con otros departamentos (1960) (37) :

	Valle Fértil ‰	Pocito ‰	Ciudad de San Juan ‰
Legítimos	650	800	950
Ilegítimos	350	200	50
TOTAL	1.000.0	1.000.0	1.000.0

Como podemos observar la tasa de nacimientos ilegítimos es mayor en una zona rural como el departamento de Pocito que en la ciudad de San Juan. Es posible que algunos de los elementos que expliquen esta diferencia está dado por el fenómeno de la urbanización con sus correlatos de mayor exposición a los medios de comunicación de masa, y fundamentalmente la internalización de ciertas pautas características de la moderna sociedad urbana. A pesar de que en toda la provincia encontramos tasas de nacimientos ilegítimos más altas que en los centros urbanos, por sus características rurales, el siguiente cuadro muestra la disminución de los nacimientos ilegítimos a través del tiempo (38) :

	Nacimientos ilegítimos	
	1953 ‰	1960 ‰
Provincia de San Juan	233.5	158

Veamos ahora algunas características de la familia en la zona según el número de hijos y de personas que tiene :

	Promedio de hijos por familia	Promedio de personas por familia
Zona de Investigación	2.8	5.2
Departamento de Pocito	2.9	5.3
Zonas Urbanas	1.8	4.1

A pesar que el dato correspondiente a las zonas urbanas y al departamento de Pocito es del año 1947, podemos observar la gran diferencia existente entre las zonas rurales (zona de investigación o departamento de Pocito) y las urbanas en cuanto al número de hijos y de personas por familia. Esto quiere decir que existe una tasa diferencial de natalidad entre zonas urbanas y rurales, siendo mayor en ésta. Por otra parte la mayor cantidad de personas por familia en las zonas rurales se debe a la coexistencia dentro de la misma unidad familiar de más de una generación. En efecto, si tomamos los datos del cuadro de la página 28 observamos que mientras en la zona urbana el promedio de nietos del jefe de familia es de 2, en el departamento de Pocito esa cifra se eleva a 10 nietos por familia.

Parecería haber una pauta o secuencia temporal en cuanto a las variaciones en la tasa de natalidad y esta tendencia secular tiene el sentido de una disminución de dicha tasa a medida que se produce cierto desarrollo económico, urbanización, modernización de la sociedad. En este sentido hablamos de asincronía en el cambio de la tasa de natalidad en la medida en que dicho cambio no es parejo, no se produce con el mismo ritmo en toda la sociedad. Así las familias del sector rural están "rezagadas" de las familias urbanas con respecto a la natalidad, conservando tasas muy altas. Los cambios en la tasa de natalidad tienen que ver con una serie de factores (39) uno de los cuales es la internalización de la racionalidad es decir, la acción electiva, el cálculo en la acción y el futuro como algo manipulable más que como algo estatuido. También esta actitud racional se incorpora a la procreación y desde ese momento hay un control del número de hijos a tener.

Otro factor importante es que mientras que en las zonas urbanas el mayor número de hijos es una verdadera carga económica para los padres, ya que el tipo de actividad económica de las ciudades -ocupaciones secundarias y terciarias- requiere mayor educación y además no se permite el trabajo de niños, sino sólo a partir de una cierta edad, en zonas rurales es completamente diferente la situación. En efecto: si bien no se podría decir que la familia es el núcleo económico fundamental -en tanto unidad de producción y consumo- conserva todavía algunas de esas características: en estas zonas los niños fuera de representar una carga económica son más bien un factor productivo en una economía rural. Tareas agrícolas -por ejemplo la cosecha- son realizadas por niños de escasa edad, dado que no requiere el grado de conocimiento de cualquier ocupación urbana. Desde este punto de vista se mantiene todavía la familia como unidad de trabajo.

En nuestra zona donde existe poco personal dependiente permanente, dado que la explotación no lo requiere, el cuidado de la plantación durante todo el año hasta la época de la cosecha lo realiza el viñatero con su familia. Es decir que en tanto la familia permanezca como unidad social y económicamente estable, la incorporación de miembros más jóvenes tenderá a aumentar su fuerza. Este tipo de explicación se puede aplicar también al problema del tamaño de la familia que es mayor en comparación con las zonas urbanas.

La tasa de natalidad no sólo disminuye por la residencia urbana sino que también podemos observar diferencias significativas si comparamos los distintos estratos de nuestra población:

Promedio de hijos por familia		
Clases bajas	3.7	(N=137)
Clases Medias	2.6	(N=194)
Clases Altas	1.9	(N=101)

Aquí también las clases populares muestran mayor cantidad de hijos y por lo tanto una tasa de natalidad más alta que los estratos superiores. No tenemos suficientes datos en nuestra investigación como para poder indagar las causas de tal diferencia, sin embargo, a nivel de hipótesis, podemos decir que las clases populares son las que menos participan en la sociedad urbana, las menos expuestas -sobre todo en áreas rurales- a los medios de comunicación de masa, y sobre todo que no existe el criterio de que un número mayor de hijos representa una carga económica y que la reducción del número de éstos podría ayudar a tener un mejor estándar de vida, dado que las posibilidades de movilidad social son escasas, pues como lo indica nuestro Índice de Movilidad Profesional el 69.6 % de nuestra muestra no sufrió movilidad y un 12 % ha tenido movilidad descendente (40).

En cuanto al tipo de familia nuestra zona de estudio está pasando desde una etapa de transición hacia el afianzamiento de la familia nuclear aislada :

	%
Familias nucleares -completas o no-	72.5
Familias que incluyen otros parientes - completas o incompletas -	25.2
Personas solas	1.3
Sin especificar	1.0
TOTAL	100.0
	(N=435)

Es interesante señalar qué porcentaje de matrimonios se da entre nativos y extranjeros (departamento de Pocito, 1960) (41).

	%
Entre extranjeros	1.0
Entre extranjeros y argentinos	4.0
Entre argentinos	95.0
TOTAL	100.0

Como se puede observar la mayor parte de los extranjeros se casan con nativos lo que podría tomarse como una manifestación del grado de asimilación de los inmigrantes en el departamento; pero esta hipótesis estaría en contradicción con las observacio-

nes hechas durante la realización del trabajo de campo que indicaban una cierta discriminación por parte del inmigrante -sobre todo de los españoles- con respecto al criollo, atribuyéndole a éste indolencia en el trabajo, falta de iniciativa, etc. Estas observaciones nos hacen pensar que de los extranjeros casados con nativos la mayoría lo hacen con hijos de extranjeros y que por lo tanto existe cierta distancia social entre ambos grupos aunque manifestada solo a nivel verbal.

B. LA POBLACION ACTIVA

1) Población en edad laboral y población económicamente activa

El análisis del concepto de población activa está relacionada con los cambios demográficos y con las características económicas y sociales de cada país. Habría que distinguir, por una parte, la "población en edad laboral", entre 15 y 64 años, y por otro lado la población que efectivamente tiene trabajo remunerado o sea, la "población económicamente activa", tal como la denominan los registros censales.

El primer concepto está en relación principalmente con los nacimientos, muertes, y movimientos migratorios que configuran la pirámide de edades de una población; la población económicamente activa depende, además de los hechos señalados anteriormente, de la organización social y económica y en modo especial en lo referente a la participación femenina en la fuerza laboral, de la edad socialmente aceptada para comenzar a trabajar, del grado en que algunos miembros se dedican a actividades no productivas, de la edad de jubilación, etc. Mientras que la población en edad laboral constituye la oferta potencial del trabajo, la población económicamente activa es la fuerza real, es decir la parte de la población que interviene en forma activa en el proceso productivo. Pero es importante señalar que la mera abundancia de mano de obra en relación con otros factores de la producción en muchos países no significa necesariamente que existe suficiente mano de obra disponible con respecto a la calidad y adiestramiento exigido por los procesos económicos modernos.

En las condiciones prevalecientes en la mayoría de las áreas subdesarrolladas, en transición -alta tasa de natalidad y baja de mortalidad- la estructura de edades no es favorable a la participación de la población en la fuerza laboral, en una proporción tan elevada como en el caso de los países más adelantados. La alta proporción de personas menores de 14 años significa una pesada carga de dependencia, es decir, una elevada proporción de personas dependientes que son incapaces de trabajo productivo. Cada trabajador productivo, debe mantener una proporción mayor de personas que en el caso de las áreas más desarrolladas como consecuencia de la base más amplia de la pirámide de edades (42).

En nuestra provincia, como se puede observar por el cuadro siguiente, hay una tendencia general al aumento de la población en edad laboral y a una disminución de la población entre 0 y 14 años. Sin embargo dada la alta tasa de natalidad, encontramos todavía una gran cantidad de gente dependiente, menores de 15 años :

Grupo de edades	1914 %	1947 %	1960 (43) %
de 0 a 14 años	43.0	39.2	38.7
de 15 a 64 años	53.0	57.4	55.6
de 65 y más años	4.0	3.3	4.1
Edad desconocida	-	0.1	1.6
TOTAL	100.0	100.0	100.0

El hecho de que en nuestra provincia la proporción de la población en edad activa es de 55.6 %, es una evidencia de la alta tasa de natalidad existente en esta provincia en comparación con otras zonas más desarrolladas. Lo que es interesante señalar es que en 1947 la provincia de San Juan tenía el 60.7 % de la población en edades de más de 15 años, mientras que ese mismo dato para el total del país era de 71,2 %, o sea, que dentro de nuestro país, se puede observar asincronía en cuanto a la estructura de edades: el porcentaje de población en edad laboral para todo el país es mayor que el correspondiente a nuestra provincia, debido a que tal dato está influido por las zonas más urbanizadas, donde ha comenzado a descender la tasa de natalidad, y a aumentar la población en edades entre 15 y 64 años. En cambio en nuestra provincia, clasificada como zona rural, la alta tasa de natalidad, propia de esa zona, eleva la tasa de dependencia económica, y por lo tanto es menor la población en edad productiva.

Esta estructura de edades de la provincia de San Juan evidencia el hecho de que, en comparación con otras zonas del país y del mundo, una menor cantidad de gente tiene que mantener a toda la población, es decir hay una alta tasa de dependencia y mucha gente en edad improductiva. Este hecho, agregado al bajo nivel de capitalización y tecnología, característico de zonas subdesarrolladas acentúa la baja productividad y, por lo tanto, mantiene el nivel de vida casi al límite de la subsistencia.

El hecho de considerar solamente a la población de 14 años y más como capaz de producir no es del todo correcto ya que como hemos dicho, en una economía agrícola es bastante común que los niños de menos de 14 años realicen actividades productivas. La tarea del cuidado de la vida, la poda y la cosecha son realizadas por el agricultor y su familia, en donde los niños tienen un rol muy importante. Una evidencia de ello es la alta tasa de deserción escolar a medida que nos acercamos a los años superiores.

Si bien es cierto que el gran número de personas que no han alcanzado aún las edades productivas constituye una pesada carga social, la situación del departamento de Pocito no es tan grave comparada con la existente en otras zonas rurales de América Latina :

Edades	Departamento de Pocito (año 1947) %	Comunidad rural en Venezuela (1959)(44) %
Hasta 14 años	39.0	54.34
de 15 a 59 años	56.5	41.26
de 60 años y más	4.5	4.4
TOTAL	100.0	100.0

Como se puede observar mientras nuestro departamento ha entrado en la etapa de la transición demográfica y ha comenzado el descenso de la natalidad permitiendo el aumento de la población en edad productiva, la comunidad venezolana mantiene más del 50 % de su población por debajo de los 14 años, de tal manera que un número reducido de personas tiene que mantener a la mayor parte de la población.

Hemos analizado hasta aquí la población en "edad laboral", trataremos ahora de centrar el problema en la población económicamente activa, es decir en la población que realiza trabajo productivo remunerado, y que puede no corresponder a la población en edad laboral. Dado que todavía no tenemos datos para 1960, vamos a comparar el censo de 1947 con datos provisionales de 1957 (provincia de San Juan):

	1947	1957
Población total	261.119	352.022
Menor de 14 años	97.029	141.022
Mayor de 14 años	164.200	211.000
Grado de ocupación		
Económicamente activa	88.591	117.000
No económicamente activa	75.609	94.000
Población y grado de ocupación de la población en porcentajes		
% de población con 14 años y más sobre el total	62.8	59.9
% de población económicamente activa sobre el total	33.9	33.2
% de población activa sobre la población de 14 años y más	53.9	55.4

Una de las características que se puede observar es que la proporción de la población económicamente activa se ha reducido al mismo tiempo que la fuerza potencial de trabajo, es decir, la población de 14 años y más. Sin embargo esta última ha descendido más rápidamente que la primera dada la persistencia de una alta tasa de natalidad y el descenso de la tasa de mortalidad, principalmente infantil, que contribuye a aumentar el número de personas menores de 15 años. Según Lewis "la proporción de personas económicamente activas varía entre el 33 % y el 45 %; los países más pobres se encuentran en el extremo inferior y los más ricos en el extremo superior" (45). Según esta caracterización la pro-

vincia de San Juan tendrfa los mismos rasgos que los pafses subdesarrollados. La baja proporci3n de personas econ3micamente activas sobre el total de la poblaci3n agravado por la baja proporci3n de personas en edad laboral, acentúa la dependencia econ3mica y unido al bajo nivel de productividad, origina bajos niveles de vida.

Un fen3meno interesante es que la proporci3n de poblaci3n econ3micamente activa sobre la poblaci3n en edad laboral ha aumentado de 1947 a 1957 en 1,5 %. A qu3 se debe este hecho? Por una parte se podrfa explicar por la mayor demanda de mano de obra como consecuencia de la reconstrucci3n de la provincia devastada por el terremoto. Otro dato a tener en cuenta es el aumento de la proporci3n de mujeres econ3micamente activas en los dos perfdos: mientras que en 1947 habfa un 16 % de mujeres en la poblaci3n econ3micamente activa en 1957 esa cifra se elevaba a 18 %. Esto podrfa explicar el hecho sealado.

En general, la incorporaci3n de la mujer a la fuerza de trabajo se debe, en parte, a la mayor importancia de los sectores secundarios y terciarios de la economfa pero principalmente a un cambio en las pautas y los valores sociales acerca de la condici3n y el status de la mujer. Dentro de los patrones de secularizaci3n siempre se ha sealado la mayor independencia de la mujer que se traduce en la posibilidad de transformarse en una persona econ3micamente independiente. En zonas m3s desarrolladas la mujer participa en mayor proporci3n de la fuerza de trabajo (46).

El grado de ocupaci3n de la mujer fuera del hogar depende principalmente del nivel de desarrollo econ3mico. Este emancipa a la mujer del trabajo del hogar: hist3ricamente con la especializaci3n y la tecnologfa tareas antes realizadas en él se hacen ahora en la f3brica; el menor n3mero de hijos le permite tener tareas fuera del hogar. Asf en la zona de investigaci3n, el promedio de hijos por familia es de 2,8 mientras en Buenos Aires es de 1,4 (47).

Para el departamento de Pocito (1947) la poblaci3n en edad laboral -14 aros y m3s- es el 61 % de la poblaci3n total y la poblaci3n econ3micamente activa el 33 %. O sea que, si por una parte, la poblaci3n en edad laboral se acerca a los porcentajes correspondientes a los pafses desarrollados, no ocurre lo mismo con la poblaci3n que interviene en actividades productivas. La baja proporci3n de poblaci3n econ3micamente activa acentúa la tasa de dependencia y pone de manifiesto un tipo de economfa atrasada donde un poderoso medio de producci3n, el trabajo, no es aprovechado al m3ximo. Parecerfa que una planificaci3n del desarrollo econ3mico tendrfa que tener muy en cuenta este factor puesto que la falta de capital podrfa suplirse, en parte, por la utilizaci3n de mano de obra disponible. A este respecto es interesante sealizar el caso India y particularmente de China donde el proceso de industrializaci3n se basa fundamentalmente en establecimientos industriales pequeos, que requieren poco capital, contrabalanceando con la utilizaci3n de la mano de obra improductiva hasta el momento.

En nuestro departamento (1947), como se ver3 enseguida, s3lo la mitad de la poblaci3n con capacidad productiva forma parte de la poblaci3n econ3micamente activa, recibiendo remuneraci3n:

	%
Poblaci3n econ3micamente activa	54.9
Poblaci3n no activa econ3micamente	45.1
Poblaci3n de m3s de 14 aros: total	100.0

"Ocupados" sin remuneración	44.57	
"No ocupada"		0.32
con renta	0.31	
sin renta	0.01	
"Desocupados"		0.14
"Ocupación desconocida"		0.07
		45.10

Sin embargo esta categorización no es muy adecuada, principalmente en áreas rurales donde puede existir un porcentaje elevado de personas ocupadas en la producción y que no reciben remuneración. Así por ejemplo, distintos miembros de la familia pueden trabajar y contribuir a la producción en la propiedad familiar y no recibir una remuneración sino lo necesario para la subsistencia que proviene de ese mismo trabajo sobre la tierra. A esta explicación debe añadirse el hecho de que hay un gran porcentaje de mujeres en trabajos de servicio doméstico no remunerado. Vamos a ver como se distribuye la población de más de 14 años por sexo -Pocito, 1947-:

	varones	mujeres	total
	%	%	%
Población económicamente activa	90.0	10.0	100.0
Población no activa económicamente	7.0	93.0	100.0
Ocupados sin retribución	7.0	93.0	100.0

Como se puede observar la mujer interviene muy poco en la fuerza de trabajo: en una economía agrícola, la mujer tiene muchas tareas dentro del hogar, ayudando también en el trabajo de la tierra, y por lo tanto son muy pocas las que salen fuera del hogar en busca de trabajo. Por otra parte las escasas posibilidades de empleo en actividades secundarias y terciarias es otro elemento que explica esa baja proporción de mujeres en la fuerza productiva. En las actividades primarias, donde existe un factor de desempleo crónico, la mujer está en inferioridad de condiciones para entrar en competencia con el hombre.

Por otro lado, de la población en edad laboral, pero que tiene ocupación no remunerada, el mayor porcentaje corresponde a mujeres. La hipótesis que se podría formular es que éstas son principalmente personal de servicio doméstico que no recibe retribución, o, directamente mujeres que se dedican a quehaceres domésticos. Esta hipótesis parecería ser bastante plausible, ya que para el año 1947 para todo el país, el 40.9 % de la población de 14 años y más era ocupada sin remuneración y el 34.5 % de ese mismo total se dedicaba a quehaceres domésticos, es decir, ocupadas sin retribución.

2) Distribución de la población económicamente activa por ramas de actividad

Se tratará de analizar ahora cómo se distribuye la población económicamente activa en las grandes ramas de actividad (48). Dado que todavía no tenemos las cifras de la distribución por ramas de actividad para 1960, utilizaremos el Censo de 1947:

	Provincia de San Juan %	Departamento de Pocito %
· Producción básica	36.4	72.0
Producción secundaria	23.4	10.0
Servicios	36.8	18.0
Desconocida	3.4	-
	100.0	100.0

En nuestro departamento y aún en toda la provincia se mantiene el tipo de estructura tradicional en la cual el gran porcentaje de la población se dedica a actividades primarias. Por contraste se puede comparar esos datos con los de un país desarrollado -Gran Bretaña, por ejemplo- en donde esos porcentajes eran respectivamente en el año 1931 de 12, 40 y 48 % para las tres ramas de actividad. O sea que las cifras se han invertido, es decir, que el mayor volumen de población se ubica en las actividades secundarias y terciarias y solo una cantidad muy pequeña queda en la agricultura.

Como se sabe uno de los indicadores más utilizados para medir el grado de desarrollo económico de un país lo constituye la proporción de la población económicamente activa en las distintas ramas de la producción. Parecería existir una tendencia general por la cual a medida que se desarrolla la estructura económica de un país, hay cada vez menos gente ocupada en las actividades primarias y más en actividades secundarias y terciarias, resultando ser éste el sector más voluminoso en las economías más desarrolladas, como en el caso de Inglaterra. Ahora bien: a pesar del gran porcentaje de población en actividades terciarias en la provincia no se debe tomar ese dato como un indicador de cierto desarrollo económico, dado que ese incremento en la población ocupada en ese sector no es producto de un desarrollo industrial ni del aumento de la productividad en la rama primaria. En efecto, las causas del aumento de la mano de obra en el sector de los servicios es resultado de distintos factores en los países desarrollados y en los subdesarrollados: "En los países desarrollados puede considerarse que un aumento de la participación del sector terciario en la fuerza de trabajo se debe predominantemente a aquellas demandas que tienen su origen en un cambio hacia una organización más productiva de los sectores primarios y secundarios; en cierto sentido, ese aumento en la participación del sector terciario es necesario para que dicha organización sea posible. En otras palabras, el movimiento hacia más elevados niveles de productividad en toda la economía lleva consigo indefectiblemente un desplazamiento de mano de obra libre hacia el sector terciario. En las naciones menos desarrolladas puede ocurrir que haya largos períodos durante los cuales aumente la participación del sector terciario en la fuerza de trabajo, sin que ello sea un complemento necesario de niveles tecnológicos y productivos cada vez mayores en los sectores primario y secundario, sino únicamente porque las presiones demográficas sobre la tierra y las limitaciones de las oportunidades de ocupación en el sector secundario impulsan a la mano de obra excedente a dedicarse a las actividades de servicio poco remuneradas" (49):

Como se puede observar en el cuadro siguiente, el mayor número de personas ocupadas corresponde al sector agropecuario y a las actividades terciarias, donde todavía encontramos una proporción bastante grande dedicada al servicio doméstico -provincia de San Juan, año 1947-:

Actividad	Total %	Varones %	Mujeres %
A) Producción básica	36.4	41.7	8.5
Agropecuarias	35.1	40.1	8.4
Otras	1.3	1.6	0.1
B) Producción secundaria	23.4	23.3	23.6
Construcción y materiales	9.1	10.6	0.8
Alimentación	4.2	4.4	3.6
Confecciones	3.0	1.6	15.3
Metalurgia, maderas y otras	7.1	6.7	3.9
C) Servicios	36.8	31.3	66.1
Actividades estatales	5.9	12.8	19.8
Comercio, banco, oficinas	12.6	10.9	9.4
Servicios domésticos	6.9	0.5	27.8
Transportes y comunicaciones	5.6	4.2	0.5
Profesiones liberales, hotelería, servicios sanitarios, etc.	5.8	2.9	8.6
Desconocidas	3.4	3.7	1.8
TOTAL	100.0	100.0	100.0

Como se ve el sector terciario y el primario absorben proporciones iguales de la fuerza de trabajo; sin embargo no existe aquí un sector manufacturero lo suficientemente desarrollado como para demandar una estructura ocupacional tan abultada en cuanto a las tareas de distribución, comercialización y servicios. Por otra parte se debe señalar que un porcentaje pequeño de la mano de obra es ocupada en la producción de alimentos, que incluye una actividad tan importante de la provincia como lo es la elaboración del vino. En síntesis, nos parece adecuado aplicar aquí las ideas de Kuznets enunciadas en la página anterior en el sentido de que el crecimiento del sector terciario en cuanto al volumen de mano de obra que emplea se debe sobre todo al escaso desarrollo de la producción manufacturera.

En nuestro universo de jefes de familia obtenemos la siguiente distribución de las ocupaciones :

	%
Propietarios de finca	24.5
Contratistas o medieros	14.4
Peones de campo	25.4
Empleados	9.7
Obreros	9.1
Comerciantes	7.7
Industriales	0.6
Profesiones liberales	0.4
Otros	6.6
Otros no remunerados	1.6
TOTAL	100.0

(N=436)

Se puede observar que un 64.30 % de la población de nuestra muestra se encuentra en actividades primarias. Lo que se debe notar dentro de esta rama es que no existe un gran porcentaje de "peones" en relación a "propietarios" de finca; esto se debe fundamentalmente a que es una zona de pequeños propietarios, donde la explotación es mantenida por éstos y sus familiares, y donde se contrata poco personal dependiente, excepto en épocas de cosecha y por lo tanto, transitoriamente. El trabajo de la vid es de carácter estacional, creando una gran demanda de trabajo en la época de la cosecha y originando una "mano muerta" el resto del año. Lo dicho hasta aquí se verifica si tomamos la relación entre "jefes" -productor y familiares del productor- y "dependientes" -peones fijos y transitorios- para el año 1952, que en el departamento de Pocito era de 263 dependientes por cada 100 jefes, es decir, en términos más comprensibles, que por cada jefe había casi 3 dependientes. Pero esta relación engaña un poco puesto que se toma a todos los dependientes, tanto a los fijos como a los transitorios, y debe recordarse que gran parte de estos últimos solo son contratados en época de cosecha; por lo tanto se acerca mucho más a la realidad tomar la relación entre jefes y dependientes fijos que para ese mismo año es de 75 dependientes fijos por cada 100 jefes, o sea que por cada jefe hay menos de 1 dependiente permanente. Esto muestra la importancia del trabajo familiar en este tipo de explotación.

Esta situación es completamente distinta en la zona del litoral donde la gran explotación agrícola impone un mayor número de personal dependiente en relación a propietarios.

Veamos ahora cómo se distribuye internamente cada una de las ocupaciones aparecidas en la muestra :

	%
Obreros agrícolas transitorios	10.7
Obreros agrícolas permanentes	17.2
Contratistas	13.9
Propietarios hasta 2 has.	6.6
Propietarios de 3 a 5 has.	10.5
Propietarios de 6 a 10 has.	5.3
Propietarios de 11 has. y más	4.5
Obreros no agrícolas	10.3
Empleados y otros dependientes no manuales	10.5
Independientes no agrícolas	10.5
TOTAL	100.0
	(N=416)

Como se puede observar dentro del grupo de propietarios la mayor frecuencia corresponde a los que poseen entre 3 y 5 Ha. Parecería ser éste el tamaño de explotación más común en la zona y a su vez una unidad económica productiva, si bien no se ha evaluado desde un punto de vista estrictamente técnico cuál es la unidad óptima de la zona.

Dentro del grupo de obreros no agrícolas hemos incluido no solamente los que trabajan en bodegas, elaboración de aceitunas o frutas, sino también al personal municipal que realiza trabajos relacionados con la conservación de calles, funcionamiento del sistema de riego, etc.

Sumando las subcategorías, los tres grupos principales de la muestra aparecen distribuidos de la siguiente manera: Obreros agrícolas: 27.9 %; contratistas o medieros 13.9 %; propietarios 26.9 %. Aquí vemos, por una parte, el hecho señalado anteriormente, de que la explotación agrícola requiere poco personal dependiente fijo -de aquí la poca cantidad de obreros agrícolas que entran en la muestra- recalcando el hecho de la importancia de la pequeña propiedad y del trabajo familiar. Por otra parte, en cuanto al régimen de tenencia de la tierra la existencia de pocos contratistas o medieros en relación a los propietarios nos indica que la explotación es lo suficientemente chica como para que la mayoría de los propietarios la cultiven directamente sin necesitar contratistas y por otra parte la ganancia que obtienen se debe más a su propio trabajo que al capital invertido.

La clasificación ocupacional presentada corresponde a las actividades principales de la población; encontramos también personas que tienen una segunda ocupación, que hemos denominado "secundaria" la cual nos dice bastante acerca de la condición socio-económica de esas personas. Así, por ejemplo, dentro de la categoría de propietarios podemos distinguir un grupo cuyas tierras son de poco valor, debido a la falta de agua; son tierras marginales del departamento o sin derecho a riego. Estos propietarios solo lo son nominalmente, en el sentido de que los beneficios que reciben de las tierras que poseen son insuficientes para mantener a sus familias. En efecto, en nuestra muestra de propietarios hemos podido observar que entre los que tienen explotaciones con una extensión menor de las 2 has., encontramos un 25 % que tiene como ocupación secundaria la de contratista, un 12.5 % que tiene como ocupación secundaria la de peón de campo, y otro 12.5 % la de empleado. Esto quiere decir que hay un conjunto de propietarios que deben realizar tareas en ocupaciones socialmente inferiores para poder subsistir.

También se da un proceso de reinversión de utilidades proveniente del sector comercial y que se canaliza hacia la tierra. Así en nuestra zona de estudio hemos podido observar que de los que tienen como ocupación principal la de comerciante, industriales o tienen una profesión liberal, el 83.5 % tienen como ocupación secundaria la de propietarios de tierra. En general estos grupos explotan sus tierras mediante contratistas, por varias razones: en primer lugar no conocen completamente los trabajos de mantenimiento de los viñedos, puesto que provienen de actividades del sector secundario y terciario; en segundo lugar, el sistema de contratistas le ofrece la suficiente elasticidad como para poder continuar con sus actividades habituales y no descuidar el viñedo; en tercer lugar podemos afirmar que la renta sin trabajo manual da prestigio social.

C. ESTRUCTURA ECONOMICO SOCIAL DEL SECTOR PRIMARIO (50)

1) Introducción

La provincia de San Juan ha entrado en una etapa de crecimiento y prosperidad a partir de la década posterior al terremoto. A pesar de que no contamos con datos compara-

tivos del producto bruto provincial en distintos períodos históricos, podemos observar cierto desarrollo al evaluar el crecimiento del producto bruto provincial en relación al total del país :

Porcentaje del producto bruto generado por la provincia de San Juan sobre el total del país (51) :

1953	1958	1959
1,1	1,8	1,3

A través del tiempo se observa un crecimiento en la participación de la provincia en el total de bienes y servicios producidos en el país; sin embargo perdura una estructura productiva con un grado excesivo de concentración geográfica. En efecto, para el año 1959, la Capital Federal y la provincia de Buenos Aires juntas generaban el 61.3 % del producto bruto del país. En general la centralización de las actividades productivas en una pequeña área geográfica obstaculiza el desarrollo armónico del conjunto del país.

El descenso de la participación de la provincia en el producto bruto del país en el año 1959 podría deberse a problemas de la producción de uva que, como sabemos, puede fluctuar anualmente debido a fenómenos naturales -granizo, heladas, etc-; a pesar de ello hay una tendencia en el sentido de un crecimiento del producto provincial.

Con respecto a la distribución del producto bruto provincial entre los departamentos de San Juan se puede observar lo siguiente (52) :

	1953 %	1959 %
Albardón	3.8	3.7
Angaco	3.6	4.0
Calingasta	1.6	3.3
Capital	41.7	36.9
Caucete	7.4	4.7
Chimbas	3.1	6.6
Iglesias	0.9	0.7
Jáchal	2.9	2.6
9 de Julio	0.9	1.2
Pocito	7.4	8.1
Rawson	5.3	5.1
Rivadavia	3.4	2.8
San Martín	3.6	4.0
Santa Lucía	4.6	4.7
Sarmiento	2.6	3.5
Ullún	1.2	1.3
Valle Fértil	0.6	0.3
25 de Mayo	4.6	5.6
Zonda	0.8	0.9
TOTAL	100.0	100.0

Como podemos observar la capital de la provincia genera más de un tercio del producto provincial y a través del tiempo hay una tendencia a la disminución del producto generado por esa reducida área geográfica, en la medida que se desarrollan los departamentos conurbanos. El departamento de Pocito es el segundo en importancia, después de la capital, en cuanto al porcentaje del producto bruto que genera y en el período 1953-59 se puede notar un incremento del producto de este departamento en relación a la provincia. Cuatro departamentos -Calingasta, Iglesias, Jachal y Valle Fértil-, que comprenden el 71 % de la superficie de la provincia solo generan para 1959 el 6.9 % del producto bruto provincial, mientras que los quince departamentos restantes que cubren el 29 % de la superficie generan el 93.1 % del producto bruto provincial. Hay una concentración geográfica de la producción en el valle de Tulum donde se encuentran el 91.2 % de los viñedos sanjuaninos.

Esta diferencia en cuanto al producto bruto generado por los distintos departamentos corresponde a una distinción en cuanto al tipo de actividad a que están dedicados. En efecto, mientras los cuatro departamentos citados en primer lugar juntamente con el departamento de Sarmiento, dedican gran parte de sus extensos territorios a la ganadería y al cultivo de cereales, el resto de los departamentos son fundamentalmente viñateros, frutícolas y dedicados a la producción de olivos.

En cuanto a la distribución del producto bruto provincial por sectores de actividad económica, observamos el siguiente cuadro (53):

	1953		1959
	%		%
Sector Primario	35.6		39.7
Agricultura		33.4	37.9
Ganadería		2.2	1.8
Sector Secundario	19.7		22.8
Industria Manufacturera		14.2	17.7
Minería		0.9	2.2
Construcciones		4.6	2.9
Sector Terciario	44.7		37.5
Comercio		11.0	9.5
Transportes		8.7	8.8
Comunicaciones		0.8	0.9
Electricidad, Agua, Gas		1.2	0.9
Finanzas		2.0	1.7
Gobierno General		12.0	10.1
Otros Servicios		5.2	4.2
Vivienda		3.8	1.4
TOTAL	100.0		100.0

Las actividades primarias generan para 1959 el porcentaje mayor del producto bruto provincial y en el período 1953-59 han tenido un visible incremento, primordialmente la

producción agrícola que constituye el mayor volumen de éste sector. Las actividades secundarias han alcanzado un escaso desarrollo en la provincia y la mayor parte de éste sector está constituido por la producción vitivinícola, existiendo poca variedad industrial. Es justamente la industria manufacturera la que ha tenido un incremento mayor en este sector, aun que éste en su totalidad ha aumentado poco en comparación con los demás sectores. La minería, aún cuando genera un por ciento muy pequeño del total, ha experimentado un sensible crecimiento puesto que se ha más que duplicado entre ambos períodos. Las actividades terciarias generan, junto a las primarias, el porcentaje mayor del producto de la provincia; sin embargo a partir de 1953 han descendido, fundamentalmente los rubros comercio y gobierno.

Para tener una idea de conjunto veamos cómo se distribuye el producto bruto provincial proveniente de la agricultura (54):

	%
Uva	68.7
Hortalizas	11.8
Cereales y forrajeras	4.8
Maderas	4.0
Frutas	3.8
Aceitunas	2.3
Otros	4.6
TOTAL	100.0

Como se puede observar la explotación de la vid constituye la principal fuente de recursos de la provincia. Además dentro de las actividades secundarias más del 50 % corresponde a la industria vitivinícola que depende de la producción primaria.

Hay una tendencia a la parcialización en cuanto a la utilización de la tierra en favor del cultivo de la vid que trae aparejado grandes fluctuaciones en el "ingreso per capita" de la provincia. En efecto, en tanto la mayoría de la economía de la provincia depende de recursos obtenidos en la explotación de la vid y dada la característica falta de planificación de la producción, que se traduce en alteraciones cíclicas de los precios de ese producto, origina fluctuaciones en la situación económica año tras año. Con respecto al aprovechamiento de la superficie de la provincia podemos decir que el área bajo cultivo es mínimo puesto que el 98.2 % de la superficie queda inexplorada. En efecto, del total de la superficie de la provincia -96,400 km²- solo se cultivan 1,500 km², es decir, el 1.8 % de su territorio. "Excluyendo el área montañosa la superficie de suelos apta para la agricultura puede estimarse en 15,000 km² (55)". Indudablemente hay una gran cantidad de productos no explotados y hay zonas potencialmente ricas pero el obstáculo principal es la falta de agua y su mala distribución. Recuérdese que la precipitación fluvial es la más baja del país.

Con respecto al departamento de Pocito las actividades primarias no solo emplean el mayor porcentaje de la población económicamente activa -72 % según el censo de 1947- sino que además el sector primario genera el 79.2 % del producto bruto del departamento. Veamos la distribución del producto bruto por sectores de actividad correspondiente al departamento de Pocito para el año 1953 (56):



	%	
Sector Primario	79.2	
Agricultura		76.9
Ganadería		2.3
Sector Secundario	11.3	
Industria Manufacturera		11.0
Minería		0.3
Sector Terciario	9.5	
TOTAL	100.0	

Como se puede observar el mayor porcentaje del producto del departamento está generado por la agricultura, siguiéndole en importancia la industria manufacturera y los servicios. Con respecto al total de la provincia el departamento de Pocito genera el 15.2 % -año 1959- de la producción agrícola, siendo el departamento más importante en este sentido.

2) Evolución de la estructura agraria

La característica general que muestra el análisis de la estructura agraria de nuestro país es la existencia de grandes propiedades dedicadas fundamentalmente a la ganadería y a la agricultura en la zona del Litoral, La Pampa, Córdoba, Buenos Aires, etc.

Del período que va de Rosas a la segunda presidencia de Roca el gran porcentaje de las tierras más aptas para el cultivo y la ganadería fueron repartidos, ya sea por cesión gratuita o a muy bajo precio como fomento del estado. Este dato es muy importante porque está implicando que ya hacia 1890, el mayor porcentaje de las tierras más fértiles eran de propiedad privada y por lo tanto el sistema de estratificación existente era bastante cerrado, no permitiendo que los extranjeros, que en esos momentos se incorporaban al país, pudieran establecerse como propietarios rurales. Como afirma Bagú para el "extranjero es este mecanismo de distribución de la propiedad inmobiliaria en las zonas rurales no es excluyente pero sí altamente selectivo... La ganadería extensiva, que requiere proporcionalmente gran superficie, estuvo mucho más al alcance de las familias que se encontraban ya dentro del mecanismo de distribución de la propiedad de la tierra, y eran también, por supuesto, las que mayor participación tenían, como veremos en el mecanismo de la financiación" (57). Este mismo autor señala que en 1914 de los extranjeros que actúan como directores de establecimientos ganaderos en todo el país, aproximadamente la mitad son arrendatarios y empleados, mientras que de los argentinos al frente de establecimientos pecuarios un 62. % son propietarios. En 1914 del total de propietarios de establecimientos ganaderos del país un 78 % son argentinos y el resto extranjeros (58). O sea que el extranjero se incorpora fundamentalmente como arrendatario, puesto que las posiciones más altas del sistema de estratificación están cerradas. Esta misma situación, aunque en menor medida, se puede verificar también para la agricultura. Todo ello muestra la rigidez de la estructura rural en la incorporación del extranjero como propietario de tierra.

Sin embargo, "la situación es completamente distinta en la zona cuyana, porque allí el precio de la pequeña propiedad, apta para la viticultura resulta mucho más accesible al extranjero, y porque no pocos de éstos habían traído de Europa, una técnica y cierto instrumental especializado. En Mendoza, en 1914, de los 4.080 extranjeros que encabezaban establecimientos agrícolas, 2.932 eran propietarios del suelo" (59).

Estos datos los podemos hacer extensivos a la provincia de San Juan, dado que este autor lo refiere a la zona cuyana en general.

El censo agropecuario de 1934 da los siguientes datos con respecto a la distribución de las propiedades según nacionalidad del propietario :

	Argentinos %	Extranjeros %
Provincia de San Juan	75.29	24.71
Pocito	52.38	47.62
TOTAL	100.00	100.00

Como se puede observar las propiedades están casi igualmente repartidas entre argentinos y extranjeros en el Departamento de Pocito, y está respaldando la apreciación de Bagú de que en las zonas cuyanas la explotación en pequeñas unidades posibilitó la incorporación del extranjero como propietario : a esto va unido la circunstancia de que estos inmigrantes llegaron de zonas donde se explotaba este tipo de cultivo y por lo tanto tenían cierta experiencia y habilidad técnica que les sirvió seguramente como canal para adquirir la propiedad de la tierra. En efecto del total de propietarios extranjeros, un 77 % son españoles, y en general en las zonas rurales de este país es muy común la explotación de la vid. Además, con respecto al total de la provincia, el departamento de Pocito muestra mayor permeabilidad en la estructura con respecto a la incorporación de los extranjeros a la categoría de propietarios. El hecho señalado de que en la época de mayor inmigración extranjera a nuestra zona de estudio la propiedad de la tierra fuera accesible a los extranjeros, unido a que aún en 1934 éstos poseían casi el 50 % de las explotaciones, nos está indicando que en nuestra zona se estableció un sistema estable de estratificación en una época posterior a el de la zona pampeana y que por muchos años la adquisición de la tierra fue uno de los medios o canales fundamentales de movilidad social. El cuadro que presentamos a continuación pone de manifiesto lo señalado hasta aquí :

Productores agropecuarios según la antigüedad del predio que trabajan.

Antigüedad	Año 1952 (en % sobre el total) (60)		
	Buenos Aires	San Juan	Dpto. de Pocito
hasta 5 años	26.3	31.0	39.9
más de 5-10	19.3	20.2	24.4
más de 10-15	17.0	13.8	11.9
más de 15 años	32.9	30.9	13.8
sin determinar	4.5	4.1	5.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0

La diferencia entre la zona cereal-ganadera de Buenos Aires y el departamento de Pocito es bien evidente :

- a) en Buenos Aires se observa que la categoría más frecuente es la extrema correspondiente a una antigüedad mayor de 15 años. Si bien hay una cantidad apreciable de agricultores de reciente instalación, la mayoría de ellos comparativamente tienen mayor antigüedad en la tierra que trabajan que en la provincia de San Juan y que en el departamento de Pocito (32,9 % contra 18,8 %). Teniendo en cuenta la fecha del Censo y los años de las categorías más antiguas cabe afirmar que en la zona cereal-ganadera a partir de la segunda o tercera década del siglo se hizo mucho más difícil el acceso a la propiedad de la tierra; por otra parte el 26,3 % correspondiente a productores con hasta 5 años de antigüedad en la explotación debe contener un gran porcentaje de arrendatarios con contratos a corto plazo.
- b) en el otro extremo se encuentra nuestra zona de estudio -departamento de Pocito- que nos indica que la categoría más frecuente es la correspondiente a los productores de hasta 5 años de antigüedad. Comparativamente con la zona de Buenos Aires son productores de instalación más reciente. Tomando en cuenta la fecha del censo y los años de las categorías más antiguas, se podría afirmar - como distinción con lo dicho para la zona de Buenos Aires - que fundamentalmente a partir de la década del treinta y sobre todo a partir de 1940 se hace cada vez más difícil el acceso a la propiedad de la tierra. Por otra parte la existencia de casi un 40 % de productores con una antigüedad de hasta 5 años hace referencia al sistema de contratistas existentes en nuestro departamento, cuyos contratos en general se establecen por el término de un año, como más adelante veremos. De todas maneras en esta categoría se encuentran una gran cantidad de propietarios pequeños.

3) Cantidad y superficie de las explotaciones agropecuarias

Los datos que presentamos a continuación referente al departamento de Pocito nos dan una imagen más o menos acabada de la forma de distribución de la tierra y del tipo de explotación más común (61).

Escala de extensión	Nº de explotaciones			Extensión (miles de has)		% de explotaciones			% en extensión	
	1914	1947	1960	1914	1960	1914	1947	1960	1914	1960
Hasta 5 has		416	615		1.804		40.6	46.7		8.8
	412			2.140		77.76			2.8	
De 6 a 25		462	584		6.086		45.3	44.4		29.9
De 26 a 100	77	94	82	4.317	3.806	14.39	9.2	6.2	5.6	18.7
De 101 a 200		29	18		2.901		2.8	1.3		14.4
De 201 a 400	42		10	8.007	3.153	7.84		0.9	10.4	15.7
		15					1.4			
De 401 a 1000			5		2.550			0.4		12.5
De 1001 a 2500		1					0.1			
	2			4.500		0.008			5.9	
De 5001 a 10000	1			7.300		0.001			9.5	
Más de 10000	1			50.000		0.001			65.8	
Campo abierto		7	1				0.6	0.1		
TOTAL	535	1.024	1.315	76.264	20.300	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

En la confección del cuadro se ha chocado con un problema técnico, el hecho de que algunos datos no son factibles de comparación uno a uno, dado que los distintos censos nacionales, toman distintos intervalos para clasificar las explotaciones por el número de hectáreas que tienen. A pesar de este hecho se pueden marcar algunas líneas históricas con respecto a la evolución de la extensión de la propiedad: la tendencia general que podemos observar es el aumento en el número total de explotaciones desde el año 1914 al momento actual. Mientras que en 1914 existían en el departamento cuatro explotaciones con más de 1.000 hectáreas -una de las cuales tiene 50.000 has. - en 1960 no se registra ninguna propiedad de esa dimensión. O sea que por una parte hay una subdivisión de grandes propiedades o también de tierras de propiedad del gobierno mediante la colonización. Ese proceso de subdivisión de la tierra origina un aumento acelerado de la pequeña propiedad: así mientras en 1914 había 412 explotaciones de hasta 25 hectáreas en 1960 tenemos 1.199 explotaciones de esa dimensión. En cuanto a la concentración de la propiedad agrícola no tenemos datos de las explotaciones según su importancia económica, medida por el valor de la tierra, de las inversiones o de la producción. En esta situación se encontró ya el Profesor Germani en su trabajo sobre "Estructura Social de la Argentina". Dice: "Desgraciadamente no poseemos ninguna información de esta clase. En su lugar sólo podemos examinar la clasificación de las explotaciones según escala de extensión. Es innecesario pues, subrayar que aquí también tratase de un dato inadecuado para alcanzar los fines propuestos: no sólo está compuesto por cifras heterogéneas pues resulta de promedios de extensión de muy distinto valor y significado económico, sino que nada dice acerca de la posible concentración de la propiedad de varias empresas agropecuarias en la mano de un solo propietario. Por otra parte, aún cuando nos cuidamos de no confundir -como advierte Bunge- el latifundio social con el latifundio geográfico, la clasificación de las explotaciones por superficie no deja de representar un reflejo, una medida aproximada e indirecta de la concentración de la propiedad y del control económico de la tierra" (62).

Así, si bien la imagen que podríamos tener de la zona de estudio es de la no existencia de grandes propiedades, los datos del cuadro ya presentado demuestran lo contrario; ahora presentaremos los mismos datos reagrupados y comparados con los de la provincia (1960) (63):

Extensión	% de explotaciones		% de superficie ocupada	
	Total de la Prov. %	Pocito %	Total de la Prov. %	Pocito %
De 0-25 Has	84.0	91.2	2.3	38.7
De 25-1000 Has	16.0	8.8	97.7	61.3
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

O sea, que, por una parte, hay un número muy reducido de propietarios -que no sabemos qué relación guardan entre ellos- que controlan más de la mitad de la superficie explotada del Departamento. Al lado de ellos existe un sector muy amplio de pequeños propietarios. Estos "pequeños propietarios" solo pueden ser denominados así en razón de la clasificación en base a la superficie de explotación, pero evidentemente no es una medida muy adecuada. Un pequeño propietario de 5 has. que posee agua suficiente como para poder cultivarlas, no es de ninguna manera económicamente débil; todo lo contrario, medida esa dimensión geográfica por el valor de la tierra o de la producción podríamos observar que muchas veces tienen tanto o más valor que propiedades de 25 a 50 has. que no son totalmente cultivadas. Sin embargo el tomar la extensión de la propiedad como medida del poder económico no es del todo errado puesto que, siguiendo el razonamiento anterior podríamos

decir que los que poseen más cantidad de tierra son los que más probabilidad tienen de hacer pozos surgentes en sus propiedades -obviando así la falta de concesión de agua de rfo y por lo tanto cultivando mayor extensión.

Esta tendencia a la concentración de la propiedad de la tierra en pocas manos se nota en mayor medida al observar las cifras para el total de la provincia: estos datos son inflados por ciertos departamentos donde el tipo de producción a que están dedicados -por ejemplo Calingasta, especializada en la producción ganadera y sidrera- implica la gran propiedad. Así, a pesar de que la explotación de la vid es apta para la pequeña propiedad, existe el fenómeno general de la concentración (aunque históricamente hay una tendencia a la división de las grandes propiedades). Para poder afirmar algo con respecto al poder económico de los distintos grupos sociales, habría que conocer las relaciones que hay entre los propietarios de tierras y las bodegas elaboradoras de vino. Es sabido que las grandes bodegas poseen también extensas plantaciones de viñedos.

En nuestro departamento existen sólo cinco explotaciones de más de 400 has. -cuatro son de 500 y una de 700 has. aproximadamente-. Como se puede observar con respecto al tamaño de la explotación, las unidades de mayor frecuencia parecen ser las comprendidas entre 0 y 25 has. Ahora bien, dentro de este margen, el tipo de unidad más típico es el que tiene 6.5 has.; esta medida parece ser el tamaño de explotación que más comunmente encontramos en el departamento. Luego el número de explotaciones de más hectáreas comienza a decaer: así mientras tenemos 994 explotaciones con superficie de hasta 10.5 has., sólo hay 197 explotaciones entre 10.5 y 24.5 has. El 70 % del número total de explotaciones tienen hasta 10 has. en el departamento (64).

Con respecto a nuestra zona de estudio tenemos la siguiente distribución de las explotaciones según superficie:

	%
hasta $\frac{1}{2}$ hectárea	17.9
de más de $\frac{1}{2}$ y hasta 2 hectáreas	16.7
de más de 2 y hasta 5 hectáreas	29.6
de más de 5 y hasta 10 hectáreas	19.7
de más de 10 y hasta 20 hectáreas	12.9
de más de 20 y hasta 50 hectáreas	2.6
de más de 50 y hasta 100 hectáreas	0.6
de más de 100 hectáreas	--
TOTAL	100.0
	(N=162)

Como se puede observar de la muestra de propietarios de la zona de la investigación el tipo de explotación más frecuente es la que oscila entre las 2 y 5 hectáreas. Este promedio parece estar un poco por debajo del tamaño de explotación más frecuente que encontramos en el departamento que, como dijimos, es de 6.5 hectáreas. Lo que significa que la tendencia a la pequeña propiedad es una de las características más marcadas de la zona de estudio.

De los datos anteriores se desprende que hay sólo una explotación de más de 50 hectáreas y que el 64.2 % de las explotaciones tienen hasta 5 hectáreas y sólo un 32.6 % tiene entre 5 y 20 hectáreas. Parecería ser que, comparada con el total del departamento, en nuestra zona hay una mayor distribución de las propiedades y menor concentración de la propiedad de la tierra.

4) Régimen legal de la tierra

Qué podemos decir en cuanto al régimen legal de la tenencia de la tierra? Aquí también tropezamos con grandes inconvenientes en cuanto a la posibilidad de comparar los distintos censos nacionales ya que, por ejemplo, si para 1960 tenemos la clasificación de las hectáreas según el régimen de tenencias no sabemos cuántas explotaciones son. Es por ello que introducimos el censo de 1952 para tener una medida de la evolución del número de explotaciones según régimen legal en el departamento de Pocito (65):

Régimen legal	Número de explotaciones			% de explotaciones		
	1910	1947	1952	1910	1947	1952
Propietarios	448	866	1.049	89.7	84.5	74.7
Arrendatarios	41	91	48	8.2	8.8	3.4
Medieros o Tanteros	10	38	--	2.1	3.8	--
Usada gratuitamente	-	6	--	--	0.6	--
Tierras fiscales	-	3	3	--	0.3	0.21
En otras formas	-	2	207	--	0.2	14.7
Sin determinar	-	18	96	--	1.8	7.0
TOTAL	499	1.024	1.403	100.0	100.0	100.0

Régimen legal	Extensión (miles de hectáreas)		% de extensión	
	1947	1960	1947	1960
Propietarios	19,866	18.608	82.7	91.69
Arrendatarios	1.546	171	6.4	0.87
Medieros o Tanteros	880	236	3.6	1.11
Usada gratuitamente	33	24	0.2	0.16
Tierras fiscales	56	7	0.3	0.03
En otras formas	160	1.254	0.7	6.14
Sin determinar	1.468	-	6.1	-
TOTAL	24.009		100.0	100.00

El cuadro está evidenciando desde otro punto de vista el panorama general presentado anteriormente: gran porcentaje de pequeños propietarios se muestra en el hecho de la gran cantidad de explotaciones que son de propiedad del productor. Es decir, donde abunda la pequeña propiedad ésta puede ser explotada directamente por el propietario sin necesidad de arrendarla o compartirla con cualquier otra forma de tenencia.

Esta explicación es correcta para el caso de las pequeñas propiedades, pero éstas sólo cubrirían una reducida proporción del total de la superficie explotada; sin embargo no es así: para 1960 del total de superficie explotada en el departamento un 91.6 % era de propiedad del productor. Esto quiere decir que no sólo las pequeñas propiedades son explotadas

por el propietario sino que también las grandes propiedades -que en número reducido cubren más del 50 % del total de la superficie explotada- son dirigidas por el propietario. La hipótesis que podemos formular es que estas grandes explotaciones han pasado a una forma capitalista y si bien están dirigidas por el propietario tienen al frente un administrador o capataz con gran cantidad de personal asalariado.

Podemos ver también que hay un aumento constante de explotaciones de propiedad del productor, lo que es en cierta medida contradictorio con el hecho de que la cantidad de superficie cubierta por este tipo de propiedad se mantiene casi constante.

Como ya se ha dicho ha habido un proceso de división en pequeñas unidades de las grandes propiedades, proceso que no significó fundamentalmente un aumento en el número de las hectáreas explotadas, sino la subdivisión de las ya existentes. Esta subdivisión de la tierra está indicando por otra parte el hecho de cierto proceso de movilidad seguido por los que se han convertido en propietarios de estas tierras, teniendo como supuesto que la mayoría de ellos provenía de actividades dependientes en el sector agrícola así como inmigrantes extranjeros que han tenido acceso a la propiedad de la tierra.

Sin embargo y aunque el número de propietarios sigue siendo mucho mayor que el número de arrendatarios, medieros u otras formas se puede observar que el porcentaje de explotaciones de propiedad del productor en relación a otras formas de tenencias ha descendido en un 15 % de 1910 a 1952. Esto parece evidenciar el hecho de que a medida que transcurre el tiempo, se ha ido estructurando un sistema de estratificación rural que si bien permitió en un primer momento el acceso a la propiedad de la tierra, esta se hace cada vez más difícil.

Como ya se ha indicado (65) esta clasificación solo refleja la modalidad de explotación de la tierra existente en la zona del cereal pero de ninguna manera nos da una imagen del régimen existente en la zona de la vid. En efecto, como se sabe, es frecuente que la explotación viñatera se realice bajo el sistema de "contratista" que difiere del clásico arrendatario o mediero de la zona pampeana. Mientras el arrendatario paga un alquiler por la tierra y por lo tanto retira el producto total de su trabajo y el mediero o tantero entrega al propietario el 50 % de la producción o un porcentaje a determinar, el contratista se caracteriza por recibir un tanto por ciento de la producción -para el período 1959-60 era del 18 %- y además recibe un salario -para el mismo año era de \$ 1.500 por año y por hectárea trabajada. Si bien no tenemos datos oficiales acerca de la magnitud de este sistema de tenencia, utilizaremos los resultados provisionales del censo especial de viñedos realizado juntamente con el censo agropecuario de 1960. Así, para el departamento de Pocito este registro establece la existencia de 365 contratistas de viñedos. Debe tenerse en cuenta que el departamento estudiado en una zona fundamentalmente dedicada al cultivo de la vid, puesto que el 81,3 % de las explotaciones se dedican a ese producto, lo que quiere decir que el sistema de contratistas es bastante frecuente. En efecto, del total de explotaciones de viñedos en nuestro departamento un 34 % están dirigidas por contratistas o en otras palabras, de cada tres explotaciones dedicadas a viñedos dos son de propiedad del productor y una está en manos de contratistas -para Mendoza, en cambio, de cada dos viñedos, uno está en manos de contratistas-. La existencia de este sector y su importancia en la zona de estudio hace que el cuadro anterior pierda casi significado.

Con respecto al personal ocupado en las actividades primarias se puede notar una gran diferencia entre los obreros fijos y los transitorios. La pequeña explotación rural requiere poco porcentaje de personal fijo sobre todo para la explotación de la vid. Solo en la época de la cosecha o de la poda es necesario contratar más personal. Así es como, por ejemplo, en los meses de febrero-marzo se manifiesta un gran aumento de la cantidad de personas empleadas. Después de la época de la cosecha parecería que la provincia deja li-

bre una gran cantidad de mano de obra que en forma de inmigración golondrina se dirige hacia otras provincias para intervenir ya sea en la zafra de la caña o en la cosecha de trigo.

5) Agua y aprovechamiento agrícola

Uno de los principales problemas que obstruye el desarrollo de la agricultura en la zona lo constituye la falta de agua. Parece ser que la falta de este elemento es una preocupación constante tanto de los propietarios individuales como de las autoridades públicas. La zona de investigación y todo el departamento de Pocito recibe las aguas del río San Juan, que por ser un río de montaña tiene grandes fluctuaciones en cuanto al caudal de agua que transporta durante el año. Así, para tener una idea, mientras que en el mes de diciembre el caudal llega a ser de 69,706 metros cúbicos por segundo -1960- en el mes de mayo se reduce a 25,657 metros cúbicos por segundo. De tal manera que es casi imposible mantener una cantidad de agua más o menos permanente para la irrigación de la vid. Si bien está previsto que el caudal del río San Juan tenga una superficie bajo riego que para el departamento de Pocito alcanza a las 22.993 hectáreas, el caudal de agua que transporta es insuficiente para poder regar toda esa superficie; la prueba la tenemos en el hecho de que del total de superficie cubierta por las explotaciones -20.300 hectáreas- hay un 25 % de tierras aptas para la agricultura y la ganadería no aprovechadas por la falta de agua. Por otra parte, la existencia de concesiones para la irrigación de las propiedades no asegura su completa explotación puesto que "solamente puede cultivarse con un factor regular de seguridad el 70 % del área con derecho a regadío -los derechos de regadío adheridos a cada propiedad no garantiza el suministro de agua necesario para cultivar el total de la extensión con esos derechos debido a fluctuaciones cíclicas"- (67).

La falta de agua de riego está en parte solucionada por los pozos surgentes y napas libres que existen en el departamento en número mucho mayor que en cualquier lugar de la provincia. A pesar de la fuerte inversión que supone la construcción de pozos surgentes o semisurgentes los propietarios han recibido una extraordinaria ayuda financiera por parte del Departamento de Promoción Económica del Banco de San Juan. En efecto, ese departamento destinó el 20 % del total de sus créditos para la extracción del agua del subsuelo, créditos que cubrían entre el 80 y el 100 % del total de la inversión -1960-. Por otra parte estos créditos, como todos los otorgados por el Departamento de Promoción dan prioridades a las zonas más atrasadas de la provincia (68).

Además del problema de la falta de agua debe añadirse el hecho de que existe una red de distribución poco eficiente debido fundamentalmente a que aparte del canal central -Pocito-, todas las otras ramas y canales de distribución no están impermeabilizados; en efecto, todos ellos son de tierra y por lo tanto se pierde una cantidad enorme de agua que se filtra en esos canales. Estas pérdidas por filtración en acequias no revestidas se estima en un 40 % (69). La impermeabilización de canales parecería ser la solución a más corto alcance y la más adecuada de acuerdo a las posibilidades del departamento aunque la solución integral reside en la construcción de un dique de embalse. La tarea de impermeabilización de los canales podría contar con el apoyo de los propietarios organizados, llegando a ser una ampliación de la actual "comisión de regantes" que prácticamente no funciona. Esta es ciertamente una tarea para I.N.T.A. (70).

El problema de la irrigación no solo afecta a las personas con ocupaciones agrícolas sino que parece ser bastante generalizado; en efecto, el 66 % (71) de las personas dedicadas a actividades no agrícolas del departamento piensan que la falta de agua es el problema fundamental de la agricultura en la zona. A pesar de la falta de agua que condiciona la superficie cultivable, la intensidad de la utilización de la tierra en nuestra zona queda evidenciada por el siguiente cuadro que corresponde al aprovechamiento de la tierra según la muestra de propietarios.:

	%
Utilizan el 25 % o menos del total de hectáreas que poseen	4.6
Utilizan del 26 al 49 % del total de hectáreas que poseen	9.9
Utilizan del 50 al 74 % del total de hectáreas que poseen	14.6
Utilizan más del 75 % del total de hectáreas que poseen	70.9
TOTAL	100.0
	(N= 151)

Como se puede observar el 70.9 % de los propietarios utilizan la tierra casi en forma óptima, es decir que cultivan toda la superficie que poseen. Claro está que como son en general pequeñas propiedades se cultivan al máximo. Prácticamente según estos resultados no existen en la zona de investigación grandes extensiones no explotadas. Sin embargo podemos establecer a continuación, aunque con carácter provisorio debido al escaso número de casos, que la intensidad del aprovechamiento de la tierra es función de la extensión de la propiedad:

Aprovechamiento agrícola				
Extensión	Utilizan hasta el 49 % del total de has. que poseen	Utilizan el 50 % y más del total de has. que poseen	TOTAL	
hasta $\frac{1}{2}$ ha	5.3	94.7	100	(N= 19)
más de $\frac{1}{2}$ -2	7.6	92.4	100	(N= 13)
más de 2-5	11.5	88.5	100	(N= 44)
más de 5-10	26.9	73.1	100	(N= 26)
más de 10-20	26.7	73.3	100	(N= 15)
más de 20-50	50	50	100	(N= 4)

Se puede observar que es en las explotaciones más pequeñas -de hasta 5 has. - en donde se aprovecha más intensamente la tierra, mientras que en las explotaciones más extensas -20-50 has. - el aprovechamiento se reduce al 50 % de su superficie. Aquí también podemos afirmar que las explotaciones de una dimensión mayor a las 10 has. constituyen un obstáculo al total aprovechamiento de la tierra.

Para nuestro departamento tenemos los siguientes datos en cuanto al número de explotaciones según uso y aptitud para los años 1947 y 1960 (72) :

Año	Nº de ex- plotacio- nes	Total de hectáreas	Superfi- cie con cultivos anuales	Superficie con culti- vos perma- nentes	Superficie ap- ta para la agri- cultura y gana- dería no apro- vechada	Montes y bos- ques na- turales	Superficie en desperdi- cio
1947	1.024	24.009	2.575	6.794	10.011(73)	205	4.424
1960	1.315	20.300(74)	1.002	7.881	5.241	1.225	2.938

Lo que se puede observar al leer el cuadro es que, en primer lugar, ha descendido la cantidad de superficie en desperdicio -que comprende bañados, lagunas, médanos y otros- esto quiere decir que se han hecho trabajos de recuperación de tierras antes inservibles. Para el departamento esa recuperación significó el "lavado" constante de ciertas áreas muy salitrosas que previo a su utilización requieren un tratamiento prolongado. Además ha aumentado la superficie con plantación de maderas. El hecho más notable es el descenso de la superficie apta y no aprovechada, es decir, extensiones antes no cultivadas pasan ahora a ser tierras productivas. No obstante para 1960 el censo establece que existen 5,241 hectáreas de superficie aptas para la agricultura y ganadería no aprovechadas: el plan de desarrollo de la zona tendrá como principal objetivo el de incorporar esas tierras a la vida productiva.

6) Tipos de cultivos

El siguiente cuadro indica la cantidad de explotaciones agropecuarias y superficie sembrada por cultivos principales -Pocito- (75).

		1914	1947	1960
Trigo	Número de explotaciones		1	(76)
	Superficie sembrada (has)	257	70	(76)
Maíz	Número de explotaciones		68	46
	Superficie sembrada (has)	378	201	66
Cebada forrajera	Número de explotaciones		102	56
	Superficie sembrada (has)	119	490	194

		1914	1952 (77)	1960
Cebolla de bulbo	Número de explotaciones	-	565	330
	Superficie sembrada (has)	-	973.5	520
Tomate	Número de explotaciones	-	287	181
	Superficie sembrada (m ²)	-	1.978.010	1.595.483
Olivo	Plantas en producción	-	1.112.304	272.237

		1914	1947	1960
Viñedos	Número de explotaciones	344	637	1.073
	Has. con plantas en producción	2.660	3.124	4.615
	Has. con plantas en asiento	-	3.489	787

Del cuadro precedente se puede observar que ha descendido el total de hectáreas dedicadas a cultivos anuales. Este fenómeno tiene relación con la continua importancia de la explotación de la vid en detrimento de otros cultivos. En efecto, el descenso de la superficie

dedicada a cultivos anuales se debe al hecho de la disminución del número de has. dedicadas a cereales, cebolla, tomate, hortalizas, etc., y el aumento de superficie dedicadas a cultivos permanentes, al incremento de superficie dedicada a viñedos, frutales, etc.

Como se puede observar del cuadro aquí presentado de 1914 a 1960 ha descendido tanto el número de explotaciones como las hectáreas cultivadas de trigo, maíz, cebada forrajera, cebolla de bulbo, tomates y olivos en el departamento de Pocito. Sin embargo nuestro departamento es, para 1960, el segundo productor de cebolla de bulbo de la provincia -el primero es Jáchal con el 40 % del total- correspondiéndole el 20 % de la producción de la provincia; igual lugar ocupa con respecto al cultivo del tomate y del zapallo.

Esta tendencia hacia la especialización en un tipo de cultivo tiene su correlato en la especialización de las explotaciones: el 74.5 % (78) de las explotaciones dedican su superficie a uno o como máximo a dos tipos de cultivo.

En cambio puede notarse un gran aumento de números de has. sembradas con plantas de vid en producción -el hecho de que de 1947 a 1960 haya descendido tanto el número de plantas de vid en asiento, se debe a que se han incorporado a la producción-. Han desaparecido en el departamento de Pocito las explotaciones dedicadas al trigo y la superficie dedicada al maíz y cebada, es casi insignificante. En cambio ha aumentado la superficie dedicada a viñedos -para 1960 las explotaciones dedicadas a viñedos constituyen el 81 % del número total de explotaciones y cubren el 56 % de has. explotadas-. También como se puede observar hay una gran disminución del número de plantas de olivo en producción.

Este proceso de "selección natural" de ciertos cultivos que lleva a que cada zona se especialice en la producción de aquella variedad que por una parte da mejor rendimiento, dada la calidad del suelo y por otro lado, produzca más beneficio, no sería peligrosa si la provincia formara parte de alguna región que estuviese económicamente integrada. Así, dada esta situación el intercambio y el comercio podrían solucionar este problema. Una integración regional, supondría además que hay una planeación en cuanto al tipo de cultivo explotado, a las cantidades sembradas por región etc., de tal manera que hubiera equilibrio estable y una complementación recíproca. Sin embargo dado que este tipo de circunstancia no existe ni al nivel de las provincias ni al nivel de las regiones, se podrían señalar en la provincia todos los males de la tendencia al monocultivo. En efecto: el caso de la parcial desaparición de trigo, maíz, cebada y alfalfa, no está sino evidenciando ese fenómeno al nivel de toda la provincia; este mismo hecho se puede observar en otros departamentos con mayor agudeza; tomemos el ejemplo de Jáchal: mientras que en 1947 se sembraban en la provincia 4.882 has. de trigo que prácticamente cubrían una gran parte del consumo provincial, ese departamento tenía 3.071 has. cultivadas, siendo prácticamente el granero de la provincia; sin embargo para 1960 el total de hectáreas sembradas con trigo en la provincia es de 1.079 hectáreas, y Jáchal sólo siembra 842 hectáreas cubriendo gran parte de ese total. Esto mismo ha ocurrido con otros cultivos de tipo industrial que prácticamente han desaparecido de la provincia.

En cuanto al trigo, maíz, etcétera, tienen en la zona un alto costo, puesto que se debe realizar con riego artificial y por lo tanto, las ganancias son menores; los agricultores comienzan a trabajar cierto tipo de cultivo, que dadas las condiciones de la tierra y del clima les son más beneficiosos. Así, la provincia se especializa en la producción de vid; mientras que hacia los años 1930 y 1940 la producción de trigo alcanzaba para las necesidades provinciales, ahora se tiene que importar ya industrializado de otras provincias con costos comparativos menores. Esto no tendría ninguna consecuencia nefasta si realmente el precio del trigo fuera más barato en otras provincias, pero ocurre que, principalmente debido a una falta de transporte adecuado, el alto costo de los fletes encarece el ingreso de ese cereal a la provincia; por otra parte debe agregarse que su precio está regulado por mecanismos ajenos al libre juego de la oferta y la demanda.

Se debe señalar una consecuencia importante del monocultivo: el hecho de la gran fluctuación de los precios lleva a que en un momento en que estos alcanzan bajos niveles la posibilidad de ofrecer sólo uno o dos productos conduce a situaciones desesperantes: en la medida en que estos productos ofertados tienen bajos precios se produce una catástrofe en la economía provincial y fundamentalmente el pequeño agricultor no tiene ni recursos ni incentivos para seguir produciendo. Desde este punto de vista y dada la falta de una planificación a largo alcance, la diversificación agrícola es, al menos a corto plazo una necesidad a lograr (79).

Según nuestra muestra en el 70 % de las explotaciones sólo se cultivan hasta dos especies de cultivos. Quiere decir que en la mayoría de las explotaciones sólo se explotan uno o dos cultivos y por lo tanto existe también aquí una tendencia al monocultivo. Claro está que este no es un indicador confiable de la diversificación de la producción ya que, ello requeriría un estudio previo de las condiciones de la tierra y características del clima, para determinar el tipo de cultivo más conveniente. En nuestra muestra el porcentaje de explotaciones que cultivaban el 75 % y más de su superficie, lo dedicaban a los siguientes cultivos:

	% de explotaciones
vid	78.7
cebolla	8.7
tomate	1.2
huerta	6.2
olivo	5.2
TOTAL	100.0

Como se puede observar en este cuadro también acá la mayoría de las explotaciones dedican su superficie fundamentalmente a la producción de vid, tanto para uso en estado fresco, como para vinificar.

Veamos algunas características de las explotaciones dedicadas a estos diferentes cultivos:

Vid: Tenemos el siguiente cuadro de las superficies cubiertas, plantas en asiento, y producción de uva para mesa y uva para vinificar, para nuestro departamento (80):

	Uva para mesa			Uva para vinificar		
	Nº de explotaciones	Has. con plantas en asiento	Has. con plantas en producción	Nº de explotaciones	Has. con plantas en asiento	Has. con plantas en producción
1947	316	1.503,5	1.364,1	321	1.985,5	1.759,9
1960	293	182	1.252	780	605	3.363

Lo que se puede observar es el descenso del número de explotaciones de uva para mesa y un aumento de las dedicadas a uva para vinificar, así como, un descenso de la superficie dedicada a uva para mesa y el aumento de la dedicada a vinificar.

Lo que es interesante señalar es el gran aumento de Has. con plantas en producción con respecto al período anterior, y en cambio un descenso de las plantas en asiento de uva para vinificar: muchas de las que en 1947 estaban en asiento, para 1960 estaban produciendo.

Del total de plantas de producción, un 77 % -1960- están en parral y sólo el resto -23 %- en espaldera. Para la cosecha de 1960, Pocito figura en el tercer puesto como productor de uva en relación al resto de los departamentos de la provincia. El primer lugar lo ocupa Cauçete y el segundo 25 de Mayo. En Pocito se produce el 11 % del total de uva de la provincia. La productividad por hectárea en nuestro departamento es de 13.780 Kgs. (81) mientras que para los dos primeros departamentos productores de la provincia -Cauçete y 25 de Mayo- ese promedio se eleva en unos 1.000 Kgs. por hectárea. No estamos capacitados para evaluar esa diferencia pues puede deberse tanto a la mejor calidad del suelo, a la abundancia de agua o al mejoramiento en el sistema de cultivo.

Damos aquí la distribución de la producción del Departamento según destino para 1960 -en kilogramos- :

Bodega	Consumo estado fresco	Desección	Total
46.890.633	15.333.112	1.375.607	63.599.352

Con respecto a la uva para vinificar Pocito ocupa el tercer lugar también después de Cauçete y 25 de Mayo. Con respecto a la uva para mesa es el segundo productor de importancia de la provincia, después de Albardón (82). Del total de producción de uva de la provincia un 84 % se destina a vinificar, un 13 % a consumo en estado fresco, y un 3 % a desección.

En cuanto a las variedades cultivadas en nuestro departamento en 1960 -en kilogramos- (83):

Total	cereza	moscatel	pedro ximenez
63.599.352	33.359.866	7.739.482	2.974.114
torrontes	variedad blanca	criolla	variedad negra;
3.391.797	8.676.329	5.320.686	2.137.078

Como se puede observar la variedad cereza ocupa el primer puesto -lo mismo que en el total de la provincia. Del total de uva exportada más del 85 % sale de la provincia por ferrocarril.

Olivos: Con respecto a producción declarada de olivos el departamento de Pocito ocupa el primer lugar con respecto a la superficie sembrada: existen 2.404 hectáreas con olivos luego le sigue el departamento de Rawson con 1.034 hectáreas -o sea que Pocito tiene el 34 % del total de hectáreas de olivo cultivadas en la provincia-. En cuanto a su destino Pocito ofrece el cuadro siguiente para 1960 -en kilogramos- (84):

Aceite	Conserva	Total	% sobre el total de la provincia
4.625.230	269.246	4.894.476	39

Del total de la producción de olivos de la provincia en la cosecha de 1960 el 93.5 % se destinaba a la producción de aceite y se conserva para uso de mesa el 6.5 %.

Frutales: Como se puede observar en el cuadro siguiente hay una disminución del número de explotaciones y de la cantidad de plantas en producción de los distintos frutos. La cantidad de explotaciones fructícolas y el número de plantas de las principales especies cultivadas en Pocito para 1952 y 1960 son las siguientes (85):

	Ciruelos		Damascos		Durazneros		Manzanos	
	Cantidad de explotaciones	Plantas en producción	Cantidad de explotaciones	Plantas en producción	Cantidad de explotaciones	Plantas en producción	Cantidad de explotaciones	Plantas en producción
1952	264	3.322	498	46.009	616	38.776	139	1.225
1960	22	856	107	17.069	241	12.998	8	207

A pesar de la disminución en la superficie dedicada a la producción fructícola en el departamento de Pocito éste figura en primer lugar en cuanto al número de plantas en producción de damasco y durazno y produce el 24 y el 15 % respectivamente -1960- del total de la provincia.

Ganadería: Como se ha señalado la producción ganadera de la provincia está concentrada en unos pocos departamentos. Pocito genera el 7 % -1959- del producto bruto de las actividades ganaderas y lecheras de la provincia (86).

En general en la zona de la investigación prácticamente no existen explotaciones ganaderas: los pocos animales que existen son, en su mayoría, de utilización familiar. En el departamento existen 459 vacunos -hay una explotación con 127 cabezas y el resto se reparte en explotaciones de menos de 25 cabezas-. El tipo de ganado más importante numéricamente lo constituyen los porcinos: hay 241 explotaciones con 713 cabezas. También estos animales son en general de utilización para el consumo del hogar puesto que 513 cabezas están en explotaciones de hasta 5 animales, y este tipo de explotación no es, en general, de carácter comercial.

Existen en el departamento 2.445 caballares que sirven para las tareas agrícolas. La economía familiar también se ve fortalecida por la existencia de una gran cantidad de aves de corral -gallinas, patos, conejos, etc.- Sin embargo, un problema tan importante como la existencia de un número suficiente de vacas como para satisfacer la demanda de leche de la población, se deja de lado: la producción lechera ha disminuido enormemente como la muestra el siguiente cuadro sobre la producción lechera en el departamento de Pocito para 1947-1960 -en litros- (87):

Años	Litros
1947	304.450
1960	123.752

7) Tecnificación:

No tenemos datos muy seguros sobre este problema. Para poder evaluar el grado de tecnificación de la zona habría que hacer un estudio de la cantidad de superficie explotada en relación a la maquinaria utilizada, métodos de cultivos, utilización de fertilizantes, etc.

En la zona de estudio, dado que no es necesario la utilización de tractores -muchas veces es más conveniente roturar la tierra con arado tirado con caballo dado que es mucho más fácil poder movilizarse entre las parras- el tipo de indicador para medir la tecnificación o, mejor, progreso tecnológico, será la utilización de abonos, forma de poda de la vid, utilización de agua, etc.

Existen en el departamento 432 motores con una potencia de 9.947, 10 H. P. En 1960 había en Pocito 84 tractores de la siguiente potencia (88):

Potencia	Nº de tractores
De hasta 25 H. P.	39
De 25 a 30 H. P.	21
De más de 30 H. P.	24

Veamos ahora algunos de los indicadores que más reflejan el estado de la tecnificación agrícola.

Así en nuestra zona, el 84.7 % (89) de los agricultores -propietarios, contratistas, administradores- utilizan algún tipo de abono, y sólo el 15.3 % no utiliza abonos. Es to de por sí, es un indicador de cierto progreso técnico, ahora bien; veamos qué tipo de abonos se utilizan:

	%
Utiliza guano	33.7
Utiliza guano más fertilizante	27.4
Utiliza fertilizante sólo -por ejemplo nitrato-	33.7
Utiliza abono verde	5.2
TOTAL	100.0
	(N=154)

Como se puede observar si bien un gran porcentaje utiliza guano, es decir, un fertilizante natural, de valor relativo, en cuanto a la productividad de la tierra, un porcentaje análogo utiliza fertilizantes industriales -por ejemplo nitratos- de alto rendimiento. Claro está que no sabemos cuánta cantidad de fertilizante por Ha. utilizan, pero de todas maneras, y dado el alto costo de éstos, su utilización parecería estar reducida a los lugares donde la tierra está muy desgastada; de todas maneras el promedio de producción de uva por Ha. en el departamento es de 13.780 Kgs., promedio bastante adecuado para la zona.

En cuanto al canal de mayor influencia para la utilización de abono, tenemos que en nuestra zona las recomendaciones para hacerlo provienen de las siguientes fuentes:

	%
Otro agricultor	17.6
El vendedor	16.5
El patrón	11.4
I. N. T. A.	--
Otros	12.3
Nadie	42.2
TOTAL	100.0
	(N=97)

Desde el punto de vista de la extensión agrícola parecería que no hay una influencia de un único factor en la utilización de abono; lo que es evidente es el poco peso del INTA como medio de divulgación técnica en la zona (90).

En cuanto al uso de las semillas tenemos los datos siguientes: los encuestados utilizan:

	%
Semilla local	76.1
Semilla hija o nieta de importada	6.2
Semilla importada	7.9
Varios tipos de semilla	9.8
TOTAL	100.0
	(N=126)

Sólo pocos agricultores utilizan semillas importadas. Según las informaciones dadas por los técnicos de la estación experimental de Pocito la semilla local es de calidad inferior y la estación hace en este momento un esfuerzo para promover el uso de semilla importada. También la estación vende directamente semillas seleccionadas. Pero su esfuerzo en esta dirección no ha dado todavía muchos resultados. Los productores tienden a comprar sus semillas al comerciante local o a los vecinos, lo que indica, según los técnicos de I. N. T. A., el uso de semillas de pobre calidad. De hecho, los encuestados que utilizan semillas las compran:

	%
Al comerciante local	28.2
A los vecinos	13.6
Las producen ellos mismos	54.8
Al I. N. T. A.	1.7
A otros	1.7
TOTAL	100.0
	(N=117)

Con respecto a la utilización del agua tenemos los siguientes datos :

	%
Utiliza toda el agua que recibe de modo que "el suelo la tenga en reserva "	27.2
Utiliza el agua según la necesidad del suelo	72.8
TOTAL	100.0
	(N=176)

Estos datos estarían haciendo alusión a un desarrollo técnico bastante avanzado, es decir, la utilización del agua responde en gran parte a una planificación racional de las condiciones y necesidades del suelo. Por otra parte sabemos que el 40 % de la población plantaría más cultivo si tuviera más agua. Otro dato que acentúa la actitud favorable al progreso técnico lo constituye el hecho de que el 95 % de los agricultores (91) piensan que es mejor podar los olivos, siendo ésto lo técnicamente apropiado.

Este nivel relativamente alto de progreso técnico es producto de un conocimiento eminentemente práctico, fruto de la experiencia. En efecto, observando el cuadro siguiente de la influencia de los distintos medios por los cuales se puede transmitir conocimientos técnicos en nuestra zona de investigación llegamos a la conclusión que esos canales tienen escasa influencia sobre la población :

	Lee material técnico sobre cultivos	Escucha por radio al- gún programa técnico sobre agricultura	Tiene contacto con algún técnico que lo aconseja sobre cul- tivos.
	%	%	%
Si	15.3	29.0	5.9 (técnicos particulares)
Si y menciona al I. N. T. A.	4.7	11.0	2.9
Si y menciona organis- mos provinciales	--	--	1.4
No	80.0	60.0	89.8
TOTAL	100.0 (N=167)	100.0 (N=167)	100.0 (N=167)

Como se puede observar hay poca influencia de los medios de divulgación técnica; en general la radio parece ser el vehículo que más influye y en este sentido es posible que gran parte de los que escuchan programas radiales referidos a la agricultura reciben la influencia de la audición del I. N. T. A. Comparativamente podemos afirmar que alcanza más a la población el programa radial que tiene dicha institución que la columna semanal que aparece en el diario. De los contactos personales como medio de divulgación técnica el primer lugar lo ocupan los técnicos particulares y las reuniones de divulgación del I. N. T. A. tienen escasa influencia debido fundamentalmente al poco tiempo de establecimiento de esa institución en la zona.

El índice de progreso técnico, basado en los datos antes analizados, refleja la siguiente situación (92) :

Puntaje	%	
1	11	donde 1 representa el mí- nimo de progreso técnico y 3 el puntaje máximo po- sible.
2	41.3	
3	47.7	
TOTAL	100.0 (N=174)	

Como se puede observar la mayoría de los propietarios y contratistas de la zona se ubican bastante alto con respecto al atributo "tecnificación". Sin embargo el índice parecería ser inapropiado puesto que detecta "un progreso técnico" demasiado elemental con respecto a las prácticas habituales de la zona. Esto quiere decir de que en general se ha alcanzado un grado sino óptimo, bastante adecuado y progresivo de prácticas consideradas apropiadas desde un punto de vista técnico.

D. LA ESTRUCTURA ECONOMICO-SOCIAL DEL SECTOR SECUNDARIO

Este sector no tiene un peso comparable al de las actividades básicas dentro de la economía del departamento y de la provincia en su totalidad.

Con respecto al total del país la provincia solo tiene el 1.3 % -1952- del número de establecimientos industriales y genera -1959- el 0.8 % del total de la producción industrial del país. Recuérdese que la Capital Federal y la Provincia de Buenos Aires producen para ese mismo año, el 73.5 % de ese valor (93). El tipo de concentración geográfica existente en nuestro país, que conduce a que el sistema de transportes, energía eléctrica, y otros servicios básicos coincidan en la zona aludida, perjudica el desarrollo de la industria local.

Para poder ubicar a las actividades del sector secundario dentro del total de la economía provincial, podemos decir que solo el 24.4 % -1947- de la población económicamente activa de la provincia está ocupada en ese sector y que genera el 22.8 % -1959- del producto bruto interno:

Una de las principales dificultades con que contamos para analizar el sector secundario es la inexistencia de datos publicados para el año 1960. Es por ello que en general se utilizarán los datos del Censo Industrial de 1954 complementando con las Series Estadísticas de la Provincia de San Juan (94).

El tipo de desarrollo industrial que caracteriza a la provincia, tendrá que ser explicado como un apéndice de la producción primaria; en efecto, la misma estructura agrícola de la zona ha originado un tipo particular de industria que refleja a otro nivel, la tendencia al monocultivo; o sea que ha generado una rama que absorbe casi por completo el total de la producción industrial de la provincia. Podemos afirmar que en la provincia el sector industrial se encuentra más o menos desarrollado a partir de la industria de elaboración de la uva.

Es decir que también se ha originado un proceso de especialización que guarda estricta dependencia con el originado en el sector primario. Aquí también podemos decir que la especialización de una provincia en un tipo de industria se entiende en relación a sus recursos naturales -elaboración de los productos en el lugar de origen- pero si no hay paralelamente un crecimiento de otras ramas ocurre que, una quiebra económica de esa producción clave -por ejemplo: el descenso de precios o la pérdida de cosecha- trae consecuencias multiplicadas en toda la economía de la provincia. En casos como éstos el producto obtenido por otras industrias atenuaría tal situación (95).

Hemos de señalar también el hecho, similar al ya analizado al nivel de la producción primaria, que la industria vitivinícola requiere, más que un proceso de transformación y tratamiento de materia prima, un proceso de estacionamiento y que por lo tanto el personal ocupado es muy reducido; en efecto, salvo para la época de la molienda, el personal ocupado en una bodega se reduce al mínimo, y sólo queda empleado un personal de man-

tenimiento. Por otra parte grandes cantidades de vino son fraccionadas en otras provincias principalmente en la capital. Todo esto lleva a que un gran número de personas se encuentre sin empleo durante gran parte del año, faltando otras industrias que puedan absorber esta mano de obra.

En efecto, la distribución del producto bruto del sector industrial de San Juan -1960- corrobora esta situación (96) :

	%
Industria extractiva	6.9
Manufactura	89.2
Otros	3.9
TOTAL	100.0

Como se puede observar la industria extractiva, que analizaremos más adelante, a pesar de las enormes posibilidades que tiene en la provincia, genera un valor muy reducido.

La industria manufacturera es la principal: dentro de ella se ubica la industria vitivinícola que constituye más del 50 % de ese total, el resto corresponde a la construcción, maderas, máquinas, etc. La industria vitivinícola figura también en primer lugar no sólo por el producto que genera sino también por el número de establecimientos y el personal ocupado.

En 1952, el número de establecimientos industriales y el personal ocupado en la provincia era el siguiente (97) :

	Número de esta- blecimientos	Personal Ocupado Empleados Obreros	Motores Primarios
Industrias extractivas	183	82	1.279
Industrias manufactureras:			
Alimentos y bebidas	581	642	3.429
Tabaco	---	---	---
Textiles	---	---	---
Confecciones	100	44	199
Maderas	236	71	854
Papel y cartón	---	---	---
Imprenta y Publicaciones	30	91	174
Productos químicos	16	38	206
Derivados del petróleo	---	---	---
Caucho	---	---	---
Cuero	61	12	94
Piedras, vidrio, cerámica	165	49	692
Metales, excluida maquinaria	121	18	219
Vehículos y maquinaria	397	67	817

Maquinarias y aparatos eléctricos	39	1	48	44
Varios	56	52	138	1.865
Electricidad y gas	9	68	278	21.315
Total general	1.994	1.235	8.427	51.953
Total para Pocito	79	35	223	1.309

Como se observa figura en primer término la industria de "alimentos y bebidas" que concentra el 31 % del total de establecimientos industriales y el 40 % de los obreros ocupados. Le sigue en importancia la industria de la "madera", la de "vehículos y maquinarias" y la de "piedras, vidrios, y cerámica". La industria vitivinícola está incluida en el primero de los rubros nombrados y se concentra alrededor de un número reducido de grandes establecimientos que poseen también grandes extensiones dedicadas a la producción de vid, como lo muestra el cuadro siguiente:

Capacidad de elaboración de las bodegas	Número de bodegas		Hectolitros elaborados	
	nº	%	Hlts.	%
con 20.000 hls. y más	94	25,0	5.448.984	73,0
con 40.000 hls. y más	44	12,0	4.002.803	53,0
con 100.000 hls. y más	10	2,7	2.037.482	27,0

Como se ve el 75 % de los establecimientos tiene una capacidad de elaboración menor a 20.000 hls. y produjeron el 27 % del vino, mientras que el 2.7 % de las bodegas, con una capacidad de elaboración superior a 100.000 hls., elaboraron también el 27 % del vino. Esta concentración económica de los establecimientos les permite, pese a las medidas oficiales de determinación del precio de la uva por parte del gobierno, influir de tal modo en el mercado que cuando hay sobreproducción de uva ésta mantenga bajo su precio, y cuando la uva escasea, el precio no se eleve, pues son en realidad los únicos compradores. Por otra parte este virtual control en cuanto a la compra de la materia prima no solo influye en el precio de la uva sino que determina también el sistema de pago por la adquisición de las cosechas. Así, en general, cuando el viñatero está recogiendo la cosecha de un año, recién está cobrando la cosecha del año anterior. En efecto, en nuestra zona de investigación hemos tratado de analizar las formas de pago de la cosecha y encontramos lo siguiente:

Forma de pago	%
Al contado	12.4
Documentos	46.5
Contado y documentos	27.4
Cuenta corriente	13.7
TOTAL	100.0
	(N=80)

Como podemos observar la mayor parte de los vitateros reciben el pago de la cosecha en documentos cuyos plazos de vencimiento varían entre los seis y los doce meses, con la consiguiente merma en el poder adquisitivo del dinero y la consecuencia lógica de la formación de lo que podríamos llamar un "mercado negro de dinero".

Uno de los grandes problemas de esta industria es la falta de vasijas para estacionar el vino: esto ha sido en parte solucionado con la instalación de las "Bodegas del Estado" que benefician a las grandes bodegas que pueden moler en sus mismas instalaciones, más cantidad de uva utilizando esas vasijas para estacionar el líquido, mientras que antes su capacidad de producción estaba limitada a su capacidad de estacionamiento. Esta solución es parcial puesto que queda pendiente la primera etapa, es decir, la molienda. Por otra parte, la provincia trata de fomentar la industria vitivinícola mediante el sistema de financiación: así, por ejemplo de los créditos otorgados por el Banco de San Juan para la promoción económica, un 30 % de los mismos se ha dedicado a la industria vitivinícola, fundamentalmente a la construcción de cascos vinarios (98).

Para 1960 existían en la provincia de San Juan, 346 bodegas, de las cuales sólo 285 elaboraron vino ese año. Esta diferencia puede ser explicada por la existencia de una gran cantidad de pequeñas bodegas caseras, de muy poca capacidad de elaboración que pueden competir cada vez menos con las grandes bodegas y por lo tanto dejan de producir.

Podemos señalar que hay una gran concentración geográfica de las bodegas. Como se puede observar, la mayoría de ellas está en la ciudad capital -1960- (99):

	Número de bodegas	Bodegas que elaboraron	Vino elaborado (litros)	% del vino elaborado sobre el total de la prov.
Capital	83	62	114.400.924	26
Pocito	34	25	30.583.011	7
TOTAL				
Provincia	346	285	426.382.467	

El grueso de la producción se elabora en la capital, porque allí están la mayoría de las bodegas. Después de la Capital, sigue el departamento de Caucete con 34 bodegas, que elaboró el 17 % del total de la provincia -1960-.

Mientras que para 1961, la capital producía sólo el 1,3 % del total de la uva de la provincia, esa zona, elaboró el 30 % de la uva vinificada(100).

Veamos ahora cómo se distribuye el valor agregado bruto por el sector de la industria manufacturera en los distintos departamentos de la provincia -1953- (101):

	%
Albardón	2.2
Angaco	4.0
Calingasta	1.2
Capital	51.0
Caucete	6.9

Chimbas	4.8
Iglesias	0.5
Jáchal	1.5
9 de Julio	--
Pocito	5.7
Rawson	3.2
Rivadavia	1.8
San Martín	4.7
Santa Lucía	7.5
Sarmiento	0.7
Ullón	0.5
Valle Fértil	0.3
25 de Mayo	3.3
Zonda	0.2
TOTAL	100.0

Como se puede observar la capital genera la mitad del valor agregado bruto del sector industrial siguiéndole en orden de importancia los departamentos de Santa Lucía, Caucete y Pocito. La distribución del valor agregado industrial en la provincia de San Juan está evidenciando la coexistencia de zonas de muy distinto grado de desarrollo manufacturero.

Nuestro departamento, según los datos para 1960, tiene solo 25 bodegas en producción. Su capacidad de elaboración es muy reducida ya que para el año 1961 el departamento elaboró solamente el 42 % del total de uva producido en él (102), el resto se elaboró en distintos departamentos de la provincia, principalmente en la capital y el vecino departamento de Rawson. En nuestra zona solo tres bodegas (S. A. Santiago Graffiña, Bodegas y Viñedos Langlois S. A. y Bernal Hnos.) elaboran más del 40 % del total de capacidad de elaboración de la zona (103).

Del censo de 1952 se puede observar cierto desarrollo de la industria maderera principalmente en relación a la construcción de cajones para el transporte de las botellas de vino.

Como ya hemos dicho el departamento de Pocito produce el 50 % de la producción de aceitunas empleadas en la elaboración de aceites. Sin embargo la mayor parte del aceite no se industrializa en nuestro departamento sino en el de Rawson y en la capital.

En cuanto a nuestra zona de investigación los establecimientos industriales son los siguientes: once bodegas, una fábrica de conservas, una fábrica de aceite, cuatro hornos de ladrillos y dos hornos de cal (104).

Minería: En general estas actividades están en su totalidad clasificadas en la rama primaria debido a que hay muy pocas plantas de elaboración y salvo el caso de las de carburo de calcio la mayoría son de extracción del material. Hay en la provincia una gran cantidad de minerales, principalmente no metalíferos. Como vimos la industria extractiva sólo origina el 6.9 % del total del sector industrial y el 2.2 % del producto bruto provincial -1959-.

En la provincia existe sólo una empresa que concurre con el 22 % del volumen total de la producción minera. En el año 1960, existían 46 minas en actividad en el total de la provincia, y la producción ascendía a 225 millones de pesos (105).

De las minas en actividad, las más abundantes son las de sulfato de magnesio, y las de sulfato de aluminio. No hay registradas minas en actividad en el departamento de Pocito, en cambio, hay siete minas no mensuradas todavía. Los departamentos de Calingasta, Iglesias, y Valle Fértil, son los más ricos en cuanto a la explotación minera.

El desarrollo industrial, ateniendo principalmente a la diversificación industrial, tendría que tener como principal objetivo el favorecer la radicación de plantas de transformación de los minerales.

Existían en la época de la encuesta una serie de proyectos de radicación de industrias en la provincia; en primer lugar parecería que está por concretarse el viejo deseo de la fábrica de cemento que por tanto tiempo no pasó de ser un proyecto, a pesar de la enorme cantidad de materia prima existente. Sería también conveniente la instalación de plantas elaboradoras de los productos minerales que allí se obtienen y la instalación de una fábrica de cebolla desecada, producto de gran valor en el mercado internacional. En general, los proyectos de industrialización tendrían que tener en cuenta la elaboración de aquellos productos que respondan a las necesidades del mercado regional y nacional, y a su vez, promuevan una actividad primaria estable y permanente de tal manera de lograr un equilibrio en cuanto al crecimiento de ambos sectores.

Debemos también decir algunas palabras con respecto al estímulo oficial conducente a la radicación de industrias. La provincia ha dictado una serie de leyes y decretos de promoción industrial que tienen como objetivo la diversificación industrial. Ese estímulo oficial consiste en eximición de impuestos para cierto tipo de industrias y además en la entrega de primas cuando así corresponda. Por otra parte la Dirección de Industria colabora lo más ampliamente para lograr este objetivo, mediante el asesoramiento técnico y las facilidades antes enunciadas. El tipo de industria cuya instalación se recomienda en la provincia varía dentro de una amplia gama que va desde la posibilidad de radicación de altos hornos de laminación hasta la obtención de celulosa y la industrialización de todos los productos agrícolas (106). Si pensamos que esta programación se realiza teniendo en cuenta el aprovechamiento de las materias primas existentes en la provincia, podemos valorar la riqueza potencial de la provincia.

E. LA ESTRUCTURA DEL SECTOR TERCIARIO

El sector terciario -comercio, comunicaciones, profesiones liberales, bancos, seguros, etc. - es el más importante en cuanto a las personas económicamente activas ocupadas en él. En efecto, el 39 % de la población económicamente activa de nuestra provincia tiene ocupaciones en el sector terciario -datos de 1947-. Sin embargo con respecto a la participación de dicho sector en el Producto Bruto Interno de la provincia figura en segundo lugar, después del sector primario, generando un 37,5 % del total. Con referencia al departamento de Pocito sólo el 18 % de la población económicamente activa encuentra ocupación en los servicios.

Como ya hemos visto, parecería ser contradictorio que en una provincia eminentemente agrícola el porcentaje más grande de la población esté ocupado en actividades terciarias. Por lo pronto se señaló el tipo de producción primaria que, en general, requiere poco personal. Además, el sector terciario está principalmente cubierto en la provincia por las actividades estatales: servicios públicos, bancos, administración pública, etc.

Si tomamos los datos disponibles -1947- observamos que el 38 % del total de la gente ocupada en el sector terciario lo está en actividades estatales. Así, también sabemos que del total de la población económicamente activa un 14 % está ocupada por el Estado. Estos mismos datos para el departamento de Pocito nos dicen que del total de gente ocupada en el sector terciario un 33 % son empleados del gobierno, mientras que en relación con la población económicamente activa constituyen un 5 % los ocupados por organismos públicos (107). Se puede prever que esta cifra ha aumentado considerablemente a partir de 1947 por el incremento de las actividades estatales a partir de ese momento.

En el departamento de estudio, y principalmente en la zona de la investigación, que, como dijimos, incluye a la zona más urbanizada -Villa Aberastain-, los ocupados en actividades estatales encuentran empleo en la Municipalidad, el Registro Civil, bancos, oficina de correo o en la educación como maestros.

1.) Comercio

La zona de la investigación cuenta con 149 comercios y establecimientos que satisfacen en gran medida la demanda de la población (108):

Tipo de establecimiento	Número
Almacén	42
Bar	19
Mercería	6
Corralón	2
Mueblería	1
Fotografía	1
Zapatillería	2
Carnicería	11
Taller de reparaciones	18
Tiendas	4
Herrería	8
Talabartería	2
Sastrería	3
Farmacia	3
Relojería	2
Kiosko	3
Verdulería	6
Carpintería	2
Mecánica de autos	1
Panadería	5
Aserradero	1
Mercado	4
Peluquería	3

Como se puede observar la mayoría de los comercios son almacenes que hacen las veces de establecimientos de ramos generales.

En cuanto a la distribución geográfica de los establecimientos, una parte se distribuye alrededor de las rutas principales, la ruta 40 que divide a la zona en dos partes, la

calle 11, la calle Aberastain y alguna otra asfaltada. También se hallan ubicados por lo general en puntos estratégicos, en el cruce de dos calles principales. Además de los lugares ya señalados los establecimientos comerciales se encuentran en los lugares de mayor densidad. Así, por ejemplo, en el casco urbano -Villa Aberastain- se encuentran 67 comercios o sea el 40 % del total incluyendo a los principales.

Luego de la Villa Aberastain el lugar más poblado es Rinconada que cuenta con un destacamento de policía, estafeta postal, posee luz eléctrica. Allí hay 18 comercios. La zona menos poblada, recostada sobre el Canal, es la que menos comercios tiene. En general los habitantes de las zonas más distantes realizan sus compras una vez al mes, llevando mercadería para largos períodos.

También aquí parece haber ocurrido un proceso de selección en la distribución geográfica de los establecimientos comerciales. En efecto, como se observa, la zona situada hacia el oeste de la ruta 40 es la de mayor concentración de comercios y servicios por ser la más densamente poblada. La zona al este de la ruta 40 -entre ésta y la calle Alfonso XIII- si bien no tiene ningún centro urbano o semi-urbano, como la Villa Aberastain, tiene una población muy nutrida aunque poco concentrada. Estos pobladores tienen que recorrer grandes distancias para llegar a los centros donde pueden comprar bienes durables. Existen en esa zona almanenes, verdulerías, pero no mueblerías, ferreterías, etc. A este problema se agrega el hecho de la falta de transportes adecuados para las necesidades de la zona.

Veamos algunos datos del sector terciario de nuestro departamento según el Censo de Comercio del año 1954 :

	Número de establecimientos	Propietarios y miembros de la firma
Mayoristas	14	21
Minoristas	198	215
Prestación de servicios	70	78
TOTAL	282	314

Como se puede observar la mayoría de los establecimientos son pequeños. El número de personas empleadas por establecimiento no llega a una persona por establecimiento -excluyendo a los patrones-; el promedio es de 67 personas por cada 100 comercios :

	Total	Personal ocupado						
		Miembros de la familia del propietario		Empleados viajantes y colaboradores exclusivos			Obreros y peones	
				Total	Varones	Mujeres	Total	Varones
Mayoristas	41	2	9	9	-	30	27	3
Minoristas	109	65	28	23	5	16	16	-
Prestación de servicios	39	29	8	1	7	2	1	1
TOTAL	189	96	45	33	12	48	44	4

Si tomamos la relación entre los propietarios o miembros de la firma con dependientes, hay 60 dependientes por cada 100 patronos. O sea que en general los comercios son pequeños y al por menor, atendido por el dueño y sus familiares. Del total del personal ocupado un 52 % son miembros de la familia del propietario y por lo común, no reciben salario -son ayuda familiar-.

El total del personal dependiente empleado en el comercio y servicios se distribuye de la siguiente manera -Censo de 1954- :

	%
Miembros de la familia del propietario	52.0
Empleados, viajantes, cadetes, etc.	23.8
Obreros y peones	24.2
TOTAL	100.0

También aquí se puede observar que las mujeres constituyen un porcentaje muy pequeño del total del personal ocupado. La mujer se dedica más a los quehaceres domésticos, aunque deben existir un buen número de ellas en la categoría de "miembros de la familia del propietario".

2) Agua

La zona, en general, consta de muy pocos servicios públicos: en la mayoría de los lugares no existe corriente eléctrica, salvo en la zona del casco urbano, Rinconada, Abanico y algunas calles principales -por ejemplo: las calles 11, o Vidart o la ruta 40-.

Tampoco existe un servicio de agua corriente para las necesidades de la zona. En general los habitantes utilizan el agua de las acequias o la hacen decantar en una pileta, muy pocos tienen bombas de mano o filtros; según los resultados de la zona de la investigación, tenemos la siguiente distribución de la forma de utilización del agua para uso personal y doméstico:

	%
Directamente de acequia	19.0
Pileta de decantación	46.0
Bomba a mano	10.0
Bomba a motor	7.0
Surgente o pozo.	14.0
Otro	4.0
TOTAL	100.0
	(N=428)

Habría que analizar por ejemplo, qué porcentaje de las enfermedades de la zona se debe a esta forma de utilización del agua. Recuérdese que el bocio, es una enfermedad endémica de la zona del noroeste. En la actualidad háy en construcción un filtro de obras sanitarias para proveer de agua filtrada al departamento, pero aún no funciona. Tampoco existe un servicio de cloacas central para toda la zona.

3) Transportes

El hecho de que la zona de investigación se encuentra muy cerca de la ciudad de San Juan, hace que haya continuo tráfico y mutua influencia. Así, por ejemplo, las personas que tienen ocupaciones en la ciudad, y los agricultores, realizan diariamente viajes a ella, para atender distintos asuntos de carácter financiero, de trabajo, etc. Esto solo es posible a partir del hecho de que los 14 Km. que separan nuestra zona de la capital, se encuentran recorridos diariamente por varias líneas de colectivos y un servicio de ferrocarril.

Como ya hemos dicho nuestra zona está dividida en dos partes por la ruta 40, que es el camino de tránsito obligado para llegar a Mendoza. Esto hace que la zona sea muy transitada, no sólo por los servicios centrales, sino por los transportes interdepartamentales e interprovinciales.

La zona se encuentra unida a la Capital de la provincia por el ferrocarril que une San Juan con Mendoza, que tienen en nuestro lugar dos paraderos: el paradero Aberastain y la estación Pocito, el primero situado en el casco urbano y el segundo en la Rinconada. En general este servicio no es utilizado por los habitantes del lugar para trasladarse a la ciudad, puesto que los trenes no circulan con suficiente frecuencia. En cambio, el transporte por carretera es el medio más utilizado.

Existen seis empresas de colectivos que realizan viajes que van de la ciudad de San Juan a la zona, llegando algunos de ellos solo hasta la Villa Aberastain y otros a otros departamentos y a zonas vecinas -Carpintería, Media Agua, etc. -. Aparte de estas empresas existen las que realizan viajes entre San Juan y Mendoza y que sólo pasan por la ruta 40 pero en forma más espaciada.

La zona de tráfico más intenso, es la ruta 40; la mayoría de las empresas toman esa ruta y luego se internan en el departamento por alguna calle transversal.

La zona más concurrida por el transporte motor es la correspondiente al casco urbano; en efecto: la empresa Mayo -línea 16- realiza el recorrido entre la ciudad de San Juan y la Plaza Aberastain en sesenta minutos aproximadamente, entrando por la calle 11. Esta empresa realiza servicios regulares, con una frecuencia de veinte minutos entre viaje y viaje, y corren siete ómnibus diarios con cuarenta y un viajes en total.

La empresa Media Agua hace el recorrido entre la ciudad de San Juan y la localidad del mismo nombre por la ruta 40, y por lo tanto atravesando nuestra zona; tarda también más o menos unos sesenta minutos, llegando hasta la calle 11. Esta línea tiene cinco servicios de ida y seis de vuelta, con espacios de casi tres horas y media entre viaje y viaje.

Aparte de la zona central, vinculada fundamentalmente con la Ruta 40, la zona de mayor circulación es también la más poblada, es decir la que se encuentra entre esa Ruta y la zona del canal. En efecto, la empresa del Sur y la Empresa El Plata realizan recorridos por esa zona. La primera sale de la ciudad por la calle Mendoza hasta llegar a la calle 11, por ésta hasta F. J. Santa Marfa de Oro, hacia el Sur hasta la calle Vidart y por ésta has

ta la calle Aberastain, llegando hasta Rinconada. La empresa El Plata realiza el mismo recorrido pero desde la calle 8 hasta el interior de la zona. La empresa El Pedernal realiza el viaje por la ruta 40 hasta llegar al kilómetro 30.

Como se puede observar, la zona de mayor circulación es la correspondiente al oeste de la ruta 40 -engloba el casco urbano, Rinconada, Abanico, como principales núcleos-. La zona al Este de la calle Mendoza está prácticamente sin servicios de transporte, excepto, los servicios que recorren esa ruta -recuérdese que de la calle Mendoza a los límites de la zona hay por lo menos cinco kilómetros de distancia-. Existen líneas de transporte por el límite este, principalmente por la calle Alfonso XIII que hacen el recorrido entre la ciudad de San Juan y la zona llamada Médano de Oro, que linda con el ángulo nor-este de la zona. Como es evidente, son los pobladores de toda esta zona los que tienen muchos kilómetros que andar para poder tomar medios de movilización. Parecería ser que el desarrollo del centro urbano en la zona oeste ha concentrado los medios de transporte en detrimento de las otras zonas.

F. LA ESTRUCTURA DE CLASES SOCIALES

Las líneas que presentamos a continuación deben ser tomadas sólo como un primer intento de establecer el volumen de las clases sociales en la provincia y en nuestro departamento (109). Mucho se ha escrito acerca de la relevancia del concepto de clases sociales para el análisis sociológico: en efecto, aparte de la teoría de las clases de que se parte, se considera a la clase social como uno de los conceptos claves para explicar desde actitudes políticas hasta motivaciones profundas de la personalidad.

El análisis de la estructura de clases que realizaremos en este capítulo está limitado por la disponibilidad de los datos que se refieren a la distribución de la población económicamente activa según categorías ocupacionales. Quiere decir que solo se tomará una dimensión -la ocupacional- de las clases sociales y que futuros análisis tendrán que tomar en consideración otras dimensiones -por ejemplo, autoidentificación, actitudes políticas, etc. -.

Ahora bien: qué relación hay entre la estructura ocupacional y las clases sociales? Lo que no se discute es que las clases están compuestas por grupos ocupacionales que guardan entre sí una cierta relación dada por la correlación de una serie de características -"estructurales" -como el tipo de existencia, la escala social de prestigio, etc. - y "psicosociales" -personalidad social, actitudes, motivaciones, etc. - que configuran esa totalidad que llamamos clase social.

Siguiendo a Germani podemos afirmar que "el grupo ocupacional representa el vínculo entre la estructura de clases y la estructura económica-técnica y en definitiva su mayor consistencia y coherencia interna constituye una confirmación del carácter condicionante y determinante que posee tal estructura sobre las clases. Por este motivo, el método adecuado para superar los inconvenientes de un mero convencionalismo en la definición de las clases sociales y en el de su número, es el de mantener una estrecha conexión con las categorías derivantes de la estructura técnico-económica de la sociedad, es decir con los principales grupos de ocupación, diferenciados sobre todo en base a la posición dentro de la organización económica -status legal: propietarios, asalariados, trabajadores independientes, etc. y tipo de actividad: rama de la industria, comercio, servicios, etc. - y el significado que tal posición posee con respecto al funcionamiento del sistema económico mismo" (110).

Sin embargo ambas características -estructurales y psicosociales- no cambian paralelamente. En las sociedades modernas altamente dinámicas las rápidas modificaciones que se producen en la estructura de la ocupación, en la escala social de prestigio, en el sistema de actitudes, dista de hallarse sincronizado, es decir, existe "rezago cultural" entre los distintos elementos que de esta forma dejan de tener la coincidencia perfecta que sería posible esperar -por lo menos en teoría- en una sociedad estática.

Nosotros dividimos a los grupos ocupacionales en "Clases medias" y "Clases populares" por su carácter compuesto. Por ahora no podemos introducir divisiones internas, tal tarea está fuera del alcance de estas líneas, dejando para un futuro próximo el análisis de las clases con criterios más estrictos.

Clases Populares (111): a) sector urbano: obreros y aprendices del sector secundario y terciario, también trabajadores por cuenta propia. Se incluye aquí a todas las ocupaciones que por sus funciones, forma de retribución, instrucción prevaleciente y tipo de existencia corresponden a clases populares.

b) sector rural: obreros y aprendices del sector primario, cuenta propia del mismo sector.

Clases Medias (incluyendo altas): a) sector urbano: patrones, empleados de comercio, industria y servicios, ayuda familiares, empleados, cadetes y profesiones liberales.

b) sector rural: patrones empresarios y empleados del sector primario; incluye arrendatarios y empleados del mismo.

Clases medias autónomas y dependientes: ambos grupos definidos por su posición jurídicoeconómica.

El siguiente cuadro nos muestra la distribución de las clases sociales, según los criterios ya enunciados, para el departamento de Pocito en el año 1947 (112):

Clases y categorías de ocupación	Sector urbano		Sector rural		Total	
	Miles	%	Miles	%	Miles	%
Clases populares: obreros y aprendices (112)	915	15.0	2.984	50.0	3.899	65.0
Clases medias y altas	726	12.0	1.321	23.0	2.047	35.0
Dependiente: empleados, cadetes	245	4.0	35	0.7	280	4.7
Autónoma(113): Proprietarios agropecuarios			1.286	22.3	1.286	22.3
Proprietarios industriales	176	2.6			176	2.6
Proprietarios de comercio y servicios	305	5.4			305	5.4
TOTAL de población activa remunerada	1.641	27.0	4.305	73.0	5.946	100.0

Como se puede observar el análisis de la estructura de clases sociales está manifestando la existencia de una zona típicamente rural, donde el mayor porcentaje de las clases pertenece a ese sector. Dentro de las clases populares no existen los cuenta propia, es decir que una serie de actividades -por ejemplo la carpintería, plomería o electricidad, etc. - se realizan en el seno de la familia y que por lo tanto ese sector está compuesto fundamentalmente por dependientes en tareas agrícolas. También podemos ver que del 35 % formado por las clases altas y medias solo un 4.7 % corresponde a la clase media dependiente y el resto -30.3 %- a la clase media autónoma. Esto nos está indicando que, en general, las actividades comerciales y de servicio de la zona son de escasa dimensión, que están a cargo de los propietarios con poco personal, el cual podría formar parte de esa clase media dependiente.

Los propietarios industriales son una parte muy pequeña dentro del total de la clase media autónoma y está revelando el escaso desarrollo industrial y la mayor concentración de la propiedad que se da en este sector en comparación con los otros.

En resumen: la estructura de clases reviste los rasgos del tipo de estratificación tradicional donde el mayor volumen lo constituye las clases populares del sector primario y el volumen de clases medias y altas alcanza, como en nuestro caso, sólo al 35 %.

1) Movilidad Profesional

Se presenta aquí los primeros datos de nuestra muestra que nos pueden decir algo acerca de las posibilidades de movilidad social -ascenso o descenso en la escala social, medido en términos estrictamente ocupacionales- de los habitantes de nuestra zona.

En primer lugar presentamos la distribución de las ocupaciones de los entrevistados y de los padres de éstos:

	Ocupación del entrevistado %	Ocupación del padre del entrevistado %
Propietario de finca	24.5	24.0
Contratista	14.4	15.0
Peón	25.4	31.2
Empleado	9.7	5.4
Obrero	9.1	9.3
Comerciante	7.7	6.6
Industrial	0.6	0.6
Profesión liberal	0.4	0.3
Otro	6.6	7.6
Otro no remunerado	1.6	--
TOTAL	100.0 (N= 436)	100.0 (N= 333)

Como se puede observar hay un pequeño descenso del número de contratistas y fundamentalmente del número de peones entre ambas generaciones y por otra parte, hay una movilidad de estos peones que se mueven hacia categorías más altas, o, por lo menos, hacia

ocupaciones del sector terciario. En efecto, la nota más característica es el aumento de "empleados": hacia esta categoría se movilizan los peones sufriendo una movilidad ascendente. Ahora bien, si de alguna medida estas categorías profesionales implican movilidad social en términos de ascenso o descenso de un estrato a otro, qué tipo de movilidad encontramos en la zona? Gino Germani ha tipificado una movilidad en que la estructura social permanece invariable y que deriva únicamente del ascenso y descenso de algunos individuos y su reemplazo por otro en un movimiento estrictamente compensatorio, y un tipo de movilidad transicional "que resulta de la desaparición o sustancial modificación de estratos tradicionales y el surgimiento de estratos completamente nuevos: -la antigua "aristocracia" substituída por la moderna élite de los negocios, con sus eventuales apéndices políticos y militares -; peones, campesinos, y artesanos reemplazados por obreros urbanos trabajadores de cuello blanco y una creciente variedad de técnicos y profesionales asalariados, etc." (114).

Por lo tanto este tipo de movilidad está relacionado con los cambios en la estructura económica, principalmente el desarrollo del sector secundario y terciario. Este tipo de movilidad parecería estar afectando a nuestra zona: la movilidad se debería a nuevas oportunidades ocupacionales y al ensanchamiento de los estratos medios.

Sin embargo, dado el cuadro que presentamos a continuación, nuestra zona parecería tener todavía todas las características de la sociedad tradicional dado que, el porcentaje de personas que han sufrido movilidad social, tanto "ascendente" como "descendente" es mínimo y en cambio es mayor el porcentaje que mantienen la misma ocupación que sus padres. Recuérdese que aquí se habla del proceso de movilidad intergeneracional y no intrageneracional (115):

	%
No hay diferencia entre la profesión del entrevistado y la profesión de su padre	69.4
Diferencia entre profesión del entrevistado y profesión del padre:	
ascenso profesional	18.3
descenso profesional	12.3
TOTAL	100.0
	(N=327)

Como se puede observar el 69.4 % de los jefes de familia permanecen con igual ocupación que sus padres y un 12.3 % han tenido movilidad profesional descendente mientras que un 18.3 % se han movido hacia los niveles más altos de la escala social. De estos la mayoría han pasado de peones -ocupación del padre- a empleados, comerciantes y propietarios de finca, fundamentalmente a las dos primeras categorías debido al aumento de las actividades terciarias. Se debe tener en cuenta que la mayor o menor permeabilidad de la estructura social en el sentido de permitir el ascenso social es uno de los factores que posiblemente incidan en la emigración de la juventud de la zona, que no encontrando posibilidades de progreso se dirige hacia los centros urbanos.

G. INSTITUCIONES Y ACTIVIDADES CULTURALES Y DE SERVICIO SOCIAL

Se tratará en este capítulo de mostrar un panorama de las actividades culturales, aludiendo principalmente a las formas institucionalizadas de transmisión de la cultura y de las condiciones y características sanitarias y de asistencia social de la zona.

Nuestra zona de investigación y en general todo el departamento de Pocito no ha desarrollado centros culturales en forma de organizaciones que, aparte de las escuelas, sean centros transmisores y creadores de cultura. En efecto, existen en la zona distintos centros y formas organizadas de participación -clubes, asociaciones vecinales, cooperadoras- pero ninguna tiene como función la de difundir cultura. En parte la constitución de los clubes "4 - A" en la zona puede contribuir a solucionar este problema ya que éstos tienen como tarea fundamental cierto tipo de enseñanza práctica sobre problemas inmediatos y concretos.

Si bien es cierto que el desarrollo y modernización de la sociedad implica una especialización de las funciones, es evidente que ya que existen en la zona ciertas instituciones que manifiestamente tienen otros objetivos -por ejemplo fines recreativos, etcétera- también podrían incluir, como función auxiliar la de promover cierto tipo de difusión cultural. Este tipo de acción es muy importante si se piensa que tales formas de participación involucran a muchos de los pobladores de la zona y, por lo tanto, tendrían un radio muy amplio de difusión cultural. Mientras que el I. N. T. A., necesita un trabajo previo de condicionamiento a las características de la zona y de aceptación por parte de la comunidad, el tipo de difusión que se podría realizar tomando como canales los clubes deportivos ya existentes, sería de indudable eficiencia.

Esto todavía es más importante si encara la zona un plan de desarrollo que requiera no sólo la participación de la población sino fundamentalmente que esa población adquiera cierto tipo de conocimiento y de actitudes modernizantes -por ejemplo en relación al cambio tecnológico, medidas sanitarias, utilización del agua, etcétera- que le permitiesen responder y llevar a cabo ese plan de desarrollo. En ese sentido, además de las escuelas, los clubes deportivos, asociaciones cooperadoras, etcétera, podrían funcionar como verdaderos organismos que impulsan el cambio social en la zona. Es decir que, aparte de las formas institucionalizadas de transmisión de la cultura, sería necesario ampliar otras -clubes, cooperadoras escolares- que sirviesen para influir en las personas que han pasado ya la edad escolar.

Las asociaciones más comunes existentes en la zona son los clubes deportivos, las asociaciones cooperadoras, asociaciones vecinales (116). Los primeros, aparte de la práctica del fútbol y de algún otro deporte y de los bailes, no realizan otro tipo de actividad. La asociación cooperadora tiene un ámbito de acción reducido a la escuela. Las asociaciones vecinales tampoco realizan actividades culturales como podrían ser cursos sobre problemas técnicos, difusión de medidas sanitarias, problemas relacionados con la agricultura, higiene del hogar, etcétera, que podrían constituir objetivos secundarios, adquiriendo cada vez más importancia.

No debe pensarse que la gente de la zona es reacia a este tipo de participación en cursos o conferencias sobre problemas que los afectan inmediatamente. Todo lo contrario, parecería haber gran interés. Un indicador de este hecho lo podríamos encontrar en la cir-

cunstancia que en la explicación de los fines de la investigación realizada en la intendencia de Pocito se congregó un público muy nutrido. Lo importante es que los temas discutidos sean concretos y cercanos a la problemática real de los habitantes de la zona.

De aquí podría surgir una recomendación práctica para I. N. T. A. : las tareas de difusión técnica, de educación sanitaria, etc. deberían realizarla no por su propia cuenta, dado que todavía no tienen el apoyo de la población, sino utilizando como medios o canales de difusión a las estructuras ya existentes : clubes, cooperadoras escolares, asociaciones vecinales.

1) Asistencia social

La zona de la investigación tiene los servicios de un micro-hospital con una capacidad de dieciséis camas que cubre las necesidades del lugar. Este micro-hospital está ubicado en la zona del casco urbano, cerca del Paradero Aberastain sobre la calle 11. Además de este organismo público existen un número muy reducido de médicos -unos seis- que atienden particularmente. Como complemento existen en la zona farmacias. Una de las características de la asistencia social es que, debido al mayor desarrollo de la zona comprendida entre la calle 11 y Costa Canal los establecimientos asistenciales al igual que los médicos se hallan radicados en esa zona, mientras que el área comprendida entre la ruta 40 y la calle Afonso XIII es la más descubierta en cuanto a asistencia social.

Con respecto al estado de salud de la población no existen epidemias ni enfermedades endémicas -hay una intensa campaña contra el mal de Chagas-. Lo que se puede observar es que el tipo de enfermedades existentes son una consecuencia de la situación económica y sanitaria de la población -por ejemplo falta de agua filtrada y de servicio de cloacas, piso de tierra en la mayoría de las viviendas-. En el año 1961 se realizó una intensa campaña de vacunación en toda la provincia con excelentes resultados.

2) Servicios sanitarios

Ya hemos dicho que la zona de investigación se encuentra en un estado deplorable en cuanto a las condiciones sanitarias (117). En efecto, no existe en la zona agua corriente; la mayoría de los pobladores utilizan el agua de las acequias directamente o por medio de una pileta de decantación -según los resultados de la muestra 19 y 46 % respectivamente- que si bien la limpia no detiene los microbios o partículas que el agua de montaña, que circula por canales de tierra, puede transportar. Muy pocos utilizan el agua del subsuelo por el alto costo que implica la instalación (118). No conocemos una evaluación de la salubridad de este tipo de agua pero en todo el noroeste del país se ha desarrollado un tipo de enfermedad -bocio- que tiene relación con el hecho señalado.

Existe en la zona, casi en el límite oeste un filtro de Obras Sanitarias a medio construir, cuyas obras, en el momento de la investigación, estaban paralizadas.

El panorama debe ser completado por el hecho de la inexistencia de un servicio de cloacas. En la mayoría de las casas no existe "baño instalado" sino que lo más común es encontrar un lugar cercano a la casa que hace las veces de baño. El lugar puede o no ser una pequeña habitación pero de todas maneras implica condiciones muy insalubres.

Veamos los resultados de la muestra de la zona con respecto a la instalación sanitaria :

	%
Sin letrina	16.4
Con letrina exterior	57.9
Baño instalado	25.7
TOTAL	100.0
	(N=434)

Por otra parte se debe tener en cuenta que la mayoría de las viviendas tienen piso de tierra -42 % de la muestra-. Además hay siempre una gran cantidad de perros y gallinas que pululan alrededor del hogar. La falta de conocimiento de la gente en relación a medidas de higiene contribuye a agravar esta situación que se evidencia, por ejemplo, en las altas tasas de mortalidad infantil del departamento -1960- (119):

	%
Provincia de San Juan	70
Pocito	89
Ciudad de San Juan	58

De la alta tasa de mortalidad infantil el mayor porcentaje corresponde a los muertos antes de los seis meses de vida. Comparado con otros países -Nueva Zelandia tiene una tasa de 22 muertos por 1.000- la diferencia es notable.

3) Educación formal

Se ha considerado a la educación como uno de los mecanismos de cambio más importantes de la sociedad moderna. En efecto, en la sociedad industrial el carácter técnico y especializado de la mayor parte de las tareas de la economía y el incremento del sector terciario, con las nuevas formas de organización de empresa, requiere una alta preparación y eficiencia. Cada vez se hace más necesario elevar el nivel mínimo de educación, pasando así de universalización de la educación primaria a la secundaria. Algunos sociólogos han querido establecer la relación existente entre la educación y el desarrollo económico: "El papel de la educación puede ser considerada como una respuesta a las demandas de desarrollo, como la satisfacción de los requerimientos de nuevas capacidades técnicas y de su difusión a capas cada vez más extensas de la población. En análogo carácter de condición para el mantenimiento del desarrollo, se la puede considerar como un medio de selección de acuerdo al principio de la eficiencia. A menudo, sin embargo, la educación es considerada, no ya como una respuesta necesaria, sino factor dinámico, particularmente en las primeras fases de la transición. Desde este punto de vista se le suele concebir como el instrumento deliberado por excelencia para promover la movilidad en sus distintas formas: I) la movilidad mental, a través de la internalización de actitudes favorables al cambio, a la acción electiva, en lugar de la acción prescriptiva o tradicional, al pensamiento racional; II) la movilidad vertical geográfica u ocupacional, a través de la elevación de los niveles de aspiración, la adopción de actitudes competitivas en el campo económico, profesional o educacional" (120).

No tenemos datos sobre educación para el año 1960. Por ello extraemos del censo de 1947 el porcentaje de analfabetos de 14 años y más :

	14 a 29 años	30 a 49 años	50 y más años
Provincia de			
San Juan	12.2	20.6	36
Pocito	18	28	43
Capital Federal (121)	1.3	3.9	14.9

Como se puede observar el departamento de Pocito muestra comparativamente mayor grado de analfabetismo. Por otra parte sabemos que en las zonas rurales hay más analfabetismo que en las zonas más urbanizadas. Por eso las cifras correspondientes al total de la provincia son menores que las del departamento puesto que el grueso de la población de la provincia está radicada en zonas urbanas. Damos también como punto de comparación los porcentajes correspondientes a la Capital Federal de nuestro país.

Por otra parte el hecho de que haya más cantidad de analfabetos de más de 50 años que en otras edades es un indicador de que hay un proceso de descenso del analfabetismo, es decir, el proceso de alfabetización ha ido aumentando y por lo tanto la gente más joven ha tenido mayor posibilidad de educarse que los más ancianos. Estos actuales analfabetos son herencia del pasado. Así, mientras que en 1914 el analfabetismo en la provincia era de 44 % -para edades de más de 14 años- en 1947 la cifra se había reducido al 22,9%.

Como se observa el total de analfabetismo en el departamento es de 25,4 % para el año 1947 :

Totales General	Analfabetos							
	Varones	Mujeres	Total		Varones		Mujeres	
			Nº	%	Nº	%	Nº	%
10.919	5.940	5.071	2.773	25.4	1.444	24.7	1.329	26.2

Se puede observar que es también mayor en las mujeres que en los hombres. Esto puede reflejar una imagen tradicional de la mujer como ama de casa y sin participar todavía de la fuerza laboral y por lo tanto, no requiriendo mayor educación. También se podría observar que en el grupo de 50 años y más la diferencia entre los hombres y las mujeres es de 10 puntos mientras que en edades más jóvenes la diferencia casi ha desaparecido. O sea que no solamente hay mayor educación en general sino que parecería ser un elemento importante para que la mujer logre status y se establezcan relaciones igualitarias.

Vamos a analizar el grado de alfabetización de la zona : en 1961, según los datos obtenidos por I. N. T. A. en las ocho escuelas existentes en esa área la distribución de grados es la siguiente :

Grado	Varones	Mujeres	Total
1º Inferior	265	257	522
1º Superior	188	164	352
2º Grado	161	178	339
3º "	131	120	251
4º "	122	107	229
5º "	93	91	184
6º "	46	87	133
TOTAL	1.006	1.004	2.010

Aunque no todos los años entran igual cantidad de niños al primer grado, se puede observar como va descendiendo el número de niños a medida que nos acercamos a los últimos años. Sólo el 15 % del total de niños que actualmente están en las escuelas de la zona se encuentran en 5º y 6º grado. Aunque no se ha hecho un estudio en el tiempo -por ejemplo tomando el grupo de niños que hace seis años entró en primero inferior y ver cuántos han llegado al último grado- el cuadro presentado anteriormente, con las limitaciones señaladas, pone en evidencia el hecho de la deserción escolar (122). También se puede señalar que hay más mujeres en los últimos años; esto se debe a que no constituyen todavía un elemento productivo dentro de la economía familiar; en cambio los varones de esa edad -10 a 12 años- son ya personas económicamente activas en una economía agrícola.

A partir de qué grado escolar se nota la mayor deserción? Veamos los datos de nuestra investigación:

	%
Analfabeto	16.5
Sabe leer y escribir	11.4
Primaria hasta 4to. grado	45.0
Primaria hasta 5to. grado	8.3
Primaria completa	14.0
Secundaria completa	2.7
Secundaria incompleta	1.0
Universitaria incompleta	0.2
Universitaria completa	0.9
TOTAL	100.0
	(N=429)

Lo que se puede observar es que si bien hay pocos analfabetos, la alfabetización llega a un grado muy reducido donde sólo se aprenden elementos muy rudimentarios. En efecto, el 45 % llega hasta 4º grado a partir del cual se nota un descenso asombroso de la cantidad de niños en la escuela. Muy pocos son los que llegan hasta 6º grado.

El solo dato del analfabetismo engaña puesto que del total de población alfabeta sólo un número muy reducido llega a completar la escuela primaria, y, en cambio el grueso de la población alfabeta sólo llega hasta 4º grado, y debería ser considerada como población semi-alfabeta. Este tipo de preparación es insuficiente puesto que la sociedad moderna implica roles especializados que implican alto nivel de conocimiento.

El hecho de la gran deserción escolar puede ser explicada por el costo que impone el mantenimiento de un niño en la escuela en los estratos más bajos de la población, -pero como hemos visto, se debe recordar que una vez que el niño alcanza los 11 ó 12 años se convierte en una persona con capacidad productiva para realizar ciertas tareas de ayuda en el trabajo de la tierra en general y por lo tanto puede contribuir económicamente a la manutención de la familia, con lo cual abandona la escuela para trabajar. Esto no ocurre en las zonas urbanas donde tiene que trabajar fuera de la familia y rigen disposiciones que impiden que los niños -hasta los 14 años- puedan emplearse.

En la zona de investigación existen 8 escuelas: cuatro provinciales y cuatro nacionales. El número de maestros y directores es de 76 y 13 respectivamente. La distribución de los alumnos es la siguiente:

Sub- Zona (123)	Nombre de la escuela	Varones	Mujeres	Total	Grados con que cuenta
1	Rudencindo Rojo	124	139	263	Completa
	Nº 69	104	83	187	Completa
2	Pedro Alvarez	79	87	166	Dos inferiores 5º y 6º juntos
3	Nº 129	59	52	111	Completa
	España	146	131	277	Completa
	Nº 94	119	89	208	5º y 6º juntos
4	A. Aberastain	310	365	675	Completa
	Nº 90	75	58	123	4º, 5º y 6º juntos.

Como se puede observar la sub-zona 2 es la que tiene menos escuelas -cada sub-zona tiene alrededor de 25 Km²- y los niños tienen que caminar enormes distancias. El hecho de que en varias escuelas existe 4º, 5º y 6º grado juntos es consecuencia de la deserción escolar a partir del 4º grado.

No existe en la zona ningún establecimiento de enseñanza media y los jóvenes que siguen el colegio secundario tienen que viajar a la ciudad de San Juan y esta es la causa de emigración de muchas familias pudientes de la zona. Tampoco existen en la zona escuelas técnicas y profesionales. Este tipo de escuelas -de mecánica y agricultura- son muy necesarias en las zonas rurales donde si bien no hay posibilidades de cursar todo el colegio secundario sí es posible estudiar dos o tres años después del colegio primario, aprendiendo algún oficio. Las escuelas agrícolas podrían impartir conocimientos relacionados con técnicas de cultivo, procesos químicos, etc., que complementarían la labor de los ingenieros agrónomos.

Por otra parte, el contenido mismo de la enseñanza primaria debería estar más enfocado hacia los problemas del lugar en que se vive, es decir, más horas dedicadas a los problemas de la agricultura.

4) Información

Si bien es cierto que los medios de comunicación no constituyen los mecanismos directos de educación formal, en la sociedad moderna son los elementos esenciales de transmisión de la cultura; mientras que la escuela primaria se ha reducido solamente a un momento de la vida de las personas -hasta los 14 años- los medios de comunicación ejercen una influencia sistemática, perdurable y a veces inconsciente sobre la población. Por una parte los medios de comunicación de masas son los transmisores de la cultura y por otro lado constituyen uno de los mecanismos que utiliza la estructura social para su permanencia en el sentido de que son los vulgarizadores de ciertas ideologías.

En la sociedad moderna los medios de comunicación han contribuido por una parte como medios impulsores de la modernización y por otra parte han conformado una Imagen universalista, haciendo que los habitantes de distintas regiones se conozcan y contribuyan a construir una cultura homogénea. Según Daniel Lerner los medios de comunicación tienen una importancia fundamental para el pasaje de la sociedad pre-industrial a la sociedad moderna: para este autor la característica de la personalidad en la sociedad moderna es la "empatía" que puede definirse como "el mecanismo interior que hace posible que personas recientemente móviles pueden operar eficientemente en un mundo cambiante. Empatía para simplificar, es la capacidad de verse a uno mismo en la situación de otras personas" (124). Para adquirir los rasgos de personalidad en la sociedad moderna los medios de comunicación juegan un rol muy importante pues ponen a la gente en contacto con otros países, con otros estilos de vida, haciéndole ver otro tipo de situaciones deseables. Las películas, la radio, la televisión son como maestros que dicen qué hacer o qué no hacer. En este sentido los medios de comunicación contribuyen a la "revolución de las expectativas" es decir, eleva el nivel de aspiraciones, de deseos, de participación de la gente (125).

En nuestra zona los canales de información de los habitantes -datos de nuestra investigación- se distribuyen de la siguiente manera:

	%
Por los amigos	12.5
Por los vecinos	15.2
Por amigos y vecinos	7.0
Por el diario	14.0
Por la radio	12.0
Por el diario y la radio	10.0
Por amigos y/o vecinos con radio y/o diario	28.0
Por otros canales	1.3
TOTAL	100.0
	(N=432)

Como se puede observar no hay un medio de comunicación por excelencia en la zona. Este hecho nos remite al carácter de transición de la zona: un gran porcentaje nómbra canales tan diferentes como los constituidos por los vecinos y los amigos -transmisión personal, cara a cara- juntamente con el diario o la radio, característicos de la so-

ciudad moderna. Es decir que coexisten en la zona dos tipos de canales de comunicación que hacen referencia al momento de cambio que sufre la zona de un tipo de sociedad más tradicional a un tipo moderno en que los canales de comunicación por excelencia serían los periódicos, la radio, el cine, etc.

Veamos la frecuencia de exposición a los medios de comunicación de masa según los datos de la muestra :

	diarios	radio	cine
regularmente	62.8 (126)	58.1	32.6 (127)
raramente	16.5	26.8	36.5
nunca	8.2	15.1	30.9
analfabeto	12.5	--	--
TOTAL	100.0 (N=436)	100.0 (N=436)	100.0 (N=433)

Como se puede observar los medios de comunicación de masas que mayor influencia pueden tener en la población estudiada son la radio y el periódico. Con respecto a este último la referencia podría no ser tan veraz -dado el prestigio que supone el leer el diario- y los entrevistados podrían tender a contestar afirmativamente no así con respecto a la radio donde hemos verificado que más del 75 % de la población posee ese medio.

El hecho de la existencia de la radio nos remite a la influencia de la sociedad nacional; la radio ha roto el marco de expectativas de la comunidad inmediata. Los habitantes comienzan a pensar con categorías más amplias que involucran a toda la nación: sólo aquí es posible un sentimiento de identificación nacional. Por otra parte la presencia de la radio en las zonas rurales significa la presencia de la sociedad moderna, que eleva el nivel de aspiraciones, les hace desear nuevos estilos de vida y crea constantemente nuevas necesidades por el énfasis puesto en el consumo: "El cambio de actitudes hacia el consumo suele ser rápido y frecuentemente progresa de manera autónoma respecto del desarrollo, es decir, sigue aumentando a su propio ritmo, aún cuando el desarrollo se haya detenido o avance lentamente. Es claro que el consumo está condicionado por los niveles de ingreso global y personal, pero también es cierto que la progresión del "efecto de demostración" está también condicionada por otros factores que son totalmente independientes de los niveles de ingreso. Cualquier diferencia de ritmo entre la expansión de la demanda de consumo de cierto tipo y la oferta de los bienes correspondientes en un país donde la propaganda y los medios de comunicación de masas funcionan sin limitaciones estimulando las necesidades, provocará, -si esa diferencia de ritmo es importante- consecuencias sobre las actitudes políticas" (128). Tal es la influencia que pueden tener los medios de comunicación de masas sobre una población. Aquí también los distintos organismos que se propongan mejorar las condiciones de vida de la zona tendrán que tener en consideración este dato.

Como un indicador más del grado de cultura general de la zona veamos a continuación la frecuencia de lectura de libros y revistas, según los datos de nuestra muestra :

	Libros %	Revistas %
regularmente	7.8	21.0
raramente	14.7	23.5
nunca	63.2	42.1
analfabetos (129)	14.3	13.4
TOTAL	100.0 (N=434)	100.0 (N=435)

Como se puede observar hay poca lectura de libros y revistas : esto se podría explicar -además del hecho de no estar culturalmente prescripto- puesto que tanto el contratista como los peones agrícolas no tienen tiempo libre para dedicarle a la lectura y en la casa fundamentalmente se dedican a tareas de arreglo del hogar. Además la no existencia de luz eléctrica es un gran obstáculo puesto que las horas libres son las del anochecer. Las revistas de más circulación son las historietas y las femeninas y en cambio las de carácter técnico, relacionadas con la agricultura, son escasamente leídas.

El índice de información general confeccionado con los datos antes analizados refleja esta situación cultural de relativo estancamiento -nuestro índice tiene un mínimo de 1 punto hasta un máximo de 5- :

	%
Hasta 5	2.7
Hasta 4	8.5
Hasta 3	40.2
Hasta 2	29.4
Hasta 1	19.2
TOTAL	100.0 (N=435)

Es decir que el 40.2 % de la población tiene puntajes medios, pero el 48.6 % tiene bajos índices de información (130).

Este bajo índice de información está reflejando a la vez dos tipos de fenómenos : a) el bajo nivel en términos de cultura y educación general de la gente que como ya hemos visto es uno de los obstáculos para el desarrollo económico en la medida en que la mayoría de las ocupaciones de la sociedad moderna industrializada requiere habilidades especiales; b) manifiesta el hecho de que la zona se encuentra en una etapa transicional de pasaje de una sociedad tradicional a una sociedad moderna. Decimos esto puesto que los medios de información -radio, cine, libros, revistas, diarios, etcétera- no son sólo canales de educación y de información sino que, en un sentido más amplio, son los vulgarizadores de una ideología, de una concepción del mundo. Nosotros pensamos que los medios de información han introducido en la zona el conjunto de actitudes que llamamos "modernismo";

o sea que la sociedad urbana, industrial y participante se hace presente en las zonas más atrasadas -por ejemplo, la nuestra- por medio de los canales de información contribuyendo a la "revolución de las expectativas". Desde este punto de vista el conocimiento que tiene la gente de nuestra zona de otros lugares y las frecuencias de viajes hacia otras zonas de nuestro país está indicando el mismo fenómeno. En efecto, comúnmente se ha asociado la movilidad física con la movilidad mental, es decir, con la secularización, o sea que aquellas personas que más se han movilizad^o hacia la ciudad de San Juan o hacia otros lugares del país son los más modernistas. Así, por ejemplo, el 30.0 % de los habitantes de nuestra zona viajan todos los días o una vez por semana a la ciudad de San Juan, contra 50.0 % que van sólo algunas veces al año (131); también sólo el 24.8 % (132) ha salido de vacaciones; suponiendo que las vacaciones se realizan en algún lugar del país, principalmente en el litoral marítimo, el conocimiento que esta gente tiene del resto del país es muy pobre, reflejando la escasa incidencia de la sociedad global.

En conclusión, el estado cultural y la influencia de los medios de comunicación reflejan un proceso de cambio social en la zona caracterizado por la tendencia a la modernización y la adquisición de pautas de vida de la sociedad urbana.

H. LA VIVIENDA

Después del terrible terremoto que azotó hacia principios de la década del 40 la provincia de San Juan y destruyó gran cantidad de viviendas e industrias causando estragos en la población, uno de los principales objetivos del gobierno provincial fue la reconstrucción edilicia de todo el territorio. Es a tal fin que se creó el "Consejo de reconstrucción de San Juan" que desde ese momento fue el organismo planificador de la reconstrucción edilicia en lo referente a edificios para administración pública, oficinas gubernamentales, calles, avenidas, servicios públicos, y promoción de barrios. A este respecto uno de los elementos importantes lo constituye el Banco Hipotecario, que desde 1949 ha ampliado los créditos otorgados fundamentalmente a la construcción de viviendas. Es por ello que se puede observar que la ciudad de San Juan tiene una arquitectura y una distribución edilicia sumamente moderna: edificios amplios y nuevos, grandes avenidas, parques y jardines, etc. Con los adelantos de la ingeniería moderna se han conseguido realizar edificios de 5 y 6 pisos y más con características anticiclónicas. Pero si bien la ciudad capital muestra un desarrollo edilicio avanzado, no ocurre lo mismo en las áreas rurales. Todo lo contrario y por contraste con los centros urbanos, no sólo faltan viviendas, sino que las que encontramos están en condiciones muy precarias.

En efecto, la falta de vivienda y el estado de éstas, constituye acaso uno de los problemas acuciantes de las zonas rurales de la provincia. Este problema aqueja principalmente a los sectores de bajos recursos que construyen sus viviendas con elementos naturales: en general barro y caña. Esta situación se agrava por la falta de servicios sanitarios -cloacas, agua potable, y electricidad- conformando un panorama cuya principal característica es la falta de higiene y salubridad.

Los datos que tenemos son los referentes al departamento de Pocito, que en este aspecto son extensibles a cualquier zona rural de la provincia. A los efectos de caracterizar la zona el I. N. T. A. ha dividido las viviendas existentes en el área de la investigación,

en malas, regulares y buenas. Por vivienda mala, se entiende la vivienda con piso de tierra, construcción de adobe sin revoque, o esqueleto de palos o caña cubierto de barro, aberturas sin ventana, sin letrina. Por vivienda regular se entiende aquella que tiene contrapiso o piso de cemento, construcción de adobe con por lo menos, revoque interno, abertura con ventanas y letrina. Por vivienda buena se entiende la que tiene piso de mosaico, pintura, puertas y ventanas, instalación de agua en el interior de la vivienda. En la mayoría de los casos las viviendas malas y regulares utilizan el agua de los canales y acequias sin filtrarla y sólo la someten a un proceso de decantación.

En el departamento de Pocito hay 3.350 viviendas de las cuales 2.045 están dentro de la zona. La distribución de las viviendas según las subzonas es la siguiente (133):

	Total	Buenas	Regulares	Malas
Villa Aberastain	387	85	104	198
Sub-zona 1	542	40	149	353
Sub-zona 2	227	5	42	180
Sub-zona 3	584	162	129	293
Sub-zona 4	305	24	84	197
TOTAL	2.045	316	508	1.221

O sea que del total de viviendas, sólo un 17 % son buenas, según la definición del I. N. T. A., mientras que el 24 % son regulares, y un 59 % son malas. Fijémonos que el 24 % correspondiente a las viviendas regulares no tienen instalación sanitaria ni agua en el interior, o sea que comparadas con zonas más urbanas, estas viviendas serían consideradas malas.

La calidad de la vivienda, no sólo se evalúa por el material con que está hecha sino también por el número de habitaciones, dormitorios, y personas por habitación, etc. Según los datos de 1947, comparando la provincia de San Juan con el resto del país, habría en aquél territorio, entre un 25 % y un 33 % de viviendas con una sola pieza, mientras que en Tucumán por ejemplo, más del 55 % de las viviendas tenían una sola pieza. Para ese año solamente del total de viviendas en Mendoza y Santa Cruz, sólo el 25 % eran de una sola pieza (134).

En nuestra provincia y en Pocito tenemos los siguientes datos del número de viviendas clasificadas por cantidad de piezas:

	Número de Piezas						TOTAL
	1	2	3	4	5 y 6	7 ó más	
Total provincia (1947) * (135)	29.4	38.4	19.2	7.4	4.4	1.2	100.0
Pocito (1947) (136)	22.3	45.5	20	7.3	3.7	1.2	100.0
Zona investiga- ción (1961) (137)	3.5	18.2	28.7	22.0	16.8	10.8	100.0

Como se puede observar en nuestra zona de investigación sólo hay un número reducido de viviendas con una habitación -3.5 %- en cambio, la mayoría tiene 3 habitaciones: parecería ser éste el tipo de vivienda más frecuente en la zona.

Aunque hemos comparado datos relativos a años distintos -1947-1961- tal comparación parece factible, dado que no hubo grandes cambios en cuanto al número total de viviendas en ese período. Tal evidencia la extraemos del hecho de que para 1947, el total de viviendas del departamento era de 3.360, y para 1961, según datos del I. N. T. A., habría en el departamento 3.350. Si tomamos este dato como relevante de la condición de la vivienda, seguramente podemos sacar la conclusión de que la situación de nuestra zona es bastante buena, considerando que, tanto para el departamento como para el total de la provincia, hay porcentualmente más viviendas de una sola pieza. Deberíamos recordar que este dato no es muy válido puesto que, dado el material con que están hechas la mayoría de las viviendas -caña y barro- es posible construir más habitaciones.

Tomemos otro indicador como, por ejemplo, el de cantidad de personas que viven en la vivienda: en la zona de investigación hay 5.2 personas por vivienda mientras que en la Capital Federal para 1947, sólo vivían 3.7 personas por vivienda. Según nuestros cálculos en nuestra zona viven 2.6 personas por dormitorio.

Qué podemos decir del material con que están hechas las viviendas? Para 1947 el 73.8 % de las viviendas de la provincia eran de adobe -ladrillo rústico de barro y paja, secados al sol- (138), mientras un 7.4 % era de ladrillo y el resto de zinc, madera o barro. Toda la zona noroeste del país se caracteriza por este tipo de material. Para 1947 la provincia tiene menos del 30 % de viviendas construidas con ladrillos, mientras que la provincia de Buenos Aires y el Litoral, tienen entre el 70 % y el 80 % de este material.

Para la zona de nuestra investigación tenemos los siguientes datos:

Material	%
Barro y caña	20.0
Adobe	62.3
Ladrillo	11.2
Otro -madera o zinc-	6.5
TOTAL	100.0
	(N=433)

El adobe es el material más utilizado y el más económico aunque también abundan las de barro y caña.

Con respecto a las condiciones de piso, podríamos decir que para 1947, lo más común era el piso de tierra -más de 50 % de viviendas de la provincia tenían piso de tierra-, mientras en la provincia de Buenos Aires, más del 50 % de las viviendas correspondían a pisos de madera. Los siguientes datos reflejan la situación de los pisos de las viviendas en toda la provincia y en nuestra zona de investigación -en porcentajes sobre el total de viviendas-:

	Material utilizado					TOTAL
	madera	baldosas o mosaicos	cemento	tierra	otro	
Provincia de San Juan (139)	2.5	19.5	---	65.2	12.8	100.0
Zona de investigación (140)	---	32.8	25.0	42.0	0.2	100.0

Con respecto al tipo de techado más común que encontramos en la zona, veamos los siguientes datos -por cientos sobre el total de viviendas- :

	Material utilizado						TOTAL
	Zinc	tejas	azotea	paja	caña	otros	
Provincia 1947 (141)	5.8	2	0.6	91.6	-	-	100.0
Zona de investigación (1961) (142)	3.2	9.7	-	6	80	1.1	100.0

Como se puede observar la mayoría de los techos de la zona de investigación son de caña. El dato anterior para el total de la provincia ha incluido bajo el rubro de paja, también a los techos de caña. En efecto: datos más refinados para el total de la provincia en 1947 establecen que el 90 % de las viviendas tenían techo de "quincha", es decir, una mezcla de paja y caña. Debe tenerse en cuenta que una de las causas por las cuales no se utiliza el zinc en los techos reside en el hecho de que el intenso calor reinante recalienta la chapa, haciendo casi insoportable el permanecer dentro de la vivienda; en cambio la caña con barro es mucho más fresca; por otra parte la precipitación fluvial es mínima no necesitándose un techo muy resistente al agua.

Ya hemos analizado (143) las condiciones de la vivienda con respecto a la utilización del agua y las instalaciones sanitarias, aquí sólo agregaremos que el 51.2 % de las viviendas no tienen electricidad.

Con respecto a la situación jurídica de los ocupantes de la vivienda tenemos los siguientes datos -por ciento sobre el total de viviendas- :

	Total viviendas	Propietarios	Inquilinos	Total
Total provincia 1947 (144)	50.037	35	65	100.0
Pocito, 1947 (145)	3.360	30	70	100.0
Zona de Investigación, 1961 (146)	432	43	47	100.0

Como se puede observar, la mayoría de las viviendas están habitadas por inquilinos. Sin embargo en la zona de investigación, en comparación con el departamento, hay un gran porcentaje de propietarios; nosotros pensamos que por las pésimas condiciones de la vivienda, señaladas más arriba, la propiedad no es un signo de status socio-económico. Por otra parte si bien en muchos casos la vivienda es de propiedad del jefe, el terreno sobre la que está puesta la casa no lo es: por ejemplo el caso de un peón que trabaja muchos años con el mismo propietario, o el contratista al cual el patrón le ha otorgado permiso para construir su casa. Pero una vez que abandona el contrato debe también abandonar la vivienda al nuevo contratista. En ningún momento el traspaso significa la compra de la vivienda sino que al terminar el contrato anterior el contratista o peón nuevo ocupa la casa que en última instancia es de propiedad del dueño de la quinta.

En general no se ha promovido una legislación apropiada en cuanto a la construcción de viviendas en zonas rurales, por ejemplo, obligando al propietario de la finca a dar alojamiento adecuado al personal que emplea. Tampoco desde el gobierno ha sido fomentado la construcción rural, pues sólo el 0,9 % del total de préstamos otorgados por el departamento de Promoción Económica del Banco de San Juan se ha dedicado a la construcción de viviendas rurales (147).

No sólo la situación de la vivienda es muy precaria, sino también las comodidades con que cuenta: el 29 % de la población estudiada no posee ni heladera, ni máquina de coser, ni cocina o lavarropas, y sólo el 0,9 % poseen todos esos artefactos. Un 61 % de la población posee radio o estufa, principalmente la primera. Del total de medios de transporte el 54 % posee sólo bicicleta, y sólo el 8 % posee algún tipo de automóvil.

El cuadro presentado sobre el estado de las viviendas está mostrando desde otro punto de vista el atraso y estancamiento económico de la zona, las malas condiciones de vida a que están expuestos los habitantes, y la urgente necesidad de un plan de desarrollo edilicio de toda la provincia. Este plan de desarrollo es necesario no solamente al nivel de la vivienda sino y fundamentalmente al nivel de todas las actividades productivas. Un plan de desarrollo edilicio de la zona debe de estar encuadrado dentro de los lineamientos más generales de una planificación integral de la comunidad. Estos puntos fueron ya precisados en nuestro primer informe (148) y van a ser desarrollados en nuestro informe final.

NOTAS DEL CAPITULO II

- (1) Ver para este tema la lista encabezada por ARNOLD M. ROSE (Theory and Method in the Social Sciences". University of Minnesota Press, 1953) sobre estudios repetidos que obtienen resultados diferentes. Constituye un excelente llamado a la prudencia en lo que a generalizaciones concierne.
- (2) Los distintos artículos (de TALCOTT PARSONS, RUTH ROSNER KORNHAUSER, SEYMOUR M. LIPEST y REINHARDT BENDIX) concentrados en el Boletín N° 15 (1959, páginas 155-288) del Instituto de Sociología de la Universidad de Buenos Aires, ofrecen una extensa discusión de este problema, con referencia a investigaciones sobre la estratificación social.

- (3) "Introducción a la epistemología genética". París. P. U. F., 1950, Tomo III, página 232.
- (4) Ver "Manual de Sociología" París, P. U. F., 1950, Tomo I, página 191.
- (5) Ver Nuestra Publicación Interna Nº 32, op. cit. pág. 136-137.
- (6) REPUBLICA ARGENTINA, DIRECCION NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS. Censo Nacional 1914. Tomo II, página 75.
- (7) REPUBLICA ARGENTINA, DIRECCION NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS. Censo Nacional 1947. Tomo I, página 337.
- (8) Censo Nacional 1960. Población, resultados provisionales. Página 112-115. Se puede consultar también las Series Estadísticas de la Provincia de San Juan, publicadas anualmente por el Banco de San Juan.
- (9) G. BEYHAUT, R. CORTES CONDE, H. GOROSTEGUI, S. TORRADO: comunicación sobre Inmigración y Desarrollo Económico. Jornadas Argentinas y Latinoamericanas de Sociología, Buenos Aires, octubre de 1961. Datos obtenidos a partir de los cuadros sobre "Distribución geográfica de la inmigración".
- (10) No se conocen todavía los datos correspondientes del censo 1960.
- (11) Censo Nacional 1914. Tomo II, página 400. Los datos correspondientes a 1895 fueron obtenidos de esta misma fuente.
- (12) Censo Nacional 1947. Tomo I, página 337.
- (13) Datos obtenidos en las oficinas del Banco de San Juan en Buenos Aires.
- (14) Censo Nacional 1914. Tomo II, página 321. Los datos para 1947 no son susceptibles de comparación puesto que no discrimina por país de origen sino por continentes.
- (15) Siendo representativa nuestra muestra, estos porcentajes se pueden aplicar a toda muestra zona. Es por ello que hemos reintegrado en la muestra general los líderes que cayeron en ella. El total es, por lo tanto, más que 410; y es sobre esta cifra (436) que se calculan los otros porcentajes de este capítulo.
- (16) El total de la muestra es de 436 casos. En adelante el número de casos de la muestra va a ser indicado de la siguiente manera: $N = \dots$, y el número correspondiente.
- (17) Acerca de la forma de construcción del índice ver nuestro Segundo Informe: Instrumentos de Análisis, diciembre de 1962, Departamento de Sociología, página 221-222.
- (18) Litoral: Buenos Aires, Santa Fe, Corrientes, Entre Ríos, Misiones, Chaco y Formosa.
- (19) Centro: Córdoba, La Pampa, San Luis.
- (20) Noroeste: Jujuy, Salta, Tucumán, Santiago del Estero, Catamarca.
- (21) $N = 310$.
- (22) Censo Nacional 1914. Tomo III, pág. 178.
- (23) Datos provisionales obtenidos en la Dirección de Estadística de la Provincia de San Juan.
- (24) GERMANI, GINO: Estructura Social de la Argentina. Buenos Aires, Editorial Raigal 1955, página 25.
- (25) "El problema demográfico de los países menos desarrollados es más agudo de lo que fué el problema europeo, porque la población de Europa nunca mostró un coeficiente de incremento cercano al 3% al año ... La

tasa más baja de incremento que se observó en los países europeos se debió en parte a que los coeficientes de natalidad, a principios del cambio, ascendían al 35 por mil y no al 45. Y en parte, también, se debió a que los coeficientes de mortalidad disminuyeron en forma tan gradual que los de natalidad comenzaron a disminuir antes de que los de mortalidad alcanzaran sus niveles más bajos. En tanto que Europa necesitó todo un siglo para disminuir en 20 puntos la tasa de mortalidad, otros países han realizado recientemente esta hazaña en un plazo de cuarenta años o menos. Como se necesita algún tiempo para que la tasa de natalidad responda al efecto de la disminución de los coeficientes de mortalidad -en Europa las tasas de mortalidad estuvieron disminuyendo durante casi la mitad o más de un siglo, antes que las de natalidad empezaron a disminuir-, una rápida disminución del coeficiente de mortalidad puede reducirlo hasta 10, mientras que el de natalidad sigue siendo todavía del 40 por mil, y puede originar, por consiguientes, un tremendo incremento de la población". (W. ARTHUR LEWIS: Teoría del Desarrollo Económico. México. Editorial Fondo de Cultura Económica, 1958, página 344-345).

- (26) Los datos correspondientes a Pocito y a la Provincia han sido obtenidos de las "Series Estadísticas de la Provincia de San Juan", publicación anual del Banco de San Juan, correspondiente a los años 1958 y 1960.
- (27) RICHARD BIRD: "Crecimiento de la Población y Desarrollo Económico", en Desarrollo Económico, Volúmen I, Nº 2, página 21.
- (28) Idem, página 21.
- (29) Entre estos factores, señalamos los siguientes: a) el descenso del coeficiente de mortalidad: cuando la mayoría de los niños llegan a adultos y los recursos son escasos, las personas empiezan a observar las grandes desventajas que tiene la procreación de tantos niños y se interesan por los procedimientos de control de la natalidad; b) el mejoramiento de la posición social de la mujer que ve la procreación como una transición en su vida que pronto la dejará libre para dedicarse a otras actividades; c) la posibilidad de movilidad social hace que los padres deseen mayor educación para sus hijos por lo cual el costo de los niños aumenta y este es otro factor de la disminución en el número de hijos. Detrás de todo esto está el proceso de secularización y control racional de la procreación.
- (30) Nueva Zelanda, por ejemplo, con una tasa de mortalidad infantil del 22 por mil (1948).
- (31) Series Estadísticas Op. cit. La mortalidad infantil se define como el total de muertes antes del año de vida por cada mil nacidos animados.
- (32) GINO GERMANI: Algunos aspectos de la familia en transición en la Argentina. Publicación Interna Nº 8 del Departamento de Sociología, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, 1959, página 9.
- (33) GINO GERMANI: Algunos Aspectos op. cit., página 3.
- (34) Elaboración de datos inéditos del IV Censo, cuadro Nº 16. Se debe recordar que el censo clasifica al departamento de Pocito como zona rural, sin que exista dentro de él ninguna concentración urbana.
- (35) GINO GERMANI: Algunos Aspectos op. cit., página 3.
- (36) Ver nuestra publicación interna del Departamento de Sociología: "Desarrollo Comunitario y Cambio Social en una zona rural de la Argentina," Segundo Informe, pág. 216. Hemos reagrupado como clase baja a las categorías 1-2 del índice, como clase media a las categorías 3-4 y como clase alta a las categorías 5-6.
- (37) Series Estadísticas de la Provincia de San Juan, op. cit., 1961, pág. 14.
- (38) Idem, 1961, página 14 y 1958, página 13.
- (39) Ver página 26 de este informe.
- (40) Ver Segundo Informe, página 224.
- (41) Series Estadísticas de la Provincia de San Juan, 1961, página 12.

- (42) Así, mientras que en 1947, el 40% de la población correspondía a edades por debajo de los 15 años, en Asia, Africa y América Latina, en Estados Unidos esa proporción era solo del 25%. "Aún teniendo en cuenta la proporción más elevada de personas de más de 60 años en la población americana y europea, estas áreas todavía tendrían el 60% de su población total en edades productivas (arbitrariamente definidas) desde 15 a 59 años; 55% fué la cifra habitual correspondiente para las regiones menos desarrolladas. RICHARD M. BIRD: "Crecimiento de la Población y Desarrollo Económico", en Desarrollo Económico, 1961, I, Nº 2, pág. 36.
- (43) Como ya se ha dicho, los datos de 1960 son provisionales, no publicados todavía y obtenidos por gentileza de la Dirección de Estadística de la Provincia de San Juan.
- (44) J. A. SILVA-MICHELENA y otros: "Aspectos Socioeconómicos, Sociométricos, Culturales y Sociopsicológicos de Cumaripa", Caracas 1960. Universidad Central de Venezuela, pág. 32.
- (45) Op. cit., pág. 361.
- (46) Así, por ejemplo, en el Reino Unido el número de mujeres con trabajo remunerado equivale al 47% de la población activa (1955).
- (47) Ver supra, sección A, 6.
- (48) Lo haremos en base a la división propuesta por Colin Clark; la "rama primaria" comprende a la agricultura, a la ganadería, forestal, caza y pesca; la "secundaria" a la industria, la construcción y la minería; la "rama terciaria" al comercio, transportes y servicios.
- (49) SIMON KUZNETS: "Aspectos Cuantitativos del Desarrollo Económico", México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1959, página 71.
- (50) Una dificultad bastante frecuente en el uso de los datos secundarios es la que surge de las clasificaciones o categorizaciones de los censos. Los censos concebidos a nivel nacional en muchas oportunidades dejan de lado las peculiaridades propias de cada zona debido a que la codificación de los datos que recogen suele realizarse sobre la base de categorías no totalmente exhaustivas o más bien sucede que determinada categorización que funciona adecuadamente en una zona es aplicada sin las correcciones apropiadas a todas las zonas del país. Por ejemplo, los datos que figuran en el cuadro I, página 784 del Censo Agropecuario, 1960, San Juan son difíciles de manejar: las categorías utilizadas para recoger las respuestas sobre el régimen de tenencia de la tierra no son exhaustivas. Antes bien, únicamente recogen las variedades de régimen de tenencia de la tierra que pueden encontrarse en la zona de cultivo del cereal y dejan de lado una forma interesante e importante de tenencia de la tierra propia de la zona de cultivo y vitivinícola, como son los contratistas. Así en la cédula censal correspondiente a las explotaciones agropecuarias leemos: "En el caso de los tambos explotados por tamberos medieros y las explotaciones con viñas trabajadas por contratistas, los formularios deben ser llenados exclusivamente por los propietarios de la tierra"; por otra parte no existe ninguna indicación acerca de como se clasifican esas explotaciones según sistema de tenencia, de tal manera que es probable que figuren como de "propiedad del productor" o bajo "otras formas" de tenencia. Esta situación no permite identificar en el Censo Agropecuario de 1960 a las explotaciones dirigidas por contratistas. Esta identificación se puede realizar a partir del análisis de censos exclusivamente de viñedos. Otra dificultad planteada en la utilización de los censos consiste en las discrepancias importantes que se encuentran entre lo que uno y otro censo considera "superficie de las explotaciones"; así, para 1914 la superficie que abarcan las explotaciones agropecuarias del departamento de Pocito era de 76.264 has.; para 1947 era de 24.009 has.; para 1952 era de 32.344 has. y para 1960 de 20.124 has. Sabemos que para el último año se eliminaron automáticamente todas las explotaciones con menos de media hectárea, lo que no ha sucedido con el Censo Agropecuario de 1952. De todas maneras los aumentos y disminuciones que sorprenden a primera vista pueden ser explicados por diferencias en lo que se ha incluido en la definición de "superficie de las explotaciones". Estas limitaciones deben tenerse en cuenta al manejar el material aquí presentado, teniendo en cuenta que el análisis futuro de otro tipo de fuentes, como el Censo de riego, podrían contribuir a aclarar algunas lagunas.
- (51) "Relevamiento de la Estructura Regional de la Economía Argentina", publicación del Centro de Investigaciones Económicas Instituto Torcuato Di Tella y del Consejo Federal de Inversiones, Editorial del Instituto, Buenos Aires 1962, Segunda Parte, Tomo II, páginas 221, 223 y 225.

- (52) "Relevamiento de la Estructura Regional de la Economía Argentina", Op. cit., Tomo II, página 241.
- (53) "Relevamiento de la Estructura Regional de la Economía Argentina", Op. Cit. Tomo II, páginas 213 y 217. Para la clasificación por sectores de actividad se ha seguido a lo propuesto por Colin Clark. Ver Infra, parte B de este trabajo.
- (54) Datos obtenidos por gentileza del Señor Secretario del Ministro de Economía de San Juan, Doctor José Enrique Velasco.
- (55) JUAN VICTORIA: "Un Plan de Gobierno para el desarrollo económico y el progreso cultural de San Juan", San Juan, 1961, página 4.
- (56) Cuadro construido con datos obtenidos de la publicación "Estructura Regional de la Economía Argentina", Op. Cit. Tomo III, páginas 14, 65 y 167; Tomo II, página 241. Es posible que el sector secundario genere un volumen un poco mayor del producto departamental debido a que no se consignan en él las cifras referidas al rubro "construcciones" puesto que se carece de datos; de todas maneras dado la poca importancia de éste sector en la economía del departamento nos parece que no invalida el cuadro precedente.
- (57) SERGIO BAGU. Evolución histórica de la estratificación social en la Argentina. Comunicación presentada a las Jornadas Argentinas y Latinoamericanas de Sociología, octubre de 1961. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Filosofía y Letras. Departamento de Sociología, página 5.
- (58) Idem, página 6
- (59) Ibidem, página 6.
- (60) Censo Agropecuario 1952. Cuadro N° 8, pág. 43 y Carpeta N° 12 para los datos correspondientes al departamento de Pocito.
- (61) Censo Nacional Agropecuario 1914, Vol. V, página 45; Censo Nacional Agropecuario 1947, T° II; Censo Nacional Agropecuario 1960, San Juan, página 788-789.
- (62) Op. cit., página 158-160.
- (63) Censo Nacional Agropecuario 1960, San Juan, página 788-789.
- (64) Datos provisionales obtenidos por gentileza de la Dirección de Estadística de la provincia (1961).
- (65) Censo Provincial 1910, Tomo II, página 64; Censo Nacional Agropecuario 1947, Tomo II, página 15; Censo Nacional Agropecuario 1952, Carpeta 12, San Juan; Censo Nacional Agropecuario 1960: San Juan, página 784-785.
- (66) Ver nota de página 41 de este capítulo.
- (67) JUAN VICTORIA: "Un Plan de Gobierno ... " Op. cit. página 4.
- (68) Para la distribución más equitativa de los fondos el Departamento de Promoción dividió el territorio de la provincia en cuatro zonas: a) "económicamente desarrollada", b) "en vías de desarrollo", c) "económicamente subdesarrollada" y d) "sin ningún desarrollo económico"; tanto las condiciones de pago como los tipos de interés fueron determinados en razón inversa de dicho desarrollo. Así, por ejemplo, mientras el plazo de los créditos para la construcción de pozos en la zona (a) es de 5 años, para el resto es de 7 años; el interés bancario para estas obras de promoción varía entre un 8 % para la zona (a), un 7½ % para la zona (b), un 6 % para la (c) y un 4 % para la (d). Este sistema de prioridades tiende al desarrollo armónico de toda la provincia.
- (69) R. KAGI y C. BENAVIDEZ: "Informe Agropecuario Básico de la Provincia de San Juan", Centro Regional Andino, I. N. T. A., 1958, página 19.

- (70) Ver infra, las percepciones de los entrevistados con respecto al INTA y sus posibles actividades (Capítulo IV, C).
- (71) N=72.
- (72) Censo Nacional Agropecuario 1947, Tomo II, página 30; Censo Nacional Agropecuario 1960, San Juan, páginas 786-787.
- (73) En esta cifra se incluye también las praderas para pastoreo, para el año 1947.
- (74) El descenso de la cantidad de superficie explotada se debería a que en 1947 se han incluido tierras provinciales no explotadas bajo esa categoría.
- (75) Censo Nacional Agropecuario 1914, Tomo V, página 901; Censo Nacional Agropecuario 1947, Tomo II, página 429 y 440; Censo Nacional Agropecuario 1952, Carpeta Nº 12, cuadros 23, 24 y 28; Censo Nacional Agropecuario 1960, San Juan, página 790-791. Para 1914 en la mayoría de los casos, no existe el dato de número de explotaciones (indicado con un guión).
- (76) No existe este tipo de cultivo para ese año.
- (77) Para los cultivos de cebolla de bulbo, tomate y olivo no tenemos los datos para 1947 y hemos utilizado los del censo de 1952.
- (78) N=137.
- (79) No se debe olvidar que la diversificación de los cultivos sería una ventaja social: como hemos dicho anteriormente la producción de vid requiere poco personal estable; sólo en época de la cosecha o de la poda se contrata personal transitorio. Encontramos así por una parte una cantidad de mano de obra golondrina que al terminar la cosecha emigra a otras provincias y otra que permanece en ella pero no ocupada totalmente. Así si tuviéramos cómputos de los días por año trabajados veríamos que la desocupación es bastante pronunciada, que luego de los meses de la cosecha, hay grandes dificultades para encontrar trabajo (ese exceso de oferta de mano de obra se traduce en bajos salarios). Este fenómeno de la desocupación podría solucionarse si se complementa la producción de vid y olivo con otros cultivos que si es posible incluyan los momentos en que gran parte del personal que trabaja en los viñedos es dejado libre, y que, por lo tanto, los podría absorber dando respuesta al problema social que representa un caudal tan grande de desocupados. Además, este hecho se traduciría en aumento total de la producción de la provincia.
- (80) Censo Nacional Agropecuario 1947, Tomo II, página 470; Censo Nacional Agropecuario 1960, San Juan, página 794-795.
- (81) Memoria y Balance del Consejo de la Protección de la Producción Agrícola, 1961, San Juan, página 26 y siguientes.
- (82) Para una descripción detallada de los datos por departamento, Cf. Memoria y Balance . . . , op. cit., página 26.
- (83) Idem, página 30.
- (84) Ibidem, página 41-42.
- (85) Censo Nacional Agropecuario 1952, carpeta 12, cuadro 28; Censo Nacional Agropecuario 1960, San Juan, página 798.
- (86) "Relevamiento de la Estructura Regional de la Economía Argentina", Op. cit., Tomo III, página 95.
- (87) Censo Nacional Agropecuario 1947, Tomo II, página 126; Censo Nacional Agropecuario 1960, San Juan, página 816.
- (88) Datos obtenidos por gentileza de la Dirección de Estadística de la Provincia de San Juan.

- (89) N=182.
- (90) Ver informe, Capítulo IV, C.
- (91) N=129.
- (92) Para la forma de construcción del Índice de Progreso Técnico ver nuestro Segundo Informe, Op. cit., pág. 233.
- (93) "Relevamiento de la Estructura Regional ... ", Op. cit., Tomo II, página 225.
- (94) Op. cit. 1961, pág. 41-53.
- (95) Por otra parte debemos agregar algunas consecuencias que hacen al tipo de industria existente en la provincia: las fluctuaciones cíclicas son bastante evidentes puesto que, por una parte tenemos el hecho de la pérdida de la cosecha por la acción del clima, o lo contrario, que la superproducción conduzca a bajos precios o a falta de mercado. Todos estos fenómenos inciden desfavorablemente en la economía que depende de unos pocos productos.
- (96) Datos obtenidos por gentileza del Dr. Velasco.
- (97) Censo Industrial 1954, Cuadro Nº 43, pág. 89.
- (98) Banco de San Juan. Series Estadísticas, 1961, pág. 83. Más del 50 % del monto total de créditos otorgados a la industria vitivinícola correspondió a cooperativas. De esta manera se cumplen los objetivos de la promoción económica.
- (99) Idem, página 44.
- (100) Secretaría de Economía de la Provincia de San Juan, Dirección de Industrias. Cuadros comparativos de la uva elaborada en 1961 y de los departamentos productores; datos no publicados.
- (101) "Relevamiento de la Estructura Regional ... ", Op. cit., Tomo III, página 167.
- (102) Secretaría de Economía de la Provincia de San Juan, Dirección de Industrias, datos no publicados.
- (103) Datos suministrados por I. N. T. A. (San Juan).
- (104) Datos suministrados por I. N. T. A. (San Juan).
- (105) Datos suministrados por el Dr. Velasco.
- (106) Para una lista de las industrias de interés para el gobierno provincial ver el informe de la Dirección de Industria del 11 de octubre de 1961.
- (107) Datos obtenidos en el seminario sobre Desarrollo social de la Argentina dictado por el Profesor Torcuato Di Tella en el primer cuatrimestre de 1962 en el Departamento de Sociología de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires.
- (108) Datos suministrados por I. N. T. A.
- (109) En nuestro informe final se hará un análisis completo de la estructura de clases en nuestra zona con los datos obtenidos en la encuesta.
- (110) GINO GERMANI: "Estructura Social de la Argentina", Op. cit., página 143.

- (111) Esta clasificación sigue a la realizada por G. GERMANI: "Estructura social ...", Op. cit., página 147
- (112) Datos obtenidos en el Seminario de Desarrollo Social de la Argentina, dictado por el profesor Torcuato Di Tella en el 1er. cuatrimestre de 1962 en el Departamento de Sociología de la Universidad de Buenos Aires.
- (113) Los datos permiten la distinción entre trabajadores a domicilio, cuenta propia y obreros y aprendices, pero para el año 1947 no se registra ningún trabajador a domicilio.
- (114) GINO GERMANI: "Estrategia para estimular la movilidad social", en Desarrollo Económico, 1961, Vol. I, Nº 3, pág. 64.
- (115) Ascenso y descenso tal como son medidos en nuestro índice de movilidad profesional, descrito en nuestro segundo informe.
- (116) Ver infra, Capítulo IV, A.
- (117) Esta observación corresponde al año 1961 en que se realizó el estudio.
- (118) Ver forma de utilización del agua por parte de los pobladores, Sección E de este capítulo.
- (119) Series Estadísticas ... , Op. cit., 1961, páginas 15 y 19.
- (120) GINO GERMANI: "Estrategia para estimular la movilidad social", Loc. cit., página 73.
- (121) Censo Nacional 1947, Tomo I.
- (122) El porcentaje de alumnos que llegaron a 6º grado -sobre base 100 para 1º inferior- es del 28,81 % para la provincia de San Juan (1960).
- (123) Estas subzonas fueron definidas por el INTA en vistas a su trabajo comunitario; sus límites son: subzona 1: calle 12 y 15 entre Costa Canal y Mendoza; subzona 2: calle 12 y 15 entre Alfonso XIII y Mendoza; subzona 3: calle 9 y 12 entre Costa Canal y Mendoza; subzona 4: calle 9 y 12 entre Mendoza y Alfonso XIII.
- (124) DANIEL LERNER. The Passing of Traditional Society - Modernization in the Middle - East. Glencoe, Illinois, The Free Press, 1958, página 50.
- (125) Puede ser útil recordar la tipología propuesta por Lerner sobre los tipos de información: "Diferenciamos dos sistemas históricos de comunicación Pública, Oral y de Comunicación de Masas, de acuerdo con el paradigma: quién dice qué a quién y cómo? Sobre estas cuatro variables de fuente, contenido, audiencia y canal, los tipos ideales difieren, a saber:

	Sistemas de Comunicación de Masas	Sistemas Orales
Canal	Trasmisión (mediata)	Personal (cara a cara)
Auditorio	Heterogéneo (masa)	Primario (grupos)
Contenido	Descriptivo (noticias)	Prescriptivo (reglas)
Fuente	Profesional (habilidad)	Jerárquico (status)

En los sistemas de comunicación de masas, la corriente principal de la información pública es operada por un cuerpo de informantes profesionales, seleccionados de acuerdo a un criterio de capacidad, siendo el trabajo transmitir principalmente mensajes descriptivos ("noticias") por un medio impersonal (prensa, radio, películas) a un auditorio relativamente no diferenciado. En los sistemas orales, la información pública usualmente emana de fuentes autorizadas, para hablar en su nombre en la jerarquía social, es decir por su status más que por su capacidad de criterios. Su contenido es típicamente prescriptivo más que descriptivo; las noticias tienen una proyección menor que las "reglas" que especifican la conducta correcta hacia acontecimientos inminentes incluyendo directamente la mayor parte de la población tal como recolección de impuestos y proyectos de trabajo hay dos observaciones que parecen mantenerse para todos los

países, haciendo caso omiso del continente, cultura o credo. Primero la dirección del cambio siempre es de sistema oral al de comunicación de masas (ninguno de los casos observados presentó un cambio en la dirección contraria). Segundo, el grado del cambio hacia el sistema de comunicación de masas parece tener una importante correlación con los cambios en otros sectores claves del sistema social. Si estas observaciones son correctas, entonces estamos tratando de una "tendencia secular" de cambio social que es global en amplitud". Op. cit., página 55-56.

- (126) La categoría regularmente" incluye a los que contestaron; todos los días o una vez por semana.
- (127) Incluye a los que contestaron cada semana y algunas veces al mes.
- (128) Cf. JORGE GRACIARENA: "Dos alternativas políticas del desarrollo; cambio gradual o revolución". Revista de la Universidad de Buenos Aires, 1961, quinta época, número 1, página 13.
- (129) La diferencia del número de analfabetos que hemos dado antes se debe a que muchos analfabetos "leen" libros o revistas ilustradas.
- (130) Ver el modo de construcción de este índice en nuestro Segundo Informe, página 231.
- (131) N=317.
- (132) N=378.
- (133) Estas subzonas fueron definidas por I. N. T. A. en vistas a su trabajo comunitario y responden a las necesidades de los extensionistas, tomando para tal división las arterias más importantes de la zona; hemos dado sus límites más arriba en la sección precedente.
- (134) Estos datos sobre el estado de la vivienda se han extraído del libro de EDUARDO A. COGHLAN: La condición de la vivienda en la Argentina a través del censo de 1947. Buenos Aires, edición del autor, 1959, pág. 117.
- (135) Idem, página 44.
- (136) Ibidem, página 117.
- (137) Muestra correspondiente a la zona de investigación: N=427.
- (138) Ibidem, página 61.
- (139) Ibidem, página 66.
- (140) N=435.
- (141) Ibidem, página 72.
- (142) N=433.
- (143) Cf. supra. Secciones E y G.
- (144) Ibidem, página 76.
- (145) Ibidem, página 187.
- (146) Bajo "inquilinos" hemos incluido a los no propietarios de viviendas (propiedad de otro familiar, alquilada, terrenos fiscales, vive en la finca), N=432.
- (147) Series estadísticas del Banco de San Juan, 1961, Op. cit., página 83.
- (148) Cf. Primer Informe, segunda parte.

CAPITULO III

CATEGORIAS SOCIO-PROFESIONALES

En este capítulo describiremos brevemente algunos rasgos que caracterizan a las diferentes ocupaciones en nuestra zona, específicamente a los propietarios, peones y contratistas.

1) Distribución de las ocupaciones

Los datos se referirán por una parte a un total de 485 sujetos, que incluye líderes y no líderes; nos referiremos a estas poblaciones como al total de las dos muestras, y por otra parte se hará la referencia a cada una de las dos muestras por separado.

La distribución de las ocupaciones es la siguiente (1):

	%
Propietarios de finca	29.9
Peones	25.2
Contratistas	12.8
Independientes no agrícolas	12.8
Otros dependientes no agrícolas	19.3
TOTAL	100.0
	(N=464)

Las ocupaciones agrícolas, representan un 67.9 % de la población. Este porcentaje es típico de una sociedad eminentemente rural, y se acentúa si detallamos las tareas realizadas por los dependientes no agrícolas; así, por ejemplo, los obreros pertenecen en un porcentaje considerable a Vialidad y sus tareas no difieren mucho de las que realiza

un peón de campo -mantenimiento de los caminos : barrido y mejorado para asentamiento del polvo, limpieza de los canales, etc. -. Es evidente que estas tareas difieren de las actividades realizadas por el obrero industrial asemejándose más al tipo de trabajo realizado por el peón de campo.

Si tomamos como variable de clasificación el trabajo independiente o dependiente, términos que pueden asimilarse a propietarios y no propietarios, los datos serían los siguientes (2) :

	%
Independientes	42.7
Dependientes	57.3
TOTAL	100.0
	(N=464)

Se puede apreciar que el porcentaje de independientes es muy alto. Esta categoría de independientes está principalmente formada por propietarios agrícolas, lo que indica la distribución de la propiedad agrícola entre muchos propietarios y como veremos en el cuadro siguiente, en extensiones reducidas.

La estructura ocupacional tomando en forma separada no líderes y líderes es la siguiente:

	no líderes %	líderes %
Obreros agrícolas: transitorios	11.0	1.3
permanentes	18.4	1.3
Contratistas medieros	14.8	1.3
Propietarios: hasta 2 Ha.	7.0	4.1
de 3 a 5 Ha.	10.3	10.8
de 6 a 10 Ha.	4.3	18.9
de 11 y más Ha.	3.2	23.1
no se conoce las Ha.	--	1.3
Obreros no agrícolas	11.3	1.3
Empleados y otros dependientes no manuales	10.3	6.8
Independientes no agrícolas	9.4	29.8
	100.0	100.0

El dato más evidente a primera vista es la ausencia de obreros y jornaleros entre los líderes: sólo el 3.9 %. Los líderes se concentran sin ninguna duda en las ocupaciones más altas de la escala de status socio-profesional.

El tamaño de la propiedad se distribuye así:

	no líderes %	líderes %	Total de las 2 muestras %
Hasta 2 Ha.	27.0	7.1	21.9
de 3 a 5 ha.	41.7	19.1	34.5
de 6 a 10 Ha.	17.8	33.3	22.4
de 11 y más Ha.	13.5	40.5	21.2
TOTAL	100.0 (N=96)	100.0 (N=42)	100.0 (N=138)

La propiedad típica de la zona es la de 3 a 5 Ha. Esta dimensión es característica de la muestra de no líderes, mientras que no lo es entre los líderes. Los líderes se concentran entre los propietarios de más de 11 Ha., algunas de las propiedades se alejan bastante de la categoría anterior, llegando a tener más de 30 Has. Las propiedades hasta 2 Ha. son muy poco frecuentes entre los líderes.

2) Ocupaciones y status socio-económico

Las categorías ocupacionales se agrupan de la siguiente manera en relación con el status socio-económico (3) :

	Niveles de status socio-económicos						Total	
	1-2	%	3-4	%	5-6	%		
Peones transitorios	29	67.4	13	32.6	-	-	42	100
Peones permanentes	40	54.7	32	45.3	-	-	72	100
Contratistas	16	27.1	33	55.9	9	17	58	100
Propietarios 2 a 5 Has.	12	15.8	32	51.3	21	32.9	65	100
Propietarios 6 y más Has.	-	-	15	31.6	15	68.4	30	100
Obreros	20	44.4	20	46.6	4	9	44	100
Empleados	10	22.2	16	40	14	37.8	40	100
Independientes no agrícolas	4	7.1	11	66.6	22	26.3	37	100
TOTAL	131		172		85		388	

Los datos muestran que los peones se agrupan en su totalidad en los niveles socio-económicos más bajos y ninguno de ellos se ubica en el intervalo más alto. Entre las otras ocupaciones dependientes se da también una concentración en los niveles bajos, pero menor que entre los peones, pues algunos miembros de estos grupos dependientes -no peones- se ubican en los niveles altos. Los contratistas participan de esta situación intermedia, se agrupan en el nivel medio, pero se ubican también -en mayor medida- en los niveles bajos y en los altos, si bien el mayor porcentaje de los mismos se ubica en el puntaje intermedio.

Los independientes no agrícolas se agrupan muy claramente en los niveles altos: Igual sucede con los propietarios de tierra, siendo este hecho muy evidente entre los propietarios de más de 6 Has., ninguno de los cuales se ubica en el nivel más bajo (4)

La comparación entre líderes y no líderes según status socio-económico señala la concentración de los primeros en el nivel más alto:

Nivel socio-económico	no líderes %	líderes %
1	3.3	--
2	30.0	1.4
3	29.4	13.9
4	15.9	15.0
5	13.7	19.1
6	7.7	50.6
	100.0 (N=406)	100.0 (N=73)

Posesión de la tierra

En una zona agrícola como la nuestra, la posesión de la tierra determina en gran medida la posición del individuo en la comunidad. Hay individuos cuya actividad económica es la explotación de su tierra como ocupación principal, son los que en nuestro índice socio-profesional son "propietarios", pero hay individuos que tienen por ocupación principal tareas propias del sector urbano o dependientes agrícolas y que son también propietarios de tierra como ocupación secundaria. La posesión de la tierra según grupos ocupacionales no específicamente propietarios es la siguiente (5):

	Posee tierra %	No posee tierra %	Total
Peones permanentes	9.6	90.4	100.0 (N=73)
Peones transitorios	2.3	97.7	100.0 (N=43)
Contratistas	25.0	75.0	100.0 (N=52)
Obreros	26.0	74.0	100.0 (N=45)
Empleados	17.3	82.7	100.0 (N=46)
Independientes	31.0	68.0	100.0 (N=58)

El porcentaje de obreros que poseen tierra es alto, sigue en orden numérico al sector de los independientes urbanos. El porcentaje de propietarios entre los que tienen otra ocupación principal es menor entre los empleados que entre los obreros. El mayor porcentaje de propietarios se halla entre los contratistas, el 25 % de los cuales posee tierra: esto se correlaciona con el mayor status económico de los mismos respecto a los otros dependientes.

La extensión de las fincas de los no propietarios como ocupación principal se distribuye de la siguiente manera según ocupación:

	Hasta						Total
	1 Ha.	1 a 2	2 a 5	5 a 10	10 a 20	Más de 20	
Peones permanentes	4	3	-	-	-	-	7
Peones transitorios	-	1	-	-	-	-	1
Contratistas	1	2	3	3	4	-	13
Obreros	7	3	-	1	1	-	12
Empleados	2	3	2	-	1	-	8
Independientes	1	3	4	5	4	1	18
TOTAL	15	15	9	9	10	1	59

Mientras los peones poseen propiedades cuya extensión llega hasta las 2 Ha; los contratistas e independientes no agrícolas se agrupan a las categorías que indican propiedades mayores.

Tenencia de animales

La crianza de animales para satisfacer necesidades domésticas es una costumbre de los pobladores rurales muy generalizada que también se manifiesta en nuestra zona don de el 79 % de todos los encuestados crfan animales, si bien con distinta frecuencia según categoría ocupacional.

	Clases de animales					No			Total	
	1	2	3	4	5	Tienen	Tienen	Total	Tienen	no Tienen
Peones transitorios	14	11	-	3	-	28	13	41	68.3	31.7
Peones permanentes	25	16	7	-	-	48	24	72	66.7	33.3
Contratistas	12	21	13	3	-	49	7	56	87.5	12.5
Prop. hasta 2 Ha.	11	11	2	2	-	26	2	28	92.3	7.7
Prop. de 3 a 5 Ha.	12	19	9	4	-	44	3	47	93.7	6.3
Prop. de 6 a 10 Ha.	9	9	5	3	2	28	-	28	100.0	-
Prop. de 11 y más	12	8	5	3	1	29	4	33	87.8	12.2
Obreros	13	7	3	-	-	23	1	24	95.8	4.2
Empleados	16	11	4	-	-	31	25	56	55.3	44.7
Independientes	13	13	4	-	1	31	22	53	58.4	41.6
TOTAL						337	101	438		

La menor tenencia de animales se concentra entre los grupos de empleados e independientes, que son grupos considerados por nosotros como urbanos; los dependientes no agrícolas no coinciden con esta tendencia y crfan animales en un porcentaje tan alto como los propietarios, que tienen el mayor porcentaje dentro del sector rural.

Esto coincide con lo que ya señalamos acerca de las características semejantes entre peones -dependientes rurales- y obreros -dependientes urbanos- en cuanto a tareas desempeñadas en su ocupación. Esa situación se hace extensiva a ciertas pautas de vida, como es en este caso la crianza de animales, los obreros se acercan a las características del grupo rural y no del grupo urbano.

En el estudio de campo y también en la pregunta sobre carneo, los encuestados daban importancia en la disminución del mantenimiento de animales al aumento del costo de su alimentación, que hace más difícil que antes su mantenimiento. Esto se observa a simple vista en el último cuadro, viendo la menor proporción de peones que tienen animales, y se haría más notable si analizáramos el número de animales que tienen y no sólo la clase (6).

Entre líderes y no líderes no hay diferencias notables en cuanto a la posesión de animales.

Pasaremos ahora al análisis de cada una de las situaciones ocupacionales agrícolas: propietarios, contratistas y peones.

3) Propietarios

En primer término vamos a hacer un análisis de la mano de obra ocupada por los propietarios:

	%
No emplea a nadie en forma transitoria ni permanente	27.7
No emplea a nadie en forma permanente y emplea 1-8 para la cosecha	15.1
No emplea a nadie en forma permanente y emplea más de 9 para la cosecha	8.3
Emplea un jornalero todo el año y no emplea para la cosecha	6.8
Emplea un jornalero todo el año y emplea 1-8 para la cosecha	6.8
Emplea un jornalero todo el año y emplea más de 9 para la cosecha	3.0
Emplea más de un jornalero todo el año y no emplea para la cosecha	2.2
Emplea más de un jornalero todo el año y emplea 1-8 para la cosecha	3.0
Emplea más de un jornalero todo el año y emplea más de 9 para la cosecha	3.0
Emplea contratistas	24.1
TOTAL	100.0
	(N=132)

La mayor frecuencia se halla en los que no emplean personal; este porcentaje se ubica seguramente entre los pequeños propietarios. No hemos registrado los casos en que el propietario trabaja con sus hijos u otros miembros de la familia, pero fue un hecho muy frecuentemente observado en el estudio de campo. Esta situación tiene proporciones muy amplias, hasta el punto de que las maestras lo señalan como causa de ausentismo escolar de vastas consecuencias; muchos niños se retiran de la escuela en época de cosecha, unos para emplearse al día, pero también lo hacen los hijos de propietarios para ayudar a sus padres. Esta tarea la realizan ya los niños de alrededor de 8 años. La organización del

trabajo en la familia es un rasgo típico de lo que caracterizamos como sociedad tradicional, en la que la familia es la unidad económica. La persistencia de este rasgo en nuestra zona permite verificar la subsistencia de relaciones tradicionales en la organización del trabajo.

Esta organización del trabajo es muy factible en zonas donde la tierra está muy subdividida, como en nuestro caso, en que 2 personas pueden atender una finca de 2 ó 3 Ha, que es la extensión típica de la zona. Es evidente que una situación de este tipo resta posibilidad de empleo a los asalariados en cuanto una familia satisface sus necesidades de mano de obra. Hay un total de 33 propietarios que emplean peones durante todo el año, lo que representa un porcentaje del 24.8 % sobre el total de propietarios, mientras que son 52 los que, ya sea que empleen durante todo el año o no, contratan personal para la cosecha. Este porcentaje es del 39.2 % sobre el total de propietarios.

A través del análisis de la mano de obra empleada por los propietarios, resulta que es mayor el porcentaje de peones transitorios que el de peones permanentes, mientras que la población determinada por la muestra señala la relación inversa: hay mayor cantidad de peones permanentes sobre transitorios -72 contra 42-.

El personal transitorio o de changa es aquel que se contrata para tareas limitadas en el tiempo y puede trabajar durante el período de cosecha en que el mercado de trabajo aumenta notablemente.

Los datos anteriores significan que el crecimiento del mercado de trabajo durante los meses de cosecha es producido en primer término por este personal que durante el año podríamos considerar como desocupación disfrazada, y que participan del trabajo de la cosecha que representa la mayor proporción de su ingreso anual.

Este aumento de personal empleado puede producirse también por el llamado personal golondrina que aparece por migración interprovincial o más posiblemente en este caso interdepartamental, no es posible conocer la magnitud que alcanza este hecho porque no existen registros acerca de ello. Lo que hay que señalar es que la mayor parte del crecimiento del personal empleado durante la cosecha es debido a la incorporación de este personal parcialmente ocupado durante el año que tiene residencia en la zona y en menor proporción por los emigrados de otras zonas. Hay 32 propietarios que emplean contratistas, unos pocos contratan más de uno, en un caso hasta cuatro (7).

Es mayor el número de líderes que tiene contratistas que el número de propietarios no líderes. Esto se correlaciona con el más alto status de los líderes que se manifiesta en sus propiedades más extensas y es también consecuencia de que el 56.5 % de los líderes cuya ocupación es categorizada como independiente no agrícola son propietarios agrícolas como ocupación secundaria lo que significa que ellos no pueden atender directamente el trabajo en sus fincas por lo que usan el régimen de contrato.

En total, 24.1 % de los propietarios ocupa contratistas, este porcentaje no aumenta porque en los últimos años no se manifestó una expansión de la superficie cultivada que tampoco se insinuaba en el momento en que este estudio se llevaba a cabo, esta situación y el hecho de que el contrato tiene carácter de vitalicio una vez logrado, se convierte en barrera al ascenso de los peones a la situación de contratistas, estas posiciones solo en mínima parte podrían ser llenadas por expansión o por sustitución.

En nuestra muestra solo hay dos grandes propiedades que trabajan con administrador y emplean además el máximo de personal.

Los independientes no agrícolas ocupan muy poco personal. Solo hay una bodega que emplea más de 20 obreros, en la mayoría de los casos solo hay dos o tres dependientes, en general empleados como vendedores o si no obreros de industrias poco técnicas, como es la fabricación de pan u otras similares.

Vamos a caracterizar algunas de las situaciones que afectan a los propietarios en relación a la venta de la cosecha. La codificación de la pregunta "enumere los intermediarios con los que usted está en relaciones comerciales" no permite extraer datos muy claros porque es una pregunta muy ambigua en su planteo: definimos el término intermediario como el individuo que compra al productor y vende a otros individuos que no son los consumidores y que cumplen pasos previos a la colocación del producto en el mercado. Pero, no se recogió cuál es la acepción con que se lo usa en la zona. Además no se registró claramente la situación para cada producto. Damos aquí las diversas respuestas a esta pregunta:

	%
Vende directamente al bodeguero	47.0
Cita a quien vende	29.7
Intermediarios para algunos productos, pero cita un producto que vende al mejor postor	3.6
Vende a la cooperativa	6.6
Señala que no hay intermediarios	2.2
Señala que vende al mejor postor	4.4
Vende a la feria	2.9
Vende a un exportador	2.2
Se encarga el contratista	1.4
TOTAL	100.0
	(N=136)

La primera categoría indica que no trata con intermediarios sino que vende a la fábrica que logra el producto acabado, ya sea bodega o elaboración de olivo. Sinónimo de estos términos sería: no trata con intermediarios.

La segunda categoría podría ser la misma que la primera, pero no presenta claridad. Contestan a quién venden, pero no aparece explicitación de si esos compradores son intermediarios o no. Es decir, estas respuestas pueden querer decir: estos son los intermediarios con los que trato, o bien no trato con intermediarios sino que trato con tal empresa o comprador.

Es de señalar el bajo número de los que responden directamente que no existen los intermediarios, no ya para ellos, sino en la zona.

Los que dicen que venden al mejor postor, ya sea total o parcialmente, no se refieren a la vid sino a otros productos como los de huerta, cebolla, tomate, etc. En el caso de la categoría mixta, la vid se vende al bodeguero y los productos citados anteriormente al mejor postor.

Muy pocos venden a la feria -la feria local donde se venden pequeñas cantidades-.

La categoría citada en último término es un pequeño porcentaje, pero inesperado el hecho de que el contratista se encargue de la comercialización del producto supone una gran confianza en la relación propietario-contratista. La categoría que indica venta al exportador -nombre que se da a los que compran el producto a los productores para venderlo en otras zonas del país- estos son los únicos individuos que parecerían ser percibidos en la categoría de intermediarios.

A pesar de haber señalado la poca confiabilidad en los términos de la pregunta, hay que señalar que, de todos modos, hay un claro resultado en el sentido de una gran mayoría que entrega el producto para ser elaborado en la bodega o fábrica de aceite sin usar para ello un intermediario. Esto se debe al tipo de producción en cuestión: la vid -excepto la uva para mesa- y el olivo no utilizan intermediarios, mientras que otros productos -como la cebolla- son vendidos a intermediarios que los distribuyen en distintos mercados.

En el estudio de campo se recogió la oposición al intermediario por parte de los productores. Uno de ellos los caracterizó como "zánganos, sin arriesgar capital ni trabajo, compran la cosecha, imponiendo a veces el precio y libres de riesgos obtienen grandes ganancias". Pero esa actitud como oposición de intereses dentro de la organización económica no es recogida por el cuestionario.

Hay críticas por parte de algunos productores a la forma en que la cosecha se comercializa en la zona, estos productores proponen formas de comercialización para mejorar esa situación en los siguientes términos (8):

	no líderes	%	líderes	%
Disminuir intermediarios	5	6.9	-	
Formar cooperativas	30	41	21	61.8
El gobierno debería ocuparse	10	13.7	4	11.8
Vender directamente al consumidor	10	13.7	3	8.8
Otra forma	-	-	1	2.9
No sabe, no contesta	18	24.7	5	14.7
	73	100.0	34	100.0

La mayoría de las respuestas coinciden en que la solución es la formación de cooperativas, esta frecuencia es muy alta para los líderes. El hecho de que entre ellos las grandes propiedades son comunes y tienen un status socio-económico más alto que el resto de la población, destruye la suposición corriente de que la formación de cooperativas es deseada por los propietarios muy pequeños, que buscan en ellas apoyo. En este caso es una salida propiciada por los que disfrutaban mayor seguridad económica.

En el estudio de campo, muchos informantes se refirieron al problema que representa la forma de pago, que casi nunca era al contado: esto provocaba mucho malestar entre los productores y entorpecía el desarrollo de la actividad económica. Era motivo de queja el hecho de que, con esta posibilidad de diferir el pago, las bodegas podían hacer negocios con el dinero que legítimamente correspondía al productor. Muchas veces, cuando se levanta una cosecha, todavía no se pagó la anterior.

El pago que le hace el comprador de su cosecha, lo recibe de la siguiente manera:

	no líderes %	líderes %
Al contado	10.2	4.2
Documentos	37.8	38.7
Contado y documentos	22.4	30.7
Cuenta corriente	11.2	6.1
No contesta	18.4	20.3
TOTAL	100.0	100.0
	(N=38)	(N=43)

Es un poco alto el porcentaje de los que no contestan. Puede deberse a las resistencias generalizadas comprobadas a través de experimentaciones de los encuestados a referirse a las cuestiones que le hacen a su ingreso.

En este cuadro se ve que el pago al contado es excepcional. La frecuencia típica es el pago con documentos, siendo muy usuales los documentos con distintos vencimientos, por ejemplo en partes a 60, 90, 120 y 180 días.

Le sigue a esto en orden de frecuencia el pago mixto: parte al contado y el resto con documentos, que toman en este caso en general los intervalos señalados más arriba.

Esta situación de tardanza en el pago repercute en los contratistas porque, al no obtener dinero, los propietarios también se atrasan en los pagos que deben hacer de modo que la detención en el pago al productor, ocasiona una demora para el pago que éste debe hacer a sus empleados. Estas respuestas son actitudes expresadas por los propietarios que deben confrontarse con datos objetivos acerca de esa situación, por ejemplo estadísticas financieras para la zona.

Las soluciones propuestas para mejorar la forma de pago tienen las siguientes características:

	no líderes %	líderes %
Pago al contado	40.5	15.9
Mediante la ayuda del gobierno	11.2	15.9
Comercialización directa al consumidor	--	4.5
Formando cooperativas	2.2	9.0
No se puede mejorar	6.7	2.3
Otras respuestas	4.6	16.0
No sabe y no contesta	34.8	36.4
TOTAL	100.0	100.0
	(N=89)	(N=44)

La mayor frecuencia se ubica en el deseo de pago al contado es una solución simple para la falta de pago al contado de la producción pero no dice los medios para que tal cosa se realice.

Un porcentaje reducido cree que la forma de pago no puede mejorarse de ninguna manera. Aquí puede señalarse lo mismo que para la anterior pregunta acerca del porcentaje excesivo de los "no sabe" y "no contesta", lo que indica lo poco estructurado del problema.

Comparando a los que proponen formación de cooperativas como solución a la forma de pago, con los que proponen cooperativas como mejoramiento de la forma de comercialización de la cosecha, se ve que en este caso son muchos más -el 47.66 % del total de los propietarios-, mientras que en el caso de la forma de pago son sólo 4.5 %.

Es decir que la cooperación no es vista como solución al problema monetario, pero sí se la ve adecuada para la distribución de la producción; sin embargo, ambos aspectos deberían estar muy correlacionados, puesto que una mejor distribución debe producir una mejor ganancia.

Un porcentaje muy parecido desea que el gobierno intervenga para mejorar la forma de comercialización de la cosecha y su forma de pago, mientras que la relación directa con el consumidor representa una salida para mejorar la comercialización de la cosecha pero no para mejorar la forma de pago.

En los párrafos anteriores se analizaron la definición de 2 problemas: comercialización y pago de la producción y las soluciones propuestas a ambos, el resultado general es que las soluciones son precarias; el total de los que no saben en ambos casos es significativo: 35.3 % para la mejora de las formas de pago y 21.5 % para la mejora en la forma de comercialización, lo que indica una ausencia de soluciones pensadas para esas situaciones que se viven como negativas.

Cabe aventurar que la baja afiliación a la Federación de Vinateros y Cámara de Olivicultores indica que los propietarios no perciben la posibilidad de presionar a través de esas instituciones y constituirse en grupo de presión para lograr las mejoras que desean.

4) Los peones

Nuestra muestra comprende 43 peones transitorios y 72 peones permanentes. Entre los líderes sólo hay dos obreros agrícolas.

Los peones reciben la retribución de su trabajo de la siguiente manera:

	Al mes	Al día
Peones transitorios	1	42
Peones permanentes	11	57
TOTAL	12 (10.8 %)	99 (89.1 %)

La retribución habitual se hace al día. Los otros dependientes reciben más frecuentemente su retribución en forma mensual (9).

La satisfacción en el trabajo es expresada así:

	Está conforme	No está conforme	Más o menos	
	%	%	%	%
Peones transitorios	69.7	20.9	9.4	100.0 (N=43)
Peones permanentes	78.8	15.2	6.0	100.0 (N=66)

Es alto el porcentaje de los que contestan que están conformes con su trabajo. Esto repite la pauta de conformismo observada también en otras situaciones -por ejemplo la ausencia de conflicto explícito con los propietarios-.

En las primeras entrevistas del estudio de campo, muchos peones manifestaban lo difícil de su situación económica, medible por otra parte a través del cuestionario en la ubicación del status económico y en preguntas indirectas como puede ser la forma en que percibe sus ingresos; los peones transitorios que perciben sus ingresos al día viven una situación de inseguridad más notable que los peones permanentes.

La percepción de las posibilidades de trabajo a través del tiempo es considerada así:

	Hay más trabajo	había más trabajo hace 10 años	Igual	No sabe
	%	%	%	%
Transitorios	28.8	57.4	50.0	50.0
Permanentes	72.0	42.6	50.0	50.0
TOTAL	100.0 (N=50)	100.0 (N=47)	100.0 (N=2)	100.0 (N=4)

La primera característica es que el número de los que no saben es muy reducido, es decir que los interrogados saben decididamente en qué momento la posibilidad de trabajo fue mayor.

Los peones transitorios consideran que habfa más posibilidades de trabajo hace 10 años. Mientras que los peones permanentes creen que hay más posibilidades de trabajo en el presente. Esto puede significar una actitud de mayor optimismo por parte de los peones permanentes en la medida en que ven mayores posibilidades de trabajo.

Para los peones, las características más importantes de un buen trabajo son :

	%
Salario bueno	50.0
Trabajo permanente	28.5
Posibilidades de progreso	6.1
Trabajo independiente	7.1
Buen patrón	6.6
Buenos compañeros de trabajo	1.1
Trabajo con sindicato organizado	0.6
TOTAL	100.0
	(N=194) (10)

Los rasgos que se ven como más positivos son los que se refieren estrictamente a la situación económica del trabajo; en primer lugar referidas al salario y en segundo término un trabajo permanente. Ciertos rasgos que pueden indicar condiciones más favorables a un ascenso : posibilidades de progreso, trabajo independiente son poco deseadas; esto parece indicar el conocimiento de las posibilidades reales que difícilmente proporcionan ta les condiciones de trabajo.

Cuando conocemos el bajo salario que perciben los peones, y sobre todo los peones transitorios, se comprende cómo el énfasis está sin duda alguna en solucionar esos problemas a través del logro de salario y trabajo permanente.

Los peones creen que el motor del cambio en las relaciones con su patrón puede ser :

	%
El patrón	36.0
El gobierno	35.0
El mismo	14.0
Otros	13.0
I. N. T. A.	2.0
TOTAL	100.0
	(N=100)

Tomando como total las respuestas positivas, vemos que hay la misma frecuencia entre los que ven que las relaciones con el propietario dependen para su cambio del mismo propietario y los que creen que dependen del gobierno (11).

Que el cambio depende del propietario es coherente con la poca vigencia de la situación contractual. Hay debilidad de los peones que por la falta de sindicalización propia de las zonas agrícolas y en especial aquellas donde la situación económica de los peones es al nivel de la subsistencia; no hallan las condiciones para constituirse en grupo de presión capaz de exigir mediante contrataciones colectivas situaciones de trabajo que contribuyan a mejorar la relación entre peones y propietarios. Toda esta situación permite comprender que realmente el peón espera mucho de su patrón, y será la buena o mala voluntad de éste lo que determinará su situación económica y la relación entre ambos.

Pero un porcentaje igual cree que el cambio provendrá de la intervención estatal. Ya no es el patrón como individuo el que debe conceder mejoras sino que éstas se originarán en el Estado.

5) Los contratistas

En un análisis de la estratificación de la zona resulta de especial interés la situación de los contratistas. Si ubicáramos a los contratistas en escalas según ingresos, seguridad, prestigio y en general todas las variables determinantes de la estratificación, encontraríamos a los contratistas en una posición intermedia entre los propietarios y los peones. No son propietarios, pero aún no poseyendo la tierra pueden organizar libremente el trabajo; ya citamos anteriormente que en algunos casos -pocos- es el mismo contratista quien se encarga de la comercialización del producto. En lo que le hace al segundo término de la comparación puede afirmarse que si definiéramos estrictamente su situación, ellos serían asalariados al mismo nivel de dependencia que lo están los peones, pero justamente la posibilidad de organizar el trabajo según su criterio hace que su conducta en el trabajo sea muy distinta respecto a la que manifestaría un peón.

La ubicación de los contratistas en el índice socio-económico es la siguiente -incluimos también los datos para el total de la muestra -líderes y no líderes- para su más fácil comparación.

	Contratistas %	Muestra general %
1	--	2.8
2	27.1	25.7
3	32.2	26.7
4	25.4	15.8
5	15.3	14.6
6	--	14.4
TOTAL	100.0 (N=59)	100.0 (N=479)

El primer rasgo que resalta es que ningún contratista se ubica en la posición más baja o en la más alta, no hay contratistas que vivan en la posición 1, ni tampoco hay contratistas que vivan en la situación económica de mayor consumo que significa el puntaje 6, mientras que el 14.4 % de la población general se ubica en esa categoría.

La mayor frecuencia que se da en la categoría 3 es igual para las dos distribuciones. Es más alto el porcentaje de contratistas que se ubica en la categoría 4 que el de la muestra general en dicha categoría. Hay un porcentaje igual para los dos grupos en la categoría 5, que supone un nivel económico bastante alto.

Debemos recordar lo dicho anteriormente respecto a la distribución de la tierra, hay 6.8 % del total de 59 contratistas que posee entre 10 y 20 Ha., que es la mayor categoría en cuanto a extensión de la propiedad, esto indica un alto status socio-económico de éstos contratistas.

El tiempo de trabajo para el mismo propietario es el siguiente :

	%
Patrón variable	1.5
Hasta 1 año, 11 meses	26.9
De 2 a 5 años, 11 meses	29.8
De 6 a 10 años, 11 meses	19.4
De 11 a 20 años, 11 meses	17.9
21 años y más	4.5
TOTAL	100.0
	(N=67)

El porcentaje de contratistas que trabaja para patrón variable es casi inexistente, Las frecuencias se concentran entre el período de un año y 5 años; no se reduce mucho entre los 6 y 20 años, pero sí desciende entre los que tienen el mismo propietario hace más de 21 años.

No obstante el hecho de que no sabemos en qué momento histórico se dió la expansión en el número de contratos en la comunidad, se puede afirmar en términos generales que los contratos tienen permanencia y el requisito de la renovación parece ser cumplido automáticamente.

Otro hecho que tiende a asemejar a los contratistas con los propietarios es que emplean personal. Este personal es el siguiente :

	%
No emplea a nadie	40.5
Emplea 1-8 para la cosecha	21.3
Emplea más de 9 para la cosecha	6.1
Emplea 1 jornalero todo el año	9.4
Emplea 1 todo el año y 1-8 para la cosecha	3.2
Emplea 1 todo el año y más de 9 para la cosecha	7.1
Emplea más de 1 todo el año y no emplea para la cosecha	4.6
Emplea más de 1 todo el año y 1-8 para la cosecha	4.6
Emplea más de 1 todo el año y más de 9 para la cosecha	3.2
TOTAL	100.0
	(N=65)

Si comparamos la mano de obra utilizada por los contratistas con la utilizada por los propietarios (12), vemos que es bastante mayor la proporción de contratistas que no utiliza personal. Pero es mayor la proporción de contratistas que no emplea peones permanentes pero emplea entre 1 - 8 para la cosecha.

Los otros porcentajes se dan gruesamente iguales con algunas desviaciones. En algunos casos son bastante sorprendentes; así, por ejemplo, es algo mayor el porcentaje de contratistas que emplea un jornalero todo el año y más de 9 para la cosecha, que el de propietarios en igual situación. Esto puede indicar que los contratistas hacen más uso de las cuadrillas numerosas que los propietarios. Es menor entre los contratistas el porcentaje que emplea un jornalero todo el año y 1 - 8 para la cosecha.

Es importante recalcar nuevamente que tanto el mayor porcentaje de contratistas como el de propietarios no emplean personal en todo el año, lo que confirma las limitaciones de las fuentes de trabajo y su reemplazo por la familia.

Los contratistas creen casi en su totalidad que tienen libertad para organizar su trabajo :

	%
Sí	90,1
Más o menos	3,7
No	6,2
TOTAL	100,0
	(N=55)

La explicación dada por los encuestados a la satisfacción por la organización libre de su trabajo, se repite a través de todos los cuestionarios: el patrón no interviene,

le deja total libertad de acción, es pariente, no entiende de agricultura, etc. Es evidente que en todas las respuestas se repite que el patrón deja a su contratista en libertad para realizar el trabajo según sus criterios.

Las respuestas a algunas preguntas del cuestionario y las entrevistas abiertas indican que en muchos casos el propietario de la finca determina cuántos peones participarán en la tarea -en general el pago corre por su cuenta y no por cuenta del contratista-, a veces establece el tipo de abono que se usará, y las pequeñas mejoras que se harán en la finca. La afirmación de que el trabajo es organizado a criterio del contratista indica en la medida que lo enfrentamos con las anteriores participaciones por parte de los propietarios, que éstas se hacen en un tono amistoso, a modo de sugerencia o, lo que es más difícil de medir a través del cuestionario, los contratistas definen la organización de su trabajo como independiente dentro de ciertos límites que ellos no perciben como coercitivos pero no por eso dejan de ser menos reales.

Corroborando esta última afirmación, los contratistas manifiestan deseos de participar más en la organización del trabajo en la siguiente medida:

	%
Desean participar más	47.5
No desean participar más	47.6
No saben	4.9
TOTAL	100.0
	(N=61)

Es igual el porcentaje de los que desean una mayor participación y los que no lo desean. Esto comprueba que la libertad real en el trabajo es reducida, pues de otro modo el 42 % de los contratistas no desearían mayor participación.

La categorización de la forma en que desean más participación es así:

	%
Proponen formas concretas de participación, citando situaciones personales	44,5
Dan respuestas vagas y generales	55,5
TOTAL	100.0
	(N=27)

El 44.5 % está formado por aquellos contratistas que han localizado el problema, saben qué rasgos les desagradan de la actual situación y proponen soluciones elaboradas.

Un alto porcentaje respondió ambigüamente, hecho repetido en otras preguntas del cuestionario; no están delimitados los problemas y por consiguiente no se sabe cómo enfrentarlos y modificar las situaciones.

El elemento en la determinación de la libertad de trabajo que resulte quizás más importante es que el contratista no está bajo el control directo del patrón. El propietario controla al peón estrictamente, le dice qué trabajo debe hacer, cómo debe hacerlo, y sobre todo está presente su mirada vigilante, mientras que el contratista en la finca no es controlado diariamente por el propietario sino en la línea general del trabajo.

El control lejano del propietario es corroborado por el lugar de residencia de los mismos:

	%
Patrón residente en la zona	32.8
Patrón residente en San Juan	59.7
Patrón residente en otro lugar	7.5
TOTAL	100.0
	(N=67)

La mayoría de los propietarios no son residentes de la zona; esto crea ya la base geográfica de la falta de control directo sobre el trabajo del contratista.

Predomina entre los contratistas satisfacción hacia los términos de su contrato en la siguiente proporción:

	%
Están conformes	82.6
Más o menos	11.6
No	5.8
TOTAL	100.0
	(N=67)

Es claro que en la mayoría absoluta de los casos existe satisfacción hacia el contrato, originada en un ingreso mayor que el que tienen los peones y en una situación de independencia en la realización del trabajo mucho mayor que la que tiene un peón.

Los detalles del tipo de contrato no fueron recogidos en el cuestionario y fueron expresados de tal modo que no permiten una codificación unidimensional. Los resultados obtenidos se expresan a continuación :

- Contrato por un año y porcentaje hasta 40 %	6
- Contrato por un año y porcentaje mayor al 40 %	5
- Situación permanente y porcentaje entre el 25 y el 75 %	8
- Contrato entre 4 y 7 años y porcentaje entre 25 y 70 %	9
- Porcentaje entre el 5 y el 22 % y mensualidad entre 1.000 y 4.000 \$	4
- De acuerdo a lo que marca la ley	4
- Por un año	9
↳ Verbal	8
- Bueno	1
TOTAL	59

Evidentemente hay una gran dispersión en las respuestas, pero se las quiso presentar sin agrupar precisamente para poder apreciar la gama de situaciones tan disímiles económicamente las unas a las otras.

Como se aprecia a simple vista, estos contratos tan dispares pueden dar lugar a situaciones económicas muy distintas : contratos permanentes con alto porcentaje y contratos anuales con bajo porcentaje sobre la producción, contratos escritos y orales con mensualidad y sin mensualidad. Cuál es la variable determinante de contratos tan diferentes no lo podemos aventurar; podríamos arriesgar la hipótesis de que los contratos más satisfactorios económicamente son logrados cuando entra en juego la estructura familiar acompañada de una gran confianza en el contratista; o bien en el caso de propietarios que también depositan confianza en el contratista y están muy alejados de los problemas de la agricultura. La ganancia alta representaría en estos casos la retribución a esa gran confianza y el pago a quien hace todo el esfuerzo, y es único responsable de la marcha del trabajo.

Sólo cuatro contratistas afirman que su contrato se hace según los requisitos legales, pero citaban como "la ley" condiciones muy distintas; el contrato legal fija renovación cada dos años y 18 % anual, fija también sueldo fijo por Ha., pero éste es un requisito que muy pocas veces se satisface.

Tener un buen contrato es la aspiración mayor de todos ellos, pero no hay canales a través de los cuales esto se pueda satisfacer, sino que depende mucho de una decisión en la que el contratista no toma parte. En los casos en que la alta retribución tiene un origen familiar, puede decirse que el contratista más que un dependiente, sería un socio activo.

Por otra parte en todos los casos los contratistas perciben su ocupación como permanente. Esto apoya la afirmación del párrafo anterior acerca de la continuidad del contrato.

Las causas de la satisfacción por el contrato son las siguientes :

	%
- Por el patrón	26.1
- Por el pago	27.7
- Por otros	37.0
- No hay otra posibilidad	9.2
 TOTAL	 100.0
	(N= 65)

Es alto el porcentaje de los que dicen que la satisfacción por el contrato se debe al patrón; la base de esto está en algunos casos en la relación familiar que origina el contrato y que tiene esa relación de informalidad, centrandola más en la persona del patrón que en la situación formal del contrato (13).

Los entrevistados creen que el contrato se podría mejorar a través de los siguientes términos:

	%
- Sugiere cambios sin mucha elaboración, referido a rasgos superficiales	22.9
- Sugiere cambios de mayor elaboración	14.7
- Propone mediación o ayuda de terceros	1.6
- Respuestas de tipo conformistas, que implican desagrado por el contrato pero expresado en forma de acuerdo	14.7
- No se puede cambiar	18.7
- Otras	8.0
- Independizarse	3.2
- No contesta	16.2
 TOTAL	 100.0
	(N= 61)

La primera categoría que implica la mayor frecuencia es muy significativa y como actitud generalizada ya se repitió en varias oportunidades: no hay un contrato más ventajoso que oponer, no está claro qué situación sería más ventajosa. Esta respuesta hay que verla en relación con los que no contestan -16.2 %-, que constituyen un porcentaje elevado y en este caso se ve sin lugar a dudas la vacilación frente a la situación que puede mejorar su forma de vida al permitirle mayores ingresos.

Sólo 3.2 % señalan que la forma de mejorar su contrato es dejar de ser contratista para independizarse: estos individuos pueden sumarse a los que dicen que el contrato no

se puede cambiar, pues ellos proponen directamente dejar la ocupación como única forma de mejorar, ya no el contrato, sino la situación económica.

Por otra parte, los contratistas, cuya asociación no tiene existencia real, no pueden constituir un grupo de presión de fuerza tal que sea capaz de presionar sobre los propietarios para obtener contratos ventajosos. Por otra parte esta situación está originada en el hecho de que, siendo muy ventajoso para los peones obtener un contrato, están dispuestos a tener contratos en condiciones deficientes, porque implica una mejora sobre la situación anterior; esto determina que para el propietario es fácil obtener mano de obra para contratista, porque sigue siendo -si bien muy limitado- el canal de ascenso para los peones.

Por los motivos señalados en el párrafo anterior, la pérdida de un contrato significa dificultad de conseguir otro. Esta dificultad se ve también cuando conocemos los canales por los que se obtuvo el contrato:

	%
- Por relaciones familiares	30.3
- Por él mismo	25.3
- Por los amigos	7.3
- Por amistad o conocimiento del patrón	26.8
- Por otras razones	8.9
- No contesta	1.4
TOTAL	100.0
	(N=66)

Es claro que muchos contratos se consiguen por relaciones familiares; su base está en un status adscripto y no adquirido; en la medida en que el principal determinante de su logro es la familia, es situación abierta a muy pocos individuos. Esta determinación del status por la situación familiar es un rasgo propio de una sociedad tradicional.

Como significación de este hecho dentro del panorama general de la estratificación en la zona, demostraría que es muy difícil el ascenso para los peones dentro de la estructura agrícola porque llegar a ser contratista no depende mucho de querer serlo sino de otros factores como los ya citados.

Con referencia al pasado, las relaciones con el patrón parecen en su gran mayoría no haber experimentado cambios en el tiempo.

	%
- Han mejorado	20.1
- Son iguales	76.9
- Han empeorado	3.0
TOTAL	100.0
	(N=65)

Hemos preguntado también en qué forma era posible cambiar o mejorar esas relaciones. No fue posible estructurar una codificación porque siguiendo la línea manifestada en muchos de los problemas derivados de la situación ocupacional de contratista, éstos no tienen una respuesta estructurada hacia la forma de modificar su trabajo. En una clara mayoría de las respuestas no hay ninguna contestación o se expresan que como ya están bien, no hace falta ningún cambio.

Señalan como motores del cambio :

	%
- El mismo contratista	8.8
- El patrón	5.3
- El patrón y el contratista en común	5.3
- El gobierno	7.0
- Nadie	5.3
- Otras respuestas	5.2
- No saben	5.2
- Las relaciones están bien o mejoraron y no hace falta hacer nada	57.9
TOTAL	100.0
	(N=57)

Este cuadro no requiere más aclaraciones; está claro que la gran mayoría no da respuestas a esta situación y la distribución de las otras respuestas es muy homogénea, de manera que es difícil ver tendencias.

6) Percepciones del rol de patrón y del rol de obrero

Las tres categorías ocupacionales agrícolas responden sobre las condiciones que debe reunir un buen patrón y un buen obrero. El material que se buscaba al plantear la pregunta era la determinación de roles modernos o tradicionales en las expectativas hacia el propio rol y hacia el rol del otro en la situación de trabajo.

En general para los tres casos las respuestas fueron muy ambiguas, pero se pudo distinguir para su codificación la referencia a la valoración del otro por el cumplimiento del contrato que sería la expectativa de un individuo de la sociedad moderna, y por otro lado la referencia a las cualidades personales como definición tradicional del rol.

Los resultados obtenidos para los peones son los siguientes :

	Cualidades de buen patrón %	Cualidades de buen obrero %
- Cualidades personales	51.4	55.6
- Condiciones económicas o de trabajo	33.7	32.5
- Cualidades personales y condiciones de trabajo	14.9	11.9
TOTAL	100.0	100.0
	(N=181)	(N=131)

Primeramente es preciso ver si los peones consideran en forma diferente la conducta del patrón o del obrero, dando mayor tradicionalidad para uno de los roles y mayores exigencias contractuales en el otro.

La definición de buen patrón y buen obrero como el que cumple los requerimientos del contrato es igual en las dos apreciaciones. Las cualidades personales son vistas como requisitos también en igual proporción, si bien con algunas diferencias para los dos roles en mayor proporción que los requerimientos contractuales. La diferencia en el énfasis pues sobre las cualidades personales es la diferencia más importante.

Hay una ligera diferencia en el mayor peso dado a las cualidades personales en la percepción del obrero. Muchas veces se dice que debe ser cumplidor; se le dió a ese término un sentido personal en cuanto está dado como adjetivo abstracto; que cumpla con su trabajo se codificaba en la categoría "condiciones contractuales", pero ser cumplidor significa más que cumplir los trabajos encargados: significa no contestar a las órdenes del patrón, estar dispuesto a trabajar con actitud de satisfacción, etc.; pero también, en realidad no son atributos muy lejanos de la situación contractual, porque ésta implícitamente exige que se acepten las órdenes impartidas por el propietario y que el trabajo no sea realizado a desgano. Esta aclaración no debe desvirtuar la diferencia señalada anteriormente en el sentido de que hay un mayor porcentaje de respuestas en ambos casos en la dirección de las cualidades personales. Pese a la amplitud del énfasis explicado, lo que es indiscutible es que son menores las apelaciones a la situación contractual del trabajo.

La percepción por parte de los propietarios acerca de las cualidades que debe reunir un buen patrón y un buen obrero, se expresa a continuación:

	Cualidades de buen patrón %	Cualidades de buen obrero %
- Cualidades personales	37.5	42.7
- Condiciones económicas o de trabajo	45.6	41.1
- Ambas	16.9	16.2
TOTAL	100.0	100.0
	(N=136)	(N=136)

La percepción de los propietarios sobre su rol y el de los obreros se reparte por igual, en términos de expectativas tradicionales y modernas. Salvo una ligera diferencia a favor de un mayor énfasis en las cualidades personales de los obreros mientras que hay un mayor énfasis en la situación contractual al referirse al buen patrón.

Comparando estos resultados con los obtenidos en la apreciación de los roles hecha por los obreros, sobresale un mayor énfasis de los obreros sobre las condiciones personales en ambos casos.

El análisis de la percepción de los contratistas hacia los propietarios presenta algunas variantes respecto a los anteriores, dado que la relación patrón-contratista tiene rasgos distintos a la relación patrón-peón.

	Cualidades de buen patrón %
Relaciones contractuales	
- Que cumpla lo convenido, que cumpla el contrato	28.2
- Que dé los elementos de trabajo que el contratista necesite	1.8
- Que le permita libertad de trabajo	15.7
Rasgos personales	
- Cualidades personales	42.0
- Que lo ayude a través de medios más allá del contrato	8.7
- Que sepa reconocer el trabajo hecho	3.6
TOTAL	100.0
	(N=57)

Ya vimos que la ley interviene poco, de hecho en las condiciones del contrato, las ventajas de éste se deben a lo que el propietario está dispuesto a conceder, de modo que los contratistas enfatizan las cualidades personales del propietario porque en su bienestar pesan más que las cualidades contractuales. Esto se advierte en la categoría demanda de ayuda, cuyo contenido es: tierra para trabajar, dinero, y en general la idea de ayuda para el progreso económico. El contratista espera que el propietario lo ayude en su búsqueda de una mejor forma de vida.

Es de interés el individuo que responde que un buen patrón es el que da lo necesario para trabajar. La entrega de semillas, abono, útiles de trabajo, por parte del propietario parece estar bastante generalizada, pero no se da en todos los casos -si bien creemos que estos últimos son los menos- y representa para el contratista un aumento real en su ganancia si esos implementos corren por cuenta del patrón.

Las alusiones a la libertad de trabajo también son muy propias de su situación, su contenido es poder hacer innovaciones, que el patrón no controle lo que hace, y es indicador de la situación que vive el contratista de querer sentirse dueño de la tierra por su posición más independiente que el peón, en cuanto a la organización del trabajo.

En cuanto a la percepción del rol del obrero, por parte del contratista no es posible determinarlo porque todos indican que debe cumplir con el trabajo, hacer lo que debe, etc. Hay pocas alusiones a lo que definimos como rasgos personales, pero no pueden determinarse con claridad. Para el contratista, el obrero debe limitarse a cumplir eficientemente su trabajo, mientras que se espera del patrón que vaya más allá del cumplimiento del trabajo y que ayude al trabajador a mejorar, lo que implica cierta expectativa de paternalismo.

Por otra parte, en la percepción del rol del patrón los requerimientos al cumplimiento del contrato están hechos en forma de cumplimiento de la palabra empeñada, de lo convenido, lo que no parecerían términos aplicados a un contrato formal. Pero de acuerdo a lo recogido en otra pregunta el contrato es muchas veces oral, de modo que su cumplimiento depende realmente de la voluntad del patrón, y en el caso de que no sea así es difícil apelar a la justicia o exigir el cumplimiento de lo estipulado.

En cuanto a la relación entre propietarios y contratistas, la pregunta hecha a los propietarios arroja pocos datos, sobre todo porque el número de respuestas es reducido:

Están iguales; se llevan bien; no hay problemas	13
Se llevan bien; son familiares o amigos	6
Empeoraron porque el contratista gana mucho	1
Se distribuye mejor la cosecha	1
Se preocupa por los intereses del patrón	1
No sabe por qué tiene contratista desde hace poco tiempo	5
TOTAL	27

La gran mayoría indica que no hubo cambios en las relaciones, que siempre estuvieron igual, sin aclarar si esas relaciones son buenas o malas; cuando la respuesta está aclarada se define como la permanencia de una buena relación.

En orden de preferencia sigue la confirmación de la estructura de parentesco sobre la que se ordena el contrato y que fue conseguido a través de esos vínculos primarios. Otro hecho que se puede apreciar en esta categoría es que los encuestados respondieron: "somos parientes", suponiendo que con eso se sobreentiende la buena relación entre ambos.

Las respuestas de los contratistas al estado de las relaciones con su patrón son las siguientes:

Son iguales que antes; se llevan bien	32
Son parientes; amigos	8
Tiene libertad de acción	3
Mejoraron porque hay mayor confianza por parte del propietario	3
Están iguales debido a la misma situación exterior al contrato	3
Cumple el contrato	2
El propietario lo ayuda	2
Las relaciones empeoraron	2
Es arrendatario -no tiene trato con el propietario-	2
TOTAL	57

Vuelve a repetirse como en el caso de la percepción de los propietarios hacia los contratistas, la idea de que las relaciones entre ambos siempre estuvieron bien.

Todos los casos se refieren a situaciones que más que igual o mejor podríamos de finir como expresadas como buenas -salvo en los dos únicos casos que se menciona que las relaciones empeoraron-. Pero en las entrevistas realizadas en la etapa exploratoria los contratistas expresaban más ampliamente el desagrado por la dependencia en el trabajo respecto al propietario de la finca y la situación de conflicto entre ambos.

Los peones responden también al cambio sufrido en la relación con su patrón. Las causas son las siguientes, discriminadas según hayan contestado que las relaciones mejoraron, empeoraron, están iguales :

	Mejoraron	Empeoraron	Son iguales
Por cualidades personales	12	5	11
Por razones económicas	28	14	6
Depende del patrón	1	-	2
Depende de ambos	5	-	8
No tiene problemas	-	-	27
TOTAL	46	19	54

Los porcentajes sobre el total de respuestas de los que respondieron son :

	%
Las relaciones mejoraron	38.7
Las relaciones empeoraron	15.9
Las relaciones son iguales	45.4
TOTAL	100.0
	(N=141)

La mayoría de las respuestas se concentran en la categoría "relaciones iguales", y en este caso se invoca menos la razón económica que es la mayor proporción en el caso en que las relaciones hayan mejorado o empeorado.

El porcentaje que contesta que las relaciones empeoraron es muy reducido y el contenido de las respuestas en estos casos no es agresivo. En general no se expresa conflicto hacia los propietarios tanto entre los contratistas como entre los neones.

N O T A S C A P I T U L O I I I

- (1) Cada entrevistado está categorizado según la ocupación que señaló como principal.
- (2) Los contratistas están incluidos en la categoría "dependientes", dado que no son propietarios de la tierra que trabajan. El sentido de dependencia, al nivel psicológico social se analizará más adelante por cuanto ofrece algunas características muy específicas.
- (3) Ver el modo de cálculo de este índice en nuestro Segundo Informe sobre los Instrumentos de Análisis.
- (4) La relación entre nivel socio-económico y categorías socio-profesionales es altamente significativa: $X^2 = 224,15$; g.l. = 14; P. 001.
- (5) Líderes y no-líderes.
- (6) Este índice no toma en cuenta la cantidad de animales; basta que sean dos clases distintas; de modo que no es posible conocer la cantidad de animales que posee. Entre los que están codificados como poseyendo dos clases de animales, es típico el caso del que tiene unas pocas gallinas -el animal más generalizado- y un cerdo, pero también en esa categoría puede estar incluido el que posee 50 gallinas y 4 vacas, lo que demuestra indudablemente dos situaciones socio-económicas distintas.
- (7) Cuando el propietario emplea contratistas, no se indica el número de peones que ocupa. Esta situación se analiza a través de los peones que son empleados por los contratistas.

- (8) Esta pregunta debía ser respondida por aquéllos que contestaron que no estaban o estaban más o menos de acuerdo con la forma de comercialización de la cosecha. Estas respuestas fueron dadas así:

	No líderes	Líderes
No	26	6
Más o menos	23	16
Total	49	22

Como se ve, el número de respuestas en esta pregunta no coincide con el número de respuestas a la anterior. La explicación es que algunos entrevistados respondieron a la pregunta aunque hubieran contestado sí en la anterior. Esto significaría que su respuesta en esta última pregunta es sin embargo correcta, por que cualquiera haya sido su respuesta de acuerdo o desacuerdo, de hecho está en desacuerdo en la medida que propone una forma de cambio en la comercialización de la cosecha.

- (9) Los datos para todos los dependientes, incluidos los peones, son los siguientes:

Al mes:	31,3 %
Al día:	67,2 %
No contesta:	1,5 %
	100,0 % (N=201)

Si bien en ambos casos predomina la retribución por día, para el total de dependientes el 31,3 % recibe su salario mensualmente, sólo el 10,8 % de los peones lo recibe así.

- (10) En este caso la unidad de registro fue la mención y no el individuo; es decir que algunos individuos realizaron varias menciones.
- (11) Es preciso aclarar que si incluimos a los que no saben y no contestan (38,1 % sobre el total; N=162), vemos que en una mayoría de los casos no hay respuesta al problema.
- (12) Ver cuadro en pág 104.
- (13) Es muy difícil analizar esta situación, cuando la mayor frecuencia se halla en la categoría "otros", que debería ser sólo una categoría residual; y que es aquí la categoría que agrupa el porcentaje más alto de respuestas.

CAPITULO IV

TIPOS DE PARTICIPACION

En nuestro Primer Informe (1) hemos formulado una serie de hipótesis acerca de la evolución de las formas de participación social durante el proceso de cambio social. Por otro lado, y simultáneamente, hemos intentado hacer una sistematización teórica que consistió en el análisis del material publicado por otros investigadores en el campo de la participación social y/o su vinculación con el cambio social (2).

Siguiendo la línea general fijada para este tercer informe, antes de la verificación de las hipótesis formuladas en el Primer Informe, examinaremos la calidad de los datos recolectados por nuestra encuesta. Vamos a analizar, sucesivamente, los fenómenos de participación social de acuerdo con los tres grandes tipos ya distinguidos: Participación formal, participación informal y participación provocada (3).

A. PARTICIPACIONES FORMALES

En términos generales, las participaciones formales no son frecuentes; el 53.2 % (4) de los jefes de familia encuestados, no están afiliados a ninguna asociación y hay un 78.2 % (5) de familias que no cuentan con ninguna afiliación, excluyendo las posibles afiliaciones del jefe de familia (6). Aún faltan datos para hacer comparaciones con otros medios sociales y otras zonas del país.

Las participaciones difieren, en forma bastante notoria; entre las distintas categorías socio-profesionales, en términos generales, los "urbanos" -ocupados en los sectores secundarios y terciarios- participan más que los "rurales" -ocupados en el sector primario-

(7); y, precisando un poco más, los obreros urbanos participan más que los obreros agrícolas (8). El hecho de que sean transitorios o permanentes no altera la proporción de participación entre los peones; por el contrario, si bien hay más peones permanentes que participan en una o dos asociaciones, encontramos relativamente más peones transitorios que participan en varias asociaciones -de tres a doce- (9).

Las profesiones independientes, tienen un nivel de participación similar al de los trabajadores dependientes, ya sean rurales o urbanos. En otras palabras, los propietarios, no participan más que los peones o los contratistas, y tampoco se da una mayor participación entre las profesiones independientes del sector secundario o terciario que entre los obreros y empleados. Del mismo modo, no hay diferencias entre los independientes rurales y los independientes urbanos. Pero observaremos más adelante que, en términos de cargos ocupados en las asociaciones, están más representadas las profesiones independientes que los trabajadores dependientes. Es decir que, si bien la proporción de afiliaciones es similar, tanto entre los independientes como entre los dependientes los cargos y las responsabilidades en las asociaciones suelen reservarse a los primeros.

Se observa también que la proporción de afiliaciones de los propietarios no varía según el tamaño de su explotación.

Presentamos a continuación el cuadro de las diversas afiliaciones a las asociaciones:

Número de Asociados											
	ninguna	1	2	3	5	6	8	9 ó más	Total	%	
Peones											
transitorios	26	(60.5)	2	(4.6)	7	(16.3)	7	(16.3)	1	(2.3)	43 100.0
Peones permanentes	42	(58.3)	15	(20.8)	7	(9.8)	6	(8.3)	2	(2.8)	72 100.0
Contratistas	33	(57.9)	12	(21.0)	5	(8.8)	4	(7.0)	3	(5.3)	57 100.0
Propietarios:											
menos de 2 ha.	14	(53.8)	4	(15.4)	3	(11.5)	3	(11.5)	2	(7.7)	26 100.0
3 - 5 ha.	24	(61.5)	8	(20.5)	3	(17.7)	3	(7.7)	1	(2.6)	39 100.0
6 - 10 ha.	10	(58.9)	3	(17.6)	1	(5.9)	3	(17.6)			17 100.0
11 ha. o más	9	(69.2)	1	(7.7)	1	(7.7)	2	(15.4)			13 100.0
Obreros	13	(30.3)	18	(41.9)	4	(19.3)	2	(4.6)	6	(13.9)	43 100.0
Empleados	12	(29.3)	13	(31.7)	6	(14.6)	8	(19.5)	2	(4.9)	41 100.0
Independientes	17	(45.9)	11	(29.7)	3	(8.1)	2	(5.4)	4	(10.8)	37 100.0
	200		87		40		40		21		388
	51.6%		22.5%		10.2%		10.2%		5.5%		(100.0%)

También se nota que los individuos de mayor participación se encuentran más integrados a su vecindario que aquellos que participan poco o nada. Por lo tanto, en este medio, la integración informal acompaña a la participación formal. Esta conclusión verificada en este caso, fue confirmada en varios trabajos efectuados en medios rurales.

En lo que a tipos de asociación atañe, obtenemos las siguientes proporciones :

	Afiliados %	No afiliados %	Total
Clubes :			
un club	26.9	71.4	100,0 (N=408)
dos clubes o más	1.7		
Sindicatos:	12.8	87.2	100,0 (N=399)
Partidos Políticos	6.5	93.5	100,0 (N=404)
Otras asociaciones:			
sociedades de fomento	4.1	82.2	100,0 (N=393)
sociedades religiosas	1.0		
cooperativas	3.3		
cooperativas alumnos	0.8		
otras asociaciones	8.6		

Los únicos clubes que parecen despertar realmente el interés de los habitantes de nuestra zona son los de recreación y deportes. Como ya dijimos, exceptuando al jefe de familia, son escasos los miembros de la misma que están afiliados: la participación, sería familiar por la afiliación del jefe, cualquiera sea su categoría socio-profesional. Por otro lado observamos que, cuando es la participación del jefe de familia, hay más probabilidades de que los miembros de la familia sean también miembros de una asociación (10). En consecuencia, algunas familias tienen mayor participación social que otras; la participación activa en una asociación por parte del jefe, conduce a la participación y afiliación de otros miembros de la familia.

Las causas de la afiliación son distintas para cada asociación: en los clubes, se atribuye con mayor frecuencia a la proximidad y a la influencia de los amigos y vecinos (11); las razones de trabajo son predominantes en la afiliación a los sindicatos (12); en cuanto a los partidos políticos, el reclutamiento se concreta especialmente a través de los vecinos y amigos (13). La afiliación a las otras asociaciones -en su mayoría grupos mixtos, como es el caso de las pequeñas cooperativas y sociedades de fomento- es explicada por razones de trabajo, así como por la influencia de vecinos y amigos (14).

Entre los tres tipos de asociaciones -clubes, sindicatos, partidos- que reciben la mayor cantidad de afiliaciones, el período más fructífero para los clubes y sindicatos fue el que transcurrió entre los años 1941 y 1955, mientras que el período de mayor afiliación para los partidos políticos es posterior a 1955.

	Clubes %	Sindicatos %	Partidos %
1910 - 1925	4.3	-	5.0
1926 - 1940	19.6	5.9	19.0
1941 - 1955	46.6	62.7	19.0
después de 1955	27.6	31.4	57.0
fecha no conocida	1.9		
TOTAL	100.0 (N=116)	100.0 (N=51)	100.0 (N=21)

Por otro lado, hay una cantidad de entrevistados que estuvieron afiliados en el pasado, pero que han dejado de estarlo en la actualidad (15). La mayoría de las causas que explican el abandono son objetivas: cambio de domicilio por parte del entrevistado, cambio de ocupación, y para ciertos casos, disolución de la asociación (16).

En general los individuos participan más ahora que en el pasado. Esto se desprende con bastante claridad de la lectura de las frecuencias de nuestro índice de participación diferenciada:

	%
mayor participación actual	37.6
igual participación que en el pasado	47.7
menor participación que en el pasado	14.7
TOTAL	100.0 (N=407)

Para el caso de los líderes, se verifica aún más esta diferencia en la participación, en el sentido de una mayor participación actual: la disminución en la participación es poco frecuente -7.1 %-, como también lo es la misma participación en el presente y en el pasado -17.1 %; N=70-. De este modo, los líderes se distinguen muy claramente de los demás entrevistados (17).

La participación actual en relación a la del pasado varía en las diversas categorías socio-profesionales: ninguna categoría rural aumentó su participación, y resalta con más fuerza aún que la participación se haya mantenido constante, del pasado a la actualidad, o inclusive, que haya bajado -entre los contratistas especialmente-; esta tendencia es la misma en los propietarios y en los trabajadores dependientes. Lo contrario se da en las categorías urbanas, especialmente entre los obreros y empleados, que aumentan su participación en relación al pasado (18).

En general, se observa una fuerte relación entre el grado actual de participación y el hecho de participar más ahora que en el pasado: dicho de otro modo si en general la participación aumentó en relación al pasado, el grado actual de participación es muy alto y la disminución con respecto al pasado se da sobre todo, en aquellas personas que no participan en la actualidad (19). Parecería entonces, que cierta cantidad de individuos, activos en el pasado, se hubieran retirado de la vida asociacionista, situación que se presenta especialmente entre los pobladores rurales.

Mencionaremos el hecho de que el 12.7 % de los entrevistados fueron fundadores de diversas asociaciones (20). Suponíamos que la fundación es, sobre todo, obra de individuos con profesión independiente -propietarios, profesiones liberales-, mientras que los demás participan en esos grupos sin haber promovido su formación. El ser fundador de asociaciones es mucho más común entre los individuos ocupados en los sectores secundarios y terciarios -empleados, profesiones liberales y, en particular, obreros no agrícolas- que entre los peones, contratistas y propietarios rurales (21).

Por otro lado, hacemos notar que los individuos que participan en la actualidad más activamente, son los que en el pasado han sido fundadores de asociaciones (22). Dicho de otro modo, parecería que en nuestra zona, durante estos últimos años, y a pesar de las transformaciones políticas llevadas a cabo, no hubo un desplazamiento de los viejos líderes -fundadores de asociaciones-. En realidad los grupos en los que participan son predominantemente neutros y no fueron afectados por dichas transformaciones: los tipos de asociación, en cuya fundación intervinieron las personas entrevistadas, son clubes, sociedades para deportes, cooperativas y otros grupos estrictamente locales. Del total, sólo cuatro entrevistados participaron en la creación de un sindicato, y ninguno en la de un partido político (23). Este es un indicador importante para comprender el carácter predominantemente localista de las participaciones; proviene del hecho de que los grupos de nivel provincial o nacional, como ser sindicatos y partidos, actúan como grupos importados y, por lo tanto, no provocan más que una participación mínima.

Estos distintos aspectos de la participación formal nos llevan a efectuar, en primer lugar, una breve descripción de cada tipo de grupo en la zona:

-
- 1) Clubes y asociaciones recreativas
 - 2) Asociaciones profesionales y sindicatos
 - 3) Sociedades de fomento
 - 4) Cooperativas
 - 5) Asociaciones escolares
 - 6) Mutualidades
 - 7) Otras asociaciones
-

Estos datos acerca de los tipos de asociaciones son necesarios para poder analizar:

- 8) La participación en Asambleas y asunción de cargos.
- 9) Los cambios deseados en las asociaciones.

Este último punto será desarrollado más extensamente, en nuestro informe final.

1) Clubes y Asociaciones Recreativas

A partir de los registros en los cuestionarios, se confeccionó la lista de asociaciones a las que están afiliados los entrevistados. En esta lista figuran tanto asociaciones de la zona de estudio como exteriores, especialmente de la ciudad de San Juan. En cuando a clubes, el número total es de 36, distribuidos de la siguiente manera :

	Sede en la zona	Sede en lugares vecinos	Sede en San Juan	Total de asociaciones con afiliados en la zona
deportivos :				
fútbol	14	5	-	19
otros deportes	2	-	5	7
Sociales	-	-	9	9
culturales (centro folklórico)	1	-	-	1
TOTAL	17	5	14	36

En lo que respecta a las asociaciones de la zona, la mayor parte son clubes de fútbol. Al igual que en todo el país, el fútbol es, en esta zona, la más importante de las actividades recreativas, ya sea en forma activa -como jugador- o pasiva -como espectador-.

Todas las semanas, se realizan partidos de fútbol en forma organizada: un campeonato de fútbol de Pocito, organizado por la "Liga Pocitana de Fútbol", afiliada a la Asociación del Fútbol Argentino. Esta liga agrupa quince entidades, de las cuales nueve son de la zona, y el resto de otros lugares del departamento de Pocito. La liga, cuya función es la de organizar y fiscalizar el campeonato, es una organización formal, con personería jurídica, personal rentado, organización contable, etc. Forman parte de ella un representante de cada club afiliado que eligen anualmente a las autoridades. Una idea de su importancia y del grado de aceptación que tiene esta organización es que para su mantenimiento, cada club paga el 50 % de las recaudaciones de los partidos. También está encargada de nombrar los árbitros de los partidos y de resolver, a través de su "Comisión de Faltas", todo lo concerniente a sanciones y medidas concretas contra los jugadores. Un dato interesante, que muestra el grado de organización, es que en los casos difíciles, como por ejemplo cuando un jugador apela la sanción, se somete el problema a la Asociación del Fútbol Argentino, con sede en Buenos Aires.

En los clubes, la pertenencia a la Liga es muy prestigiosa. Por un lado, permite participar en el campeonato; pero, independientemente, parecería que el prestigio está dado por la mayor "formalidad" de la asociación. O sea, la pertenencia a la liga supone la aceptación de una serie de "reglas de juego", que hacen que la asociación aparezca como más formal. Su imagen es, entonces, más parecida a las de las asociaciones de fútbol nacional, que en la zona están rodeadas por un halo de prestigio notable. En cuanto a esto, es intere-

sante el hecho de que los individuos de la zona son, por un lado, "hinchas" de alguno de los clubes locales, y por otro, no con menos fuerza, "hinchas" de algún club de Buenos Aires. Un ejemplo de la intensidad con que se vive el fútbol lo proporciona una de las composiciones de los alumnos de las escuelas: el niño dice que querría vivir en Buenos Aires, para poder conocer la cancha de uno de los clubes, conocer a los jugadores, de los cuales nombra a algunos, y que cuando sea grande va a ser jugador de Boca, como X...

Volviendo al fútbol de la zona, un rasgo que aparece con cierta claridad es el prestigio que tienen los jugadores. En varias encuestas, al preguntar acerca de si se tuvo cargos en algún club, se encuentra la respuesta "jugador"; uno de los entrevistados en la etapa exploratoria, secretario de un club desde hace varios años, comentaba, con cierta nostalgia, que en sus buenas épocas él había sido jugador, que ahora ya no podía serlo, pero no importaba, pues sus hijos seguían su camino, y jugaban en las divisiones inferiores de su club.

Pasando a la organización interna de los clubes, éstos se rigen en general según las normas comunes a las asociaciones voluntarias: comisión directiva elegida en asamblea de socios, que se reúne una vez por semana o cada 15 días, los socios pagan una cuota mensual que oscila entre \$ 5. - en clubes chicos, no afiliados a la liga- y \$ 15. - en clubes grandes, prestigiosos-, llevan libro de actas de las reuniones, las asociaciones más importantes tienen personería jurídica y cuenta bancaria, etc. Estos son rasgos que no aparecen en otros tipos de asociaciones de la zona, que son mucho más informales -como sociedades de ex-alumnos, secciones locales de partidos políticos, etc. - en su mayoría, tienen muchos años de existencia. El más antiguo fue fundado hace 40 años y ya en 1931 se fundó la Liga de Fútbol, lo que indica la existencia, en esa época, de una cantidad apreciable de clubes. Por supuesto, no todos los clubes tienen esa antigüedad; hay varios fundados alrededor de 1940. Este aspecto es más notable al tener en cuenta el hecho del surgimiento de asociaciones voluntarias en el proceso de modernización: si bien ahora podemos explicar la gran cantidad de asociaciones en la zona, en términos del grado de comunicación con el exterior, y la adopción de ciertas normas no acordes con el grado de desarrollo de la zona, tenemos que pensar que el fútbol debió haber sido muy popular en 1920, como para que, a pesar del menor alcance de los medios de comunicación, se haya podido imponer en la zona con tanta fuerza. La idea de la influencia de los medios de comunicación no significa que se hayan copiado los medios recreativos de otras partes, sino la posibilidad de participar en actitudes comunes con el resto del país. Los datos ya señalados sobre la época de afiliación, las asociaciones, reflejan la antigüedad de los clubes de la zona -23.9 % miembros se afiliaron antes de 1940-.

En cuanto al tamaño de los clubes de fútbol, el número de socios oscila entre 40 y 400. Sin duda, hay una relación bastante estrecha entre tamaño de la asociación y ubicación geográfica -son más grandes los más urbanos-. Pero no se observa vinculación entre tamaño y antigüedad, y sí, entre tamaño y grado de organización formal.

En algunos clubes cuya actividad principal es el fútbol se practican otros deportes -como basket-ball-, y se llevan a cabo reuniones sociales, en general bailes, que sirven como fuentes de ingresos adicionales y como medio de esparcimiento y cohesión social.

Algunos clubes tienen una pequeña biblioteca, y aunque en forma muy aislada, llevan a cabo una que otra conferencia, y con mayor frecuencia, funciones de cine. En general, las actividades se realizan en la sede del club. El local es, en la mayoría de los casos, sólo la cancha, que se fue logrando de a poco, partiendo de una cancha en algún terreno no cultivado de la zona, con permiso del propietario, hasta la adquisición o donación de un terreno. Luego empieza un segundo ciclo: alambrar, construir la tribuna, una o dos piezas para reuniones y pista de baile. La adquisición de un local propio es, para las asociaciones que no lo tienen, una de sus metas más anheladas, y para las que ya lo tienen, un orgullo, considerándolo-

lo como uno de los pasos fundamentales en la historia de la asociación. Esta es una actitud bastante generalizada entre las asociaciones voluntarias de cualquier lugar.

Para lograr el local propio, es importante, a veces, tener relaciones con el gobierno local o provincial. En general, todas las asociaciones tienen algún tipo de relación, por lo menos con el intendente, que les sirve para conseguir alguna donación o préstamo en efectivo, o para solucionar algún problema de edificación, legal, donación de trofeos, etc. Como en toda comunidad pequeña, estas relaciones son personales, es decir, la ayuda se obtiene por el conocimiento o la amistad personal de algún miembro de la asociación; intervienen aquí, al igual que en muchos otros aspectos, las relaciones informales.

En cuanto a las relaciones con otras asociaciones están, por un lado, los otros clubes de fútbol, con los que se juegan partidos, ya sea los organizados por la liga -que forman parte del campeonato-, o los partidos llamados "amistosos", que a veces son en beneficio de una tercera asociación, como por ejemplo, la cooperadora de una escuela. Por otro lado, están otro tipo de asociaciones, y especialmente las escuelas. Aparte de los partidos a beneficio, es común prestarles las instalaciones del club, o ciertos elementos. Las relaciones son en general, amistosas. Hay colaboración entre las entidades y se tratan de evitar los roces y problemas. Así, un directivo comentó que las relaciones con otras asociaciones son amistosas, pero que no juegan con el Club X... , "porque siempre se arman líos". Parecería que las dos asociaciones tienen gran parte de sus "hinchas" comunes, y cuando juegan entre sí las opiniones tienen que dividirse y entonces, se presentan problemas.

En resumen, el fútbol es la principal actividad recreativa. Alrededor de él se nuclea una buena parte de la población. Es importante tener en cuenta que este tipo de actividad, y en consecuencia, de asociación, es "abierta". No está restringida a los socios, de ahí que si bien la pertenencia a estas asociaciones es relativamente poca, la participación en las actividades es mayor: los no socios van a ver los partidos. Del mismo modo, si bien solamente el 22.8 % (24) de las familias tienen algunos de sus miembros afiliados a una asociación -excluyendo al jefe de familia-, de ello no se desprende que no participen en las actividades de la asociación, y en particular, las referidas a clubes de deportes. Como ya se dijo, la afiliación se da como una afiliación familiar: solo el padre está nominalmente afiliado, mientras que el resto lo acompaña al partido de fútbol del domingo (25). La ventaja de los socios, en los partidos, es que no pagan entrada, y pueden ser parte activa dentro de la asociación: jugar, participar en asambleas, practicar otros deportes, etc. La concurrencia a los partidos es relativamente numerosa, si bien el fútbol, como actividad recreativa, es más frecuente entre los miembros jóvenes de las familias -en la encuesta escolar, es común la respuesta de que van a ver fútbol, aún entre las mujeres-. Un dirigente comentó, con respecto a esto: "Los domingos, si no hay partidos, todo parece triste..."

Pasamos ahora a los otros tipos de asociaciones recreativas que se encuentran en la zona. En primer lugar, estas asociaciones son muchos menos numerosas: hay un club de caza y pesca, uno de tiro, y un centro de arte nativo. Estas tres asociaciones tienen menos socios que el resto, y son más nuevas. A diferencia de las actividades de los clubes de fútbol, estas asociaciones son cerradas, en el sentido de que no está vedada la participación a los no socios, sino que sus actividades son muchos menos populares. El hecho de que en la zona sea prácticamente imposible cazar o pescar, y que para hacerlo hay que alejarse 40 ó 50 km. de ella, explica el hecho de que en el club de caza los socios sean de extracción social bastante alta al igual que en el de tiro. Algo muy diferente ocurre con el centro nativo, que parecería ser un lugar de reunión de gente de clase más baja, y en realidad, una de las pocas asociaciones en las cuales figuran jornaleros entre sus fundadores; con todo, no es una asociación en la que participa mucha gente. Parecería, mas bien, un pequeño grupo de amigos, que se reúne

para tocar guitarra y cantar, y de vez en cuando, hacer alguna fiesta folklórica -como por ejemplo, un homenaje a Buenaventura Luna, folklorista sanjuanino, muy apreciado en toda la provincia; la asociación lleva su nombre-.

En cuanto a las asociaciones de San Juan, a las cuales, están afiliados individuos de la zona, el análisis es bastante difícil, ya que son afiliaciones aisladas, solamente de líderes, algunos de los cuales ni siquiera viven en la zona. En consecuencia, no se pueden tomar como asociaciones con alguna influencia en la zona, ni como nucleadoras de la participación de los habitantes. Su importancia está reducida al plano de los líderes, y asimismo, dado el poco número de afiliaciones, el hecho de que varias personas pertenezcan a tres o cuatro de estas asociaciones; y las pocas afiliaciones a cada asociación, prácticamente se las puede dejar de lado. Consignemos sólo que son clubes sociales en su mayor parte, y algunos deportivos -uno de tenis, otro de ajedrez, de bochas, etc.

La mayoría de las asociaciones de la zona están en áreas urbanizadas -Villa Aberastain - Rinconada-, y el resto está más o menos disperso por los diferentes lugares donde la concentración de habitantes es mayor -por ejemplo, Médano de Oro-, quedando vastas zonas de poca población en completo aislamiento de las asociaciones formales.

Como ya se dijera, los individuos participan más en las asociaciones deportivas de la zona, y son muy pocos los que participan fuera de ella -especialmente líderes de los cuales hay un cierto número que vive habitualmente en la ciudad-. Al mirar el cuadro siguiente hay que tener en cuenta que el promedio de afiliados es de jefes de familia que fueron entrevistados, es decir, no permite ninguna inferencia acerca del número de afiliados por tipo de asociación. Sirve para comparar el género de participación en diferentes tipos de asociaciones:

	Con sede en la zona	Con sede en lugares ve- cinos	Con sede en San Juan	Promedio de afiliaciones en todas las a sociaciones recreativas
deportivos:				
fútbol	10.8	1.4		8.3
otros deportes	3.5		1.0	3.4
sociales			1.5	1.5
centro folklórico	4			4
Promedio	10.2	1.4	1.3	5.6

Entre los individuos que participan en los clubes y asociaciones de esparcimiento, hay un predominio de los elementos urbanos, o mejor dicho, de los no ocupados en el sector agrícola (26). En particular, se observa que los obreros no agrícolas tienden a participar mucho más que los peones (27), y si bien con una relación débil, las profesiones independientes más que los agricultores propietarios (28). Dentro de la categoría "rurales" no se establece ninguna diferencia de participación entre los peones -transitorios o permanentes-, los contratistas y los propietarios -ya sean grandes o pequeños-.

A partir de todo esto, podemos extraer una primera conclusión, a saber, que el elemento importante de diferenciación entre los individuos de la zona, en términos de participación, no está vinculado a su status socio-profesional, sino más bien al tipo de actividad -terciaria y secundaria versus primaria- que realizan. Luego veremos si esta explicación obtiene mayor soporte empírico.

2) Asociaciones profesionales y sindicatos

Las asociaciones de este tipo que aparecen en los cuestionarios son muy numerosas. Se puede encontrar desde el sindicato vitivinícola, hasta la federación de árbitros de fútbol. De ahí que sea difícil empezar diferenciando tipos de asociaciones -por ejemplo según el carácter dependiente o independiente de la ocupación-. Trataremos en primer lugar, las asociaciones de la zona.

El primer dato que deberíamos presentar es el número de asociaciones. Esto es prácticamente imposible, debido a que si lo queremos obtener a partir de los datos de la encuesta se nos plantean algunas dudas (29) que sólo hubieran podido resolverse encontrando, en la zona, las sedes de todas las asociaciones. Si bien tratamos de hacerlo, lo único que conseguimos es la indicación, por cierto imprecisa, de que "por la Villa, al lado de un garage, hay un sindicato". Pero una vez en la Villa, fue imposible hablar con alguien, ya que ubicamos un local vacío, y los vecinos no pudieron informarnos acerca de si funcionaba o no un sindicato allí. De esto se puede inferir que, en la zona, las asociaciones profesionales no tienen existencia manifiesta, ni un papel importante. Por algunos informantes pudimos saber que hay algunas personas que se reúnen y que "esto tiene que ver con un sindicato", pero parecería que de ahí no pasa.

Por supuesto, no todas estas asociaciones tienen la misma importancia. Tratemos, en primer lugar, de donde salen las asociaciones de dependientes. Es probable que los distintos nombres correspondan a una o dos asociaciones, cosa que puede inferirse de la gran similitud de los nombres. Ahora bien, aun suponiendo esto, de dónde surgen las afiliaciones? Cómo se explica que la gente diga que está afiliado a un sindicato de la zona, cuando en ella no se ven rastros de vida de él?

La explicación más factible es que esos individuos que contestan en la encuesta que están afiliados a algún sindicato obrero de la zona, hayan participado en su sindicato hace algunos años, y que en este momento, la participación sea nula. Hay que recordar que la afiliación obligatoria a sindicatos data de alrededor de 1950, y que en el período posterior hubo un gran auge de la actividad sindical en todo el país. Hay una cierta cantidad de personas que en la encuesta afirman pertenecer a sindicatos. Así, se puede confeccionar una lista de 14 asociaciones. El problema está en que la mayoría tiene uno o dos afiliados en la zona, ya que son sindicatos no-rurales -por ejemplo, obreros de la construcción, madereros, trabajadores del Estado, choferes, etc.-. El único caso interesante es la Sociedad de Colonos y Contratistas, con sede en San Juan, que tiene una cantidad algo mayor de afiliados en la zona -en la muestra son 6-. Esta sociedad de contratistas debería ser la que interviene en todos los problemas entre contratistas y patrones, como por ejemplo, fijación del porcentaje para cada uno. Pero, en realidad, sus actividades son mínimas. Los afiliados tienen el deber de comunicar cada año, su lugar y condiciones de trabajo -recuérdese que los contratos son, en general, a corto plazo 2 ó 3 años-, cosa que en la mayoría de los casos, no se hace. De esta forma, la asociación no tiene un registro actualizado de sus afiliados y, dado que la obligatoriedad de la afiliación no se cumple, no se sabe cuántos contratistas hay en la provincia.

Las otras asociaciones profesionales, de independientes, dejando de lado, por el momento, las asociaciones agrícolas -viñateros, chacareros- presentan un panorama similar.

Las afiliaciones de la zona son aisladas, y corresponden a rubros de lo más diversos -almaceneros, médicos, exportadores, etc. - De ahí que su importancia para la zona sea nula.

Con respecto a las asociaciones relacionadas con el agro, la más importante -y que tiene el mayor número de afiliados de la zona-, es la Federación de Viñateros, asociación que agrupa a los productores de vid de toda la provincia.

En resumen, las asociaciones profesionales, tanto dentro de la zona como fuera de ella, tienen influencia mínima sobre ella. Se podría decir que no tienen, en estos momentos, ninguna función para los individuos de la zona; como centro de participación formal, su acción es mínima.

El cuadro siguiente ilustra la diversificación de las asociaciones profesionales que tienen afiliados en la zona:

	Con sede en la zona	Con sede en San Juan
Dependientes:		
Asociaciones rurales	7	1
Asociaciones no-rurales	1	12
Independientes:		
Asociaciones rurales	1	4
Asociaciones no-rurales		11
TOTAL	9	28

En cuanto a las afiliaciones de los individuos entrevistados en estas asociaciones, tenemos el siguiente promedio de individuos por tipo de asociación:

	Con sede en la zona	Con sede en San Juan
Dependientes:		
asociaciones rurales	3	6
asociaciones no-rurales	2	1.6
Independientes:		
asociaciones rurales	2	14.2 (30)
asociaciones no-rurales	-	1.3
Promedio de afiliados	2.7	3.5

Los grupos de defensa o de unión profesional, vinculados solo a propietarios, reclutan muy pocos afiliados, con excepción de la Sociedad de Protección a la Producción Agrícola (31). Hay más afiliados entre los propietarios que forman la muestra de líderes. A continuación presentamos ambas distribuciones:

	Propietarios no-líderes %	Propietarios líderes %
Federación Viñateros	20.6 (N=97)	50.0 (N=50)
Cámara de Olivicultores	0 (N=95)	8.7 (N=46)
Unión de Chacareros	0.9 (N=97)	2.3 (N=43)
Sociedad de Protección Agrícola	45.5 (N=99)	70.0 (N=50)

En lo referente a la Sociedad de Protección a la Producción Agrícola, donde se da la mayor parte de las afiliaciones, no observamos diferencias de afiliación según el tamaño de la propiedad de los afiliados. Se verifica el hecho ya señalado anteriormente de que se afilia un menor porcentaje de no líderes que de líderes (32). Del mismo modo, formulamos la hipótesis de que los afiliados a las sociedades de protección rural tenderían a poseer una mentalidad más orientada hacia el progreso técnico, y, de manera más general, serían más progresistas en este campo. Al nivel de los no-líderes, esta afirmación podría ser verdadera, ya que ahí la mayoría de las afiliaciones corresponden a los propietarios con un nivel técnico más alto; no obstante, la relación es sólo débilmente significativa (33). Entre los líderes, esta relación no existe. Finalmente, si aislamos la variable progreso técnico y comparamos sólo a los propietarios líderes con los no-líderes, ambos de bajo nivel técnico, nuevamente se verifica la existencia de un mayor número de afiliados entre los primeros que entre los segundos (34).

En consecuencia, la orientación hacia el progreso técnico y los comportamientos en ese sentido no explican la afiliación a la sociedad de protección agrícola; en todo caso actuarían otras variables -vinculadas al liderazgo- como causa (35).

Como es de esperar los propietarios líderes manifiestan un mayor apoyo a la Sociedad de Protección a la Producción Agrícola, que los no-líderes:

	Propietarios no líderes %	Propietarios líderes %
Opinión favorable	40.4	52.6
Opinión desfavorable	49.0	39.2
Otras opiniones	4.2	5.3
No saben	6.4	2.9
TOTAL	100.0 (N=47)	100.0 (N=38)

Respecto a las asociaciones de dependientes, podemos decir que son más numerosas las afiliaciones a sindicatos entre los obreros no agrícolas y empleados, que entre peones permanentes y transitorios (36). Sin embargo, no se establecen diferencias entre los peones permanentes y los transitorios. Por lo tanto, encontramos nuevamente una mayor dinámica asociacionista entre las personas del sector secundario y terciario que entre aquellas de la rama primaria.

Las opiniones sobre los sindicatos están repartidas a lo largo de un continuo que va desde el rechazo total, pasa por el rechazo condicionado a la aceptación, con determinadas características, hasta la aceptación total; no obstante, predominan las opiniones favorables:

	%	% Total
Desacuerdo		
desacuerdo total	10.9	
por problemas internos y de organización	5.9	
por otras razones	0.5	17.3
opiniones condicionadas		9.0
Acuerdo		
acuerdo general	18.2	
por su función de defender a los débiles y obreros	14.2	
otras razones	7.8	40.2
no saben		32.5
no desean opinar		1.0
TOTAL		100.0
		(N=4 01)

Naturalmente, los dependientes tienen opiniones más favorables sobre los sindicatos que los independientes (37). Por otra parte los independientes no agrícolas tienen una actitud más favorable que los propietarios (38). De cualquier modo, no tenemos, en este momento, suficientes datos como para interpretar esta relación.

Obsérvese, por último que, en proporción, los que expresan las opiniones más desfavorables con respecto a los sindicatos, son los contratistas. Si relacionamos el nivel actitudinal con la ambigüedad de su posición en la estratificación social, tema que ya fue analizado más arriba; las actitudes se originan, probablemente, en esa ambigüedad de su posición y de su rol social.

Podríamos agregar que el hecho de que las personas participan poco o mucho en las asociaciones (39), o que están más o menos informadas (40), no aparece vinculado a su opinión acerca de los sindicatos.

En cuanto a las funciones que deberían cumplir los sindicatos, estas tienden a mantenerse en su carácter puramente defensivo, sin intervenir en la acción política:

	%
Función laboral, en un área específica	19.6
Función laboral, con referencia a que no deben intervenir en política	7.6
Defensa del obrero	49.4
Otras	21.6
No desean contestar	1.8
TOTAL	100.0 (41)
	(N= 276)

3) Sociedades de Fomento

Las sociedades de fomento, o uniones vecinales, son asociaciones de creación relativamente reciente: tienen en su mayoría, alrededor de seis años de vida. Esta es una característica común a las uniones vecinales de todo el país.

Surgieron en general, en zonas de población densa, especialmente en los llamados "barrios", que son pequeñas zonas urbanizadas, de unas pocas manzanas, con calles interiores, casas de construcción standard, económica por lo común, todas iguales, con pequeños jardines y fondo, construídas por una empresa -con o sin ayuda estatal- y puestas a la venta con algún plan de financiación. En estos barrios -hay 6 en la zona- aparecen, al poco tiempo de su inauguración, las uniones vecinales, cuya función es tratar de conseguir mejoras para el barrio. En general, estas sociedades son promovidas por los mismos interesados, con apoyo del gobierno local.

Aparte de este tipo de sociedad de fomento, hay en la zona, dos más, que no corresponden a los barrios, sino a concentraciones urbanas no planificadas.

Las mejoras que tratan de conseguir para sus respectivas zonas son bastante parecidas en cada caso: en primer lugar, se lucha por conseguir luz eléctrica; y, como aspiración más remota, agua corriente. Aparte de estos objetivos, hay otros secundarios, como el mejoramiento de las calles, cuidado de árboles, etc. Es bastante difícil hablar de asociaciones formales en este caso; parecen, más bien, comisiones formadas por algunos vecinos, a cuyas reuniones van algunos otros. Estas comisiones elevan peticiones al gobierno y, cuando la unión es activa, llevan a cabo algunos de los objetivos, cosa que salvo excepciones, no se hace. Es decir, en cuanto al grado de organización, están en un nivel intermedio entre la informalidad -conversar con los vecinos-, y la asociación formal -con listas de asociados, sede, etc.

En lo que respecta a la recolección de fondos, por lo general se pide a los vecinos una contribución mensual -\$ 5. - y en las sociedades más activas, se llevan a cabo algunas fiestas, bailes, etc.

Como ya hemos dicho, por lo común no tienen local, y se reúnen en la casa de algún vecino. Hay una o dos asociaciones que sí lo tienen, y entonces, además de una pieza para las reuniones, hay una pista de baile, y en un caso una pequeña biblioteca.

No todas las sociedades de fomento son activas, De las ocho que hay en la zona, sólo dos o tres llevan a cabo, en la actualidad, algún tipo de actividad. Las otras son simplemente nombres, o lugares de reunión de algunos vecinos, para comentar y conversar entre sí.

Creemos interesante, como ilustración, tomar con cierto detalle una de estas asociaciones, la más activa. El primer dato que asombra es que al preguntar a uno de sus directivos cuáles son los objetivos de la asociación, contestó: "trabajar por el progreso y la amistad de los vecinos". Esta asociación tiene, en realidad, dos tipos de funciones: por un lado, todo lo relacionado con el mejoramiento de la zona -cuidado de los árboles, mejoramiento de las calles- y por otro, una especie de servicio mutual: ayuda a los enfermos de la zona, donaciones a familias de muertos, etc. La sociedad financia, además, la distribución de agua a domicilio dentro de su zona. Dadas estas actividades, todos los vecinos de la zona están afiliados, y pagan regularmente su cuota. La sociedad trata de reunir fondos por otros medios, como bailes o rifas, y por un medio bastante asombroso: entre todos los vecinos, se encargan de la limpieza del canal de irrigación y, de esta forma, la sociedad recibe la suma de dinero que la Dirección Provincial de Hidráulica paga por esos servicios -\$ 5.000. - por año-. Todo esto se realiza promovido, fundamentalmente, por un líder, cuya autoridad y opinión es muy aceptada en la zona.

En cuanto a la participación en este tipo de actividades, el número de personas entrevistadas que dice pertenecer a alguna sociedad de fomento es 16. Este número da una idea de la poca participación a nivel más o menos formal -decir que está afiliado-. Ahora bien, como estas asociaciones son de tipo "abierto", es decir, no es necesario ser socio para colaborar o participar en ellas, es posible que el grado de participación, a nivel informal, sea algo mayor. Esta participación informal quiere decir, en este caso, conversar con los vecinos acerca de problemas de la zona, generalmente sin llegar a realizaciones concretas.

Por otro lado, como algunas de estas asociaciones realizan, para recolectar fondos, fiestas y rifas, la participación en estas actividades no está restringida, obviamente, a los socios, sino que en ellas participan personas del barrio y de zonas más o menos cercanas.

4) Cooperativas

En general, el único tipo de cooperativa que se encuentra en la provincia de San Juan es la cooperativa de comercialización y elaboración de productos agrícolas. No hay cooperativas de consumo ni de producción -en actividades primarias, extractivas-.

El nivel de desarrollo alcanzado por el cooperativismo es bajo; hay en total 2 ó 3 cooperativas importantes. Esto es bastante difícil de entender a primera vista, pues hay un acuerdo respecto a los problemas que plantea la comercialización de la producción. Es muy común escuchar quejas contra los "intermediarios", o "exportadores". La cooperativa trata de resolver este problema, mediante la comercialización de la producción y más específicamente con la elaboración de productos -vinos, aceite, conservas, etc. -

En Pocito hay una cooperativa de este tipo, con un número de socios inferior a 50; tiene muy poca influencia en la zona, casi nadie la conoce. Más conocida que ella, y más importante, es una cooperativa del departamento vecino de Rawson, y que cuenta con 300 socios, muy pocos de ellos de Pocito. Más bien, parecería ser una cooperativa casi provincial, que abarca productores de diversos lugares aunque, especialmente, de la zona sur de la provincia.

Poco es lo que se puede decir de las cooperativas en relación con la participación formal en la zona. En primer lugar, la participación está restringida a los propietarios. En segundo lugar, aun dentro de ellos, la participación es bastante escasa -13 entrevistados de-

clararon estar afiliados a una cooperativa. Los individuos socios de cooperativas sostienen, en general, que la cooperación es "la solución" del problema agrario y están muy satisfechos con sus resultados. Entre los que no participan se dan dos tipos de actitudes: los que no las conocen, y los que hablan mal de ellas. Este último grupo justifica sus opiniones haciendo alusiones a desfalcos hechos en cooperativas, peleas entre los directivos, etc.

En resumen, este es otro tipo de asociación que, prácticamente, no tiene gravitación alguna en la zona. Esto se puede explicar por la resistencia generalizada hacia el cooperativismo. Cabe señalar que si bien son tan pocos los afiliados a cooperativas agrarias. Vimos ya en el capítulo sobre estratificación que un porcentaje considerable, cree que es la solución adecuada a los problemas que enfrenta.

5) Asociaciones escolares

Las asociaciones que se desarrollan alrededor de las escuelas son, idealmente, tres: la cooperadora de padres, la sociedad de ex-alumnos y el club de madres.

Por lo general, aun en medios urbanos es difícil encontrar una escuela en la cual estas tres asociaciones funcionan con regularidad. Más difícil aún es, entonces, encontrarlas en medios rurales.

En la zona hay 8 escuelas; nominalmente, hay en cada una de ellas, por lo menos, una asociación cooperadora. Decimos nominalmente, porque ya veremos que su actividad es reducida y, en algunos casos, nula.

La organización de las cooperadoras depende casi exclusivamente de la dirección de la escuela. Si está interesada en llevar adelante las actividades escolares -y especialmente, extra-escolares-, la dirección logra reunir un grupo de padres activos, cuya función principal es recolectar fondos para ayudar a la escuela. Esto se hace pidiendo a los padres de los alumnos una contribución mensual, que luego se distribuye según las necesidades -arreglos del edificio, compras de material escolar-. En algunos casos, y esto depende, fundamentalmente, del interés manifiesto por la dirección, se realizan otros tipos de actividades en la asociación cooperadora, como por ejemplo, rifas, reuniones extra-escolares, una pequeña cooperativa en útiles escolares, etc.

Como ya hemos dicho, no en todas las escuelas se da un grado de actividad similar. En la mayoría de ellas, la actividad se reduce a recolectar la cuota de los padres e invertir la según las necesidades; esta decisión recae, generalmente, en la dirección de la escuela. Hemos encontrado un caso en que la actividad es mucho mayor; en esa escuela, por iniciativa y dirección del personal docente, se realizan una serie de actividades extra-escolares, que van desde la organización de actividades deportivas de los alumnos, hasta una cooperativa de útiles bastante completa.

En cuanto a la participación en este tipo de asociaciones, una buena parte de los padres pagan la cuota -no es obligatoria- y en este sentido, se pueden considerar socios; el número de personas que realmente participa es mucho menor. Según la escuela, hay dos o tres padres que cooperan con la dirección en lo referente a la asociación -en el caso visto, su número es de alrededor de diez-. Las actividades de este tipo de asociación están restringidas al ámbito escolar, y las relaciones con otras asociaciones son, en general, unilaterales: pedir ayuda, ya sea en forma de donaciones, partidos de fútbol, en beneficio, o préstamo de algún material.

Las otras asociaciones que, idealmente, están vinculadas a las escuelas son la sociedad de ex-alumnos y el club de madres. Las actividades de estas asociaciones, son en gene

ral, esporádicas; antes de alguna fiesta importante, la dirección de la escuela solicita la colaboración de algunos ex-alumnos, o de algunas madres. Parecería, por el tipo de actividad desarrollada, que no se puede hablar de asociaciones, sino de contactos personales, de participación informal de algunas personas en actividades escolares.

En cuanto a la organización, las asociaciones cooperadoras son las más formales. En general, hay una comisión directiva, reuniones más o menos periódicas, con elecciones, etc. En el caso de las otras asociaciones, este tipo de organización es mucho menos frecuente; puede encontrarse que, en un determinado momento, hay un cierto grado de organización, pero generalmente no dura mucho.

Por otro lado, dado que el grado de actividad de las asociaciones de este tipo depende de la dirección de la escuela, varía según el interés y la dedicación que ésta tiene por la escuela. Otro aspecto distintivo es que la participación está restringida, aunque no formalmente, a los padres de alumnos de cada escuela; entre estos padres la participación está restringida en otro aspecto: sólo participan los individuos de un nivel socio-económico relativamente alto, ya que, por un lado, son los únicos que pueden pagar la cuota, y por el otro, son los que disponen del tiempo e interés necesarios para este tipo de actividades.

6) Mutualidades

En la zona no existe ninguna mutual. Hay, sin embargo, algunos individuos afiliados a este tipo de asociación. Es poco lo que podemos decir al respecto. En general, las afiliaciones son de tipo compulsivo; hay ciertas ocupaciones que tienen una mutualidad, y es obligatorio afiliarse. Son ocupaciones no-agrícolas -maestros, empleados públicos, etc. -.

En cuanto a otras afiliaciones a este tipo de asociación, son tan aisladas que no podemos sacar ningún tipo de conclusión, excepto al grado mínimo de participación, aún a nivel informativo (42).

7) Otras asociaciones

Faltaría ver algunas otras asociaciones, de tipo diferente a todas las ya tratadas, y que tienen algunas afiliaciones en la zona.

De las asociaciones de la zona, queda una biblioteca pública, que prácticamente no funciona. Parecería que hace algunos años hubo algo más de actividad, pero que nunca fue una asociación que cumpliera una función clara y cabal.

Hay también algunas otras asociaciones fuera de la zona, que tienen algunas afiliaciones, especialmente entre líderes, y cuya importancia es muy limitada -Alianza Francesa, Sociedad Israelita, Círculo Policial, etc. -. Son afiliaciones muy aisladas y en general de individuos que no viven en la zona.

8) Participación en asambleas y asunción de cargos

Solamente hemos codificado las respuestas referidas a la participación en asambleas para clubes y sindicatos; los demás grupos no reúnen afiliaciones suficientes, por lo que, a estos fines, optamos dejarlos de lado. Casi las dos terceras partes de los miembros de clubes y sindicatos asisten raras veces, o quizás nunca, a las asambleas (43). En consecuencia, la participación efectiva es producto de sólo algunas personas, ya que la mayoría de los encuestados no son miembros de asociaciones, y entre aquellos que sí lo son, una gran parte

tiene una actitud de indiferencia hacia la asociación. Así, por ejemplo, en los clubes asisten a las asambleas solamente aquellos que ocupan cargos (44), o sea el 35 % de los miembros (45).

Como era de esperar, una proporción mucho mayor de líderes, 62,5 % (46), ocupan cargos en sus clubes, y también aumenta la tasa de participación regular en las asambleas -53,2 %- (47).

Los miembros de las asociaciones casi no participan en asambleas, debido al carácter rutinario de las actividades que ahí se desarrollan.

En cuanto a la personalidad de los directivos, éstos por lo general, se reclutan de las categorías sociales más altas, es decir, en las profesiones independientes (48).

Es así como los directivos de las asociaciones de fútbol, que suelen ocupar sus cargos durante muchos años, son en general propietarios o comerciantes de la zona. Algunos están afiliados a otras asociaciones, como partidos políticos, u otros clubes. Un aspecto interesante es que, si bien los directivos son del nivel más alto, las pocas personas más ricas y prestigiosas de la zona no participan en sus asociaciones, sino en asociaciones en San Juan. Una excepción a esto es el presidente de la liga de fútbol, que es un profesional que vive habitualmente en San Juan, tiene propiedades y familia en la zona -se crió en ella-, y participa por igual en la vida de la zona y en la de la capital.

Los líderes políticos comparten esta misma tendencia. Parecería que entre ellos hay una cierta amistad, o al menos, conocimiento íntimo, y que se tratan como "colegas", aunque los partidos a los que pertenezcan tengan diferencias profundas. Son pocos los casos de personas de las que se diga "es un líder de tal partido", o "es líder porque es dirigente de tal partido". Mas bien, parecería que primero viene el liderazgo en la zona, y posteriormente la afiliación, o dirección de algún partido en la zona. Así un líder nos contó que ya habían ido a ofrecerle la candidatura a intendente 3 ó 4 partidos diferentes. Lo que pasa es que, salvo raras excepciones, en la política local, lo importante es la persona y no el partido. Es decir, los líderes políticos provinciales piensan que si el candidato es un líder con arraigo en la zona, lo van a votar, cualquiera sea el partido al que pertenezca (49). La extracción social de los líderes políticos concuerda con la de los líderes de todo el país, y especialmente, de las zonas rurales tradicionales: los líderes de partidos tradicionales son miembros de viejas familias de la zona, con varias generaciones en ella, y de posición económica acomodada, en ocupaciones tradicionales -en general, propietarios grandes, y algún médico-, los líderes de partidos modernos son de ocupaciones más nuevas -comerciantes, obreros- y de clase más baja.

9) Cambios deseados en las asociaciones

Si bien dejamos constancia de la escasa participación en la vida de las asociaciones por parte de sus miembros -como es la participación en asambleas, por ejemplo-, ello no expresa un desacuerdo respecto de las actividades que realizan sus asociaciones:

	Acuerdo %	Desacuerdo %	No saben %	
Clubes	90.8	5.8	3.4	(N= 120)
Sindicatos	79.0	9.5	11.5	(N= 52)
Partidos	80.8	3.8	15.4	(N= 26)
Otras asociaciones	84.8	6.1	9.1	(N= 66)

Del mismo modo, una proporción muy pequeña de encuestados, miembros de asociaciones, sugieren cambios en la organización de las mismas; tales aspiraciones se refieren, fundamentalmente, a cambios en las comisiones directivas y es muy probable que respondan a las dificultades personales que surgen entre determinados miembros y ciertos individuos poseedores de cargos en la asociación:

	Proponen cambios %	No proponen cambios %	No saben %	
Clubes	26.0	70.0	4.0	(N=100)
Sindicatos	31.8	56.8	11.4	(N=44)
Partidos	10.0	90.0		(N=20)
Otras asociaciones	24.1	68.9	7.0	(N=58)

Pese a que las cifras sobre las cuales se basan los cálculos de las proporciones arriba expuestas son demasiado pequeñas como para extraer conclusiones, es posible reconocer los cambios deseados en la organización actual de las asociaciones a partir de la proporción de miembros que aspiran a intensificar su participación y a la forma mediante la cual encajarían dicho aumento:

	Desean participar más %	No desean participar más %	No saben %	
Clubes	52.5	44.3	3.2	(N=122)
Sindicatos	41.2	50.9	7.9	(N= 51)
Partidos	45.8	45.8	8.3	(N= 24)
Otras asociaciones	53.8	36.9	9.3	(N= 65)

En consecuencia, la participación deseada supera la efectiva: para los clubes, la primera es de 52,5 %, mientras que la segunda es de 36,3 % (50).

Los miembros que desean aumentar su participación, lo harían de la siguiente manera:

	En la comi sión %	Más coopera ción en gene ral %	En actividades especí ficas %	No saben cómo %
Clubes	50.8	35.0	14.2	(N=63)
Sindicatos	28.6	38.1	33.3	(N=21)
Partidos	30.0	40.0	30.0	(N=10)
Otras asociaciones	20.6	29.4	44.1	5.9 (N=34)

Los deseos por aumentar la participación se manifiestan, en el caso de los clubes, vinculados a las comisiones directivas -se podría indicar, al mismo tiempo, una voluntad por renovar las comisiones-; para las otras asociaciones adquiere la forma de actividades específicas -acción ideológica, campañas de distinta naturaleza, etc. -.

En el informe final se analizará la función de las asociaciones en la zona y su rol dentro del desarrollo.

De cualquier modo, vamos a examinar ahora las respuestas dadas a dos preguntas del cuestionario referidas a las participaciones formales. La primera de ellas planteaba : "Nos interesa saber si en la zona hay grupos, instituciones, sociedades y si estos grupos pueden mejorar la vida en la zona. Hay grupos de este tipo ? ". El 59.1 % de los encuestados responden por la afirmativa (51). Es interesante observar que, según la categoría socio profesional, las contestaciones difieren (52): los propietarios tienden a negar que las asociaciones cumplan una función de mejora, mientras que los "urbanos" -no ocupados en el sector primario-, al decir que existen grupos de este tipo en la zona, les están atribuyendo una función de mejora. En otras palabras, son justamente los agricultores (53) los que más luchan por conseguir mejoras en la zona, los que no perciben la función de mejora de los grupos existentes; y, en realidad los grupos de la zona aún no se enfrentaron seriamente con los problemas de este tipo. Por otro lado se observa que los propietarios líderes perciben mejor las funciones de los grupos existentes que los propietarios no líderes (54). Quizá ese rol de líderes contribuye a que perciban -o a que deseen- esta función de mejora por parte de las asociaciones (55). Lo mismo sucede con relación a la participación social: los individuos que más participan tienden a percibir esta función de mejora por parte de las asociaciones (56).

Estas distintas percepciones acerca de la función de los grupos se vincula, por otro lado, con el nivel de información de los individuos; los más informados perciben mejor su función de mejora de la vida de la zona (57).

Estos datos llevan, de per se, a plantear el cambio en la zona, lo que los individuos piensan que se debería hacer para mejorar la vida local. El conjunto de datos que se presentaron aquí, pretende sólo introducir el marco dentro del cual actúan los individuos.

B. PARTICIPACIONES INFORMALES

Hemos visto que relativamente pocas personas participan en grupos formales y que la sociabilidad asociacionista es escasa -sobre todo en lo referente a grupos no estrictamente locales, de características distintas a los clubes-. No ocurre lo mismo en el caso de la sociabilidad informal: los únicos marcos de participación reales parecen ser el vecindario, los amigos, los grupos familiares. Por otra parte existe una neta diferenciación entre estos diversos marcos de sociabilidad informal: el grupo familiar es sin lugar a dudas, el más importante, fuerte y solidario. A su vez el grupo de amigos tiende a diferenciarse notablemente del grupo de vecinos.

Las respuestas obtenidas a nuestras preguntas acerca de los consejos que los entrevistados solicitan en las distintas circunstancias en las que deben tomar una decisión indican la diferenciación existente entre familia, amigos y vecinos.

Consejo solicitado en caso de:

	dificultad monetaria %	compra de equi po para la casa %	educación de los hijos %
vecinos	2.6	2.5	0.8
amigos	11.2	5.2	2.2
parientes	9.6	4.7	1.8
núcleo familiar	31.8	45.8	38.4
cura	0.6	--	0.5
patrón	10.3	1.9	1.7
otras personas	2.0	1.8	2.6
decide solo	31.9	38.1	52.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0
	(N=403)	(N=401)	(N=369) (58)

Estas distribuciones demuestran claramente el peso relativo de los marcos de sociabilidad informal -de los grupos primarios de referencia, si se prefiere- en el caso de ciertas decisiones de orden personal o doméstico. La familia tiende a limitarse al núcleo familiar primario, es decir, a la pareja; no son consultados los parientes lejanos. Sólo se recurre a amigos o patronos -en el caso de dependiente- en caso de dificultad monetaria -pero esto se da exclusivamente en los peones y no en los obreros del sector secundario, que no piden consejo a sus patronos-.

Por otra parte, los vecinos, con los que generalmente se tienen buenos contactos, no intervienen en las decisiones de la familia: con ellos las relaciones son cordiales pero superficiales.

Sin embargo es de notar que el comportamiento de los sujetos pertenecientes al sector rural -ocupados en actividades primarias- difiere del de los sujetos pertenecientes al sector urbano -ocupados en actividades secundarias y terciarias- en lo que respecta a: formas de encarar las dificultades monetarias (59) y compra de equipo para la casa (60), ya que los del primer grupo deciden con mayor frecuencia solos o piden consejo a sus parientes, vecinos y amigos (61) mientras que los pertenecientes al sector urbano consultan con mayor frecuencia a la familia nuclear.

En lo que se refiere a la educación de los hijos los rurales deciden solos con más frecuencia que los urbanos, quienes tienden a pedir consejo a otras personas y, sobre todo a tomar decisiones dentro de la familia nuclear (62).

Las respuestas a estas tres preguntas caracterizan con claridad el rol creciente de la familia nuclear durante el cambio social: el individuo tiende simultáneamente a rechazar el peso de la familia extensa, y posiblemente de otros grupos primarios (63), en beneficio de la familia nuclear; Al analizar la categoría "decide solo", se ve que el jefe de familia tiende cada vez más a discutir las decisiones dentro del grupo familiar reducido. En las páginas siguientes volveremos sobre este cambio del rol de los grupos primarios que rodea al individuo.

Sin embargo, si la diferenciación amigos-vecinos aparece claramente con respecto a determinadas conductas, un número relativamente bajo de entrevistados nos dice que hay una diferencia entre ambos: a la pregunta: "es lo mismo amigo y vecino?", casi la mitad 47,4 % contestan que no existe diferencia (64). Es lícito, entonces, plantearse el interrogante acerca de la validez de esta pregunta. Se puede suponer que la distinción se hace a nivel de la acción y todavía no a nivel de la reflexión. En otros términos, se diferencia entre amigos y vecinos para cada situación concreta, pero no se logra verbalizar esta distinción. Nos encontramos nuevamente con el problema de la validez de ciertas preguntas dadas las características particulares del medio estudiado. El hecho de que los rurales establezcan menor distinción entre amigos y vecinos que los entrevistados no ocupados en el sector primario, tiende a confirmar esta interpretación (65): la diferenciación entre amigos y vecinos se evidenciaría más a medida que las actividades profesionales impliquen contactos más numerosos y más diferenciados con mayor número de individuos aparte de los vecinos inmediatos. Lo mismo ocurre con la participación en asociaciones donde los individuos se encuentran con personas que no son sus vecinos; luego puede esperarse una mayor diferenciación entre vecinos y amigos a medida que la participación en estos grupos es mayor (66).

Por otro lado los individuos cuya movilidad geográfica es mayor, que han tenido la oportunidad de cambiar de domicilio con mayor frecuencia y que, debido a esto han aprendido a diferenciar entre simples contactos de vecindario y amistades más durables, hacen una distinción muy clara entre amigos y vecinos (67).

Si bien estos análisis tienden a demostrar, por una parte, el papel cada vez más importante de la familia nuclear y, por otra parte, la aparición del grupo de los amigos como diferente del grupo de los vecinos, no es lícito inferir que esto equivale a la desaparición completa de los otros grupos primarios. Las relaciones con la familia extensa, los parientes, aparecen en otras circunstancias: algunas fiestas dan lugar a que se reúna toda la familia y a fortalecer así, periódicamente, los vínculos entre sus miembros. Por ejemplo, para un carneo, los entrevistados declararon que invitan a:

	%
Familiares	66.5
Familiares y vecinos	12.6
Familiares y amigos	7.8
Vecinos	6.5
Amigos	2.5
Vecinos y amigos	1.6
Otros	2.5
TOTAL	100.0 (68)
	(N=231)

El bajo nivel de vida de la mayoría de los entrevistados los obliga a circunscribir sus invitaciones al círculo familiar y a algunos amigos y vecinos (69). Seguramente es por esta razón que los compañeros de trabajo no se mencionan expresamente en dicha lista de invitados. Por otra parte es de notar que la mayoría de los entrevistados sostienen que en la actualidad se carnea menos frecuentemente que en el pasado (70).

El peso de una situación económica general desfavorable gravita pues sobre las relaciones sociales y reduce las interacciones entre los individuos, aún dentro de los grupos primarios. Los resultados son muy diferentes cuando la pregunta se hace en condicional: "A quiénes invitaría usted si realizara una fiesta en su casa?":

	%
Familiares	42.3
Vecinos	5.0
Amigos	2.4
Compañeros de trabajo	49.3
Patrón	0.5
Otros	0.5
TOTAL	100.0
	(N=397)

Se observa una clara tendencia a invitar para este tipo de fiesta a los compañeros de trabajo más que a los vecinos y amigos. Dadas las condiciones de vida reinantes, las amistades que se contraen en el trabajo no pueden continuarse fuera de este ámbito. Sin embargo, es interesante destacar que las relaciones amistosas tienden a establecerse con preferencia a través de una profesión común -esto es característico de las sociedades urbanas modernas-.

Todo sucede como si el individuo se separase poco a poco de los grupos primarios que lo rodean. Desde este punto de vista podemos examinar los datos de la encuesta con el análisis sucesivo de:

- 1) La familia extensa
- 2) La percepción del vecindario y las relaciones entre los vecinos
- 3) Los vecinos y los amigos
- 4) Las relaciones de cooperación dentro del vecindario

1) La familia extensa

Como es de esperar , las relaciones con los parientes son aún muy frecuentes. El hecho de que la mayoría viva en el departamento de Pocito o en la Provincia de San Juan facilita las visitas frecuentes. Estas se dan en los siguientes términos :

	%
Visitas frecuentes	53.9
Se ven algunas veces al año	34.2
Se ven sólo en fiestas	5.2
Es relativo a cada pariente	2.8
No se ven	3.7
No tienen parientes	0.2
TOTAL	100.0
	(N=406)

Sin embargo, notemos que las relaciones frecuentes con los parientes tiende a disminuir entre los individuos ocupados en los sectores secundario y terciario (71).

Estas relaciones frecuentes con los parientes explican, también, la frecuencia con que se elige a los padrinos del hijo entre los parientes :

	%
Parientes	57.3
Amigos	36.7
Otros	6.0
TOTAL	100.0 (72)
	(N=248)

Generalmente los padrinos viven en el departamento de Pocito o en la Provincia de San Juan. Si son parientes, fueron elegidos entre aquellos que no viven lejos de la familia; esto permitió los contactos frecuentes y la solidaridad en el seno de la familia extensa. Los padrinos viven:

	%
En Pocito	41.6
En otro departamento de San Juan	23.6
En la ciudad de San Juan	21.7
En otra provincia	10.1
En el extranjero	3.0
TOTAL	100.0
	(N=327)

Sin embargo debe notarse que más de un tercio de los entrevistados (73) con niños eligieron como padrinos de sus hijos a amigos. Hay aquí una ruptura del círculo de la familia extensa; los individuos tratan de extender las solidaridades fuera de los parientes, y a veces intentar relacionarse con un padrino de status más elevado. En realidad la tendencia a elegir un padrino entre los amigos es netamente superior entre los dependientes que entre las personas de profesiones independientes (74).

La distribución de las diferentes profesiones de los padrinos evidencia la tendencia de los dependientes a elegir a los primeros fuera de su propia categoría profesional. He aquí cómo se establece la elección de los padrinos:

Los Padrinos Son:

Padrinos: elegidos por:	dependientes	contratistas	dependientes	independientes	
	rurales %	%	urbanos %	%	
dependientes rurales	37.7	6.5	16.8	39.0	(N=77)
contratistas	15.1	6.2	15.1	63.6	(N=33)
dependientes urbanos	14.8	3.7	31.5	50.0	(N=54)
independientes	22.4	6.0	13.4	58.2	(N=67)

Es de notar que tanto los peones como los obreros urbanos manifiestan una tendencia a elegir los padrinos en su propio estrato socio-profesional -más de 30 % de las elecciones-. Por el contrario, los contratistas hacen su elección fuera de la propia categoría y son raramente elegidos por los otros.

Finalmente todas las categorías socio-profesionales tienden a elegir los padrinos entre los independientes. Este hecho expresa también el deseo de asegurarse padrinos de status más elevado, capaces de ayudar a la familia en los casos de dificultad, y el deseo de ascenso social. Notemos también la tendencia que manifiestan los independientes a elegir sus padrinos en la propia categoría. Es la única categoría socio-profesional en la cual dominan las elecciones dentro de sí misma (75). Proporcionalmente también, el grupo de peones es más cerrado que el de los trabajadores urbanos; el grupo más abierto, totalmente dirigido hacia los otros estratos socio-profesionales, especialmente hacia el de los independientes, es el grupo de los contratistas. La elección de los padrinos refleja bien su posición socio-económica que oscila entre la posición de peón -que probablemente tuvieron antes y que parecen rechazar ahora- y la de propietario que no ha logrado aún, pero a la que tratan de acercarse lo más posible, tanto en el plano de las conductas externas como en el de las formas de pensar. En cuanto a la elección de amigos, encontramos las mismas tendencias.

2) Percepción del vecindario y de las relaciones entre vecinos

Cualquiera sean las condiciones de vida de los entrevistados, a la gran mayoría de ellos, el 83.9 %, le gusta su vecindario; hay sólo un 13.8 % de entrevistados a quienes el vecindario gusta poco, y un 2.3 % a quienes disgusta totalmente (76).

Del mismo modo las relaciones entre los vecinos parecen ser en general muy satisfactorias:

	%
Buenas relaciones	93.6
Regulares	3.7
Indiferentes	2.5
Malas	0.2
TOTAL	100.0
	(N=408)

Las relaciones entre los vecinos no se han modificado con respecto al pasado; la respuesta a si las relaciones actuales son mejores, da el siguiente resultado:

	%
Mejores	6.2
Iguales	91.1
Peores	2.7
TOTAL	100.0
	(N=405)

En cuanto a los vecinos en el pasado :

	%
todos eran buenos vecinos	90.3
sólo algunos lo eran	8.2
muy pocos lo eran	1.5
TOTAL	100.0
	(N=403)

Con respecto al pasado parece existir un incremento en el número de buenos vecinos :

	%
Actualmente mayor cantidad de buenos vecinos	15.8
Igual cantidad	76.4
Menor cantidad que antes	7.8
TOTAL	100.0
	(N=403)

Todos estos datos indican que en el transcurso de los últimos años son reducidos los cambios que afectaron la vida del vecindario y al vivir cotidiano. La intervención de ciertos cambios sociales transformaron ciertas condiciones de vida y de bienestar, intensificaron los contactos con la ciudad y familiarizaron a los individuos con los medios de comunicación y de consumo de masa. Como se ha visto, estos cambios han empezado a dar lugar a participaciones de grupos formales. Pero en definitiva, no modificaron aún las relaciones interpersonales a nivel informal del vecindario y de los amigos (77).

Esto último no implica, sin embargo, que se perciba al vecindario como un todo homogéneo, sin diferencias entre los individuos : si las relaciones entre vecinos parecen ser muy buenas, esto no significa que los encuestados estimen estar muy unidos entre ellos :

	%
Vecinos muy unidos	67.2
Más o menos unidos	22.1
Desunidos	4.2
No saben	6.5
TOTAL	100.0
	(N=402)

Ni que todos sus vecinos compartan las mismas ideas que las del entrevistado :

	%
Mismas ideas	33.7
Más o menos las mismas	22.8
Ideas distintas	12.0
No saben	31.5
TOTAL	100.0
	(N=403)

Esencialmente las conversaciones cotidianas con los vecinos tratan de aspectos del trabajo, de los costos agrícolas y de la agricultura en general :

	%
Discusiones sobre el trabajo	54.9
Discusiones generales	15.6
Deportes	9.2
Problemas personales	1.8
Otros temas de discusión	6.9
No habla con los vecinos	11.6
TOTAL	100.0
	(N=404)

Notamos la escasa frecuencia de conversaciones sobre problemas personales. Esto confirma lo dicho más arriba sobre el carácter de las relaciones con los vecinos: buenas cordiales, pero superficiales (78).

Se plantearon otras preguntas acerca del modo en que se percibe la homogeneidad del vecindario. En particular tienden a indagar cómo se sitúa el individuo con respecto a los otros en lo referente a ciertas actividades extraprofesionales. El individuo considera que sus vecinos van más, igual o menos:

	al cine %	al club %	a reuniones políticas y sindicales %	a la ciudad %
Más	67.4	60.5	50.0	46.4
Igual	18.8	20.1	10.9	29.1
Menos	4.9	7.9	5.1	13.3
No sabe	8.9	11.5	34.0	11.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0
	(N= 405)	(N=402)	(N=396)	(N=405)

La mayoría de los entrevistados manifiestan netamente una tendencia a creer que sus vecinos frecuentan cines, clubs y reuniones con más asiduidad que ellos, y que incluso van más a menudo a la ciudad. Es reducido el número de individuos que creen desarrollar estas actividades en forma similar a sus vecinos. Sin embargo, la percepción general de estas actividades es correcta; así los rurales -ocupados en el sector primario- estiman que sus vecinos frecuentan más la ciudad que ellos mientras que los urbanos -ocupados en el sector secundario y terciario- afirman ir más a menudo a la ciudad que sus vecinos (79). También los urbanos piensan que sus vecinos van menos al cine que ellos mismos (80). En cuanto a los clubs y otras reuniones no se constatan diferencias significativas.

En resumen, a pesar de que los individuos tienden a sobreestimar la actividad de sus vecinos en comparación con la que ellos despliegan, perciben bien la heterogeneidad de su vecindario y el hecho de que los vecinos se comportan de un modo diferente al de ellos. No solamente los vecinos de la zona no son homogéneos, sino que, además hay percepción de esa heterogeneidad.

Igualmente, los entrevistados miembros de algún club expresan, en una proporción de 37.4 %, que sus vecinos no concurren al mismo club que ellos (81). Sin embargo no se constatan variaciones significativas entre una categoría socio-profesional y otra; es decir que los clubs como los vecindarios no están homogéneamente constituidos y que ninguna categoría socio-profesional se percibe -o es percibida- como detentando el monopolio de la entrada en un club. Estos datos confirman, a nivel de las percepciones, los datos presentados más arriba sobre las participaciones mismas (82).

3) Los amigos y los vecinos

Como ya hemos visto antes, no es sorprendente constatar una cierta indiferenciación entre vecinos y amigos. Las cualidades atribuidas al amigo y al buen vecino son, a grosso-modo, casi las mismas:

	buen vecino %	amigo %
Actitudes cooperativas	49.4	36.7
Cualidades morales	29.4	33.1
Afecto	--	9.7
Otras razones	21.2	19.8
No tiene amigos	--	9.7
TOTAL	100.0	100.0
	(N=403)	(N=402)

Las cualidades morales y el afecto se citan más a menudo a propósito de los amigos, pero como ya hemos visto, muy pocas personas diferencian entre vecinos y amigos. En efecto para la gran mayoría, 84.0 % (83), los vecinos son también los amigos; cualquiera sea la categoría socio profesional (84).

Pero, quiénes son los vecinos? Pertenecen a la misma categoría profesional? En su conjunto los vecindarios son mixtos y no se constata segregación de las categorías sociales (85). Sin embargo, cabe mencionar que los peones tienden a citar más a menudo vecinos peones como ellos, mientras que los propietarios citan con mayor frecuencia vecinos que pertenecen a varias categorías socio-profesionales (86). En cuanto a los contratistas sus vecinos pertenecen a categorías socio-profesionales muy variadas.

Habíamos naturalmente aquí del vecindario en la forma en que esto es percibido, y las respuestas acerca de las profesiones de los vecinos reflejan más la idea que se tiene del vecindario que la realidad del habitat en sí.

En cuanto a los amigos, la mayoría vive en la zona o en el departamento de Pocito:

	%
En Pocito	81.1
En otro departamento de San Juan	6.1
En San Juan, capital	10.7
En Mendoza	0.6
En otras provincias	0.8
En Buenos Aires, capital	0.7
TOTAL	100.0 (87)

La zona vive por sí misma y los contactos con el exterior, así como las amistades fuera del ámbito corriente, son todavía muy reducidas -sobre todo en el exterior de la provincia-.

Examinemos las profesiones de los amigos, que se pueden presentar del siguiente modo :

Amigos citados por :	Los amigos citados son:						
	peones	contra- tistas	propie- tarios	agricul- tores (88)	depen- dientes urbanos	indepen- dientes	
	%	%	%	%	%	%	
peones	55.8	5.0	4.8	11.2	19.5	3.7	(N=299)
contratistas	6.5	4.5	20.8	44.8	9.7	13.7	(N=154)
propietarios	3.1	3.1	26.2	44.8	8.2	14.6	(N=221)
dependientes urbanos	22.0	1.9	3.4	12.3	49.0	11.4	(N=204)
independientes	5.2	2.6	7.8	19.6	13.0	51.8	(N= 77)

Cada uno de los grupos socio-profesionales mencionados tiende a reclutar sus amigos de un modo diferente. Los peones situados en la parte más baja de la escala social están obligados a elegirlos en su propia categoría socio-profesional y, hasta cierto punto, dentro del grupo de los dependientes urbanos. Del mismo modo, los dependientes urbanos eligen a sus amigos dentro de su propia categoría socio-profesional y entre los peones.

Los contratistas encuentran muy pocos amigos en su propia categoría y se vuelcan totalmente hacia los propietarios -y hacia los agricultores quienes en su mayoría, también son propietarios-. Los contratistas también eligen a los amigos en el grupo de los independientes. En ambos casos en un strato más alto que el de ellos.

El grupo de propietarios es muy cerrado y elige como amigos a miembros de su propia categoría socio-profesional y entre los agricultores y los independientes.

Lo mismo ocurre con los independientes que eligen a sus amigos entre ellos, aun que también se vuelcan hacia los dependientes urbanos y hacia los agricultores -muchos de los cuales son propietarios- (89).

Mientras que la elección de los padrinos evidenciaba netamente el deseo de atraer se la protección y la aprobación de personas más influyentes, así como la posibilidad de un eventual ascenso social, las relaciones amistosas se establecen en base a la reciprocidad y a la igualdad, demostrando las barreras sociales existentes en la zona. Cada grupo socio-profesional está cerrado en sí mismo. Esto no impide, como ya se expuso, que existan buenas relaciones entre los diversos grupos a nivel de la vida cotidiana. Pero también esto no excluye que cada uno conozca su ubicación social y sepa "cuál es su lugar".

En último análisis, la existencia de una estratificación de la cual la red de las amistades es sólo una de sus manifestaciones, es la realidad primaria de nuestra zona, quizá, de toda comunidad, y posiblemente de toda comunidad tradicional. Es este el marco fundamental que era necesario analizar como condición para el estudio ulterior de las vías de penetración del cambio social, y para comprender las transformaciones sociales que se dan actualmente en esta parte del país.

4) Relaciones de cooperación dentro del vecindario

Si bien observamos previamente que los cambios sociales no han perjudicado aún la vida de vecindario en la comunidad, ni han perturbado las buenas relaciones entre los vecinos, también hemos observado que los vecindarios no son percibidos como homogéneos o especialmente unidos. Las diferencias percibidas por los entrevistados no impiden las buenas relaciones con los vecinos. En otros términos, todo parece demostrar que las diferencias sociales están profundamente internalizadas y no impiden, de ninguna manera, las buenas relaciones con los vecinos.

La estratificación social que separa a los individuos es demasiado antigua y está demasiado enraizada en las costumbres; recibe su legitimidad a través de su largo pasado.

Dentro de esta estratificación, en el interior de esta sociedad no sometida aún a un cambio social muy considerable, -testimonio de esto es la poca proporción de afiliaciones o grupos formales de inspiración no local- cada uno tiene "su lugar", tiene su rango, y a muy pocos de ellos se les ocurriría seriamente pensar en la posibilidad de modificar su rango o cambiar "su lugar".

Así constituida, con sus divisiones y sus capas sociales impermeables, esta sociedad presenta un cierto equilibrio. Pocos individuos se rebelan contra el orden establecido y las relaciones cotidianas entre los miembros del vecindario son buenas.

Cuando es necesario, existe una cierta colaboración entre todos. Nadie teme perder su status si ayuda a los otros; la ayuda mutua es una norma social común: aquellos que están en el estrato superior de la escala social saben que ello les asegura el respeto y una cierta devoción por parte de las otras capas sociales; aquellos situados en las capas inferiores tienen la certeza de que su pobreza es irremediable, pero también tienen la seguridad de saber que no se los abandonará totalmente.

Es en esta perspectiva que se puede interpretar la gran cantidad de respuestas afirmativas a la pregunta: "Piensa usted que en caso de apuro otras personas le ayudarían desinteresadamente en alguna forma?".

	%
respuestas afirmativas	80.4
respuestas negativas	12.8
no saben	6.8
TOTAL	100.0
	(N=408)

y la proporción casi tan fuerte de entrevistados que estiman posible la colaboración entre vecinos.

	%
cooperación posible	71.2
cooperación imposible	19.1
no saben	9.7
TOTAL	100.0
	(N=403)

Esta actitud cooperativa se encuentra en proporciones idénticas en cada una de las capas socio-profesionales observadas. Dicho de otro modo: no existen categorías socio-profesionales más "cooperativas" que otras. Pero comprobamos que los entrevistados que estiman una cooperación posible entre vecinos se integran en mayor medida a su vecindario que aquellos que estiman imposible dicha cooperación (90).

También el 54.9 % (91) de los encuestados consideran positivo el tratar de conocer las necesidades de sus vecinos y de ayudarlos -contra 45.1 % que declara que es mejor no "entrometerse" en la vida de los demás-. Aquí también no se constatan variaciones de esta actitud de ayuda mutua entre vecinos en relación a las categorías socio-profesionales. Por el contrario, los entrevistados que participan activamente en las asociaciones tienden con mayor frecuencia a optar por la ayuda mutua entre vecinos que por el desinterés hacia sus problemas (92).

En nuestro informe final se tratará con mayor énfasis las formas y los términos en que esta cooperación sería posible y el lugar que podría ocupar en el cambio social. De todos modos es útil citar desde ya algunas respuestas a las preguntas hechas en ese sentido. Así, el 85.2 % de los entrevistados desean cooperar más con sus vecinos en el futuro: por ejemplo comprar algo en común -semillas o cosas para comer o una bomba para el agua- (93). Del mismo modo 90.3 % de los encuestados declaran que sería una ventaja cooperar con los vecinos (94) y enuncian las siguientes ventajas de tal cooperación:

	%
unión entre los vecinos	14.7
posibilidad de usar ciertos bienes en común	15.4
mejoras económicas y de producción	26.0
adelanto y progreso general	24.5
otras ventajas	20.4
TOTAL	100.0
	(N=319) (95)

En general, y cualquiera sea la capa socio-profesional considerada, existe un cierto número de actitudes favorables hacia la ayuda mutua y la cooperación. Y quizá algo más que eso: un deseo, más o menos acentuado, más o menos formulado, de realizar ciertas cosas en ese sentido. Es hacia el logro de estos objetivos que se encamina la actividad del I. N. T. A., actividad que es preciso examinar en lo referente a la participación provocada: lo que se trata de ver es en qué medida las participaciones provocadas se unen y amplían las participaciones formales o informales, o si, por el contrario, se les oponen o simplemente se superponen a ellas.

C. PARTICIPACIONES PROVOCADAS

En nuestra zona, I. N. T. A. es la única institución de la comunidad que intenta provocar una participación de los habitantes.

Sus actividades responden adecuadamente a nuestra caracterización de participación provocada: la iniciativa no proviene de los participantes mismos, y la participación se lleva a cabo en marcos que no fueron creados por ellos (96).

Lo que hemos dicho más arriba sobre la participación formal en los grupos de creación externa puede retomarse a propósito de I. N. T. A. Estos grupos encuentran poca participación por parte de nuestros entrevistados; y es éste también el problema de I. N. T. A., que no ha logrado todavía "penetrar" en la zona, y que tiende a ser percibido como un organismo público. Es necesario recordar que en la época en que fue realizado el trabajo I. N. T. A. tenía solamente algunos meses de existencia en la zona, por lo tanto no se podía esperar que la población conociese a fondo sus actividades.

A propósito de esto nos proponemos examinar primero el modo en que esta institución es percibida por nuestros entrevistados, qué es lo que conocen de ella y cuáles son sus expectativas respecto de sus funciones.

1. Percepción del organismo de desarrollo

Podrá observarse que en distintos lugares de nuestro cuestionario se pidió a los encuestados que registraran si el encuestado mencionaba el nombre de I. N. T. A. A continuación examinamos algunas de las preguntas que mencionan a I. N. T. A. En el cuestionario había una pregunta específica: "Usted conoce a I. N. T. A. ?".

	peones y obreros %	contratistas y propietarios %
conoce a I. N. T. A.	24.2	32.9
no conoce a I. N. T. A.	75.8	67.1
TOTAL	100.0	100.0
	(N=186)	(N=164)

Como podemos observar sólo pocas personas de la comunidad conocen al I. N. T. A. -una de cada cuatro-; es de notar que es más conocido entre aquellas personas a quienes los programas actuales de la institución están dirigidos -propietarios y contratistas- y prácticamente desconocida por los peones.

Este hecho no es sin embargo tan sorprendente si tenemos en cuenta que dada la reciente instalación de I. N. T. A. en la zona, hasta el presente ocupó más el cargo de empleador que contrata obreros y peones para sus construcciones y cultivos, que una posición de organismo de promoción y desarrollo. Y, en la medida en que los responsables de la animación y estimulación fueron absorbidos hasta ahora por tareas de organización de las oficinas y de instalación de la estación experimental, se vieron obligados a descuidar las tareas de promoción y de animación.

2. Receptividad de la información

I. N. T. A. proporciona información a la zona por tres vías diferentes: artículos semanales en los diarios locales, programas radiales y reuniones de productores. Conviene ahora examinar si dicha información es recibida por aquellos a quienes se la destina.

En lo referente a los programas técnicos de agricultura emitidos por vía radial, notamos que obtienen poco éxito entre los individuos a quienes están destinados, particularmente propietarios y contratistas -el grupo de peones y obreros se considera aquí simplemente como grupo de control-:

	peones obreros %	propietarios, contratistas %
escucha programas técnicos	15.7	20.3
escucha y mencionó I. N. T. A.	2.2	10.3
no escucha	82.1	69.4
TOTAL	100.0	100.0
	(N=184)	(N=167)

Además del hecho de que, en relación, a los peones, los propietarios y contratistas no escuchan mucho más los programas técnicos de agricultura -en efecto, podría haberse esperado una mayor diferencia entre las dos categorías-, hay, en general, pocas menciones del nombre de I. N. T. A. A grosso modo -y la representatividad de nuestra muestra nos permite esta afirmación- podemos concluir que alrededor de un productor de cada tres escucha las audiciones agrícolas, y, entre los que lo hacen, uno sobre tres escucha las emisiones de I. N. T. A.

Entre propietarios y contratistas la lectura de artículos sobre técnicas agrícolas tiene menos éxito que las audiciones radiales:

	peones obreros %	propietarios, contratistas %
leen artículos sobre técnica agrícola	14.3	14.4
leen y mencionan a I. N. T. A.	1.2	4.8
no leen	84.5	80.8
TOTAL	100.0	100.0
	(N=168)	(N=167)

Aproximadamente una persona del sector primario sobre seis o siete lee artículos técnicos, y un propietario o contratista sobre veinte lee artículos publicados por I. N. T. A.

En cuanto a las reuniones, sobre todo demostraciones prácticas en los campos, hay un 6.2 % de los propietarios y contratistas que participan (97), es decir, 14.1 % de los propietarios y contratistas que conocen al I. N. T. A. (98). Generalmente, los peones y obreros no son invitados a estas reuniones y no les hemos hecho la pregunta.

I. N. T. A. también lleva a cabo su tarea informativa utilizando otros métodos, vinculados a las relaciones de persona a persona. Uno de estos métodos, consiste en los consejos que los técnicos proporcionan directamente al agricultor: 90 % de agricultores y contratistas no tiene ningún contacto con técnicos que le aconsejan en su trabajo, 7.2 % reciben consejos de organismos provinciales o de técnicos privados, 2.8 % reciben consejos de I. N. T. A. (99). A partir de los primeros datos de esta encuesta se puede inferir que la estación experimental no había logrado tener hasta ese momento contactos profundos con el medio rural en el cual actúa.

Entre los líderes, generalmente propietarios más importantes y con mayor nivel de educación, un 13.7 % manifiesta haber recibido consejos técnicos de los especialistas de I. N. T. A. (100). Hay que notar que nuestra muestra de líderes no es representativa.

Otro medio de penetración utilizado por I. N. T. A. en la venta de semillas seleccionadas, producto de enorme necesidad dado el estado rudimentario de las técnicas agrícolas en la zona; los propietarios y contratistas compran sus semillas a:

	%
comerciante local	17.8
vecinos	9.7
los produce él mismo	37.1
producción propia y comerciante	6.2
producción propia y vecinos	2.5
I. N. T. A.	1.3
otros	0.7
no utilizan semillas	24.7
TOTAL	100.0
	(N=162) (101)

Si a esto agregamos que ninguno de nuestros líderes compra en I. N. T. A. sus semillas, no podemos menos que desear que se realice un esfuerzo mucho mayor en esta actividad.

En cuanto al uso de abonos, ningún propietario ni contratista entrevistado menciona que I. N. T. A. le aconsejó el uso de tal o cual tipo de abono.

Cualquiera sea el indicador utilizado para medir el grado de penetración de I. N. T. A. en la comunidad, observamos que sólo una minoría muy reducida se beneficia por los contactos directos con sus técnicos. Y precisamente son estos contactos que resultan los más eficaces.

En lo que respecta a la información emitida a través de los medios de difusión de masa -diarios y radio-, ésta llega a un mayor número de individuos. Sin embargo su eficacia es mucho menor que la información de tipo personal, y exige solamente un servicio bien documentado de divulgación técnica, aunque sin contactos con la población. El verdadero trabajo de promoción rural y de desarrollo comunitario supone mucho más que esto(102).

3. Percepción del rol de la agencia de desarrollo

A pesar de su débil penetración en la zona y de las dificultades encontradas en la difusión de la información técnica agrícola, I. N. T. A. puede jugar un papel importante dentro de la zona, rol frente al cual los entrevistados expresan sus expectativas.

Los propietarios y contratistas que conocen a I. N. T. A., a pesar de ser pocos -uno cada cuatro, como hemos visto- piensan que I. N. T. A. puede ayudarlos, no sólo personalmente :

	%
puede ayudarlos	47.8
no puede ayudarlos	8.7
no saben	43.5
TOTAL	100.0
	(N= 69)

sino también que I. N. T. A. puede contribuir a resolver los problemas de la agricultura en la zona :

	%
I. N. T. A. puede contribuir	74.0
I. N. T. A. no puede contribuir	9.6
no saben	16.4
TOTAL	100.0
	(N=73)

En otros términos, aquellos que conocen a I. N. T. A. tienen, en su gran mayoría, una actitud muy favorable hacia las actividades que despliega. Naturalmente, estos individuos no son muy numerosos, y se impone la intensificación del trabajo informativo con respecto a I. N. T. A. Igualmente, preguntamos a peones y obreros su opinión acerca del rol que esperaban de I. N. T. A. en la solución de los problemas del agricultor. Los que conocen a I. N. T. A. le atribuyen en general, un rol positivo :

	%
I. N. T. A. puede contribuir	66.7
I. N. T. A. no puede contribuir	9.2
no saben	24.1
TOTAL	100.0
	(N=54)

A través de este cuadro se observa que el sector obrero manifiesta una actitud positiva hacia I. N. T. A. Sería pues necesario que I. N. T. A. aproveche esta situación y no excluya de su programa de extensión a estos grupos.

Pero la ampliación de la esfera de actividades del organismo de desarrollo debe no sólo extenderse a toda la comunidad; además de la necesidad ya mencionada de sobrepasar el estadio de la simple divulgación agrícola a través de los más diversos medios, es necesario comenzar un verdadero trabajo de animación rural llevado a cabo mediante el contacto directo entre participantes y técnicos extensionistas. I. N. T. A. debe enfrentar también algunos problemas estructurales de la zona. Tal es el problema de la irrigación, del que no se ocupó hasta ahora y que constituye quizás el aspecto fundamental -y de gran urgencia- de toda promoción económica y social de la zona. En el próximo informe examinaremos más detalladamente estas cuestiones. Nos limitamos aquí a señalar que ningún entrevistado menciona a I. N. T. A. entre las instituciones que considera capaces de resolver el problema de irrigación. Sin embargo, si I. N. T. A. desea realmente dotar a su programa de un contenido concreto, parece urgente poder este tema a la orden del día. Es esta una condición sine-qua-non del pasaje de una simple acción de divulgación de técnicas agrícolas, a un desarrollo comunitario capaz, no sólo de mejorar algo las condiciones de vida existentes, sino de lograr transformaciones decisivas en los modos de vida y de trabajo(103).

NOTAS DEL CAPITULO IV

- (1) Op. cit., p. 78 y 55.
- (2) Cf. A. MEISTER: Social Change and Formal Participation in Voluntary Associations. Comunicación presentada al Congreso de la Rural Sociological Society, Washington, D.C., Agosto 28-31, 1962. El texto de esta comunicación ha sido publicado en el número de diciembre de 1962 de la revista Desarrollo Económico.
- (3) Los hechos de participación impuesta -cuarto tipo de participación, según la diferenciación realizada en el Primer Informe- se refieren especialmente a las relaciones de trabajo.
- (4) N=406.
- (5) N=403.
- (6) Falta señalar también que, además de que las tasas de afiliación son relativamente bajas, se nota a menudo una falta de conocimiento de las asociaciones a las que se está afiliado. Se pueden encontrar respuestas tan vagas como: "el club de la Calle X . . .", o cambios parciales en los nombres como, por ejemplo, decir que se está afiliado al "Club Pacífico Pocito", mientras que en la zona no hay ningún club con ese nombre; sí hay un "Club Pacífico", y otro "Atlético Pocito", y ambas sedes están cerca.
- (7) X²=24, 73; g. l. =2; P. 01; grados de participación según nuestro índice de participación formal.
- (8) X²=15, 81; g. l. =3; P. 01.

- (9) Las diferencias son significativas entre estas proporciones: $X^2=6,40$; g. l. =2; P. 05.
- (10) $X^2=9,86$; g. l. =4; P. 05; relación obtenida agrupando algunas frecuencias pequeñas.
- (11) 42,5 % y 17,7 %, respectivamente; N=113.
- (12) 58,2 %; N=55.
- (13) 46,2 %; N=26.
- (14) 16,7 % y 19,7 %, respectivamente; N=66.
- (15) En las asociaciones recreativas, el 17,7 % (N=402) de entrevistados, el 8,7 % (N=402) en los sindicatos, el 2,2 % (N=402) en partidos políticos y el 4,2 % en otras asociaciones, (N=401).
- (16) Por otro lado, un 33 % de entrevistados que dejaron de pertenecer a una asociación (N=101), dan explicaciones de orden personal.
- (17) $X^2 = 36,1$; g. l. = 2; P. 01.
- (18) $X^2 = 22,21$; g. l. = 14; P. 05.
- (19) $X^2 = 287,07$; g. l. = 6; P. 01.
- (20) N = 376. Entre los líderes la proporción de fundadores es, por cierto, mayor, alcanzando el 54,5 % (N=66). Por lo tanto, de cada dos líderes, uno es fundador de asociación, contra la proporción de uno sobre ocho entre los no líderes. $X^2 = 59,6$; g. l. = 1; P. 01.
- (21) Sólo para los no líderes: $X^2 = 4,2$; g. l. = 1; P. 05.
- (22) $X^2 = 77,3$; g. l. = 3; P. 01.
- (23) Ya sean líderes o no.
- (24) N = 403.
- (25) Esta pauta es compartida por todos los estratos sociales: ya se trate de propietarios o contratistas de obreros o peones, sean estos rurales o urbanos, dependientes o independientes, no hay diferencias significativas en la participación de los miembros de su familia.
- (26) $X^2 = 8,2$; g. l. = 1; P. 01.
- (27) $X^2 = 7,3$; g. l. = 1; P. 01.
- (28) $X^2 = 3,1$; g. l. = 1; P. 01.
- (29) Por ejemplo, saber si la Federación de Obreros y Empleados Vitivinícolas Argentinos -FOEVA-, es la misma asociación que el Sindicato Vitivinícola, o se trata de dos diferentes.
- (30) En este caso, el alto promedio está dado por la Federación de Viñateros. Hay que tener en cuenta una posible fuente de deformación de los datos: aparte de la pregunta "A qué asociaciones está afiliado Ud.?" había una pregunta específica para la Federación de Viñateros. El número de personas que incluye a la Federación de Viñateros entre las asociaciones a las que está afiliado es mínimo; pero al formular la pregunta específica, el número de respuestas afirmativas es mucho mayor. Aquí se tuvieron en cuenta las respuestas a las dos preguntas. Es posible que a estas asociaciones no se las tenga en cuenta como asociaciones a las que se está afiliado, dada la poca participación que exige de los asociados.
- (31) Recordamos que la Sociedad de Protección a la Producción Agrícola es una sociedad mixta. En su directo

rio y en su financiación intervienen los productores y el Gobierno provincial. Su finalidad principal es de proveer un seguro contra las inclemencias del tiempo. La afiliación es obligatoria para los viticultores y olivicultores.

- (32) $X^2 = 18,0$; g. l. = 1; P. 01.
- (33) $X^2 = 2,8$; g. l. = 1; P. 10; la relación se obtuvo reagrupando en dos las cuatro categorías de nuestro índice de progreso técnico.
- (34) $X^2 = 9,2$; g. l. = 1; P. 01; reagrupamos las categorías como para la relación anterior.
- (35) Esta relación entre comportamientos hacia el progreso técnico y afiliación, referida a la Federación de Viñateros, presenta las mismas características.
- (36) $X^2 = 10,3$; g. l. = 3; P. 02.
- (37) $X^2 = 11,6$; g. l. = 1; P. 01; se obtuvo la relación agrupando las opiniones condicionales con las razones de desacuerdo. Para efectuar esta relación se excluyeron a los contratistas debido a razones examinadas más abajo.
- (38) $X^2 = 4,8$; g. l. = 1; P. 05; agrupamos las categorías como para la relación anterior.
- (39) Niveles de participación según nuestro índice de participación formal.
- (40) Niveles de información según nuestro índice de información general.
- (41) No se incluye a las personas que no respondieron a la pregunta anterior.
- (42) Son pocas las personas que saben qué es una asociación mutua. Un ejemplo de esto está en que los encuestados, al preguntárseles si están afiliados, contestaron que sí, pues tienen un seguro de vida.
- (43) Clubes: 63,7 % (N = 113); sindicatos: 56,6 % (N = 53).
- (44) $X^2 = 17,0$; g. l. = 1; P. 01; se obtuvo la relación agrupando las alternativas "siempre" y "habitualmente", y por otro lado, "raramente" y "nunca".
- (45) N = 117.
- (46) N = 48.
- (47) N = 47.
- (48) $X^2 = 4,29$; g. l. = 1; P. 05; relación obtenida para los cargos en los clubes, para independientes y dependientes. Observamos que contrariamente a lo que habíamos dicho en lo concerniente a las participaciones, no se establece una relación entre el hecho de ocupar un cargo en un club y el pertenecer al sector secundario o terciario.
- (49) En cuanto a esto, sería interesante hacer un análisis electoral de la zona, para ver en que medida los resultados electorales están de acuerdo con la tendencia general de la provincia y del país.
- (50) Sin embargo, no se da una relación significativa entre la participación más o menos regular en las asambleas y el deseo de aumentar la participación en la asociación (se efectuó esta relación sólo con referencia a clubes).
- (51) N = 345, excluidas 61 personas que responden no saber.
- (52) $X^2 = 26,02$; g. l. = 7; P. 01; la prueba se realizó a partir de la distribución total de las respuestas según las 8 categorías socio-profesionales de nuestro índice (agrupando a los propietarios en dos categorías).

- (53) Se da esta misma tendencia, aunque en menor grado, entre los contratistas y los peones.
- (54) $X^2 = 5,7$; g. l. = 1; P . 02; propietarios agrupados independientemente del tamaño de su explotación.
- (55) Con respecto a la función que desempeñan los clubes dentro de la comunidad, los directivos con los cuales hemos hablado están muy de acuerdo. Ven que las asociaciones ayudan a promover el desarrollo de la zona. Esto podría parecer bastante asombroso, pero la explicación que dan aclara un poco el panorama; dicen que, al interesar a la población, y especialmente a la juventud, por los deportes "sanos" la sacan de los lugares sanos y la apartan del vicio. Esta, junto con la idea de que al tratar de construir buenas canchas y locales se mejora la vida en la zona, es la explicación más corriente. A estas funciones se agregan otras, como por ejemplo, relacionar a la gente entre sí (es decir, ayudar al logro de cierta cohesión), y lo que aparentemente debería ser la respuesta más apropiada: la función recreativa.
- (56) $X^2 = 21,41$; g. l. = 3; P . 01.
- (57) Si bien no alcanza un nivel suficiente de significación, la distribución se orienta en ese sentido; niveles de información según nuestro índice de información general.
- (58) Excluido los entrevistados sin hijos.
- (59) $X^2 = 10,69$; g. l. = 4; P . 05; agrupando en una sola categoría: vecinos y amigos; y en otra: patrones, cura y otros.
- (60) $X^2 = 9,18$; g. l. = 3; P . 05; reagrupando en una sola categoría: vecinos, amigos y otros.
- (61) 0 al patrón en el caso de los peones.
- (62) $X^2 = 11,91$; g. l. = 2; P . 01; relación obtenida agrupando en una sola categoría todas las categorías excepto "decide solo" y "decide con el núcleo familiar"; esto se debe a la poca frecuencia de las otras categorías.
- (63) En particular los vecinos, aún cuando nuestros datos son insuficientes como para afirmarlo con certeza: las frecuencias son demasiado pocas en lo referente a estas tres preguntas.
- (64) $N = 403$.
- (65) $X^2 = 6,98$; g. l. = 1; P . 01.
- (66) $X^2 = 8,08$; g. l. = 3; P . 05; niveles de participación según nuestro índice de participación formal.
- (67) $X^2 = 11,48$; g. l. = 5; P . 05; niveles de movilidad según nuestro índice de intensidad de movilidad geográfica.
- (68) Con excepción de los entrevistados que declaran no carnear.
- (69) 76,6 %; $N = 376$.
- (70) El hecho de carnear está ligado a los recursos económicos diferentes, según las categorías socio-profesionales: se carnea más a menudo entre los propietarios de más de seis hectáreas que entre los de cinco hectáreas o menos; más entre los contratistas que entre los peones permanentes y más entre los peones permanentes que entre los peones transitorios. Por otra parte los urbanos carnean menos que los rurales; $X^2 = 72,54$; g. l. = 7; P . 01.
- (71) $X^2 = 4,42$; g. l. = 1; P . 05; sin tener en cuenta a los peones transitorios cuyos parientes viven en otras zonas y a quienes ven menos frecuentemente.
- (72) Excluyendo a los entrevistados sin niños y aquellos que no respondieron a la pregunta.

- (73) 36,7 % ; N = 248.
- (74) $X^2 = 4,84$; g.l. = 1; P .05; categorías socio-profesionales reagrupadas (con las profesiones independientes, hemos incluido los contratistas).
- (75) $X^2 = 26,83$; g.l. = 3; P .01; elecciones en el seno de la capa socio-profesional en relación a las elecciones dirigidas hacia otra categoría.
- (76) N = 404; la homogeneidad de las respuestas a estas preguntas, impide hacer relaciones con otras variables.
- (77) Así es como no encontramos ninguna relación significativa entre el tener más o menos buenos vecinos ahora que en el pasado y la movilidad profesional o la participación más o menos activa en las asociaciones.
- (78) Cualquiera sea el estrato social, se nota el mismo porcentaje de individuos que manifiestan la relativa unidad del vecindario y sostienen que sus vecinos tienen las mismas ideas que ellos. Sólo los individuos de gran participación en asociaciones tienden a declarar que sus vecinos tienen las mismas ideas que ellos ($X^2 = 8,9$; g.l. = 3; P .05). Esto parece indicar que los participantes muy activos (pues sólo es válido para ellos) tienden a una mayor selectividad de sus amigos. A pesar de esto, estos participantes activos no estiman más que los otros que su vecindario es unido.
- (79) $X^2 = 36,08$; g.l. = 2; P .01.
- (80) $X^2 = 14,67$; g.l. = 2; P .01.
- (81) N = 182.
- (82) Tampoco constatamos variaciones en función del nivel de la participación de los miembros de los clubs, ni en relación al mayor o menor grado de integración en su vecindario por parte de los miembros de clubs.
- (83) N = 394.
- (84) Al contrario, pudimos observar más arriba que a la pregunta "es lo mismo amigo y vecino?" había una diferenciación mucho más neta entre los urbanos que entre los rurales y entre los participantes en las asociaciones que entre los no participantes. Esta pregunta era de carácter general y tendía a indagar si la diferenciación se percibía por los entrevistados mientras que esta pregunta encara las relaciones amigos-vecinos en una situación concreta.
- (85) Con excepción de uno o dos vecindarios constituidos por peones (La Rinconada), cuyos miembros no han sido identificados suficientemente como para poder compararlos con otros entrevistados del mismo estrato socio-profesional que viven en otros barrios.
- (86) La diferencia no es muy significativa desde el punto de vista estadístico.
- (87) N = 1087; o sea el conjunto de amigos citados por los entrevistados.
- (88) La categoría "agricultores" proviene de un error cometido por nosotros al hacer las entrevistas y que consistió en no pedir la aclaración respecto de la categoría socio-profesional de estos amigos agricultores. Generalmente son propietarios, más raramente contratistas y casi nunca peones.
- (89) Las diferencias en la dirección de las elecciones de los amigos, ya sea dentro o fuera de la propia categoría socio-profesional, son altamente significativas: $X^2 = 81,89$; g.l. = 4; P .01 (la categoría "agricultores", de la cual se ha hablado en la nota precedente, no fue tomada en cuenta para esta relación).
- (90) $X^2 = 12,02$; g.l. = 1; P .01; grados de integración según nuestro índice de integración informal.
- (91) N = 395.
- (92) $X^2 = 9,37$; g.l. = 3; P .05.

- (93) N = 394; excluyendo 15 personas que no saben.
- (94) N = 369; sin considerar 34 personas que no saben.
- (95) Sin considerar 22 personas que no contestan y los entrevistados que no contestaron o contestaron negativamente a la pregunta anterior concerniente a si la mayor cooperación entre vecinos sería una ventaja.
- (96) Para una exposición más detallada de los distintos tipos de participación estudiados, ver Primer Informe. Op. cit., páginas 15 y 16.
- (97) N = 160.
- (98) N = 71.
- (99) N = 167.
- (100) N = 51.
- (101) Este cuadro incluye a todos los propietarios y contratistas. Hay que recordar que un buen número no usa semillas, o solo para cultivos caseros, ya que los cultivos principales son la vid y el olivo.
- (102) Así, por ejemplo, debido a esta falta de información, solamente 2,9 % de los entrevistados (N = 208) mencionan a INTA como uno de los grupos o instituciones susceptibles de mejorar la vida en la zona.
- (103) Ver en nuestro Primer Informe (página 113-131) la discusión de estas distinciones entre la acción de divulgación, el desarrollo comunitario de asistencia o de mejoramiento, y el desarrollo comunitario de transformación de las condiciones objetivas de vida y de trabajo.

CAPITULO V

FISIONOMIA DEL LIDERAZGO

Lo que aquí se presenta es en principio, una descripción de algunos aspectos del liderazgo, esto es, de algunas propiedades o atributos del conjunto de personas a quienes algún grado de influencia les ha sido reconocido. Examinaremos estos atributos de los líderes y siempre trataremos de mostrar cómo se presentan esos mismos atributos en los no-líderes, es decir que hablaremos siempre en términos comparativos.

Nuestra definición de líder en términos operacionales es la siguiente: "persona mencionada por otra y a quien se reconoce cierta influencia en la zona" (1).

Evidentemente, parecería -por las técnicas empleadas- que en general no detectamos a los líderes de los pequeños grupos informales. No obstante, no creemos que sea éste el caso, por cuanto hemos considerado como líderes a las personas que han recibido por lo menos dos elecciones de personas diferentes (2).

El número de elecciones que han recibido los líderes oscila desde 56 para el líder más nombrado hasta 2 para los menos nombrados -como resultado de nuestra decisión-. Es decir, que el líder más nombrado tendría influencia sobre aproximadamente el 12 % de la población encuestada, y los menos nombrados sobre el 0.42 %.

Aquí evidentemente están involucrados algunos problemas importantes en la perspectiva del desarrollo comunitario -y no exentos justamente de interés teórico- sobre el tipo de vinculación de los líderes y sus electores: clase social, ideología, participación política, tipo u objetivo de la influencia ejercida, etc. En este informe habremos de limitarnos a los aspectos más generales. De todas maneras, los aportes que al respecto puedan hacerse -según cuán fructíferos sean los datos recogidos- tendrán que esperar la realización de un análisis más profundo (3).

1) Quiénes son los líderes?

De acuerdo con nuestra definición operacional de líder y a los métodos y técnicas que en consecuencia hemos empleado para detectarlos, los líderes presentan el siguiente status ocupacional:

	No Líderes	% sobre total	Líderes	% sobre total	TOTAL	% de cada categoría sobre to- tal general
Peones :						
transitorios	43	97.7	1	2.3	44	9.5
permanentes	72	98.6	1	1.4	73	15.7
Contratistas	58	98.3	1	1.7	59	12.7
Propietarios :						
hasta 2 ha.	26	89.6	3	10.4	29	6.3
de 3 a 5 ha.	40	83.3	8	16.7	48	10.3
de 6 a 10 ha.	17	54.8	14	45.2	31	6.7
de 11 y más	13	43.3	17	56.7	30	6.5
sin saber N° ha.	-	-	1	-	1	0.2
Obreros no agrícolas	44	97.8	1	2.2	45	9.7
Empleados y otros de pendientes no manua- les	40	88.9	5	11.1	45	9.7
Independientes no agrícolas	37	62.7	22	37.3	59	12.7
TOTAL	390	84.1	74	15.9	464	100.0

El cuadro transcrito muestra que el 15.9 % del total de la población encuestada pertenece al conjunto de líderes, según la definición adoptada. Este conjunto está integrado con los siguientes elementos :

	%		%		%
- Líderes de profesión dependiente					1.9
a) agrícolas	0.6	peones transitorios	0.2		
		peones permanentes	0.2		
		contratistas	0.2		
b) no-agrícolas	1.3	obreros	0.2		
		empleados	1.1		
- Líderes de profesión independiente					14.0
a) agrícolas, propietarios de finca			9.3		
b) no-agrícolas (comerciantes, industriales, profesionales liberales)			4.7		

Transcribimos ahora la composición del conjunto de no-líderes, que es el 84.1 % de la población total encuestada :

- No líderes de profesión dependiente				55.4
a) agrícolas	37.3	peones transitorios	9.3	
		peones permanentes	15.5	
		contratistas	12.5	
b) no-agrícolas	18.1	obreros	9.5	
		empleados	8.6	
- No líderes de profesión independiente				28.7
a) agrícolas: propietarios de finca			20.7	
b) no-agrícolas (comerciantes, industriales, profesionales liberales:			8	

De los cuadros transcriptos surge que el 42.7 % de la población total encuestada tiene profesión independiente y que esta proporción comprende 14 % de líderes y 28.7 % de no líderes. Para el conjunto de líderes, 87.8 % de los mismos tiene profesión independiente, mientras que en el caso de los no-líderes, sólo el 34 % de ellos tiene profesión independiente (4).

Si reformulamos el cuadro de la página 172 por ramas de actividad tenemos lo siguiente :

Categorías ocupacionales:	Ramas de actividad:		Terciaria		Total %
	Primaria %	Secundaria %		%	
Peones	25.2	Obreros	9.7	Empleados	9.7
Contratistas	12.7				12.7
Propietarios	30.0	Industriales	1.5	Comerciantes	9.7
				Profesionales	1.5
TOTAL	67.9		11.2		20.9
					100.0
					(N=464)

El cuadro indica la preponderancia del sector primario, pero no puede concluirse de ahí la existencia de un patrón tradicional de estratificación (5). Más bien, podríamos tener aquí la coexistencia de distintos patrones de estratificación (6) : junto al patrón correspondiente al sector primario se observaría el surgimiento de nuevos estratos, aunque aún sean reducidos -clase obrera y clase media independiente y dependiente-. Esta situación nos presenta nuevas dificultades metodológicas, que harán muy difícil precisar el patrón de estratificación vigente en la zona. Así se requiere investigar, por ejemplo, el carácter del grupo de obreros : si se trata, como es de suponer, de industrias zafreras, concentradas o no, etc., características que podrían hacer asimilable el grupo de obreros al de peones, Asimismo en el caso del grupo de comerciantes debe tratarse de ver si en esa categoría no se incluyen "cuentas propias" que podrían tener características bien diferentes.

Además, simplemente a título informativo, podemos ver que los líderes, en términos generales, tienen más alto status socio-económico

	No líderes %	Líderes %
Puntajes hasta 1	3.2	--
1.01 a 1.50	30.0	1.4
1.51 a 2	29.3	13.8
2.01 a 2.50	16.0	15.0
2.51 a 3	13.8	19.1
3.01 y más	7.7	50.7
TOTAL	100.0 (N=406)	100.0 (N=73)

En el caso de los líderes que poseen tierras, éstos tienen comparativamente propiedades más extensas; en conjunto los líderes poseen más hectáreas que los no-líderes, y obsérvese que el 71.6 % de líderes son propietarios de tierra :

	No líderes %	Líderes %
Hasta $\frac{1}{2}$ hectárea	19.4	3.7
más de $\frac{1}{2}$ y hasta 2 ha.	17.4	7.5
más de 2 y hasta 5 ha.	31.9	13.2
más de 5 y hasta 10 ha.	18.1	34.1
más de 10 y hasta 20 ha.	10.4	20.7
más de 20 y hasta 50 ha.	2.8	15.1
más de 50 y hasta 100 ha.	--	5.7
TOTAL	100.0 (N=144)	100.0 (N=53)

Aunque no analicemos acá la movilidad ocupacional, debemos decir que los líderes en general parecen haber tenido algún ascenso intrageneracional -lo que nuestras hipótesis prevían de los líderes asociacionistas- (8) . Pero no ocurre lo mismo con la movilidad respecto del padre; en general aquí el 69.8 % tiene la misma profesión del padre y de los de - más ascendió un 9.5 % y hay movilidad descendente en un 20.7 %.

A continuación transcribimos únicamente el índice de movilidad profesional -ocupacional- respecto de su padre (9) :

	No líderes %	líderes %
No hay diferencia entre la profesión del padre y la del entrevistado	69.6	69.8
La diferencia es positiva (ascenso)	18.3	9.5
La diferencia es negativa (descenso)	12.1	20.7
TOTAL	100.0 (N=306)	100.0 (N=63)

Se ve en el cuadro transcripto que para los no-líderes el caso es diferente: hay ligeramente más ascenso y menos descenso.

En lo que respecta a educación, los líderes han recibido en general más instrucción. Con algún curso terminado, es decir desde primaria completa hasta universitaria completa, tenemos 48.6 % de los líderes contra el 17.5 % de los no-líderes. La distribución total es la siguiente:

	No líderes %	líderes %
Analfabeto	17.6	1.4
Sabe leer y escribir pero no indica grado	11.6	8.1
Primaria hasta 4to. grado	45.8	32.5
Primaria hasta 5to. grado	7.7	9.4
Primaria completa	13.4	24.3
Secundaria incompleta	2.5	8.1
Secundaria completa	0.7	4.1
Universitaria incompleta	0.2	2.7
Universitaria completa	0.5	9.4
TOTAL	100.0 (N=404)	100.0 (N=74)

La relación entre la movilidad profesional respecto de su padre y el grado de escolaridad recibida es la siguiente:

Movilidad profesional	No hay movilidad	movilidad ascendente	movilidad descendente	total
Grado de escolaridad	%	%	%	%
No-líderes:				
Analfabeto	16.3	1.7	0.3	
Sabe leer y escribir (pero no indica grado escolar)	6.7	1.3	1.3	
Primaria incompleta	35.4	10.0	9.1	
Primaria completa	8.0	4.0	0.7	
Secundaria incompleta	2.3	0.7	0.3	
Secundaria completa	0.3	0.3	0.3	
Universitaria incompleta	0.3	--	--	
Universitaria completa	--	0.7	--	
TOTAL	69.3	18.7	12.0	100 (N=300)
Líderes:				
Analfabeto	1.6	--	--	
Sabe leer y escribir (pero no indica grado escolar)	3.2	1.6	3.2	
Primaria incompleta	30.1	3.2	11.1	
Primaria completa	20.6	1.6	1.6	
Secundaria incompleta	7.9	--	1.6	
Secundaria completa	3.2	--	--	
Universitaria incompleta	3.2	--	--	
Universitaria completa	--	3.1	3.2	
TOTAL	69.8	9.5	20.7	100 (N=63)

Ante todo debemos reiterar que el índice de movilidad profesional respecto de su padre sólo debe ser considerado como una medición gruesa y provisoria pues, por ejemplo, en el caso de la movilidad ascendente se distinguen cuatro niveles y en la descendente esto no se ha hecho y, además, se han evaluado más alto las actividades secundarias y terciarias que las primarias (10).

No obstante, algunas inferencias pueden hacerse. Observamos que con un nivel de educación primaria completa prácticamente no hay movilidad profesional descendente, tanto para líderes como para no líderes. La mayor movilidad profesional descendente que muestran los líderes pueden ser tanto un efecto del modo de construcción del índice (v.g.: los dos profesionales liberales en descenso, entre los líderes, tienen que ser hijos de industriales, pues el índice atribuye 9 puntos a los industriales y 8 a los profesionales, de manera que un profesional, hijo de industrial, aparece en descenso) como del hecho de que los padres de los líderes parecen ser de status socio-económico más elevado que los de los padres de los no-líderes (11), es decir, que un grado de educación primaria (completa e incompleta) produjo "ascenso" para los líderes y sí para los no-líderes. Debemos insistir en el carácter provisoria de estas inferencias pues además de los valores tan pequeños con que aquí trabajamos, hay que tener muy en cuenta las observaciones hechas sobre la construcción del índice, para evaluar correctamente la significación de la movilidad tal como surge de

los cuadros. Recordaremos aquí también que el índice se construyó sobre la ocupación principal del entrevistado y no se consideró la ocupación secundaria. Sin embargo sabemos que muchos líderes tienen otra ocupación además de la principal: entre las ocupaciones secundarias de los líderes tenemos 13 propietarios de finca, 3 comerciantes y 5 industriales. Y algo similar ocurre con los no-líderes (12). En consecuencia pensamos que es muy difícil hablar de movilidad (sobre todo descendente) en nuestra zona.

El rol de la educación en la movilidad parece ser distinto en las zonas rurales en relación a las urbanas. Obsérvese el escaso número de personas con educación primaria completa o superior (13), es decir, la escasa extensión de la educación a las más amplias capas sociales, lo que evidentemente se relaciona con el sistema de tenencia y explotación de la tierra, la desigualdad estratificada, el desarrollo económico, etc. Es decir, que la educación operaría aún -en cierta medida- como un valor de prestigio más que como una condición general de movilidad, en relación sobre todo, con el grado de desarrollo económico.

Así tendríamos que la educación tendería a mantener la estructura de clases vigente a través de la desigualdad de las oportunidades educacionales ofrecidas a los diferentes estratos (14).

2) Quiénes los eligen y sobre qué personas influyen

Lo que nos interesa destacar ahora es la magnitud de la discrepancia, dentro de cada categoría ocupacional, entre no-líderes y líderes, en relación a la elección de líderes.

Si bien es cierto que no se puede dar una respuesta definitiva a esta cuestión hasta tanto no sea terminado el sociograma previsto en nuestro informe preliminar, algunas tendencias parecen insinuarse. Por ejemplo, en el cuadro presentado más arriba -pág. 172- vemos de los 117 peones agrícolas encuestados, que sólo hay dos líderes de esa categoría ocupacional. Esto mismo ocurre en el caso de los contratistas y obreros no agrícolas.

Esto parece indicar que las personas de estas categorías ocupacionales no se eligen entre sí como reconociéndose influencia o capacidad.

Esta situación se presenta, aunque en menor grado, también en el caso de los empleados. La desproporción disminuye bastante en el caso de los independientes no-agrícolas.

En el caso de los propietarios de finca vemos cómo la desproporción va disminuyendo gradualmente a medida que aumenta la extensión de la propiedad, hasta que la proporción se invierte -propietarios de 11 ó más has-.

Consideraremos ahora las respuestas dadas a las preguntas de la encuesta general que hacían referencias a cuáles son las personas influyentes e importantes de la zona, y cuáles son consideradas las más capaces para resolver los problemas de la zona (15).

Personas Influyentes e Importantes.

Los no-líderes que eligen son:	Son elegidos:					Número de elecciones	% de elecciones p/ categoría
	% Depend. rurales	% Contratistas	% Indep. rurales	% Depend. no-agrícolas	% Indep. no-agrícolas		
Dependientes rurales	7.7	3.9	56.8	12.4	18.9	153	29.4
Contratistas	3.0	-	62.1	6.0	28.7	66	12.7
Independientes rurales	-	-	71.5	3.2	25.3	123	23.7
Dependientes no agrícolas	-	1.8	43.5	11.2	43.5	108	20.8
Independientes no agrícolas	1.4	-	41.4	4.2	52.9	70	13.4
TOTAL						520	100.0
Los líderes que eligen son:							
Dependientes rurales	-	25.0	50.0	-	25.0	4	4.0
Contratistas	-	-	-	-	-	-	-
Independientes rurales	-	-	54.9	1.9	43.2	51	50.5
Dependiente no agrícolas	-	-	33.3	22.2	44.5	9	8.9
Independientes no agrícolas	-	-	29.7	13.5	56.8	37	36.6
TOTAL						101	100.0

Personas Capaces Para Resolver Problemas

Los no-líderes que eligen son:

Dependientes rurales	2.4	-	58.6	13.0	25.9	85	27.1
Contratistas	2.0	4.0	76.0	4.0	14.0	50	16.0
Independientes rurales	-	-	71.8	4.2	23.9	71	22.8
Dependientes no agrícolas	1.4	1.4	53.6	11.8	31.8	69	22.0
Independientes no agrícolas	-	-	52.6	7.9	39.5	38	12.1
TOTAL						313	100.0

Los líderes que eligen son:

Dependientes rurales	-	-	-	-	-	-	-
Contratistas	-	-	-	-	-	-	-
Independientes rurales	-	-	58.4	-	41.6	32	53.3
Dependientes no agrícolas	-	-	22.2	22.2	55.6	9	15.0
Independientes no agrícolas	-	5.2	31.5	10.5	52.6	19	31.7
TOTAL						60	100.0

Los cuadros transcriptos muestran que las categorías más importantes para el liderazgo son las "independientes agrícolas" y en segundo término los "independientes no-agricolas". Se observa igualmente que hay muchas más elecciones -520 y 101- en el caso de "personas influyentes e importantes" que en el caso de "personas capaces" -313 y 60- tanto para no líderes como para líderes.

No obstante esto, se advierte que las elecciones de "independientes agrícolas" -propietarios- por parte de las ocupaciones rurales no-líderes mantienen la misma proporción en las dos preguntas -56.8; 62.1; 71.5; 58.6; 76; 71.8 %- (16).

Siguiendo con las elecciones que realizan los no-líderes vemos que :

- las personas de cada categoría ocupacional en general no eligen a personas de su misma categoría ocupacional: el excedente va a independientes agrícolas -propietarios de finca- e independientes no-agricolas -comerciantes, industriales y profesionales liberales-. La excepción se da entre los independientes -agrícolas y no-agricolas- que se eligen a sí mismos;
- las personas con ocupaciones agrícolas eligen mayormente a propietarios, considerando los tanto "personas influyentes" como "personas capaces";
- las personas de profesión no-agrícola dependiente -obreros y empleados- se eligen algo más entre sí que los peones y los contratistas. Pero, tanto para dependientes como para independientes no-agricolas hay diferencias entre la elección de "personas influyentes" y la de "personas capaces". En el primer caso eligen más independientes no-agricolas que en el segundo caso. Es decir, que los propietarios de finca son más elegidos como "personas capaces" que como "personas influyentes". Esta es, por otra parte, la tendencia general; pues, del total de "personas influyentes" los propietarios representan el 56 % mientras que del total de "personas capaces" representan el 62.6 %.

En el caso de las elecciones que realizan los líderes, vemos que no hay variaciones sensibles entre las dos preguntas. Lo que se advierte es que los propietarios líderes se eligen a sí mismos bastante menos que lo que se eligen los propietarios no-líderes, eligiendo más a los independientes no-agricolas (17).

Los independientes no-agricolas se eligen más entre sí que lo que eligen a propietarios y además eligen a algunos dependientes no-agricolas como líderes, mientras que los propietarios no lo hacen.

Comparándolos con los independientes no-agricolas y no-líderes, vemos que los porcentajes de elección son similares en el caso de "personas influyentes"; pero, en el caso de "personas capaces", los independientes no-agricolas y no-líderes se eligen menos mutuamente, siendo la diferencia un excedente para los propietarios.

Aparte de otras consideraciones, creemos que estos datos pueden ser considerados -aunque sea indirectamente- como alguna medida del prestigio. Si así fuera, es evidente que las posiciones de mayor prestigio serían las de propietarios de finca e independientes no-agricolas -comerciantes, industriales, profesionales-. De todos modos la categoría de propietarios puede ser considerada la de mayor prestigio, no obstante los casos en que algunos grupos -dependientes e independientes no-agricolas- eligen más a los independientes no-agricolas que a los propietarios. Basamos esta afirmación en la observación de que del total de independientes no-agricolas el 56.5 % de ellos son también propietarios de finca -aunque su atención no constituye su ocupación principal-, lo que podría considerarse como un indicador de que a las posiciones de mayor prestigio sólo se asciende por la

posesión de la tierra aunque aquí también haya gradaciones. Evidentemente, esa afirmación no es categórica en el sentido de que se requiere un mayor análisis y la consideración de variables tales como educación, participación, etc.

De todos modos, y tal como fue previsto en nuestras hipótesis, se observa que el liderazgo de la zona como se manifiesta a través de las clases sociales es diferente para cada capa social, aunque en general todas tienden a elegir a propietarios e independientes no-agrícolas. Diferente para cada capa quiere decir que mientras los propietarios en general eligen líderes de su misma condición social, ello no ocurre con los peones contratistas, obreros y empleados. En otras palabras, la estructura del liderazgo, tal como es reconocida por los encuestados, está reflejando de alguna manera la estructura objetiva de las clases (18).

Aquí se hace ya relevante la necesidad de caracterizar de alguna manera el tipo de influencia que ejercen, es decir, el tipo de objetivos para la acción social que mantienen o proponen. Dado el anclaje social de estos líderes y dada la perspectiva de desarrollo comunitario con que se encaró este trabajo, es necesario dar respuesta a algunas preguntas, entre ellas:

- cuáles son los objetivos que los líderes proponen y a qué grupos tienden a beneficiar o perjudicar, manifiesta o latentemente?
- cómo se insertan o repercuten esos objetivos en la dirección y orientación del cambio social?
- los líderes, son realmente ejecutantes y " portavoces de las necesidades de la base " ? (19).
- cuáles son sus actitudes no tanto hacia un cambio definido abstractamente y referido a un futuro potencial, sino ante reformas estructurales inmediatas, que podrían fijarse en un plan de desarrollo?

Trataremos de dar algunas sugerencias sobre estas cuestiones en las páginas siguientes.

Algunos ítems de la encuesta especial para los líderes se referían al problema de la influencia que piensan que ejercen sobre los otros. Veremos primero sobre qué problemas son consultados:

- sobre problemas agrícolas, o de trabajo (también los problemas financieros o económicos relacionados con ellos)	22	
- sobre problemas políticos, sindicales, deportivos o de asociaciones en general	4	
- sobre varios problemas de estas categorías y otras cualesquiera (excepto personales)	11	
- sobre problemas personales, familiares, educacionales	4	
- sobre varios problemas personales y no personales	11	52
- contestan que no son consultados		26
TOTAL		78

Y "Quién o quiénes lo consultan?"		
- vecinos, amigos, parientes	20	
- vecinos propietarios	2	
- agricultores (productores, propietarios, contratistas, o jornaleros)	8	
- el pueblo o la gente (gente humilde, gente joven, gente obrera o gente de clase media)	7	
- varias categorías de personas (excluidas las de los grupos primarios)	13	
- Varias personas (de grupos primarios y no primarios juntas)	2	52

Vemos que en general los líderes son poco consultados por problemas personales, familiares o educacionales pero sí son consultados bastante por problemas agrícolas o de trabajo. Además, podemos apreciar que alrededor del 50 % de los líderes son consultados por miembros de sus grupos informales -amigos, vecinos, parientes-, mientras que el resto es consultado por personas ajenas a sus grupos informales. Estas diferencias tal vez puedan considerarse como una función de los distintos tipos de liderazgo -tradicionales y asociacionistas-, lo que se tratará de determinar en los análisis de nuestro informe final.

Además registramos que más de la mitad -54.4 %- de los líderes reconocen explícitamente su influencia sobre las decisiones de los otros, un 27.8 % reconoce que no influye sobre los demás y el 17.8 % restante manifiesta no conocer su influencia. Es decir, que el 54.4 % de los líderes parecen ser conscientes de su status de tales (20).

Otro problema es el de saber si los líderes son a su vez influidos. A este respecto nuestros cuestionarios contienen varias preguntas incluidas también aquellas que sirven para detectar a los líderes, que revelan en cierto modo la influencia directa en el siguiente sentido: si alguien nombra a una persona como capaz o como influyente se supone que esta persona ejerce una influencia directa sobre el que lo elige. El problema "quién nombra a quién" requiere la confección del sociograma del liderazgo, lo que nos dará las influencias directas y se podrán obtener también las influencias indirectas -por ejemplo, mediante el cálculo de matrices-. Ahora sólo nos limitaremos a considerar las respuestas a la pregunta de la encuesta especial para líderes: "Con quién consulta usted cuando tiene que tomar decisiones importantes?".

- con la familia y parientes	24	
- con vecinos y amigos	2	
- con familiares y vecinos o amigos	4	
- con profesionales o técnicos especializados	6	
- con "personas capacitadas"	5	
- con otros	12	53
- no consulta con nadie		25
TOTAL		78

Vemos que entre los líderes que consultan muchos lo hacen con miembros de sus grupos informales: parientes, vecinos y amigos -38.4 %-, lo que quizá puede considerarse como una característica tradicional.

Lo interesante en cambio es ver -en relación con el ítem anterior- que relativamente pocos líderes reconocen explícitamente ser influidos; a nuestra pregunta "Hay alguien que influya sobre sus opiniones personales y al cual usted pida consejo?", 18 contestaron que sí y 51 que no (21).

La influencia que tienen los líderes se refuerza en gran medida por el tipo y amplitud de sus vinculaciones sociales. En este sentido hemos tratado de conocer también su relación con los líderes políticos manifiestos. Con esto nos referimos a aquellos dirigentes políticos que ocupaban posiciones en el gobierno provincial en la época de la encuesta. A nuestra pregunta: "Conoce usted personalmente a algún miembro del gobierno?", obtuvimos las respuestas siguientes; conocen a:

- gobernador o vicegobernador	3	
- ministros	2	
- diputados	2	
- intendente	7	
- concejales	3	
- diputados e intendente o intendente y concejales	10	
- diputados, intendente y concejales	9	
- varios, incluyendo gobernador	5	
- varios (sin gobernador)	6	
- conoce a todos	12	59
- no conoce a ninguno		16
TOTAL		75

"Qué tipo de relación mantiene con él?"

- Amistad personal (Íntimo o familiar)	12
- Amistad basada en afiliación instituciones o en relación comercial o laboral	6
- amistad -sin discriminar-	13
- amistad basada en la vecindad	5
- meramente conocidos -de vista, etc.-	16
- otras (solas o varias)	8
TOTAL	60

Vemos que el 78.6 % de los líderes conoce a los miembros del gobierno provincial o del departamento de Pocito, contra un 21.4 % que no conoce a ningún miembro. De los líderes relacionados con los gobernantes el 33.9 % de ellos conoce al gobernador de la provincia.

También vemos que los líderes en general mantienen con los dirigentes políticos de la provincia relaciones más o menos estrechas -el 40 % manifiesta que "simplemente los conoce" y "otras" relaciones-.

Esto es revelador de la vinculación de los líderes con la estructura formal del poder. Creemos que no podría ser de otra manera si consideramos que de este grupo de líderes habrán salido muchos de los actuales dirigentes provinciales -ministros, diputados, concejales e intendentes-.

3) Dónde viven?

Nuestras hipótesis sobre la residencia predecían que los líderes asociacionistas tienden a vivir más en la zona que en la ciudad de San Juan y dentro de la zona en las partes más urbanizadas. Es decir, que éstas tenderían a favorecer el desarrollo de un liderazgo asociacionista, en oposición a las zonas específicamente rurales que favorecerían un liderazgo de tipo tradicional. Asimismo, nuestras hipótesis predecían un liderazgo más diferenciado en las zonas urbanizadas que en las rurales.

Si bien en este informe no se procederá todavía a categorizar el universo de líderes de tradicionales y asociacionistas, los cuadros que a continuación se transcriben muestran que el 45 % de los líderes habitan en zonas específicamente urbanas -contra un 23.7 % de los no líderes- y que en las zonas rurales el liderazgo se concentra en los propietarios de finca 84.6 % de los líderes que habitan en zonas rurales son propietarios-, mientras que en la zona urbana hay una menor concentración en los propietarios -59.2 % de los líderes que habitan en la zona urbana son propietarios de finca- (22).

La distribución de cada categoría -líderes y no líderes- por áreas de residencia es la siguiente (23):

	Zona específicamente urbana (24) %	Zona cercana concentración urbana %	Zona específicamente rural %	TOTAL %	
No líderes	23.7	47.5	28.8	100.0	(N=396)
Líderes	45.0	34.8	20.2	100.0	(N= 69)

En el cuadro siguiente vemos el contraste entre los propietarios no líderes y líderes. Mientras que el 65.6 % de los propietarios no líderes habita en zona rural, para líderes corresponde sólo el 27.5 %, lo que revela la tendencia de los propietarios líderes a radicarse en la zona urbana (25).

	Zona específicamente urbana %	Zona cercana a con- centración ur- bana %	Zona específicamente rural %	
No-líderes				
Dependientes rurales	17.1	23.4	59.5	(N=111)
Contratistas	14.0	24.6	61.4	(N= 57)
Independientes rurales	8.7	25.7	65.6	(N= 92)
Dependientes no-agrícolas	41.3	40.0	18.7	(N= 80)
Independientes no-agrícolas	53.7	27.0	16.3	(N= 37)
Líderes (26)				
Independientes rurales	40.0	32.5	27.5	(N= 40)
Independientes no-agrícolas	55.0	35.0	10.0	(N= 20)

Antes de efectuar la encuesta sobre el terreno pensábamos que los líderes se orientan hacia la ciudad de San Juan. En realidad hay pocos líderes, cinco solamente, que habitan en dicha ciudad. Los líderes que habitan en San Juan son dos profesionales, un comerciante -exportador de frutas-, que en el momento de la encuesta era el intendente del departamento, un bodeguero y un propietario de 90 ha. -en sociedad con sus hermanos- que es presidente de la Cooperativa de producción más importante de la provincia. En general éstos parecen ser los que objetivamente tienen más poder. No obstante, aclaramos que la persona elegida mayor número de veces es un propietario de 14 ha. que habita en Pocito, en una zona cercana a la concentración urbana de Villa Aberastain.

El cuadro siguiente muestra que el liderazgo en la zona rural prácticamente se concentra en los propietarios -84.6 %- . En los otros dos casos -zona cercana a concentración urbana y zona específicamente urbana- hay una diferenciación mayor, aunque, en general y como ya sabemos, también hay un gran número de líderes propietarios :

	Zona espe- cificamen- te urbana %	Zona cercana a concentra- ción urbana %	Zona espe- cificamen- te rural %	
No líderes				
Dependientes rurales	21.3	24.8	36.1	(N=111)
Contratistas	9.0	13.3	19.1	(N= 57)
Independientes rurales	9.0	21.9	33.3	(N= 92)
Dependientes no agrícolas	37.1	30.5	8.2	(N= 80)
Independientes no agrícolas	23.6	9.5	3.3	(N= 37)
TOTAL				
	100.0 (N= 89)	100.0 (N=105)	100.0 (N=183)	

Líderes				
Independientes rurales	59.2	65.0	84.6	(N= 40)
Independientes no agrícolas	40.8	35.0	15.4	(N= 20)
TOTAL	100.0	100.0	100.0	
	(N=27)	(N=20)	(N=13)	

Por otra parte, el índice de dirección de la movilidad geográfica muestra también -gruesamente y prima-facie- la tendencia más pronunciada en los líderes que en los no-líderes a orientarse hacia zonas más o menos urbanizadas. A su vez el índice de intensidad de la movilidad geográfica muestra una movilidad levemente mayor por parte de los líderes.

Aclaremos que la "intensidad" se refiere a la cantidad de cambios que el encuestado realizó de sus lugares de residencia, pero considerando sólo los cambios de localidad y no los cambios dentro del departamento de Pocito; y que con dirección nos referimos a la orientación rural-urbana de su movilidad.

Estas dos mediciones son todavía gruesas y provisorias pero, no obstante, creemos que permiten fijar un punto de partida válido -como indicador de la tendencia del universo- para el ulterior desarrollo del análisis en función de la verificación de las hipótesis sobre estas cuestiones.

La distribución del índice de intensidad de la movilidad geográfica es la siguiente :

	No líderes %	Líderes %
Ninguna movilidad: 0	12,7	5,3
de 0,01 a 0,20	21,8	26,7
de 0,21 a 0,40	15,4	5,3
de 0,41 a 0,60	26,2	29,3
de 0,61 a 0,80	18,0	16,0
de 0,81 a 1	5,9	10,7
Vive en San Juan	--	6,7
TOTAL	100.0	100.0
	(N=409)	(N=75)

En cuanto al índice de dirección de la movilidad geográfica, tenemos :

	No líderes %	Líderes %
Hasta 1	41,4	17,3
de 1,01 a 2	49,6	45,3
de 2,01 a 2	9,0	37,4
TOTAL	100.0	100.0
	(N=409)	(N=75)

Pero ahora, al respecto quizá sea útil ver el lugar de nacimiento y la radicación en Pocito. Transcribiremos simplemente las frecuencias para líderes y no-líderes; primeramente el lugar de nacimiento del encuestado:

	No líderes %	Líderes %
Extranjero		
España	12,4	13,3
Otro país europeo	2,4	5,3
Países latino-americanos	2,2	--
Otros países	0,2	--
Argentina:		
Ciudad de San Juan	7,6	12,0
Pocito	40,8	45,3
Otros departamentos de San Juan	18,8	6,7
Provincia de San Juan (sin otra indicación)	4,1	--
Otras provincias argentinas	11,5	17,4
TOTAL	100.0	100.0
	(N=410)	(N=75)

En cuanto al lugar de nacimiento del padre del encuestado:

	No líderes %	Líderes %
Extranjero:		
España	34.7	54.9
Otro país europeo	7.0	16.5
Países latino-americanos	1.8	1.4
Otros países	1.8	5.5
Argentina:		
Ciudad de San Juan	5.7	6.8
Pocito	10.1	5.4
Otros departamentos	15.3	--
Provincia de San Juan (sin otra indicación)	10.6	2.7
Otras provincias argentinas	13.0	6.8
TOTAL	100.0	100.0
	(N=386)	(N=73)

Destacamos que el 78.3 % de los líderes son hijos de extranjeros contra un 45.3 % de no-líderes. Es interesante observar que sólo se da un 5.4 % de líderes cuyos padres nacieron en Pocito. En el análisis en profundidad de estos datos, es posible que surgiere la constatación de que una cierta discriminación hacia el "criollo" -por parte especialmente de los propietarios y advertida ya en la realización del trabajo de campo- sea una manifestación de un conflicto económico. Otra observación que se puede ya hacer es que el tipo de líder tradicional que esbozamos en el informe preliminar quizá no se dé con mucha frecuencia o quizá recién ahora está arraigando, en virtud de que la zona no tiene una larga tradición: sólo el 5 % de líderes y 10.1 % de no-líderes tienen padres que nacieron en la zona y además sólo el 45.3 % de líderes y el 40.8 % de no-líderes han nacido ellos mismos en Pocito. Pero a su vez, esto debe ser relacionado con los años de radicación en Pocito.

Los cuadros anteriores muestran que en general Pocito es un centro inmigratorio. El cuadro siguiente muestra que la afluencia a Pocito es -con oscilaciones- más o menos creciente para los no-líderes -lo que tal vez sea consecuencia del empobrecimiento económico de otras zonas de la provincia y de las provincias vecinas- y más bien decreciente para los líderes, estabilizándose en las décadas del 40 al 60. Es decir, que el liderazgo actualmente arraigado -el conjunto de "personas influyentes"- tiende a haberse radicado en la zona hace más tiempo que los no-líderes.

	No líderes %	Líderes %
1890 - 1900.	0.8	--
1901 - 1910	3.2	12.8
1911 - 1920	9.3	28.3
1921 - 1930	24.8	15.4
1931 - 1940	11.4	17.9

1941 - 1950	21.6	12.8
1951 - 1961	28.9	12.8
TOTAL	100.0	100.0
	(N=246)	(N=39)

Para mayor información transcribimos la distribución de edades del universo. Los líderes tienen comparativamente mayor edad. Prácticamente no hay líderes de menos de 30 años -un solo caso-. De 51 años y más tenemos el 48.7 % del universo. Esto es coherente con el cuadro anterior: la frecuencia modal, 28.3 %, está en la década de 1911-1920 como años de radicación:

	No líderes %	Líderes %
Hasta 20 años	0.8	--
de 21 a 30 años	14.5	1.4
de 31 a 40 años	24.5	27.7
de 41 a 50 años	26.5	22.2
de 51 a 60 años	20.4	30.6
de 61 a 70 años	9.2	9.7
de 71 años y más	4.1	8.4
TOTAL	100.0	100.0
	(N=392)	(N=72)

Los padres de los encuestados que se radicaron en Pocito presentan la distribución que transcribimos seguidamente. Obviamente muestra una mayor distancia en el tiempo: la frecuencia modal se da en la década de 1911 - 1920 -igual que los encuestados líderes-:

	No líderes %	Líderes %
1890 - 1900	5.0	16.9
1901 - 1910	8.7	15.4
1911 - 1920	19.6	37.3
1921 - 1930	17.4	8.4
1931 - 1940	7.9	1.7
1941 - 1950	5.8	--
1951 - 1961	4.3	--
No se estableció allí	31.3	20.3
TOTAL	100.0	100.0
	(N=239)	(N=59)

Ya hemos mencionado que en este informe no se procederá todavía a categorizar el universo de líderes en tradicionales, asociacionistas y de contacto. Como es obvio, esta tipología también es una hipótesis y recordamos que ya en nuestro informe preliminar advertíamos, como hipótesis, que "los tres sociogramas que corresponden a las tres categorías de líderes se superponen en parte, traduciendo una diferenciación aún débil entre esas tres funciones del liderazgo" (27). Destacamos esto porque, por lo que hemos visto hasta ahora, pensamos que hay alguna evidencia de que nuestros tipos -ahora hablamos de tradicionales y asociacionistas- se superponen bastante, es decir, que de ninguna manera son mutuamente excluyentes, lo que nos plantea un problema metodológico adicional. Trataremos de ver esto en el próximo párrafo sobre participación en asociaciones.

4) Su participación formal

Aquí nos referimos sólo a la participación en asociaciones, y no al proceso de participación creciente que algunos autores señalan como característica de la Sociedad industrial, aunque evidentemente aquella se relaciona con este.

En lo que respecta a los líderes, en nuestras hipótesis hemos previsto su mayor participación y recordamos que en nuestra tipología hemos construido un tipo de líder asociacionista (28).

Los datos que siguen se refieren a la relación que hay entre las variables liderazgo y participación (29):

	Participación formal				TOTAL
	0 Ninguna	1 Baja	2 Media	3-5 Alta	
No líderes	209	85	39	60	393
Líderes	8	7	13	41	69
	217	92	52	101	462

La participación formal está, como es obvio, asociada a la residencia; tal como lo muestra el cuadro siguiente (30):

	Participación formal				
	Ninguna %	Baja %	Media %	Alta %	
Zona específicamente urbana	33.0	21.0	12.9	33.1	(N=124)
Zona cercana a concentración urbana	44.6	18.2	12.4	24.8	(N=137)
Zona específicamente rural	57.3	20.4	9.4	12.9	(N=201)

Esta misma relación se mantiene tanto para no-líderes como para líderes, pero en proporciones bastante diferentes :

	Participación formal				
	Ninguna %	Baja %	Media %	Alta %	
No líderes					
Zona específicamente urbana	43.0	24.7	10.7	21.6	(N= 92)
Zona cercana concentración urbana	50.4	20.3	12.5	16.8	(N=113)
Zona específicamente rural	60.0	20.8	8.0	11.2	(N=187)
Líderes					
Zona específicamente urbana	3.2	9.7	19.4	67.7	(N= 31)
Zona cercana concentración urbana	16.6	8.3	12.5	62.6	(N= 24)
Zona específicamente rural	21.4	14.3	28.6	35.7	(N= 14)

Se observa entre los líderes un alto porcentaje de individuos con alta participación. Si bien tanto entre los no-líderes como entre los líderes se da una mayor participación en las áreas más urbanizadas, la diferencia estriba en que para los no-líderes en general hay poca participación formal, en contraste con los líderes que en términos generales tienen una alta participación. En comparación con los líderes de las otras áreas observamos en los líderes de zona específicamente rural la escasa proporción con alta participación (35.7%) lo que indica que la dirección de las asociaciones no está mayormente en sus manos sino en la de los líderes de las áreas urbanizadas. Ya hemos observado que quizás nuestros tipos de líderes se superpongan bastante. Nuestras hipótesis eran que "los líderes tradicionales tienden a estar inscriptos en las asociaciones de mayor prestigio, aunque no participan activamente en su dirección" y que "los líderes asociacionistas tienden a estar inscriptos en las asociaciones relacionadas con su interés y a participar activamente en su dirección". Al respecto veamos la participación según status ocupacional :

	Participación formal				
	Ninguna %	Baja %	Media %	Alta %	
No líderes					
Dependientes rurales	59.1	14.8	12.2	13.9	(N=115)
Contratistas	57.8	21.2	8.7	12.3	(N= 57)
Independientes rurales	60.0	16.8	8.5	14.7	(N= 95)
Dependientes no agrícolas	29.7	36.9	11.9	21.5	(N= 84)
Independientes no agrícolas	45.8	29.7	8.3	16.2	(N= 37)

Líderes

Independientes rurales	18.6	9.3	23.3	46.8	(N= 43)
Independientes no agrícolas	4.5	22.7	9.2	63.6	(N= 22)

Se observa en los no-líderes que la participación es más o menos semejante en los grupos ocupacionales rurales. La mayor participación formal se da en los grupos no-agrícolas y particularmente en los dependientes no-agrícolas.

En el caso de los líderes vemos algo similar: la mayor participación se da en los grupos no-agrícolas (31). Esto podría hacer pensar que la participación formal tiene una relación más significativa con la residencia que con la ocupación pues hemos visto que los grupos no-agrícolas tienden a habitar en zonas urbanas; pero, es obvio que, en alguna medida, la residencia depende de la ocupación. Al respecto, vemos que el 13.9 % de los peones no-líderes tienen una alta participación. Lo anterior podría llevar a afirmar que hay una alta probabilidad de que habiten en zonas urbanas. Pero, en realidad, el área de residencia de esos peones -13.9 % es equivalente a N = 15- es la siguiente: 20 % en zona específicamente urbana, 26.6 % en zona cercana a concentración urbana, y 53.9 % en zona específicamente rural. Con esto queremos ilustrar que la participación formal se halla asociada también con muchas otras variables, como por ejemplo la edad, la educación, etc.

Con respecto a las hipótesis mencionadas en la página 189 concernientes a los líderes tradicionales y asociacionistas, queremos sugerir lo siguiente: los líderes tradicionales serían especialmente los propietarios de finca; pero esto de hecho no sería incompatible con encontrar líderes asociacionistas que sean propietarios de finca y a la inversa, no sería extraño encontrar comerciantes o industriales "cuya influencia repose sobre la reputación y el rango de su familia, su rol predominante en la zona y el tamaño de su propiedad".

Al respecto consignamos que la diferencia en la participación de los no-líderes propietarios y los líderes propietarios es significativa, del punto de vista estadístico (32).

Veremos también algunos datos sobre la participación en asociaciones de los familiares de los líderes. Encontramos que para casi la mitad de los líderes -32-, sus parientes participan tan activamente como Ud. (ellos) en las asociaciones (33). En cuanto al tipo de actividad que desarrollan sus familiares, tenemos lo siguiente:

- clubes	17
- cooperativas	7
- cooperadoras, biblioteca o asociaciones religiosas	3
- partidos políticos	3
TOTAL	30

Vemos que la mayor participación se da en los clubes sociales o deportivos de la zona. También es alta, comparativamente, la participación en cooperativas. Aquí encontramos que es frecuente la participación de los hermanos en la cooperativa, lo que puede deberse, en algunos casos, a la explotación y propiedad conjunta de la tierra.

Veremos más adelante -página 210 - que casi la mitad de los líderes creen que "un buen asesor técnico rural" debe integrarse a la comunidad como un miembro más. Esta situación no se presenta cuando preguntamos a los líderes: "Cuáles son para usted las cualidades de un buen dirigente?". Lo que revelaría también (34) que los técnicos rurales no son considerados líderes de la zona ni integrados a ella:

- exigencias de cualidades morales o personales	57
- exigencias de ciertas actitudes hacia la asociación -regirse por sus estatutos, o procurar su bienestar o engrandecimiento-	5
- exigencias de distintas cualidades en la relación con los "otros"	3
- otras exigencias	10
TOTAL	75

Vemos aquí que en general las características exigidas son de tipo personal: cualidades morales o personales, o lealtades personales. La segunda categoría se refiere explícitamente a una lealtad impersonal, referida a la asociación; lo que puede ser considerado como una característica del modernismo a la inversa de las lealtades puramente personales.

5) Su integración al grupo de vecindad

En el índice de integración se combinan las siguientes variables: percepción de la unidad del grupo de vecinos, reconocimiento de un pensamiento común o semejante entre él y los vecinos y la consulta que hace el entrevistado a sus vecinos sobre problemas tales como: compra de equipo, educación de los hijos o dificultad monetaria (35).

Distinguimos tres grados de integración: baja, media y alta. Se sobreentiende que estos grados son relativos; es decir, por ejemplo, que si encontramos un alto porcentaje de encuestados en la categoría baja integración, esto no nos permite concluir por sí mismo que realmente la integración es baja o exista algún grado de desintegración. Lo que encontramos es que la integración a los grupos de vecindad es bastante homogénea, tanto para líderes como para no-líderes, como lo muestra el cuadro siguiente:

	Integración Informal			
	Baja %	Media %	Alta %	
No líderes	50.7	43.8	5.5	(N= 388)
Líderes	51.4	40.0	8.6	(N= 70)

Las diferencias que se observan entre líderes y no-líderes no son significativas; vale decir que los unos y los otros presentan los mismos grados de integración a la vecindad.

Si consideramos ahora la integración en relación al status ocupacional, encontraremos algo parecido, pues si bien hay algunas diferencias, éstas no parecen ser significativas:

	Integración Informal			
	Baja %	Media %	Alta %	
No líderes				
Dependientes rurales	55.6	40.1	4.3	(N= 115)
Contratistas	36.8	56.2	7.0	(N= 57)
Independientes rurales	52.1	41.7	6.2	(N= 96)
Dependientes no agrícolas	54.7	40.5	4.8	(N= 84)
Independientes no agrícolas	44.4	50.0	5.6	(N= 36)
Líderes				
Independientes rurales	51.3	46.3	2.4	(N= 41)
Independientes no agrícolas	45.0	30.0	25.0	(N= 20)

Observamos que la menor integración se da en los peones y los dependientes no-agrícolas y no-líderes. La mayor integración se da en los contratistas no-líderes y en los independientes no-agrícolas, líderes y no-líderes (36).

Si consideramos especialmente el grupo de contratistas no-líderes (37), sugerimos a modo de hipótesis que la situación de este grupo en relación a sus contratos -necesidad de contar con una alta estima como fuente de posibles contratos - y la necesidad de seguridad psicológica, en razón de su movilidad, pueden ser todos factores que influyan en este comportamiento.

De todos modos, y en general, hay que tener en cuenta además quiénes son los que forman el grupo de vecindad (38). Esto último es realmente importante considerarlo, teniendo en cuenta que ya hemos dicho que la menor integración se da en los dependientes -rurales y no-rurales- no-líderes y la mayor integración en los contratistas e independientes no-agrícolas líderes y no-líderes, siendo la posición de los propietarios intermedia entre esas dos divisiones.

Otros ítems relacionados con el comportamiento hacia, o en, el grupo de vecinos indican una gran uniformidad. Por ejemplo, la respuesta a la pregunta sobre su relación con los vecinos, da un 93.1 % de respuestas "bien" para no-líderes y un 98.5 % para líderes. También la respuesta a la pregunta sobre si desea cooperar más con sus vecinos en el futuro presenta estas características (39):

	Sí %	No %	No sabe %	
no líderes	79.2	16.9	3.9	(N= 390)
líderes	88.4	2.9	8.7	(N= 69)

Aclaremos que estas preguntas pueden tener un carácter formal, en el sentido de que reflejan una conformidad en abstracto con una pauta establecida, más que un comportamiento real. En este sentido recordamos la advertencia ya hecha varias veces que no hay que partir del supuesto de que una actitud determinada -lo que el individuo piensa- tenga una contrapartida coherente en el comportamiento -lo que el individuo hace- (40).

Una variable interesante en relación a la participación informal y también a la comunicación, es la manera en que los encuestados se informan sobre las novedades o sucesos que ocurren en la zona :

	Grupos informales (amigos y vecinos) %	Medios de comunicación de masa (Diario y radio) %	Ambos %	
no líderes	35.4	37.4	27.2	(N= 378)
líderes	18.9	33.3	47.8	(N= 69)

Observamos que los líderes tienden a valerse menos de los grupos informales solos y más de los medios mixtos de lo que cabría esperar, a la inversa de los no-líderes (41). Pero de todos modos se ve que no hay grandes diferencias en la comunicación a través de los grupos informales. Lo que hay sí es un mayor uso de los medios de comunicación de masa por parte de los líderes.

Es evidente que aquí operan variables tales como la alfabetización, el status socio-económico, la residencia, etc. Veamos en este sentido cómo es la distribución según los grupos ocupacionales :

	Grupos informales (amigos y vecinos)	Medios de comunicación de masa (Diario y radio)	Ambos	
	%	%	%	
No líderes				
Dependientes rurales	45.5	32.2	22.3	(N=112)
Contratistas	32.1	35.8	32.1	(N= 56)
Independientes rurales	27.3	35.8	36.9	(N= 95)
Dependientes no agrícolas	32.9	44.3	22.8	(N= 79)
Independientes no agrícolas	38.1	44.4	19.5	(N= 36)
Líderes				
Independientes rurales	11.9	40.5	47.6	(N= 42)
Independientes no agrícolas	42.1	21.0	36.9	(N= 19)

Para la población total encuestada -líderes y no líderes en conjunto- el test de significación revela que hay relación entre el medio de informarse y el status-ocupacional (42). Los extremos están dados por los dependientes rurales y los independientes rurales. Los primeros favorecen la tendencia a la comunicación a través de los grupos informales y los últimos la tendencia a utilizar los medios de comunicación de masa. Esto se agudiza más aún en el caso de los propietarios líderes.

En el caso de los líderes vemos que los independientes no-agrícolas son la excepción: tienden a valerse mayormente de grupos informales.

No obstante las diferencias señaladas, es evidente que la comunicación a través de los grupos informales juega en general un papel bastante importante en la transmisión de la información sobre los sucesos de la zona. Destacamos esto por la importancia que pueda tener usar estos canales de comunicación para la difusión de actividades específicas en relación al trabajo de I. N. T. A. en la zona (43).

Aclaremos que el uso de los medios de comunicación de masas lo mide nuestro índice de información general. Lo que hemos medido como información se refiere a la lectura de diarios, libros y revistas, concurrencia a cines y si escucha radio. Es decir que el índice mide la mera frecuencia de estos acontecimientos, o sea, la mayor o menor persistencia temporal de esas actividades, sin distinguir el contenido o tipo de la información. Al respecto damos los diferentes niveles de información así calculados:

	No líderes	Líderes
	%	%
Puntajes hasta 1	20.4	2.8
" " 2	30.1	13.6
" " 3	40.5	38.3
" " 4	6.1	39.8
" " 5	2.9	5.5
TOTAL	100.0	100.0
	(N=408)	(N=73)

Es evidente aquí la mayor información de los líderes. Aclaremos que los analfabetos en general se hallan en el puntaje inferior. Al respecto transcribimos las frecuencias de lecturas de periódicos :

	No líderes %	Líderes %
Todos los días	38.0	79.5
Una vez por semana	32.0	16.4
Raramente o nunca	30.0	4.1
TOTAL	100.0	100.0
	(44) (N= 354)	(N= 73)

En el caso de los líderes la preferencia modal se da en los artículos políticos :

	No líderes %	Líderes %
Todos o sin preferencia	27.2	27.7
Artículos políticos	12.6	25.0
Artículos policiales	12.3	6.9
Artículos de deportes	19.7	5.6
Artículos comerciales	5.2	4.3
Artículos de agricultura	5.2	6.9
Varios otros artículos	17.8	23.6
TOTAL	100.0	100.0
	(N= 309)	(N= 72)

En general se ve que las noticias sobre agricultura, en los periódicos, parecen no ser muy leídas teniendo en cuenta el alto porcentaje de propietarios que hay entre los líderes. Esto habrá que tratar de investigarlo más a fondo, pues recordamos que el I. N. T. A. dedica una columna de un periódico de San Juan a problemas técnicos de la agricultura (45).

La radio es el medio de comunicación que se usa más "regularmente". Hay que tener en cuenta aquí que es prácticamente el único medio para los analfabetos. Igual que en el caso anterior es muy reducido el porcentaje de encuestados que escucha programas técnicos sobre agricultura. Escuchan la radio :

	No líderes %	Líderes %
Regularmente	55.8	78.1
Raramente	27.4	19.2
Nunca	16.8	2.7
	100.0 (N=410)	100.0 (N=75)

Los programas sobre información técnica son escuchados por el 9 % de no-líderes y 12.6 % de líderes (46).

6) Percepción de su situación en relación a sus vecinos

Nos referimos aquí al hecho de cómo se perciben en lo que respecta a la tenencia de comodidades en su hogar, que corresponde a la pregunta siguiente del cuestionario general: "En comparación con la mayoría de las familias de su vecindario, piensa usted que tiene -en lo que respecta a- comodidades en su hogar".

	Más %	Igual %	Menos %	
No líderes				
Dependientes rurales	10.1	47.7	42.2	(N=109)
Contratistas	10.5	52.8	36.7	(N= 57)
Independientes rurales	11.8	62.4	25.8	(N= 93)
Dependientes no agrícolas	17.1	47.5	35.4	(N= 82)
Independientes no agrícolas	17.7	67.6	14.7	(N= 34)
Líderes				
Independientes rurales	29.3	63.4	7.3	(N= 41)
Independientes no agrícolas	57.1	38.1	4.8	(N= 21)

Aclaremos que para la población total encuestada -líderes y no-líderes en conjunto- encontramos diferencias significativas (47). Los cuadros transcritos presentan diferencias que parecen corresponder a diferencias objetivas en los niveles de estratificación. Asimismo vemos las diferencias entre los grupos de líderes y no-líderes y de los grupos ocupacionales respectivos. Si comparamos el grupo de propietarios no-líderes con el grupo de propietarios líderes, encontramos que comparativamente los propietarios líderes tienden a percibir que poseen más comodidades mientras que los propietarios no-líderes tienden a percibir que poseen menos (48).

En general por los datos transcritos parece que los líderes perciben claramente su mejor situación en este punto. Ello parece corresponder a diferencias objetivas si recordamos que el status socio-económico de los líderes es en general elevado.

7) Su percepción de la situación de la zona

En esta sección nos referiremos, de una manera muy general, a la situación de la zona tal como es percibida por los encuestados, en relación a los siguientes items; comparando la zona con otros lugares que el encuestado conoce, qué opina de cómo vive la gente de la zona, si se debería cambiar la forma de vida, y de qué manera. Con respecto al primer item -"Cómo diría usted que está Pocito en comparación con otras zonas que usted conoce" - encontramos lo siguiente:

	Retrasada %	Igual %	Adelantada %	Posición Relativa %	
No líderes	24.6	10.7	56.4	8.3	(N=325)
Líderes	36.1	18.1	33.3	12.5	(N= 72)

Observamos que los líderes perciben -en mayor grado que los no-líderes- que la zona es retrasada -respecto de otras zonas que el encuestado conoce-. Los no-líderes en cambio en su mayoría consideran la zona como adelantada. Estas diferencias, pueden considerarse significativas (49).

Asimismo encontramos que la percepción de la zona se relaciona al status ocupacional -si bien esto es cierto hay que aclarar que en estas variables pueden estar subsumidas otras como por ejemplo la movilidad geográfica-. Los datos son los siguientes:

	Retrasada %	Igual %	Adelantada %	Posición Relativa %	
No líderes					
Dependientes rurales	12.5	14.8	65.9	6.8	(N=88)
Contratistas	21.3	12.8	59.6	6.3	(N=47)
Independientes rurales	25.3	9.6	50.6	14.5	(N=83)
Dependientes no agrícolas	36.0	6.7	54.6	2.7	(N=75)
Independientes no agrícolas	34.4	9.4	43.7	12.5	(N=32)
Líderes					
Independientes rurales	31.7	26.8	29.3	12.2	(N=41)
Independientes no agrícolas	45.5	9.1	31.8	13.6	(N=22)

Considerando la población total encuestada -líderes y no-líderes en conjunto- encontramos diferencia significativa entre estas variables (50): -se dan dos grupos opuestos: peones que consideran la zona adelantada e independientes -no agrícolas- que la consideran retrasada-.

Los cuadros transcriptos presentan claras diferencias entre los grupos ocupacionales y entre líderes y no-líderes.

Ya dijimos que los líderes en general tienden relativamente, a considerar la zona como retrasada. Esto también es válido para las dos grandes categorías ocupacionales de los líderes: propietarios e independientes. Estos, comparados con sus equivalentes no-líderes se inclinan más a considerar la zona como retrasada. Si bien es cierto que hemos encontrado estas significaciones, repetimos que posiblemente lo decisivo aquí sea el grado de conocimiento de otras zonas del país.

En relación a esto último, consideraremos ahora la respuesta dada al siguiente ítem: "Nos interesa saber cómo vive la gente de esta zona, si está satisfecha y si todos piensan que es posible mejorar sus condiciones de vida; cómo le parece a usted que vive la gente?".

	Mal %	Regular %	Bien %	
No líderes				
Dependientes rurales	10.4	73.9	15.7	(N= 115)
Contratistas	8.8	75.4	15.8	(N= 57)
Independientes rurales	12.1	73.6	14.3	(N= 91)
Dependientes no agrícolas	15.6	71.2	13.2	(N= 83)
Independientes no agrícolas	17.1	60.0	22.9	(N= 35)
Líderes				
Independientes rurales	10.0	52.5	37.5	(N= 40)
Independientes no agrícolas	36.4	36.4	27.2	(N= 22)

Considerando la población total encuestada -líderes y no-líderes en conjunto- observamos alguna relación entre estas variables (51): se destaca el grupo de independientes no-agrícolas que considera, algo más que los otros grupos, que la gente vive mal.

Si consideramos los líderes y no-líderes por separado, encontramos que los no-líderes, en conjunto, tienden a percibir mucho más que la gente vive "regular" -72.7%. En este sentido los líderes son más categóricos: sólo el 44.3% responde "regular", es decir, se pronuncia más por "bien" o por "mal"; en general se inclinan más a manifestar que la gente vive "bien" (52).

Si comparamos los grupos de propietarios líderes y no-líderes encontramos una diferencia significativa entre ellos: los propietarios líderes manifiestan mucho más que los no-líderes que la gente vive "bien" (53). Es muy posible que aquí juegue algún papel la extensión de la propiedad y recordamos en este sentido que los líderes en conjunto poseen más hectáreas que los no-líderes. En el caso de los independientes no-agrícolas líderes y no-líderes, no encontramos diferencias significativas.

Otro ítem a analizar para conocer la percepción de la zona por parte de los líderes es el siguiente: "Está satisfecho de como la gente, en general, vive en esta zona?".

	Sí %	No %	No sabe %	
No líderes				
Dependientes rurales	54.0	39.8	6.2	(N= 119)
Contratistas	63.1	22.8	14.1	(N= 57)
Independientes rurales	67.8	16.1	16.1	(N= 93)
Dependientes no agrícolas	43.4	40.9	15.7	(N= 83)
Independientes no agrícolas	61.1	30.5	8.4	(N= 36)
Líderes				
Independientes rurales	61.0	29.3	9.7	(N= 41)
Independientes no agrícolas	40.9	59.1	--	(N= 22)

Este cuadro muestra que los peones y dependientes e independientes no-agrícolas son relativamente, los grupos más insatisfechos de como vive la gente, en tanto que los contratistas y propietarios son los más satisfechos (54).

En cuanto a los no-líderes, se observa que los dependientes no agrícolas y los peones son los más insatisfechos, al contrario de los contratistas y propietarios que están más satisfechos (55).

Considerando particularmente los grupos de propietarios e independientes no-agrícolas según sean o no líderes, las diferencias que se presentan en los cuadros no parecen ser significativas.

Por lo que vimos se hace bastante evidente la relación entre satisfacción-insatisfacción con el status ocupacional: peones y dependientes urbanos son los grupos insatisfechos con la situación. Vemos también que la insatisfacción se da en más alto grado en el grupo de los dependientes urbanos que, en general, parece siempre presentar actitudes o comportamientos más radicales.

En cuanto a los cambios a realizar en la zona, veamos primero la pregunta siguiente: "Cree usted que se debería cambiar la forma en que se vive en la zona?":

	Sí %	No %	No sabe %	
No líderes	86.9	7.5	5.6	(N= 389)
Líderes	86.3	9.6	4.1	(N= 73)

Aquí encontramos una gran uniformidad, y las diferencias entre estos datos no son significativas. En cuanto a las categorías socio-profesionales, los grupos que más porcentajes afirmativos registran son, en este orden: dependientes urbanos líderes -100 %-, in-

dependientes urbanos líderes -95.5 %-, peones no líderes -92.1 %-, y dependientes urbanos no-líderes -86.9 %-.

En nuestro cuestionario general incluimos una pregunta cerrada referida a cómo se debería cambiar la vida en la zona -con el progreso técnico-económico o volviendo a cómo estaban las cosas antes-; las respuestas son las siguientes :

	Progreso técnico económico %	Volviendo al pasado %	
No líderes			
Dependientes rurales	66.6	33.4	(N= 105)
Contratistas	79.6	20.4	(N= 49)
Independientes rurales	87.7	12.3	(N= 81)
Dependientes no agrícolas	85.1	14.9	(N= 74)
Independientes no agrícolas	97.0	3.0	(N= 31)
Líderes			
Independientes rurales	94.3	5.7	(N= 35)
Independientes no agrícolas	100.0	--	(N= 20)

En los no-líderes encontramos que las diferencias que presenta el cuadro son significativas: el grupo de peones claramente es el que más se expresa en el sentido de "volver a como estaban las cosas antes". (56).

Comparando los grupos de líderes y no-líderes -en conjunto- no hay ninguna diferencia; pero, si sólo comparamos a los propietarios, los no-líderes propietarios se expresan algo más en el sentido de "volviendo a como estaban las cosas antes" -en este sentido puede haber aquí una relación con la extensión de la propiedad- (57).

Como de alguna manera los ítems transcriptos pueden considerarse como una medida de la actitud hacia el cambio social, debemos destacar lo siguiente :

- se observa que en general hay consenso sobre dos cuestiones: se debería cambiar la forma en que se vive en la zona y, en general, con el progreso técnico-económico;
- estos dos ítems tienen un alto grado de generalidad en el siguiente sentido: no tienen un significado informativo definido, es decir se puede pensar en una enormidad de situaciones objetivas que la gente evoca al enunciar esas afirmaciones. En este sentido, además, el "progreso técnico-económico" plantea la siguiente cuestión: "La gente se refiere a la zona de la encuesta o al departamento de Pocito o a la provincia o al país?, es decir, qué tiene in mente la gente cuando piensa que "se debería cambiar la forma en que se vive en la zona y con el progreso técnico-económico?". Sin abrir juicio sobre el proceso real, nos inclinamos a pensar que ello es percibido como un proceso ajeno a la realidad inmediata, promovido por el gobierno central del país -recordar la campaña del ex gobierno nacional sobre el "plan de desarrollo"- y que acaece o no acaece por la intervención de estos factores. Pero parece que de ninguna manera se piensa en el "progreso técnico-económico" como una tarea a realizar y promover en la zona misma. Aclaremos aquí que

no abrimos juicio definitivo, por el momento, sobre el hecho de que esto realmente sea posible, aunque parece haber factores limitantes más o menos insuperables -desde la perspectiva de un desarrollo comunitario-; también la categoría "volviendo a como estaban las cosas antes" presenta dificultades semejantes: sólo sabemos que el antes se refiere a "antes de la época de la encuesta";

Hechas estas salvedades, pensamos que la actitud hacia el cambio social -tal como la pueden medir estos ítems- en general es favorable. Aclaramos en este sentido que la actitud de algunos peones a "volver a como estaban las cosas antes", indirectamente puede ser considerado como una medida de las consecuencias -a este nivel- del proceso del peronismo. Es decir, que quizá no pueda ser considerado como una actitud desfavorable o de resistencia al cambio; lo que también valdría en alguna medida para los contratistas y los dependientes no-agrícolas.

Con el fin de posibilitar una comparación, agregaremos ahora el juicio de los encuestadores sobre la actitud de los entrevistados hacia el cambio social. Aclaramos que éste es un juicio puramente intuitivo basado en la situación de la entrevista:

	Actitud Positiva %	Actitud Indecisa %	Actitud Negativa %	
No líderes				
Dependientes rurales	33.3	46.3	20.4	(N= 108)
Contratistas	35.7	39.3	25.0	(N= 56)
Independientes rurales	41.3	45.6	13.0	(N= 92)
Dependientes no agrícolas	47.5	35.0	17.5	(N= 80)
Independientes no agrícolas	44.1	44.1	11.8	(N= 34)
Líderes				
Independientes rurales	74.3	25.7	--	(N= 35)
Independientes no agrícolas	85.0	10.0	5.0	(N= 20)

Para los no-líderes, agrupados según categoría ocupacional, no encontramos diferencias significativas entre los distintos grupos; no obstante que peones y contratistas son percibidos por los encuestadores como teniendo más actitudes negativas, al contrario de los propietarios y dependientes e independientes no-agrícolas que tienen más positivas. En cambio, las diferencias entre los grupos de propietarios no-líderes y líderes y entre los grupos de independientes no-agrícolas líderes y no-líderes, sí son significativas, considerando la diferencia entre las proporciones de los casos de actitud evaluada por los encuestadores como positivas (58). En otras palabras, a situación socio-profesional igual, los líderes tienen -según el juicio de los encuestadores- actitudes más favorables al cambio que los no-líderes (59).

8) Sus actitudes hacia los sindicatos y la diferenciación social

Lo que aquí queremos considerar es la opinión o actitud de los encuestados hacia los sindicatos, las diferencias entre la gente y la división de la tierra. Nuestras hipóte-

sis al respecto eran que los líderes asociacionistas tienen una actitud favorable al cambio social, y cualquiera sea su profesión poseen una actitud más abierta en lo que concierne a los sindicatos; que las personas con opiniones radicales sobre el cambio social tienden a percibir más netamente las divisiones de la sociedad; y, por último, que las personas que están de acuerdo con la ejecución de algunas reformas económicas y administrativas tienen actitudes más favorables hacia el cambio social y pueden no estar de acuerdo con la distribución actual de los bienes de producción. La pregunta sobre la opinión respecto de los sindicatos es bastante inestructurada, lo que permite más que el encuestado oriente su respuesta según sus intereses. Las respuestas obtenidas son las siguientes, agrupadas en tres grandes categorías:

	Desacuerdo o rechazo %	Acuerdo o aceptación %	Aceptación condicionada %	
No líderes				
Dependientes rurales	22.1	73.5	4.4	(N=68)
Contratistas	35.9	41.0	23.1	(N=39)
Independientes rurales	32.2	51.8	16.0	(N=56)
Dependientes no agrícolas	25.0	61.0	14.0	(N=64)
Independientes no agrícolas	23.1	61.5	15.4	(N=26)
Líderes				
Propietarios	22.9	42.8	34.3	(N=35)
Independientes no agrícolas	16.7	61.1	22.2	(N=18)

Para la población total encuestada, agrupada por ocupación, las diferencias que se presentan son las siguientes: peones, dependientes e independientes no-agrícolas tienden a aceptar o estar de acuerdo con los sindicatos; contratistas y propietarios tienden al desacuerdo o rechazo (60).

En cuanto a los líderes en su conjunto, tienden a ser más favorables a los sindicatos que los no-líderes, no obstante que su mayor aceptación es de tipo condicionado (61). Pero, comparando los grupos de propietarios no-líderes y líderes, no encontramos diferencias significativas: se insinuaría una tendencia de los propietarios líderes a la aceptación condicionada mientras que en los propietarios no-líderes no hay nada definido, aunque es mayor la tendencia al rechazo.

En resumen, no hay un rechazo claro de los sindicatos, excepto la tendencia que se manifiesta en los propietarios y contratistas.

No obstante, hay que tener en cuenta que en la zona no hay sindicatos organizados y la participación sindical posiblemente se refiere a la ciudad de San Juan. Sobre todo no hay sindicatos agrícolas organizados, lo que puede ser un factor que gravita en el mayor porcentaje de aceptación. Se debe también concluir que no hay una diferencia neta entre no-líderes y líderes.

Hay que observar también aquí la escasa participación en partidos políticos, según los datos recogidos:

" Está Ud. afiliado a algún partido político? "

	Sí %	No %	Total %	
Líderes	27.1	72.9	100	(N= 74)
No líderes	6.4	93.6	100	(N=404)

Se observa de todas maneras la mayor participación de los líderes. Esta situación y la falta de sindicatos en la zona puede ser un indicador de la falta de organización de las clases populares en el campo, lo que contrasta con la organización de los grupos propietarios expresada en asociaciones como la Federación de Viñateros, la Cámara de Olivicultores, de Chacareros, la Sociedad de Protección Agrícola, la Comisión de Regantes, etc. Situación ésta que debemos relacionar con el problema de la elección de líderes analizado en las páginas 177 a 183 -especialmente página 180, nota 18).

En lo que hace a la cuestión de la percepción de las diferencias entre la gente, tampoco hay una diferencia neta entre no-líderes y líderes:

	Sí %	No %	No sabe %	
No líderes				
Dependientes rurales	82.3	14.2	3.5	(N= 113)
Contratistas	75.4	21.1	3.5	(N= 57)
Independientes rurales	64.6	30.2	5.2	(N= 96)
Dependientes no agrícolas	69.9	25.3	4.8	(N= 83)
Independientes no agrícolas	69.5	25.0	5.5	(N= 36)
Líderes				
Independientes rurales	65.1	30.2	4.7	(N= 43)
Independientes no agrícolas	77.3	22.7	-	(N= 22)

Para los no-líderes las diferencias que se presentan en el cuadro son significativas a nivel del 5 % de probabilidad (62). Pero, comparando los grupos de propietarios e independientes urbanos no-líderes con los grupos respectivos de líderes, no encontramos ninguna diferencia.

Nos referiremos ahora a la actitud hacia la división de la tierra. Creemos que la actitud hacia la distribución de la propiedad de la tierra puede ser considerada de mucha importancia en la perspectiva de un desarrollo que tienda a la transformación de las estructuras actuales (63).

A los efectos del presente informe hemos agrupado las respuestas a la pregunta "Está de acuerdo en cómo está dividida o repartida la tierra en la zona?", en las tres categorías siguientes:

	Acuerdo %	Desacuerdo %	No sabe %	
No líderes				
Dependientes rurales	53.8	34.6	11.6	(N= 104)
Contratistas	56.9	27.6	15.5	(N= 58)
Independientes rurales	79.2	13.5	7.3	(N= 96)
Dependientes no agrícolas	45.8	30.2	24.0	(N= 83)
Independientes no agrícolas	62.2	27.0	10.8	(N= 37)
Líderes				
Independientes rurales	74.5	20.9	4.6	(N= 43)
Independientes no agrícolas	63.6	36.4	-	(N= 22)

Aquí no encontramos ninguna diferencia significativa entre no-líderes y líderes. Pero, para los no-líderes las diferencias que se presentan revelan la siguiente significación: peones y dependientes no-agrícolas manifiestan, relativamente, un mayor rechazo de la división actual de la tierra y los propietarios una mayor aceptación, mientras que contratistas e independientes no-agrícolas no tienen una tendencia definida (64).

Hemos dicho que no hay diferencias entre líderes y no-líderes. Aclaramos que se entiende que nos referimos a los grupos de propietarios e independientes no-agrícolas. Lo que hay que destacar es que no hay diferencias entre cada grupo de propietarios en conjunto; pero si consideramos la extensión de la propiedad encontramos lo siguiente: de los 13 propietarios no líderes que rechazan la división actual de la tierra, 8 son propietarios de hasta 5 ha. y 5 propietarios de 6 ha. y más. En cambio, de los 9 propietarios líderes que rechazan la división de la tierra sólo uno es propietario de hasta 5 ha. -exactamente es un propietario de 2 ha. - y los 8 restantes tienen 6 y más ha. Se ve que la extensión de la propiedad es un factor vinculado a la actitud sobre la división de la tierra, pero también se ve que opera de manera diferente según sean propietarios líderes o no-líderes. Esto último nos induce a pensar que aquí pueden operar factores tales como el rendimiento de la propiedad -fertilidad, riego, etc. - y, quizás, la participación en grupos de desarrollo o en partidos políticos, las ideologías opuestas, etc., lo que quedará para el análisis en profundidad.

No hemos considerado aquí los distintos motivos que los encuestados aducen para aceptar o rechazar la división actual de la tierra. Señalamos simplemente a título informativo que dentro de la categoría "aceptan" hay una subcategoría "aceptación resignada del statu quo" y que además en cada una de las dos grandes categorías "aceptan" y "rechazan" hay en cada caso dos subcategorías francamente antagónicas: los que aceptan porque la "división es equitativa" o porque "no hay tierras improductivas", y los que rechazan porque la "división es desigual" o porque "hay tierras improductivas".

9) Grado de satisfacción con su actual forma de vida

Tomaremos dos ítems del cuestionario general con el fin de determinar esta cuestión. A la pregunta: "Está conforme con su actual forma de vida?", registramos los resultados siguientes:

	Sí %	Más o menos %	No %	
No líderes				
Dependientes rurales	27.8	32.2	40.0	(N= 115)
Contratistas	34.5	31.0	34.5	(N= 58)
Independientes rurales	56.9	21.0	22.1	(N= 95)
Dependientes no agrícolas	42.4	25.9	31.7	(N= 85)
Independientes no agrícolas	73.0	19.0	8.0	(N= 37)
Líderes				
Independientes rurales	74.4	18.6	7.0	(N= 43)
Independientes no agrícolas	68.2	22.7	9.1	(N= 22)

En el grupo de no-líderes las diferencias que se presentan son significativas: el grupo más insatisfecho es el de los peones y lo siguen los contratistas y los dependientes no-agrícolas (65). El grupo más satisfecho es el de los independientes no-agrícolas seguido por el de los propietarios. En el grupo de los propietarios hay una evidente relación con la extensión de la propiedad: de los 21 casos de insatisfacción -o sea el 22.1 % de los propietarios no-líderes- 12 son propietarios de hasta 2 ha. y 8 son propietarios de 3 a 5 ha. lo que revela la insatisfacción del grupo de propietarios no-líderes con propiedades de hasta 2ha. El grupo de propietarios de 3 a 5 ha. tiende a estar "más o menos" satisfecho (66).

Comparativamente los líderes en general parecen más satisfechos de su situación que los no-líderes: comparando los dos grupos de propietarios parecería insinuarse que los propietarios líderes tienden a estar satisfechos, al contrario de los propietarios no-líderes (67).

Es evidente que la insatisfacción-satisfacción es una función de la situación objetiva de clase: los grupos subordinados son los más insatisfechos con la situación. Recordamos nuevamente en este sentido que los líderes en general tienen comparativamente situaciones de clase más privilegiadas.

Esta situación, si bien con algunos matices diferentes, se manifiesta en el otro ítem que hemos seleccionado: "El ingreso anual que recibe, alcanza para los gastos mínimos de su familia?":

	Sí %	No %	Más o menos %	
No líderes				
Dependientes rurales	13.2	40.3	46.5	(N=114)
Contratistas	25.9	41.4	32.7	(N= 58)
Independientes rurales	47.9	34.4	17.7	(N= 96)
Dependientes no agrícolas	36.9	32.1	31.0	(N= 84)
Independientes no agrícolas	78.4	16.2	5.4	(N= 37)
Líderes				
Independientes rurales	72.1	23.3	4.6	(N= 43)
Independientes no agrícolas	89.5	10.5	-	(N= 21)

Para el grupo de no líderes el alto nivel de significación de las diferencias entre ocupaciones está dada en su mayor parte por el grupo de peones, quienes decididamente manifiestan no alcanzarles el ingreso; el grupo de independientes urbanos se manifiesta decididamente por lo contrario: les alcanza, lo mismo que el grupo de propietarios. Las diferencias del grupo de dependientes urbanos no son relevantes, aunque parecería que tendiera a manifestar que les alcanza. El grupo de contratistas favorece más la tendencia neutral, "más o menos" (1).

Comparando los grupos de propietarios no-líderes y líderes encontramos que el grupo de propietarios líderes manifiesta que les alcanza, mientras los propietarios no-líderes oscilan entre "más o menos" y "no" y parecen inclinarse por esta última categoría (2).

Al contrario, no registramos diferencias significativas entre líderes y no-líderes independientes no agrícolas.

Creemos que sigue valiendo aquí nuestro comentario anterior: las opiniones reflejan la situación objetiva de clase. Los "gastos mínimos" son naturalmente diferenciados para cada grupo social. El mínimo "mínimo" sería aquí el nivel de subsistencia (prácticamente sólo alimentos) que es el nivel de vida de muchos de los peones de la zona.

10) Cómo han recibido a los encuestadores

Ya hemos mencionado en este informe alguna evaluación de los encuestadores respecto de la actitud de los líderes hacia el cambio social. Consideraremos ahora cómo los encuestadores han evaluado la situación de entrevista respecto de la recepción brindada a ellos por los encuestados. En términos generales la recepción ha sido buena:

	Acogedoramente %	Con cierta desconfianza %	Con disgusto %	
No-líderes				
Dependientes rurales	71,8	25,5	2,7	(N=110)
Contratistas	75,0	19,6	5,4	(N= 56)
Independientes rurales	62,4	34,4	3,2	(N= 93)
Dependientes no agrícolas	67,5	28,7	3,8	(N= 80)
Independientes no agrícolas	73,0	24,3	2,7	(N= 37)
Líderes				
Independientes rurales	80,0	17,5	2,5	(N= 40)
Independientes no agrícolas	95,0	5,0	-	(N= 20)

Considerando las diferencias entre las proporciones de los grupos de propietarios no-líderes y líderes y los grupos de independientes no-agrícolas líderes y no-líderes se puede concluir que los líderes tendieron a brindar una mejor recepción a nuestros encuestadores (1).

A propósito de la evaluación de los encuestadores sobre la actitud de los entrevistados hacia el cambio social, dijimos que nuestros encuestadores en la mayoría de los casos no sabían que se encontraban frente a un líder, en virtud de las técnicas que empleamos para detectar a los líderes y a las cuales ya hicimos referencia. Daremos ahora el juicio de los encuestadores respecto del rol de los encuestados y también aclaramos que se trata de un juicio puramente intuitivo: "Piensa usted que este entrevistado puede ser considerado líder?":

	Si %	No %	
No líderes			
Dependientes rurales	3.0	97.0	(N= 100)
Contratistas	--	100.0	(N= 56)
Independientes rurales	1.4	98.6	(N= 79)
Dependientes no agrícolas	2.8	97.2	(N= 76)
Independientes no agrícolas	0.3	99.7	(N= 36)
Líderes			
Dependientes rurales	100.0	--	(N= 1)
Contratistas	--	100.0	(N= 1)
Independientes rurales	58.3	41.7	(N= 36)
Dependientes no agrícolas	100.0	--	(N= 4)
Independientes no agrícolas	68.7	31.3	(N= 16)

En general se advierte que con el grupo de no-líderes -según nuestra definición- las apreciaciones de los encuestadores en general son altamente coincidentes. Pero respecto del grupo de líderes -según nuestra definición- hay fuertes discrepancias: la más notable son los propietarios.

Evidentemente que aquí pueden operar numerosos factores subjetivos -preferencias valorativas; la repercusión de la situación de entrevista en el encuestador-. Pero estas evaluaciones tienden a mostrar que nuestros criterios de selección concuerdan con la percepción de los que han tenido contacto directo con los encuestados, al menos de un punto de vista negativo: es decir que hay un gran acuerdo por no considerar líderes a ciertos individuos; pero hay menos acuerdo en considerar líderes a los otros.

Debemos aclarar que los juicios de los encuestadores sobre las diversas cuestiones citadas estuvo librada a su criterio personal, es decir, no hubo instrucciones codificadas de parte nuestra.

11) Sus actitudes hacia el trabajo de extensión y de desarrollo comunitario

Una de nuestras hipótesis era que las personas que tienen una actitud favorable hacia el I. N. T. A. tienen también una actitud favorable al cambio, y en este sentido "los líderes expresarán sugerencias en cuanto al trabajo y la orientación de I. N. T. A.". Atenderemos sólo a la segunda proposición de esta hipótesis y transcribiremos los datos que habíamos previsto recoger al respecto: "Según usted, cuáles son las dificultades de divulgación técnica en la zona?":

- características personales, negati- vamente valoradas, de los agricultores	10
- problemas de tipo organizativo-estructural	28
- no hay problemas de divulgación técnica	23
- rechazo de divulgación técnica	2
TOTAL	63

"Como usted sabe, el trabajo de divulgación técnica es una obra de información a los productores. ¿Cuál es el mejor medio para informarlos?":

- formas audiovisuales -se refiere a radio, visitas, demostraciones, conferencias-	35
- formas escritas -diario, boletín, folletos, notas-	4
- formas mixtas -diario y radio y visitas o demostraciones-	14
- como I. N. T. A. lo hace	2
- otras -escritas, no escritas, solas o com- binadas-	22
TOTAL	77

Las sugerencias sobre el trabajo del I. N. T. A. están incluidas en la categoría "problemas de tipo organizativo-estructural", pero aclaramos que son muy pocos casos -cuatro-.

Vemos que prácticamente todos los líderes emiten opiniones en cuanto al trabajo de divulgación técnica y los medios de realizarla, pero las referencias al I. N. T. A. son prácticamente inexistentes (71).

Al respecto es interesante destacar que en la primera pregunta la categoría "problemas de tipo organizativo-estructural" incluye las siguientes subcategorías:

- falta de estímulo o preocupación del Estado o sus funcionarios;
- falta de técnicos;
- falta de elementos -medios de comunicación, escuelas- y/o de trabajos sistemáticos y organizados -reuniones, conferencias, propaganda-.

Queremos subrayar que I. N. T. A. es un organismo del Estado, que tiene técnicos y que tiene elementos -estación agrícola experimental- y que también utiliza los medios de información que citan los líderes.

La falta de percepción del I. N. T. A. en relación a estas cuestiones puede ser considerada como un indicador de que hasta la fecha de la encuesta el trabajo de I. N. T. A. no había arraigado en la zona, es decir, no se advierte, por lo menos explícitamente, la penetración de I. N. T. A. en la zona.

" Cuáles deberfan ser las cualidades humanas y técnicas de un buen asesor técnico rural ? " :

- referencias a características personales del asesor - exigencias de capacidad técnica, cualidades personales o morales, o ambas-	31
- referencias a la interacción con los agricultores - exigencias de integración a la comunidad, exigencias de una fácil comunicación; mediante un lenguaje comprensible o demostraciones prácticas-	19
- exigencias de integración a la comunicación y capacidad técnica o cualidades personales o morales	12
- otras	13
- rechazo al asesor	1
TOTAL	76

En relación a nuestros comentarios anteriores queremos destacar las categorías que ponen el acento sobre la integración a la comunidad -radicación en la zona, conocimiento y comprensión de los productores, etc.).

La exigencia de los líderes -sin abrir juicio sobre ella- puede tener que ver con el desconocimiento de I. N. T. A. en el sentido de que los técnicos de I. N. T. A. al no afincarse en la zona realizan su vida social en la ciudad de San Juan y no son percibidos ni reconocidos como miembros de los grupos de la zona. Esto se puede considerar como una exigencia de tipo tradicional, pero que es importante tener en cuenta en la perspectiva del desarrollo comunitario.

Partiendo de la importancia que le atribuimos a la práctica social, en sus diferentes formas, en la determinación del conocimiento de los problemas de la zona formulábase la hipótesis de que " los líderes que expresen las críticas más documentadas y las sugerencias más constructivas serán aquellos que ya han intentado algo en el sentido de la divulgación técnica ". Si bien en esta etapa de análisis no se hará el estudio en profundidad, es interesante ver que veinte líderes han realizado tareas vinculadas a la divulgación técnica (72):

- fundó alguna asociación que encaraba alguna forma de divulgación	2
- gestiones políticas ante el gobierno para que designe técnicos	1

- tareas de divulgación -aconsejar, demostraciones, etc. - entre vecinos, amigos o colegas	8
- solicitó asesoramiento técnico	2
- asiste a, o hace, reuniones	3
- refiere una relación con técnicos o coopera con I. N. T. A.	2
- otras	2
TOTAL	20

En este caso también vemos que hay sólo dos líderes que cooperan con I. N. T. A. De todos modos, lo que esto nos muestra es que podría ser muy factible tal vez interesar a este grupo de líderes en la promoción de un plan de divulgación técnica para la zona o en otras tareas similares.

Siguiendo con la hipótesis mencionada arriba, además pensábamos que esos mismos líderes también "mencionarán otros puntos a estudiar en nuestra encuesta". No haremos aquí la correlación, pero igualmente presentaremos los datos. A la pregunta: "Piensa usted que hay otro problema en la zona en el que deberíamos concentrar nuestra atención?", respondieron:

- ningún otro problema	32
- problemas varios: sanitarios, agua, electricidad, escuelas, etc.	19
- problemas sociales: desintegración familiar, alcoholismo, etc.	8
- otros	7
TOTAL	66

Como vemos, la mayoría de los problemas son los típicos de la zona: el problema de la falta de agua para riego, el problema de la falta de electricidad en las zonas específicamente rurales, etc.

Igualmente pensábamos que esos líderes "verán la utilidad de una encuesta de este tipo para la zona"; de hecho, 62 de ellos ven esta utilidad (73) y documentan sus opiniones de esta manera:

- el trabajo es válido por sí mismo -como conocimiento general de la zona y sus necesidades-	12
- por el beneficio que puede aportar a la zona en el plano técnico-económico	18
- porque hace conocer la opinión del poblador	2
- depende de cómo se apliquen los resultados	6
- otros	24
TOTAL	62

Observamos el número reducido de líderes que piensan que el trabajo no es útil, pese a la campaña realizada, lo que en parte revela la escasa penetración de la misma en los líderes. Recordamos al respecto que la encuesta de líderes se realizó prácticamente en los momentos más agudos de la campaña.

Pensamos que la categoría "por el beneficio que puede reportar a la zona en el plano técnico-económico" hay que entenderla en el sentido de las obras que se pueden realizar y en relación a los "problemas varios: sanitarios, agua, electricidad, escuelas, etc." de la pregunta anteriormente transcrita, lo que habrá de verse y documentar más en nuestro informe final, que será consagrado especialmente a las posibilidades de desarrollo de la zona.

12) Fisonomía de los líderes

Arriesgaremos a continuación algunas opiniones, que se basan en parte en los datos transcritos y en parte en una visión impresionista de la zona, sobre algunas tendencias de los líderes, que de todos modos deberán ser analizadas en el estudio en profundidad.

Ya hemos dicho que el conjunto de líderes refleja de alguna manera la estructura de las clases -tanto en prestigio como en poder económico-. Es decir, que la influencia reconocida concuerda con el poder real de los grupos de clase. En este sentido vemos que los líderes son, en su mayoría, las personas de más alto status socio-económico -el 87.8 % de los líderes es de profesión independiente y el 71.6 % de ellos poseen tierras-.

Un problema adicional importante es la significación de la elección diferencial de los distintos grupos -la mayoría elige como líder a propietarios de finca e independientes no-agrícolas- en relación a la aceptación del statu quo respecto de las posiciones sociales y del consenso sobre la legitimidad de las mismas. Al respecto sólo podemos decir que la influencia ejercida se halla muy extendida; así, el líder más nombrado tendría influencia sobre el 12 % de la población de la zona y la proporción decrece muy rápidamente hasta alcanzar el 0.42 % para los menos nombrados. Otro problema podría ser la eventual existencia de aspiraciones masivas de cambio no reconocidas claramente y que los instrumentos de análisis utilizados no recogen.

Es fundamental tener en cuenta todas estas situaciones en el análisis del cambio social, en relación a las clases sociales y grupos involucrados en el proceso. En este sentido los datos transcritos muestran que los líderes y no-líderes son dos grupos bastante diferentes en aspectos tales como ocupación, status socio-económico (según nuestro índice), residencia, participación formal, uso de grupos informales como canal de comunicación, en la posesión de comodidades en sus hogares, en la percepción comparativa de la zona, en la percepción de cómo vive la gente en general, etc. - Pero, comparando los grupos propietarios e independientes no-agrícolas líderes y no líderes vemos que no hay diferencias en aspectos tales como: la apreciación de cómo vive la gente en la zona, su evaluación de los sindicatos, su actitud hacia la división de la tierra, la evaluación de las diferencias entre la gente, la actitud hacia el cambio (según la pregunta "Cómo se debería cambiar?"), etc. En estos casos evidentemente el status ocupacional es más decisivo que la posición de líder y creemos que estos ítems son más decisivos respecto de un cambio en la zona.

Intentamos con esto dar alguna respuesta a las preguntas que ya nos planteáramos en este informe: cuáles son los objetivos que los líderes proponen y a qué grupos tienden a beneficiar o perjudicar, manifiesta o latentemente? Si bien es cierto que nada definitivo se puede decir al respecto, nos inclinamos a pensar -sin considerar algunos casos en

particular- que en general expresan los objetivos de su clase, tal como éstos surgen de la situación objetiva dada.

Con lo dicho también podríamos responder a la pregunta que surge de la publicación interna N° 32 -página 17): son los líderes ejecutantes y "portadores de las necesidades de las bases"? La noción de "base" más bien denota al grueso de los miembros de una asociación -preferentemente política- y supone algún tipo de mecanismos de comunicación y discusión entre "base" y "dirección". Pese a que no estudiamos el funcionamiento de las asociaciones, creemos que la respuesta es negativa. Entre la mayoría de los líderes y el grueso de la población de la zona pensamos que hay mucha distancia social; además, las "necesidades" fundamentales de cada clase social son diferentes y también hemos dicho que en los aspectos básicos los líderes se definen según su situación de clase.

Del mismo modo, creemos que su actitud hacia el cambio depende de cómo se define éste, es decir: algunos ítems de nuestros cuestionarios se refieren abstractamente al "cambio" y no indagan por cambios específicos de estructura, que podrían fijarse en un plan de desarrollo. En este sentido opinamos, según lo expuesto antes, que ciertas reformas básicas -por ejemplo una redistribución de las tierras- encontrarían serias resistencias originadas en intereses de clase contrapuestos.

En cuanto a la influencia que los líderes ejercen, vimos que en general se refiere básicamente a los problemas cotidianos de la vida de la zona: problemas agrícolas o de trabajo, personales, familiares, etc.; y que en gran medida se ejerce sobre los miembros de sus grupos informales -más o menos la mitad-. No tenemos muchos elementos que nos permitan inferir el contenido preciso de estas influencias; pero pensamos que todas estas influencias menudas, vinculadas entre sí, pueden ser un medio efectivo de control social y dar muy fácilmente como resultante el mantenimiento del statu quo.

Otro hecho interesante que hemos destacado es la vinculación de los líderes con la estructura formal del poder, problema al que ya nos hemos referido. Observamos que el 78.8 % de los líderes conocen a algunos o a todos los miembros del gobierno provincial y que en su mayoría los ligaba a esos dirigentes relaciones más o menos estrechas. Recordamos que a la fecha de la encuesta el gobierno provincial -y el nacional- estaba en manos de la U. C. R. I. Podrían considerarse esas relaciones -no obstante la participación eventual en partidos políticos diferentes u opuestos- como una expresión tradicional, en el sentido que las relaciones primarias que entre esas personas se dan son mucho más significativas que las diferencias político-ideológicas -si es que las hay- que entre ellas puedan darse. Pero, habría que determinar si esas relaciones no nos están indicando que la integración al grupo de líderes y dirigentes supone como requisito el consenso sobre la estructura básica de la zona -y la provincia- y sobre los objetivos de la acción social.

NOTAS DEL CAPITULO V

(1) Para su localización recordamos que nos hemos valido de las siguientes preguntas de la encuesta general:

- "Para nuestro trabajo es necesario hablar con las personas más influyentes e importantes de la zona, personas que puedan informarnos sobre la zona. Conoce usted a personas de este tipo?" (Nombre, Dirección, Profesión).

- "A qué personas considera usted más capaces para solucionar los problemas de la zona?" (Nombre, Dirección, Profesión).

A cada una de estas preguntas se podrían dar como respuesta hasta 4 personas. Ver nuestra Publicación Interna No. 32, op. cit., pág. 17. 70-71 y 135.

- (2) Aclaremos que no nos referimos a todos los grupos informales, dado que la nuestra es de jefes de familia, lo que excluye por ejemplo a los grupos de adolescentes (sólo hay 2 líderes solteros) y porque hemos formado la muestra eligiendo un jefe de cada cuatro.
- (3) Análisis en preparación para nuestro informe final, previsto para 1963-64.
- (4) La diferencia entre estas proporciones es significativa del punto de vista estadístico y de ninguna manera se debe a fluctuaciones del azar; $P = .001$.
- (5) Aunque en un orden de magnitud esencialmente diferente, la situación para todo el país es opuesta a la que encontramos en la zona. Para 1950 tenemos:

Ramas de actividad	Primaria %	Secundaria y Terciaria %
Estratos ocupacionales:		
Medios y altos	8,1	27,8
Bajos	19,1	45,0
	27,2	72,8

Cifras extraídas de GINO GERMANI, "Estrategia para estimular la movilidad social", op. cit., pág. 69-72.

Obsérvese la diferencia en lo que hace a los estratos medios y altos en actividades primarias.

- (6) En el sentido de GINO GERMANI, ibidem, pág. 77.
- (7) Niveles socio-económicos según nuestro índice de status socio-económico. Para un análisis de este índice cf. Publicación Interna No. 56, op. cit., pág. 216-220.
- (8) Cf. ibidem, pág. 21-23.
- (9) Cf. para este índice, ibidem, pág. 223-225 y 240.
- (10) Cf. ibidem, pág. 223-224.
- (11) Ibidem, pág. 44.
- (12) Ibidem, pág. 20.
- (13) Recordamos que los datos corresponden a los actuales jefes de familia. Se puede pensar que el problema en el pasado era más agudo y que en la actualidad la educación estaría más difundida. No obstante, ciertas reservas se imponen: sabemos que incluso hoy la posibilidad de terminar el 6o. grado, en zonas rurales, requiere cierta situación de clase y esto es válido para nuestra zona de estudio. Además, la deserción-escolar en nuestra zona es relativamente alta y hay pocos alumnos en los grados primarios superiores. Cf. Cap. II, G, Educación Formal, de este informe.
- (14) Una de las consecuencias posibles, en virtud de las limitaciones del contexto estructural en que la educación opera. Cf. GINO GERMANI, "Estrategia para estimular la movilidad social", op. cit., pág. 74.

- (15) Lo que presentamos son datos globales; esto quiere decir que, por ejemplo, cuando decimos que los peones han elegido a 87 propietarios, no queremos significar que todos los peones han elegido a alguna persona (hay encuestados, en todas las categorías, que o no han contestado o no conocen personas de ese tipo); ni tampoco queremos significar que los 87 propietarios sean personas diferentes.
- (16) Aclaremos que la discrepancia entre 62,1 y 76 % de independientes agrícolas elegidos por contratistas se explica porque nosotros no consideramos en estos cuadros las elecciones de "agricultores" donde no se especifica la independencia o dependencia. Hay suficientes razones como para pensar que los "agricultores" sean en su mayoría propietarios de finca (lo que se tratará de determinar). En este caso, si incluyéramos como independientes agrícolas a esos "agricultores", el porcentaje de 62,1 se elevaría a 71%.
- (17) Lo que tal vez refleje, en alguna medida, el valor de prestigio de la educación (para el caso de los profesionales).
- (18) Lo que queremos destacar aquí es que los datos presentan una relación de correspondencia estrecha entre la influencia reconocida y el poder real de los grupos de clase de la zona, lo que parece indicar que hay una idea cabal y generalizada de los grupos dominantes. Lamentablemente no podemos estudiar aquí ni abrir juicio respecto del consenso real sobre esta situación.
- (19) Cf. publicación interna No. 32, op. cit., pág. 17.
- (20) N = 74. Si dividiéramos el universo de líderes en Asociacionistas- aquéllos que tienen participación activa en una Asociación* y no asociacionistas tendríamos diferencias significativas. "Ud. cree que influye sobre las decisiones de los demás?"

LIDER:	Si %	No %	No sabe %	Total %	
1) Asociacionista	73.3	22.2	4.5	100	N = 45
2) No Asociacionista	28.1	34.4	37.5	100	N = 32

(*) Advertimos que esta definición provisional no concuerda con la definición dada en la publicación interna N° 32, op. cit., pág. 73.

- (21) N = 76, de los cuales 8 dicen que no saben. No hemos considerado aquí la pregunta siguiente, que interrogaba explícitamente "Quién influye" por el poco número de casos y la gran dispersión de las respuestas; vecinos, amigos, familiares, nombres de propietarios, profesionales, políticos, etc. Es interesante también destacar que muchas de las respuestas a esta pregunta dicen "no lo conozco" o "lo desconozco", etc., lo que no niega que pueda existir alguien tal que influya. Estas respuestas corresponden a muchos de los que respondieron "no sabe" en la pregunta anterior.
- (22) Aclaremos que por zona específicamente urbana entendemos: Villa Aberastain, un centro urbano de 3.786 habitantes, y la ciudad de San Juan, de 106.746 habitantes (datos de 1961 y 1960 respectivamente).
- (23) Se puede confrontar este cuadro con el siguiente, que presenta la distribución de la población total encuestada por áreas de residencia:

	Zona especif. urbana	Zona cercana a concentración urbana	Zona especif. rural	Total %	
No-líderes	20,2 %	24,5 %	40,4 %	85,1	(N=396)
Líderes	6,6 %	5,1 %	3,0 %	14,7	(N= 69)
	26,8 %	29,6 %	43,4 %	100,0	(N=465)

- (24) La diferencia entre estas proporciones es estadísticamente significativa (para la zona específicamente urbana); P . 001.

- (25) $X^2 = 24,77$; g.l. = 2; P .01.
- (26) Como hemos visto, el número de los líderes dependientes rurales, contratistas y dependientes no agrícolas es muy reducido. No lo señalaremos en los cuadros siguientes, limitándonos a las categorías independientes rurales y urbanos.
- (27) Cf. Publicación Interna Nº 32, op. cit., p. 71-72.
- (28) Queremos aclarar aquí que todos los datos sobre líderes se refieren a líderes reconocidos como tales en las preguntas mencionadas antes de la muestra general. Esta reiteración la efectuamos pues en nuestro informe preliminar establecíamos que serían considerados como líderes todas aquellas personas que ocuparan cargos directivos en las asociaciones. Esto no se realizó así porque la encuesta de asociaciones no pudo ser efectuada (ver primera parte). Esto explicaría quizá porque dentro del universo de no-líderes hay un grupo más o menos numeroso (15,2 %) con alta participación formal.
- (29) $X^2 = 24,74$; g.l. = 6; P .01.
- (30) $X^2 = 66,2$; g.l. = 3; P .01.
- (31) Aclaremos que si en el cuadro incluyéramos los 6 casos de dependientes no agrícolas líderes, este sería el grupo con mayor participación.
- (32) $X^2 = 28,58$; g.l. = 3; P .01. Por otra parte son también significativas las diferencias de participación según los grupos socio-profesionales indicados en el cuadro anterior: $X^2 = 42,22$; g.l. = 12; P .01 (para el total de la población estudiada, líderes y no-líderes).
- (33) N = 65, de los cuales 30 contestan que no y 3 que no saben.
- (34) Decimos "también" porque en la elección de líderes no cayó ningún técnico. Aclaremos que la Estación Experimental de INTA en la zona sólo tenía 6 meses de antigüedad al iniciarse la encuesta.
- (35) Para una discusión de este índice, ver Publicación Interna Nº 56, op. cit.
- (36) El problema de la significación de las diferencias presenta dificultades dado los valores demasiado pequeños con que se trabaja al nivel de los líderes. No obstante, por ejemplo, comparando el grupo de contratistas y de peones no-líderes encontramos una diferencia significativa en las proporciones correspondientes a baja integración; P 0.02.
- (37) Ver Capítulo III, las características peculiares de este grupo.
- (38) Ver Capítulo IV.
- (39) La diferencia de las proporciones entre líderes y no-líderes de la categoría "sí" es sólo débilmente significativa; P .07.
- (40) Ver Publicación Interna Nº 32, op. cit., pág. 18.
- (41) $X^2 = 13,35$; g.l. = 2; P .01.
- (42) $X^2 = 17,23$; g.l. = 8; P .05.
- (43) Ver también Capítulo IV, Participación provocada.
- (44) Excluyendo analfabetos.
- (45) Ver capítulo IV, C.
- (46) N = 343 y N = 71, respectivamente.

- (47) $X^2 = 32,63$; g. l. = 8; P .01.
- (48) $X^2 = 9,56$; g. l. = 2; P .01.
- (49) $X^2 = 11,56$; g. l. = 3; P .01.
- (50) $X^2 = 22,88$; g. l. = 8; P .01.
- (51) $X^2 = 15,77$; g. l. = 8; P .05.
- (52) Estas diferencias aparecen significativas: $X^2 = 20,51$; g. l. = 2; P .01.
- (53) $X^2 = 10,79$; g. l. = 2; P .01.
- (54) Esta tendencia aparece significativa ($X^2 = 27,81$; g. l. = 8; P .01) y concierne a la población total, líderes y no-líderes.
- (55) $X^2 = 17,39$; g. l. = 4; P .01. Esto es igual a lo que encontramos para la población total encuestada; la diferencia ahora estriba en que los independientes no agrícolas y no-líderes no muestran ninguna tendencia definida.
- (56) $X^2 = 20,41$; g. l. = 4; P .01.
- (57) $X^2 = 3,50$; g. l. = 1; P más de .05.
- (58) Propietarios líderes y no líderes: P .001.
Independientes líderes y no líderes: P .003.
- (59) Podría pensarse que el status de líder influyera de alguna manera en los juicios de los encuestadores, pero debemos aclarar que no es éste el caso, pues en la mayoría de las entrevistas los encuestadores no sabían que se encontraban frente a un líder.
- (60) $X^2 = 18,70$; g. l. = 8; P .02.
- (61) $X^2 = 7,74$; g. l. = 2; P .05.
- (62) $X^2 = 9,50$; g. l. = 4; P .05.
- (63) Ver las distinciones que hemos hecho entre trabajo de extensión, desarrollo comunitario de mejoramiento y desarrollo comunitario de transformación. Publicación Interna N° 32, op. cit., p. 115 a 124.
- (64) $X^2 = 15,61$; g. l. = 4; P .01.
- (65) $X^2 = 31,73$; g. l. = 8; P .01.
- (66) $X^2 = 5,93$; g. l. = 2; P .10.
- (67) La tendencia aparece pero muy débil: $X^2 = 4,72$; g. l. = 2; P .10.
- (68) $X^2 = 67,10$; g. l. = 8; P .01.
- (69) $X^2 = 7,84$; g. l. = 2; P .02.
- (70) Respectivamente: P .04 y P .05.
El análisis ulterior nos deberá revelar si hay alguna relación entre estos datos y el lanzamiento y apogeo de la campaña de intimidación pública (comparación de las fechas de las entrevistas con relación a la campaña), qué grupos fueron más impactados por ésta -si lo fueron-, etc.

(71) Ya hemos hecho referencia al corto tiempo de instalación de la Estación Experimental en la zona. No obstante, hay que hacerse cargo de esta situación para su modificación (cambio de métodos, etc.).

(72) N = 72.

(73) N = 76; 3 no ven la utilidad de la encuesta y 11 declaran no saber.

CAPITULO VI

SISTEMA DE VALORES DE LA ZONA

El hecho de no poseer hipótesis específicas sobre el campo particular de los valores nos obliga a tomar en cuenta todas aquellas áreas del cuestionario en los que de alguna forma se obtienen respuestas que pueden orientarnos en el acceso a tal problemática. En el aspecto metodológico hemos intentado utilizar siempre que nos fuera posible, la estratificación ocupacional como anclaje estructural de la ideología y los valores de la comunidad. Tanto el presente análisis como las conclusiones finales tienen el carácter de un enfoque generalizador a modo de primeros pasos sobre un tema que dada su complejidad exige ser tratado en profundidad.

Los campos tomados en cuenta para nuestro análisis son los siguientes :

1) Percepción de las Relaciones de trabajo

Intento dirigido a medir el conformismo y el inconformismo ante el trabajo así como la mutua percepción entre diferentes sectores ocupacionales.

2) Opiniones acerca de cómo vive la gente de la zona

El análisis está dirigido a detectar cómo el medio y las relaciones de trabajo en él implicadas, condicionan a la visión del mundo en general de los entrevistados y la visión particular de los otros sectores sociales.

3) Opiniones de cómo se vivía de acuerdo a dos cortes temporales

Análisis de la visión del pasado cercano y lejano de los distintos sectores sociales de la comunidad.

4) Referencias a lo personal, de acuerdo a los temas ya mencionados

5) Percepción de la estratificación social

Intento dirigido a medir los valores de nuestros encuestados de acuerdo a los criterios que los individuos usan para : 1) distinguir la gente entre sí, 2) autoubicarse en la sociedad estratificada.

6) Visión de la sociedad

Intento de comprender las opiniones del individuo sobre la vida del país, tanto como sus objetivos dentro de la sociedad.

7) Expectativas hacia el futuro

Percepción de la posibilidad real de cambio y, en el plano normativo, opiniones de los individuos referidas al "deber ser."

1) Percepción de las relaciones de trabajo

Es preciso analizar no solo la percepción de las relaciones entre sectores ocupacionales y sus posibles formas de transformación, sino también el conformismo o disconformismo ante el trabajo. En primer lugar vemos que las relaciones con el patrón arrojan ciertas diferencias en la percepción de los dos estratos ocupacionales a los cuales requerimos opinión a nuestra pregunta : "Las relaciones con su patrón han mejorado, empeorado con respecto al pasado ?" tenemos las distribuciones siguientes :

Contratistas	%
las relaciones han mejorado	20.0
las relaciones son iguales	77.0
las relaciones son peores	3.0
TOTAL	100.0
	(N=64)

Peones	%
las relaciones han mejorado	30.8
las relaciones son iguales	56.4
las relaciones son peores	12.8
TOTAL	100.0
	(N=163)

Teniendo en cuenta que los contratistas son pocos en la población total y que pueden ser ubicados en dos categorías, los que están ligados por lazos de sangre al propietario -y que entonces tienen un nivel de vida que tiende a ser similar al del propietario- y los que sólo están ligados por relaciones contractuales que tienen un nivel de vida mucho más bajo.

En cuanto a los peones ya hemos visto (1) que la gran mayoría trabaja al día, falta objetiva de trabajo sobre buena parte del mes; sin embargo hay un alto grado de conformidad con el trabajo, a nuestra pregunta: "Está conforme con su trabajo?" obtenemos las siguientes frecuencias:

	%
sí	76.3
no	11.7
más o menos	12.0
TOTAL	100.0
	(N=185)

Es evidente que en los sectores más bajos de la escala social, hay un desfase entre las condiciones reales de vida y percepción del individuo de esas condiciones.

A pesar de las precarias condiciones objetivas de vida como ser: trabajo inestable y escaso, escasa retribución, etc. una amplia mayoría está conforme con las condiciones de trabajo:

Las razones dadas a la actitud frente al trabajo -ya sea conformidad o disconformidad- son las siguientes:

	%
por el patrón	12.4
por el salario	30.5
por condiciones del trabajo mismo	40.1
otras razones	17.0
TOTAL	100.0
	(N=177)

En lo que la intervención de instituciones o personas para hacer algo con respecto a las relaciones analizadas más arriba la mayor cantidad de respuestas se distribuyen alrededor de dos opciones: gobierno y patrón:

	%
Gobierno	27.3
Patrón	30.5
El mismo	10.1
Otros	12.9
No sabe	19.0
TOTAL	100.0
	(N=116)

Las expectativas ante la elección de un buen trabajo nos sirven a sí mismo para medir la actitud ante el trabajo :

	%
buen salario	51.0
trabajo permanente	28.4
posibilidades de progreso	4.2
trabajo independiente	7.5
buen patrón	7.4
buenos compañeros de trabajo	1.0
trabajo con sindicato organizado	0.5
TOTAL	100.0
	(N=186)

El consenso y la aceptación de las condiciones corrientes de trabajo, lo podemos observar a través de estas aspiraciones. Es evidente que de acuerdo a las pautas de las sociedades más desarrolladas el grado de conformidad se basa en la posibilidad de ascenso individual o de trabajo independiente. En cambio en nuestra población el grado de aspiración del sector ocupacional más bajo está dado por la aspiración a un tipo de ocupación que proporciona seguridad social y económica, es decir los requisitos mínimos de vida. Estas aspiraciones se estructuran perfectamente dentro de la organización de este tipo de sociedad de carácter tradicional. Podemos calificar entonces de conformista, la actitud de los sectores ocupacionales analizados. Este conformismo no se ajusta al modelo de las aspiraciones características de la sociedad moderna, pero es coherente en las condiciones particulares de nuestra área de estudio. Este primer análisis deberá ser profundizado ulteriormente.

En particular se deberá documentar más esta primera conclusión: que los sectores más bajos de Pocito no tienden a generar sistemas de valores cualitativamente distintos a los medios y altos sino por el contrario aceptan los que les proveen estos sectores. Lo más significativo en este plano es el conformismo que aparece como actitud general en

todos los sectores sociales; sin denotar opiniones coherentes con la situación de vida objetiva de los distintos sectores que es por supuesto, altamente desigual. En este plano habría una visión del mundo homogénea por encima de las diferencias sociales. Esto es una buena pista, por supuesto de carácter muy superficial, dado el grado de generalidad de la pregunta para delinear, los fundamentos de cierta homogeneidad de valores que van surgiendo en tanto se detectan ciertas actitudes en los campos de análisis tal como veremos más adelante.

2) Opiniones sobre cómo vive la gente en la zona

La primera impresión que ofrecen los datos es que la mayoría de la población tiende a agruparse en las opciones intermedias -vive regular, por ejemplo-. No se plantean definiciones polares que pueden empujar una acción hacia el cambio -vive mal-, a través de un intento para mejorar las condiciones, o el deseo de prolongar y acrecentar una situación de bienestar -vive bien-. Esta misma tendencia podría ser interpretada como el testimonio de actitudes tradicionales de pensar y de juzgar su propia situación. Los datos que presentamos a continuación muestran bien que las frecuencias tienden a agruparse alrededor de la opción intermedia, la respuesta media: "la gente no vive ni bien ni mal... regular". Este tipo de respuesta no insinúa ninguna actitud extrema ante el medio social: ni una conformidad positiva ni una negación rotunda. Las respuestas extremas apenas si sobrepasan el 30 % de la opinión general; la gente vive:

	%
mal	12.1
regular	70.0
bien	16.4
unos bien otros mal	1.5
TOTAL	100.0
	(N=402)

Pero obtenemos una muy diferente percepción de cómo se vive en la zona cuando se plantea la pregunta con respecto a los distintos sectores ocupacionales: las respuestas tienden a tenerse de cierto realismo, en la confrontación de la situación vivida diariamente; los datos obtenidos son los siguientes:

	%		%		%
mal	2.2	mal	6.3	mal	31.4
regular	23.7	regular	51.4	regular	53.0
bien	74.1	bien	42.3	bien	15.6
	100.0		100.0		100.0

Si bien la percepción sobre cómo vive la gente en general había sido "regular", la opinión hacia cada estrato social varía con respecto a la percepción general de la sociedad: sólo el 23.7 % de los propietarios, el 51.4 % de los contratistas y el 53 % de los peones son percibidos como viviendo regular (2). Quizás la percepción de su acercamiento a la "realidad" dada por los datos socio-económicos, es con respecto a la respuesta mal. La Población admite -en un 31.4 %- que los peones viven mal contra sólo el 2.2 % para los propietarios. Y esto, quizás, porque la visión tradicional del mundo tiende a homogeneizar perceptualmente y no a percibir las condiciones de vida de acuerdo a sectores y clases sociales existentes.

La gran mayoría opina que los propietarios viven bien contra sólo el 15.6 % de los peones y el 42.3 % de los contratistas. Pero debemos suponer que sólo los contratistas temporales -los que están unidos por lazos de sangre a los propietarios- viven bien; los otros tienden a acercarse a las condiciones socio-económicas de los peones. Sin embargo en la percepción de nuestra comunidad sólo el 6.3 % de los encuestados opinan que los contratistas viven en malas condiciones.

En general tanto para la percepción de cómo vive la gente en general como para la percepción diferenciada según los tres grupos ocupacionales rurales la pertenencia al sector urbano o al rural pesa de manera significativa, en oposición a la variable ocupación en sí, que no tiene tanta importancia. En general podemos afirmar que en la percepción de la forma de vida en la zona, pesa más el sistema de relaciones de trabajo al cual el individuo pertenece, que su propia ocupación específica. Como en otras partes de este informe hemos reagrupado bajo la categoría "urbanos" a los individuos que tienen ocupaciones de tipo urbano en los sectores secundario y terciario -ya sean patrones, independientes, empleados y peones no-agrícolas-, los rurales, por el contrario, son los individuos que tienen ocupaciones en el sector primario -propietarios, contratistas y peones-.

Es decir que a nivel de la percepción de la sociedad en general los individuos implicados en relaciones de trabajo rural tienden a visualizar de distinta manera la sociedad con respecto a los implicados en tareas urbanas.

Con respecto a cómo viven los peones no registramos diferencias significativas entre las opiniones dadas por las categorías rurales. Pero la percepción con respecto a las condiciones de vida de los mismos peones es altamente diferenciada en el sector urbano (3).

Con respecto a cómo viven los propietarios, tampoco registramos diferencias en la percepción de las categorías ocupacionales rurales. Al contrario registramos una percepción diferente, aunque débilmente significativa, entre categorías urbanas (4).

En resumen, en los sectores rurales, la opinión de la forma de vida de los peones no difiere por categoría ocupacional: es decir que peones y propietarios coinciden al requerirles su opinión de cómo viven los peones. Otro tanto sucede al preguntársele cómo viven los propietarios. En cambio en los sectores urbanos la diferencia ocupacional es significativa y motiva percepciones distintas sobre los grupos que están en el extremo de la escala ocupacional rural: es decir que independientes no agrícolas y obreros no agrícolas difieren en su opinión respecto a cómo viven los peones y cómo viven los propietarios.

En consecuencia los individuos con dependencia de relaciones de trabajo de tipo "urbano", tienden a percibir a los distintos sectores ocupacionales de distinta manera de acuerdo a su propia ubicación en la escala ocupacional; mientras que los individuos implicados en un sistema de relaciones de trabajo "rural" tienden a percibir homogéneamente

a las restantes categorías ocupacionales, cualquiera sea su ubicación en la escala ocupacional.

3. Opiniones sobre cómo se vivía antes de acuerdo a dos cortes temporales

Es evidente que en esta sección se deben hacer dos tipos de análisis: el de la secuencia temporal en sí mismo y luego el de las variables económico-político-sociales que pudieron intervenir en su disposición. En primer lugar notamos una acentuada corriente de opinión en sentido de visualizar positivamente el corte temporal más cercano (cómo se vivía hace 10 años). Las respuestas en cuanto al más lejano (cómo se vivía hace 20 años) aparecen con opinión dividida. Es clave la aglutinación de las respuestas hacia el adjudicar mejores condiciones de vida por razones económicas. La vuelta hacia el pasado no sería entonces una actitud de reminiscencia tradicional sino por el contrario el recuerdo de una situación percibida como objetivamente mejor (5). En efecto, no podemos evaluar esta actitud de una posible vuelta a condiciones anteriores como una actitud de "anticambio social" porque no se plantea como oposición a la realidad actual en función de un progreso que destruye relaciones de tipo tradicional. Sino, por el contrario, la ignorancia está basada en la percepción de condiciones objetivas mejores como lo prueba la respuesta a las motivaciones, en su opción ampliamente mayoritaria de tipo económico.(6)

Tenemos evidencias para afirmar que el fenómeno político del peronismo -durante el cual se vivía hace 10 años- transforma la visualización del pasado, en función del recuerdo de mejores condiciones de vida anteriores, dándole un valor distinto y positivo con respecto al presente. Tenemos los siguientes datos a propósito de cómo la gente vivía :

Hace 10 años	%	Hace 20 años
Mejor	59.0	39.0
Igual	24.2	20.6
Peor	15.8	40.4
TOTAL	100.0	100.0
	(N=402)	(N=402)

En cuánto al por qué obtenemos:	%
Respuestas aludiendo a lo económico	80.0
Respuestas que no aluden a lo económico	11.8
Respuestas varias	8.2
TOTAL	100.0
	(N=363)

Es evidente que el fenómeno peronismo "corta" con profundidad y es un importante elemento que influye en la percepción temporal de la zona. Podemos afirmar que este fenómeno distorsiona la visión tradicional del pasado en el sentido de "... que todo tiempo pasado fue mejor". Lo mejor del pasado se rescata a través de las frecuencias en los últimos diez años. En la referencia a la época anterior en cambio tenemos opiniones muy divididas. Otro de los elementos que evidentemente enriquece el análisis es el adjudicar las mayores cualidades al tiempo pasado en función de motivaciones económicas, siendo esto una clara alusión al fenómeno político que determinó esa situación. Pero registramos una grave objeción con respecto a esta evaluación del peronismo porque no tenemos evidencias estadísticas suficientes como para decir que hay diferentes percepciones sobre cómo se vivía hace 10 años y hace 20 años, los entrevistados tienden a contestar de la misma manera a las dos preguntas. Pero hay que tener en cuenta el hecho que dada la inmediatez de expectativas y memoria de los sectores ocupacionales de bajo nivel es posible que la percepción del pasado más lejano se halla distorsionado por el más cercano, sobre todo en función de lo explicitado más arriba.

Veamos las diferentes tendencias de más cerca :

- evidentemente los peones rurales tienen del pasado cercano -hace 10 años- una percepción positiva totalmente opuesta a la de los propietarios (7).
- en los sectores de "trabajo urbano" se mantiene la misma diferencia entre obreros e independientes (8).

al contrario, en lo que respecta a cómo se vivía hace 20 años los independientes urbanos tienden a contestar que se vivía mejor, y los obreros por el contrario que se vivía peor (9). Lo que nos llevaría a decir que la diferencia entre la percepción de la vida hace 10 y hace 20 años es bien diferente cuando se la examina en base a las categorías socio-profesionales.

- en cuanto a la variable urbano-rural, no registramos diferencias de percepción de la vida entre urbanos y rurales y también si se controla la variable profesional (10).

Las conclusiones que podemos extraer de los datos analizados no dan para otra cosa que para una referencia de tipo aproximativa con respecto a uno de los elementos más importantes para bosquejar un análisis de la visión del mundo de los habitantes de la zona. El corte se ha efectuado de acuerdo a un criterio: el de destacar dos imágenes del pasado: el lejano, la actitud ante el cual es un importante indicador de los valores con los cuales el individuo se mueve y el más cercano, connotado por un fenómeno político que tuvo que afectar a nuestra zona de estudio. Es evidente que este primer análisis deberá ser profundizado.

Asimismo vemos claramente que la variable urbano-rural no juega significativamente en la percepción temporal de los individuos. Lo que sí juega es la categoría ocupacional y con la misma profundidad en ambos cortes. Es decir, que la afirmación que lo pasado fue mejor se acentúa notoriamente en los sectores ocupacionales más subordinados en la escala socio-profesional, y a su vez en esos sectores la opinión de que lo pasado fue mejor adquiere mucha fuerza en el último corte. Es evidente que en este caso el peronismo corta a nivel de lo social. Recibe la adhesión de los sectores más bajos de la escala ocupacional, tanto en el sector urbano como en el sector rural. Si bien esa adhesión no ha sido, de acuerdo al tipo de instrumento utilizado, definitivamente "ideológica", porque no se prueba la adhesión a un determinado sistema de valores, sino la percepción positiva de las condiciones de vida que coincidieron con el momento histórico del peronismo. Es interesante hacer notar que el peronismo se alió políticamente en la provincia con un partido político de honda rai-

gambre en la zona, y con gran adhesión en los sectores populares de la población y al mismo tiempo con organización y liderazgo fuertemente tradicional.

4. Referencias a la situación personal

En los análisis que siguen se vuelve a mezclar, el conformismo por un lado, y el deseo de ascenso por otro. La pauta general de ascenso de la sociedad desarrollados se plantea de un modo típico en función de ascenso personal mediante el trabajo y el esfuerzo personal. En nuestra zona, en cambio la pauta de ascenso tiende al modelo típico tradicional es decir supeditando a elementos de decisión externos, la propia voluntad personal o social de la comunidad. Está basada en la necesidad de seguridad social y la mantención de cierto *status-quo*. La profesionalización como expectativa de ascenso de los hijos está planteada en el sentido de que esta provee al individuo de "honor social" -según la expresión de Max Weber-.

En las frecuencias de las preguntas siguientes encontramos por una parte la gran cantidad de respuestas que aluden a lo "regular" como evaluación de vida y la conformidad a este "regular":

"Personalmente, cómo le parece que vive? Está conforme con su forma de vida?"

	%		%
mal	14.0	no	31.0
regular	61.8	más o menos	29.2
bien	24.2	sí	39.8
TOTAL	100.0		100.0
	(N=410)		(N=410)

Si confrontamos categorías socio-profesionales observamos que en ambos sectores, rurales y urbanos, los dependientes perciben mucho más que ellos mismos viven mal, que los independientes (11).

Estas tendencias son las mismas entre los "rurales" que entre los "urbanos" y no registramos diferencias significativas entre los dos medios (12).

Es, por lo tanto, notorio que las distintas áreas de trabajo afectan tanto la visión de la forma de vida como el grado de conformismo con respecto a ella.

En cuanto al por qué de la satisfacción y de la no satisfacción con respecto a la forma de vida, las razones dadas son las siguientes:

	%
Razones económicas	66.0
Razones psicológicas	10.7
Conformismo negativo -tipo "que se puede hacer" -	15.7
otras razones	7.6
TOTAL	100.0
	(N=401)

No registramos diferencias significativas en las razones dadas por los urbanos y dadas por los rurales. Tampoco hay percepción diferente entre las categorías ocupacionales.

En cuanto a la percepción del pasado, las frecuencias a nuestras preguntas en este sentido indican que se vivía mejor hace diez años y, en cuanto a lo visto hace veinte años, las frecuencias se distribuyen más o menos igualmente :

Hace 10 años vivía:	%	Hace 20 años vivía:	%
mejor	66.2	mejor	36.8
igual	31.5	igual	25.8
peor	2.3	peor	37.4
TOTAL	100.0		100.0
	(N=407)		(N=368)

Esta percepción de la vida del pasado difiere entre peones y propietarios, los primeros tendiendo a percibir como mucho mejor la vida del pasado, ya sea el pasado lejano -hace veinte años- (13) o cercano -hace diez años- (14). También en el medio urbano los obreros perciben el pasado cercano como mucho mejor que los independientes (15). Pero no encontramos una diferencia al nivel del pasado lejano.

Lo que se puede concluir es que en los sectores rurales la percepción negativa o positiva de la vida en el pasado varía de acuerdo a la posición en la escala ocupacional. Se podría inferir entonces que los sectores ocupacionales más bajos coincidirían en la opinión de que "todo tiempo pasado fue mejor". De todas maneras esto no lo podemos afirmar co-

mo conclusión correcta y exhaustiva en la medida que esta supondría dejar de lado una variable que pueda transformar la percepción del pasado, de acuerdo a lo enunciado en el capítulo anterior.

En los sectores urbanos en cambio no se produce esa diferencia significativa de acuerdo a la posición en la escala ocupacional, en cuanto a la percepción del pasado lejano. Pero sí en cuanto al pasado cercano dado que los obreros lo perciben mucho más positivamente que los independientes.

No se registran en cambio diferencias significativas dentro de los "urbanos" y "rurales".

Una gran mayoría de nuestros entrevistados -88.7 %- piensan que se puede mejorar su situación personal en los próximos años (16). Pero, para la mayor parte de ellos esta mejora no depende directamente de su esfuerzo personal, sino, de factores externos :

suerte, ayuda del gobierno, depende de:	%
del esfuerzo personal	18.6
de la suerte en general	20.8
de la suerte en el trabajo	22.9
de la ayuda en el gobierno	12.9
del esfuerzo acompañado por la suerte	14.0
del esfuerzo y de la ayuda del gobierno	4.6
de otras causas	6.2
TOTAL	100.0
	(N=371)

Podemos pensar que esta "probabilidad de mejorar" no se plantea en términos de una expectativa de ascenso social, sino más bien en términos de permanencia del statu quo y la seguridad social. Lo confirma la alusión por el mejoramiento de factores ajenos a la propia capacidad personal de ascenso.

En cambio la opinión de los obreros acerca de la ocupación de sus hijos plantea una marcada tendencia hacia respuestas del tipo "pauta ideal", como el estudio y la profesionalización. Dentro de una evidente dispersión de las opiniones en torno a las múltiples opciones planteadas, las variables enunciadas anteriormente aglutinan más del 40 % de la opinión total :

	%
propietario	6.2
agricultor	7.4
profesión liberal	13.6
industrial o comerciante	1.5
maestro o empleado	6.2
estudiar	32.6
obrero industrial	3.6
cualquier profesión	18.0
elección personal de los hijos	10.9
TCTAL	100.0
	(N=337)

También las respuestas a nuestra pregunta: "Dónde querría que se estableciesen sus hijos después de completar sus estudios?" tienden a manifestar "tipos ideales" en tanto que desean establecerse en la ciudad:

	%
en la zona	37.0
en cualquier zona del campo	4.4
en San Juan	16.0
en cualquier ciudad	6.3
donde ellos quieran	36.3
TOTAL	100.0
	(N=329)

Haremos un análisis más detallado de estas aspiraciones en nuestro informe final, dedicado a las aspiraciones hacia el cambio general y hacia los cambios al nivel personal.

5. Percepción de la estratificación social

La mayoría de nuestros encuestados -72.8 %- son de la opinión que hay diferencias entre la gente (17). En cuanto a las variaciones de estas percepciones en base a las categorías ocupacionales, vemos que entre categorías ocupacionales más bajos del sector ru-

ral, aquellos que no participan de la posesión de la tierra perciben mucho más estas diferencias que los propietarios de tierra (18). En el sector urbano en cambio, no encontramos esa diferencia que se observa en el rural. Por el contrario pareciera ser que la visión de las diferencias entre la gente es similar: por ejemplo, entre los obreros y los independientes urbanos.

También observamos que los peones contestan con mayor frecuencia que hay diferencias entre la gente que los obreros no agrícolas (19). En cambio los propietarios agrícolas, confrontados con los independientes urbanos, tienden a negar con más frecuencia las diferencias sociales (20).

De los análisis hechos, podemos concluir:

- 1) Que los individuos de los sectores ocupacionales rurales más bajos perciben más agudamente las diferencias entre la gente, que los individuos de los sectores ocupacionales urbanos más bajos.
- 2) En el sector rural los individuos de los sectores ocupacionales más altos perciben la existencia de diferencias entre la gente mucho menos que los más bajos.
- 3) En el sector urbano ambas categorías extremas altas y bajas -obreros e independientes- tienden a percibir de igual manera las diferencias entre la gente.

En cambio en el sector urbano, ambas categorías -obreros e independientes- tienden a percibir de igual manera las diferencias. En lo que respecta a las motivaciones en función de las cuales se perciben las diferencias entre la gente obtenemos la siguiente distribución:

	%
- el dinero y/o el trabajo	40.5
- la educación	18.7
- el dinero y/o el trabajo con educación y/o amistades	25.8
- el origen de la familia con dinero y/o trabajo	3.4
- el origen de la familia con educación y/o trabajo	3.6
- el origen de la familia	1.7
- otras razones	6.3
TOTAL	100.0
	(N=348)

Hemos tratado de presentar estas respuestas según un orden creciente de tradicionalismo (21). Las tres primeras opciones reciben más adhesiones: "dinero y trabajo", "combinación de dinero y trabajo con educación y amistades" y "educación".

Examinemos ahora la percepción de la estratificación social en términos de la propia ubicación en la estratificación. Las tres dimensiones de la escala de autoubicación social tienen el objetivo de establecer la comparación entre tres modos sociológicamente distintos de autoubicación en la sociedad. Por supuesto que toda autoubicación incluye al mismo tiempo la percepción de los otros sectores sociales. Las connotaciones de cada escala intentan ser cualitativamente distintas: la primera es una simple ubicación de acuerdo a conceptos de agrupación social que son comunes y comprensibles para cualquier tipo de sociedad -gente rica vs. gente pobre-. En cambio en la segunda escala se plantea el concepto de clase -alta, media, popular-, familiar sólo para los sectores urbanos. Generalmente se perciben aca los primeros síntomas de desubicación. No obstante, la pregunta ofrece "la salida" de la opción "clase media" que a menudo es la que recibe más elecciones. Es decir que en este plano la percepción de la propia ubicación rehuye la polarización, tendiendo por el contrario a acomodarlo en los sectores medios. La tercera escala pretende medir la ubicación en términos ideológicos. Pero si la variable clase en su acepción más simple produjo desorientación en nuestra zona, ya los conceptos "gran burguesía o aristocracia", "burguesía" y "proletariado" parecen escapar totalmente al nivel de comprensión de la gran mayoría. Este tipo de escala puede ser un buen indicador del nivel de politización de los encuestados. Pero en nuestra muestra parecería que ninguno de los sectores sociales está politizado como para poder optar en el nivel que plantea la escala (22)

Presentamos aquí el cuadro de los datos obtenidos para las tres dimensiones:

	%		%		%
Gente rica	0.7	Clase alta	0.7	Gran burguesía	
Gente modesta	42.5	Clase media	55.8	o aristocracia	1.5
Gente humilde	56.1	Clase popular	33.6	Burguesía	6.3
No entiende	0.7	No entiende	3.9	Proletariado	25.6
				No entiende	66.6
	100.0		100.0		100.0
	(N=405)		(N=401)		(N=395)

Se puede observar cómo disminuye la facilidad de ubicación a medida que aumenta la complejidad de la escala en términos de abstracción. Esta es una buena pista para detectar la distancia del sistema de valores de nuestra comunidad con el de la sociedad con cierto grado de desarrollo. El índice de importancia en ese sentido es el creciente porcentaje de "no entiende" que aparece ya en la segunda dimensión que intenta promover una definición de tipo clasista. Además existe el clásico "refugio" en clase media que asoma como la opción menos difusa y comprometida. Cuando se plantean opciones de tipo ideológico comprensibles evidentemente para una sociedad politizada, lo "no entiende" asume proporciones muy considerables.

Examinemos las variaciones según las categorías ocupacionales. En cuanto a la primera escala, obtenemos: La distribución de las respuestas a la segunda escala es la siguiente:

	Clase alta %	Clase media %	Clase popular %	No en- tiende %	
Peones transitorios	2.4	35.8	52.4	9.4	(N=42)
Permanentes		35.2	53.5	11.3	(N=71)
Contratistas		60.4	25.9	13.7	(N=58)
Propietarios: hasta 5 Has.	3.0	67.7	21.5	7.8	(N=65)
Más de 6 Has.		72.4	13.8	13.8	(N=29)
Obreros		51.1	39.5	9.4	(N=43)
Empleados		64.1	28.2	7.7	(N=39)
Independientes		77.7	16.7	5.6	(N=36)

Notamos que la opción "Clase-alta" es rechazada por aquellos que realmente pueden ubicarse en ella dadas sus condiciones objetivas de vida (23). Las frecuencias muestran cierta coherencia, aunque es evidente la tendencia general de la población de todos los sectores sociales a ubicarse en clase media (24). Esta tendencia se acentúa en los sectores urbanos, aunque por supuesto en ella juega muy de cerca el nivel real de condiciones de vida. Otro elemento importante ya señalado es el aumento de las frecuencias en la categoría "no entiende".

En cuanto a la tercera escala, dado el pequeño número de encuestados que entendieron la opción, damos solamente las frecuencias de los que se ubican en la escala:

	Se ubican en la escala	No entienden	
Peones: transitorios	42.9	57.1	(N=42)
permanentes	27.1	72.9	(N=70)
contratistas	36.9	63.1	(N=57)
propietarios: hasta 5 hectáreas	25.0	75.0	(N=64)
más de 6 hectáreas	35.7	64.3	(N=28)
obreros	34.9	65.1	(N=43)
empleados	29.7	70.3	(N=37)
independientes	52.8	47.2	(N=36)

Vemos que las respuestas se agrupan en la categoría "no entiende". Este elemento es clave como indicador de la distancia evidente de la autoubicación de acuerdo a definiciones de acusado matiz ideológico. Esta desubicación con respecto a esas variables es un elemento importante para la definición del sistema de valores de la comunidad.

Hemos tratado de ver si la población es coherente en lo que hace a este tipo de respuesta confrontando los que se ubican en la escala, con los que no pueden hacerlo porque no entienden: observamos en primer lugar que no hay diferencias significativas entre peones y propietarios en cuanto a la ubicación en la escala: pero sí notamos que los independientes urbanos se ubican más fácilmente que los obreros urbanos (25).

Si aislamos la variable profesional, comparando peones y obreros no registramos diferencias; pero si notamos que los independientes urbanos se ubican más frecuentemente en la escala que los propietarios (26).

En este caso tendríamos que solo el alto estrato urbano rebela cierta capacidad de autoubicación en la escala ideológica, creemos que esto no hace más que reforzar lo que habíamos definido como bajo nivel de politización general de la comunidad. Los independientes no agrícolas son la excepción, y entendemos que son una excepción comprensible en la medida que su participación en las relaciones de trabajo se definen por dos características básicas:

- a) Son industriales, profesionales o comerciantes los que determinan un componente básico de racionalidad en su conducta derivado de la necesidad que impone la situación de competencia y estatus en el cual están ubicados.
- b) No existen relaciones de dependencia que los limiten física o intelectualmente a los componentes de dicho estrato social, por el contrario su ubicación en las relaciones de producción le facilitan la posibilidad de desplazamiento y por lo tanto de ruptura de los límites de la comunidad tradicional en todo sentido. Es comprensible en ese caso su mayor grado de politización de acuerdo a la definición de la cual partimos.

6. Visión de la sociedad

La visión que los individuos tienen de su sociedad y de la sociedad en general es en general dependiente de su nivel de información. Por eso referimos en principio algunas preguntas sobre el conocimiento que tienen de otras zonas.

El 77,6 % de nuestros encuestados conocen otras zonas de la provincia y del país (27). De los que tienen este conocimiento se verifica que conocen:

	%
sólo la provincia de San Juan	33.5
hasta dos provincias	41.5
de tres a cinco provincias	22.0
más de cinco provincias	3.0
TOTAL	100.0
	(N=317)

Como se ve el grado de conocimiento de otras zonas no pasa, en la mayoría de la población, de la provincia de San Juan y de alguna otra provincia. Esto puede dar como resultado una perspectiva de tipo etnocéntrico optimista, con respecto al adelanto de la zona. Es decir que al carácter de patrones de comparación reales no se plantea la crítica a nivel de desarrollo de la propia zona. En efecto, los encuestados contestan de la siguiente manera a nuestra pregunta: "Usted diría que Pocito está retrasada, igual, o adelantada en comparación con otras zonas que usted conoce?":

	%
retrasada	29.9
igual	13.7
adelantada	56.4
TOTAL	100.0
	(N=310)

Uno de los elementos explicativos del relativamente grande número de encuestados que conocen otras zonas podría ser el hecho de la estratégica ubicación de la zona, a pocos kilómetros de San Juan y en el camino a Mendoza. Se presupone una estrecha relación entre ese grado de conocimiento y la actitud hacia el cambio y el sistema de valores de la comunidad.

La elevada cantidad de gente que reconoce a Pocito como zona adelantada indicaría que la experiencia de conocimiento se realizó a partir de otras zonas menos desarrolladas, posiblemente las del norte, o que la influencia en el tipo de conocimiento de la zona de cierto etnocentrismo regional distorsiona la percepción real de otros lugares (28).

Otro elemento a considerar como tipo de información condicionado la visión de la sociedad en general puede ser el grado de conocimiento que nuestros encuestados tienen del liderazgo en la zona. A nuestra pregunta: "A qué personas considera usted capaces para solucionar los problemas de la zona?", hay un alto grado de desconocimiento de este tipo de personas -el 52.4 % de la población opina que no conoce- (29). Por otra parte, como ya hemos visto antes (30) hay un evidente grado de conocimiento regulado "piramidalmente": los electos son en su mayoría propietarios de tierra, es decir individuos que están en el vértice de la pirámide social rural.

Evidentemente esto supone también el reconocimiento de un tipo de poder: el que se asienta en la tenencia de la tierra. En otras palabras, el poder político y el reconocimiento del liderazgo emergente de ese poder, está mezclado con el poder tradicional en la medida que en general, también se basa en la cualidad de propietario.

En cuanto a la percepción del rol del gobierno en la vida económica del país todos los sectores ocupacionales reclaman la participación del gobierno en la vida económica del país -ya sea con respecto al problema de la vivienda, o en la distribución de la tierra-, pero ese pedido de participación presumiblemente no obedece a razones de tipo ideológico si-

no a la expectativa de que el gobierno mejore las condiciones de vida existentes a través de reformas parciales.

Las opiniones siguientes son dadas por los encuestados a nuestra pregunta : " Usted piensa que el gobierno deberfa hacer algo en la vida económica del país ? " :

	%
Obras públicas	9.6
Cambios en la orientación política	3.0
Mejoras de las condiciones de vida	28.1
Mejores condiciones de trabajo	12.9
Reducción de cargas fiscales	7.9
Ayuda a los agricultores	3.7
Ayuda al agro	5.1
Ayuda a la clase obrera	10.4
Ayuda a otros grupos	4.5
Otras demandas	14.8
TOTAL	100.0
	(N= 358)

La evidente dispersión de las respuestas dificulta un análisis cuidadoso entre las opciones. Quizá el elemento más interesante para nosotros sería la gran cantidad de encuestados que se definen por una respuesta de carácter afirmativo. En efecto, solamente 2.7 % que niegan la utilidad de una acción del gobierno en la vida económica del país (31). Las frecuencias más interesantes desde el punto de vista general son las demandas de mejores condiciones de vida, de mejores condiciones de trabajo y de ayuda a la clase obrera. Las variaciones según las categorías socio-profesionales no brindan datos de significación para este primer análisis de los datos. Sin embargo es necesario apuntar que en los sectores ocupacionales rurales de bajo nivel las respuestas tienden a polarizar en demanda de mejores condiciones de vida. En cambio los sectores ocupacionales urbanos tienden a darles menos importancia a esta opción. Evidentemente es una respuesta a las condiciones objetivas de vida en el campo.

En nuestra pregunta sobre una ayuda eventual del gobierno para solucionar el problema de la vivienda se reproduce la situación anterior : la mayoría de los encuestados se pronuncia por la afirmativa. Damos la distribución de las respuestas a esta pregunta :

	%
- construir barrios	23.1
- dar a construir viviendas	27.4
- dar facilidades para la construcción -créditos a largo plazo u otro tipo de ayuda individual-	33.4
- expropiar tierras para edificar	3.3
- otras medidas	8.9
- el gobierno debería intervenir pero no sabe cómo	3.9
TOTAL	100.0
	(N= 368)

Solamente 4.4 % rechazan totalmente la intervención del gobierno en el problema de la vivienda y otros 5.1 % no están seguros si el gobierno debería intervenir o no (32).

En cuanto al problema de la división de la tierra se pueden presentar los datos siguientes. A nuestra pregunta: "Está usted, de acuerdo de cómo está dividida o repartida la tierra en la zona?", tenemos:

	%
Aceptan la división actual de la tierra -sin comentario-	32.7
- porque hay división equitativa entre los propietarios	20.7
- porque es el resultado del esfuerzo personal	9.1
- porque no hay tierras improductivas	1.0
- aceptación resignada del status-quo	15.8
- otras opiniones imprecisas de aceptación	13.8
Rechazan la división actual de la tierra	
- porque hay una división desigual entre grandes y pequeños propietarios y desposeídos	10.4
- porque hay tierras improductivas	2.7
- otras opiniones imprecisas de rechazo	3.8
TOTAL	100.0
	(N= 284)

Algunas frecuencias interesantes aparecen cuando ponemos estos datos en relación a las categorías socio-profesionales. En efecto, se ve que no están de acuerdo:

el 51.6 % de los obreros agrícolas transitorios	(N=33)
el 43.5 % de los obreros agrícolas permanentes	(N=62)
el 32.5 % de los contratistas	(N=46)
el 13.5 % de los propietarios de menos de 5 has.	(N=59)
el 16 % de los propietarios de más de 6 has.	(N=25)
el 41.9 % de los obreros	(N=31)
el 32.1 % de los empleados	(N=28)
el 24.1 % de los independientes	(N=29)

Es evidente que "la escala de desacuerdo" corre parejo con el grado de relación con la propiedad de la tierra. La tendencia general de los obreros ocupacionales rurales más bajos es a percibir negativamente la distribución de la tierra. Pero debemos recordar la poca influencia socio-política de estos sectores en la zona. Tomando en cuenta este dato diríamos que en general la mayoría de la población -propietarios chicos, medianos y grandes- están de acuerdo con la distribución de la tierra. En lo que respecta a las respuestas de carácter negativo la mayoría de ellas se agrupan alrededor de las opciones "división desigual de la tierra" y "por haber tierras improductivas", con mayor incidencia en la primera de ellas aún en las respuestas de los pequeños propietarios.

El cuadro general de frecuencias confirma lo observado: el 16.9 % de los encuestados se muestra en desacuerdo con la actual división de la tierra. En cuanto a las variaciones en base a las categorías socio-profesionales se conforma el mayor desacuerdo en la repartición de la tierra por parte de los peones en contraste con los propietarios (33) y de los obreros en contraposición con los independientes (34). Pero no constatamos diferencias entre peones y obreros: Las dos categorías ocupacionales, sea urbana o rural, no difieren en su desacuerdo. La variable urbano-rural no pesa para estas opiniones.

En cambio la variable urbano-rural tiene importancia cuando compramos propietarios rurales con independientes urbanos: los primeros es un mucho menos en desacuerdo con la repartición de la tierra en la zona (35). Los que son los beneficiarios del actual sistema de distribución de la tierra en nuestra zona tienden a la permanencia de ese sistema. Así se manifiesta una vez más la correspondencia entre la posición en el sistema de producción y las opiniones tenidas por nuestros entrevistados.

Para terminar veamos, en oposición a lo que se pide del gobierno, la percepción que nuestros entrevistados se hacen de "los deberes más importantes de la persona". Obtenemos las respuestas siguientes:

	%
- luchar por el bienestar de su familia	73.4
- luchar por el bienestar de la gente de su condición en un sindicato	3.2
- hacer cualquier sacrificio incluso el de la vida personal, por el país	8.4
- por la familia y la gente de su condición	3.2
- por la familia y el país	11.8
TOTAL	100.0
	(N=376)

Una marcada tendencia se da en todos los sectores ocupacionales de la población a los valores de solidaridad familiar -luchar por la familia- confundida en cierto nivel con otra tendencia, por supuesto mucho menos marcada, que llamaremos de patriotismo la -tente -luchar por el país-. De todos modos es clara la indiferencia ante valores de tipo social-discriminatorio -luchar por la gente de su condición en el sindicato- (36).

No registramos diferencias significativas al confrontar los urbanos con los rurales. Lo que diferencia a los dependientes -peones u obreros- de los independientes -propietarios e independientes- es la opción que los primeros hacen por la categoría "luchar por gente de su condición en su sindicato", opción que no aparece en los independientes (37). Por el contrario. La opción más "tradicional" -luchar por la familia y/o por el país- se encuentra en casi igual frecuencia entre estas diferentes categorías y las diferencias no son significativas.

Podemos por lo tanto concluir que en nuestra zona no hay diferencias significativas entre los estratos ocupacionales en su percepción de los deberes de las personas en la sociedad.

7. Expectativas hacia el futuro

En esta sección haremos sólo un esbozo de algunas tendencias que nuestros datos permiten observar; el hecho, el análisis de las expectativas y aspiraciones hacia el futuro será el tema fundamental de futuros trabajos.

En primer lugar observamos nuevamente que existe un cierto conformismo hacia el modo de vida de la gente en la zona, no obstante un buen margen de respuestas negativas a nuestra pregunta: "Está satisfecho de cómo la gente vive en la zona?" donde obtenemos las siguientes frecuencias:

	%
sí	63.0
más o menos	0.9
no	36.1
TOTAL	100.0
	(N=362)

Tanto este conformismo como el disconformismo con la vida en la zona se basan con mayor frecuencia en razones que aluden a lo económico; la distinción de las razones dadas se presenta así:

	%
respuestas que aluden a lo económico	50.1
respuestas que aluden a situaciones psíquicas, tales como tranquilidad o referencias a cualidades o de interacción social	15.1
señala que algunos viven bien y otros mal	4.2
conformismo negativo -tipo "qué se le va hacer"-	9.0
otras razones	12.6
TOTAL	100.0
	(N=366)

Pero observamos que la mayoría de la gente -71,6 %- cree que sí se puede cambiar la forma de vida en la zona aludiendo a lo económico y a la intervención del gobierno como elementos importantes para ese cambio (38). El "cómo se puede" se diversifica en razones económicas y de trabajo, progresos en distintos órdenes y referencias al gobierno. El de quién depende se basa casi exclusivamente con el gobierno. Hacemos notar en ambos niveles la poca preponderancia del valor "nosotros", "el pueblo" y de la concepción cooperativista:

Cómo	%	De quién depende:	%
- menciona hechos referidos al gobierno	21.0	- del gobierno	65.9
- progreso en distintos órdenes	23.5	- de los patrones	6.0
- razones económicas y de trabajo	41.5	- del pueblo, de nosotros	8.5
- distintas formas de cooperación	3.6	- del gobierno y de los proletarios	4.6
- otras razones	10.4	- de otros	15.0
TOTAL	100.0		100.0
	(N=251)		(N=282)

Vemos que una mayoría de los encuestados perciben cambios posibles, pero una mayor cantidad de gente aún estiman que los cambios son necesarios. Esta diferencia entre "el poder" y "el deber ser", entre lo factible y lo necesario puede ser interpretada como signo

de un cierto realismo de la percepción de la situación de la zona. Es decir que aunque casi todos -87.4 %- estiman que se debería cambiar la forma de vida en la zona, sólo una parte de ellos lo estiman factible; y aunque se estiman satisfechos de cómo se vive es muy posible que sea así porque no perciben los distintos cambios posibles. Sólo 12.6 % piensan que no se debería cambiar la forma en que se vive en la zona (39). En cuanto al cómo, 78.1 % se agrupan en un medio común: el progreso técnico (40).

En suma, es posible que el conformismo con la situación presente sea consecuencia de la percepción de la imposibilidad de llegar a cambios estructurales en la zona - de hecho los motivaciones para el cambio se arrancan de la situación económica-. Se considera que se puede cambiar -nivel real- y por una abrumadora mayoría que se debe cambiar -nivel de aspiraciones-. Pero al mismo tiempo el cambio queda supeditado a fuerzas externas a las de la propia comunidad, fuerzas abstractas y muy por encima de su influencia, como el gobierno, el progreso técnico -siendo éste considerado como una influencia extraña y no generada en la comunidad misma-. Los contactos de la comunidad con el exterior proveen a la comunidad de una visión realista de su situación y generan una expectativa de cambio que los pobladores no asumen como una necesidad a realizarse por la propia comunidad a través de una nueva forma de vida, sino como algo que se va a concretar a través de una decisión que va a ser tomada por encima de ellos, por el gobierno o por medidas externas de progreso técnico.

CONCLUSIONES GENERALES

Las áreas de análisis que hacen a la definición de valores de nuestra comunidad han sido enfocados desde un doble punto de vista: en primer lugar en su conexión con dos sistemas de relaciones de trabajo cualitativamente diferenciados -rural-urbano-; y en segundo lugar en su relación con la estratificación ocupacional de la zona -que dentro de la parcialidad de los indicadores utilizados podría asimilarse al sistema de estratificación social en general-. En resumen, los dos enfoques convergen a un propósito: el de relacionar el sistema de valores con sus fundamentos estructurales.

Las condiciones de objetivas que enmarcan la vida y la existencia de nuestra comunidad, son un elemento fundamental a tener en cuenta en cualquier análisis que pretenda tener relevancia sociológica.

Ya hemos reconocido en consideraciones anteriores, las limitaciones de nuestro estudio en el campo histórico estructural; no obstante entendemos que hay algunas variables básicas que definen las características particulares de nuestra área de estudio y su relación con el contexto general.

a) Subdivisión de la tierra y productividad de los cultivos

Pocito es una zona con un grado relativamente alto de subdivisión de la tierra, ver cap. II, parte "C" - sin embargo esta subdivisión se equilibra por el alto rendimiento económico de sus cultivos principales, en especial la vid. Esta subdivisión se incrementa con las sucesivas divisiones de las propiedades familiares.

b) Impacto Migratorio

Los pobladores agrícolas son en su inmensa mayoría argentinos de primera generación española y españoles. La posesión de la tierra es por lo general de vieja data. Los primeros migrantes eran labradores, y se puede considerar que su trasplante, y la posesión de la tierra significó un pronunciado ascenso social con respecto a su status anterior en el país de origen. Los migrantes internos que llegan de otras provincias, son por lo general mano de obra no calificada y se ocupan de labores agrícolas temporarias o permanentes en el nivel de peones.

c) Clases sociales

La subdivisión de la tierra y el reducido desarrollo industrial de la zona determina una pirámide social en la cual predominan los medios y pequeños propietarios -ver escala de subdivisión de la propiedad, Cap. II, parte "C"-. Los extremos de la escala, tanto en las desocupaciones rurales como urbanas no tienen mayor peso, quizá en este aspecto una de las variables más importantes, sea el escaso desarrollo cuantitativo de los sectores sociales que responderían a la denominación de proletariado tanto en el nivel urbano como en el rural.

Desarrollo tecnológico

En general podemos hablar del predominio de formas de producción de tipo artesanal, con una acentuada tendencia a ser la familia extensa, la unidad de producción más importante -lo típico es que los padres y los hijos y sus respectivas familias trabajen la tierra, a veces ligados por un régimen informal de propietario y contratista-.

En general podemos percibir en Pocito, las consecuencias particulares, de la problemática del desarrollo general del país, y sus consecuencias en lo que hace el desequilibrio regional.

Es la comunidad de trabajo agrícola, que a pesar de estar físicamente cerca de la ciudad no recibe de ella el impacto de la secularización, sino que por el contrario se sirve precisamente de la ciudad como vehículo de la validación de su propio estatismo. Es decir que la ciudad o el núcleo urbano no es una realidad "distinta" como lo era en la antigua relación ciudad-campaña en la época del surgimiento del capitalismo liberal, que puede jugar referencialmente como agente de cambio, sino que por el contrario funciona como un producto y una necesidad de las condiciones de estancamiento general y en última instancia como una consecuencia de los intereses económicos-sociales que predominan en zonas que a pesar de ser económicamente ricas, denotan condiciones de atraso y estancamiento -un ejemplo que puede corroborar esta afirmación, son las palabras de un funcionario del gobierno de San Juan que se quejaba, de la gran cantidad de dinero "muerto" a interés bancario que había en el Banco de San Juan, en contraste con la falta total de inversiones no sólo en el rubro industrial, sino también en la compra de equipos para mejorar las condiciones de explotación de la tierra-.

En base a las áreas de análisis, ya desarrollada y a estas consideraciones, podemos desarrollar algunas hipótesis que dado la generalidad de los datos utilizados, funcionarían como hipótesis aún a demostrar en análisis posteriores en mayor profundidad:

- I. - El conformismo parece ser una constante en las actitudes de la mayoría de los miembros de la comunidad. Se impone pese a la desigualdad de condiciones de vida de los diferentes estratos sociales. Los objetivos generales están más dirigidos hacia la búsqueda de seguridad económica y matención de cierto statu quo, que al ascenso social al progreso.
- II. - Este conformismo y la visión homogénea de la sociedad que los fundamenta, tiende a resquebrajarse ante el enfrentamiento que el investigador provoca, de los distintos sectores sociales con sus propias condiciones de vida y las de los otros, solo ante la alusión directa a los distintos estratos los individuos empiezan a percibir las diferencias de vida de acuerdo a los distintas posiciones de cada sector en la sociedad.
- III. - La toma de conciencia de las propias condiciones de vida aparece como consecuencia de un proceso inducido, no espontáneo, esto se comprende al tomar en cuenta el tipo de relación de producción dominante en nuestra zona de estudio, la falta de radicalización ideológica es otro índice que se manifiesta coherente con el grado de desarrollo económico, la dilatada extensión de la pirámide social que ocupa el sector de los pequeños y medios propietarios, explica el origen social de los valores dominantes y su expresión a nivel de toda la sociedad.
- IV. - Podríamos hablar entonces de la falta de condiciones estructurales para la existencia de valores cualitativamente distintos a los dominantes, esto se prueba con claridad cuando recurrimos a la escala de autoubicación en clases, ya que las identificaciones que aluden a un contenido ideológico concreto y conciente están excluidas del contexto valorativo general de la comunidad.

En la afirmación de la hipótesis aquí desarrollada podemos recurrir a un elemento anecdótico presentado en el capítulo introductorio -ver pág. 5.- En la situación relatada los campesinos de una zona aledaña a Pocito, caracterizada por la falta de riego, manifestaban, a pesar de ser propietarios con más tierra que los pequeños propietarios de nuestra comunidad, un disconformismo que denotaba una ideología radicalmente opuesta a la predominante en nuestra zona.

- V. - Es evidente que cuando tratamos de analizar en general la proyección en el pasado, hay un fenómeno político que tiene definidamente la actitud de los encuestados, sobre todo en las pertenecientes a determinados sectores sociales.

Si bien las preguntas no son directas, lo que de hecho resta algo de validez al análisis, en general las actitudes hacia el pasado, son mayoritariamente positivas, a partir de la percepción que tienen determinados sectores sociales del peronismo. Es decir que este género actitudes positivas hacia el pasado en ciertas clases sociales. Sin embargo, lo que a nuestro análisis interesa es que la adhesión al peronismo, a detectado a través de nuestras preguntas no se opone necesariamente al conformismo general y al sistema de valores que éste evidencia. El peronismo se fusionó en San Juan con un partido político de profundo consenso popular, con una estructura y un sistema de liderazgo de tipo tradicional. Es decir que no planteó una opción ideológica distinta, no desarrolló objetivos de cam-

bio de estructura y manifestó su adhesión a un sistema de valores tendiente a mantener el statu quo. El rechazo al peronismo en ciertos sectores de los niveles más altos de la pirámide social, se debe atribuir a factores de orden más general, que a su definición con respecto a los valores dominantes en la zona.

VI. - Finalmente tenemos que hacer mención a algunas generalidades con referencia al problema del cambio en la percepción de la comunidad. En realidad lo que surge con mayor claridad en un primer análisis, es el evidente defasaje entre la visión de la comunidad en el sentido que "se puede" y "se debe cambiar", las condiciones reales de una zona estancada renuente objetivamente al cambio. Por otra parte la expectativa hacia el cambio es estática, se espera que el cambio llegue a través de decisiones que se tomarían por encima de la comunidad, el gobierno, es decir debido a factores ajenos a las decisiones de la propia comunidad.

VII. - Como conclusión haremos una consideración de carácter general. Como hemos ya analizado las distintas categorías ocupacionales, tienden a percibir de manera distinta las condiciones de vida, y "las diferencias entre la gente". Podríamos decir que existen entonces un atisbo de conciencia determinada por la existencia; que las condiciones reales de vida de estos sectores sociales determinan actitudes y opiniones distintas. Sin embargo estas diferencias de opinión estratificada, no alcanza a plantearse nunca como sistema de valores particular cualitativamente distinto, que se oponga al tradicionalismo suscitado desde la cúspide de la pirámide social. Ese tradicionalismo desarrolla en todos los sectores sociales, una pauta común de tipo conformista, que frena la posibilidad de cambio en todos sus niveles, y se expresa socialmente en una tendencia a mantener el statu quo de la sociedad. Este proceso es fuertemente manifiesto en los sectores rurales, y se atenúa en alguna medida en los urbanos por las características de la interacción social que en ellos se desarrolla. A pesar de esa lógica atenuación sigue siendo el denominador común ideológico de nuestra zona de estudio. Sobre todo teniendo en cuenta el escaso desarrollo de tipo industrial-fábril, y la evidente dependencia de todos los sectores de la población de las explotaciones de tipo agrícola.

NOTAS DEL CAPITULO VI

(1) Ver supra, Capítulo III.

(2) También en las respuestas dadas a nuestra pregunta "por qué las relaciones con el patrón han mejorado o empeorado respecto al pasado", vemos la importancia del papel dado al patrón:

	%
Por cualidades personales del patrón	19.4
Por razones económicas	36.2
Depende de él	2.2
Depende de ambos	9.4
No tiene problemas	17.0
Otras razones	11.4
No sabe	4.4
	100.0
	(N = 135)

- (3) Es interesante anotar, que a pesar de que la población globalmente se percibe viviendo "regular" (70 %); esta percepción disminuye cuando se le pide una opinión por sector estratificado.
- (4) Confrontando las opiniones de los obreros con las que tienen los independientes no rurales: $X^2 = 28,4$; g. l. = 3; P .01.
- (5) Confrontando las opiniones de los obreros y los independientes no rurales: $X^2 = 4,89$; g. l. = 2; P .10.
- (6) Tenemos que tener en cuenta, por otra parte, el poder distorsionante bien conocido en sociología de la vuelta al pasado.
- (7) Debemos aclarar que no hemos analizado datos de tipo económico histórico como para afirmar la realidad de un mejor standard de vida en la época aludida. Lo que sí, registramos es simplemente la percepción de tal situación en los habitantes de la zona.
- (8) $X^2 = 151,2$; g. l. = 3; P .001.
- (9) $X^2 = 11,84$; g. l. = 3; P .01.
- (10) $X^2 = 10,14$; g. l. = 3; P .02.
- (11) Comparando peones y obreros por una parte y propietarios e independientes urbanos por otra parte.
- (12) $X^2 = 16,68$; g. l. = 1; P .01 (rurales)
 $X^2 = 22,71$; g. l. = 1; P .01 (urbanos)
- (13) Confrontando rurales y urbanos y controlando la variable profesional - confrontando dependientes urbanos con dependientes rurales por una parte, e independientes rurales con independientes urbanos por otra parte.
- (14) $X^2 = 11,95$; g. l. = 2; P .01.
- (15) $X^2 = 20,47$; g. l. = 2; P .01.
- (16) $X^2 = 7,44$; g. l. = 2; P .01.
- (17) N = 353.
- (18) N = 404; de los cuadros 22,8 % dicen que no y 4,4 % que no saben.
- (19) $X^2 = 32,5$; g. l. = 1; P .001.
- (20) $X^2 = 15,22$; g. l. = 1; P .01.
- (21) $X^2 = 5,52$; g. l. = 1; P .02.

- (22) El hecho de que la mayoría de los encuestados ha elegido más de una característica nos ha conducido a elaborar categorías mixtas.
- (23) Cuando nos referimos al "grado de politización" lo definimos siempre en términos de comprensión de ciertos tipos de conceptos usuales en una sociedad urbana, con cierto grado de desarrollo, con cierto sistema de relaciones de producción y con un sistema de relaciones sociales consecuente. De esa manera los conceptos de burguesía y proletariado, por ejemplo, son por lo general una manera de medir con todas las limitaciones del caso, las reacciones ideológicas que hay por detrás de cada autoinclusión en la categoría. En nuestro caso particular interesaba medir solo el grado de comprensión de la comunidad estratificada hacia esas definiciones con cierto grado de abstracción. No pretendemos medir participación política, esta puede ser alta, como evidentemente parece que lo es en Pocito, Recordemos las palabras de un líder de la zona, en una de las entrevistas citadas en el primer capítulo haciendo referencia a Pocito como centro de la vida política de la Provincia.
- (24) En cierta medida podemos decir ante el hecho de que un 2,4 % del sector ocupacional más bajo se ubica en "clase alta", que estamos ante un caso de evidente desubicación y confusión con respecto al concepto de la ubicación en clase. Otro tanto podríamos decir con respecto a los pequeños propietarios que optan por esta categoría. No obstante, quizás corresponda plantear otra variable posible tal como el nivel de aspiraciones que deforma la autoubicación.
- (25) $X^2 = 8,0$; g. l. = 1; P .01.
- (26) $X^2 = 5,58$; g. l. = ; P .02.
- (27) N = 407.
- (28) Este tema será desarrollado en nuestro informe final, en relación con la movilidad geográfica.
- (29) N = 410.
- (30) Cf. , Capítulo V.
- (31) N = 368.
- (32) N = 407.
- (33) $X^2 = 37,1$; g. l. ; P .01.
- (34) $X^2 = 8,2$; g. l. ; P .01.
- (35) $X^2 = 5,8$; g. l. ; P .01.
- (36) He aquí algunas de las frecuencias de las respuestas en relación a las categorías socio-profesionales: la definición "por la familia" alcanza mayor número de frecuencia, con oscilaciones entre 64 y 69 % según las categorías y con sólo dos categorías que escapan a ese nivel: los propietarios de 6 a 10 Has. con el 89 %, y los empleados y dependientes no manuales con sólo el 50 %. La opción "por la gente de su condición en su sindicato" alcanza sólo dos valores significativos por su bajo porcentual y por los sectores ocupacionales a los que corresponden: sólo el 11,5 % de los obreros agrícolas transitorios optan en ese sentido y sólo el 6,6 % de los obreros no agrícolas. La combinación "por la familia y el país" manifiesta una misma frecuencia en todos los sectores ocupacionales.
- (37) Los datos de X^2 son significativos sólo para estas razones y por esto no los citamos.
- (38) N = 334.

(39) N = 285.

(40) N = 356; el restante piensa que se debería volver a como estaban las cosas antes.

El presente trabajo se terminó de imprimir
en los talleres del C.F.I.,
en la segunda quincena de febrero de 1966