

PROVINCIA DE RIO NEGRO

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

**“PLAN ESTRATÉGICO DE DESARROLLO
DEL MUNICIPIO DE FERNÁNDEZ ORO”**

INFORME FINAL

TOMO II

DICIEMBRE 2003

AUTOR:

CRA. LIDIA CRISTINA BASTARRECHE



INDICE

TOMO II

Introducción	1
Capítulo 1 – Talleres Realizados con Empleados Municipales	4
Capítulo 2 – Talleres con la Comunidad	25
Capítulo 3 – Incubadora de Proyectos e Implementación de Cursos de Capacitación	50
Capítulo 4 – Evaluación de los Talleres del Personal Municipal	71
Capítulo 5 – Evaluación de Talleres de la Comunidad	84
Anexo I	100
Anexo II	114
Anexo III	117
Anexo IV	124
Anexo V	145
Anexo VI	157
Anexo VII	171
Anexo VIII	172
Anexo IV	174



INTRODUCCIÓN

El Tomo II del Informe Final se estructuró pensando en brindar una visión acabada del trabajo realizado hasta el presente bajo la metodología de Taller.

La propuesta tiende a consensuar las diversas opiniones de la comunidad, para llevar a cabo acciones que se orienten al desarrollo local.

En el caso de Gral. Fernández Oro, el Plan Estratégico es impulsado y coordinado por la Municipalidad y elaborado por las instituciones y actores sociales relevantes de la comunidad.

Teniendo en cuenta la filosofía que está inmersa en el Desarrollo Local, se comenzaron a realizar actividades conexas de apoyo y de sensibilización a sectores de la comunidad para evaluar el grado de aceptación hacia el trabajo participativo y la construcción de un proyecto político de desarrollo local que involucrara a todos los actores sociales de Fernández Oro.

Así se realizó un taller de sensibilización con los empleados municipales que sirvió de apoyo y de base para la elaboración del "Documento Base de Prediagnóstico".

Con este grupo se continuó desarrollando actividades de taller que permitieran profundizar en el rol del Municipio frente a la comunidad teniendo como objetivo promover el Desarrollo Local.

En etapas sucesivas se fue elaborando un diagnóstico de situación que permitió detectar aquellos problemas que actuaban de obstáculo sobre la propuesta. Así en el quinto taller, se comenzó a tratar el tema de liderazgo – conflicto - poder, como herramientas que permitiesen superar las relaciones problemáticas en cada una de las áreas.

Los empleados municipales y la planta política del ejecutivo, legislativo y tribunal de cuentas trabajaron como pares bajo esta metodología, lo que facilitó la comprensión de algunas situaciones y la exposición de temas que en el ambiente diario consideraban que no podían ser analizados, sin generar conflictos.

Poco a poco, bajo la desconfianza y se va generando un espacio de encuentro y de diálogo sincero, que hasta ahora parecía difícil de lograr.

Este grupo se incorporó a los talleres de la comunidad en la etapa de elaboración de la visión, en razón de evitar momentos de tensión y reclamos de los vecinos, que son lógicos en un primer momento, cuando no se comprende completamente el objetivo de los encuentros.

Previo a su inclusión en estos talleres se elaboró un diagnóstico de la localidad con la misma metodología que se utilizó con el resto de los actores sociales, para que en el momento de encuentro no tuvieran diferentes visiones.

Con cada grupo, además se compartió lo elaborado en ambos, es decir, que todos sabían lo que se estaba haciendo.

Los talleres de la comunidad fueron cuatro, con una participación relativamente alta de actores sociales. Cada encuentro permitió obtener información para el diagnóstico, elaborar las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades y se concluyó con la visión.

En forma paralela se iniciaron los talleres para la Incubadora de Proyectos y posteriormente de Gerenciamiento y capacitación en temas específicos para emprendimientos que ya estaban funcionando y para aquellos que tenían ideas de proyectos, con el objetivo de brindarles una nueva visión de negocio y comenzar a desarrollar una actitud proactiva y flexible al cambio. Asimismo con el grupo más consolidado se inició una nueva etapa de elaboración del proyecto para acceder a financiamiento municipal.

Estas actividades permitieron hacer un relevamiento de personas que tenían inquietudes para comenzar a trabajar en forma independiente, de aquellas que ya estaban trabajando y querían reforzar su emprendimiento.

Si bien en la relación costo – beneficio, no se evidencia como muy significativo los logros alcanzados, pues solamente quedaron con posibilidades ciertas tres emprendimientos, se ha generado un proceso de construcción y promoción de actividades en la localidad que en un futuro mediano posibilitará el desarrollo de nuevos emprendedores.

El objetivo perseguido es cambiar una cultura individualista y pasiva por una cooperativa y participativa, tarea que no se logra en el corto plazo. Es con pequeñas acciones que sirvan de efecto demostración como las personas van teniendo confianza

en la propuesta y se van sumando. Se trata de un proceso que tiene como requisitos indispensables el seguimiento personalizado y continuidad en las acciones.

El presente Tomo II se estructuró en tres capítulos, que analizan lo actuado.

El Capítulo 1 presenta los Talleres de Empleados Municipales, en el mismo se puede observar el proceso realizado y los avances alcanzados.

En el Capítulo 2 se analizan los Talleres de la Comunidad y las etapas que se fueron desarrollando.

El capítulo 3 desarrolla los Talleres de Incubadora de Empresas, Gerenciamiento y Capacitación en temas específicos.

El Capítulo 4 trata sobre las evaluaciones de los Talleres de Empleados Municipales.

El Capítulo 5 aborda las evaluaciones de los Talleres de la Comunidad y el Capítulo 6 los de Incubadora de Ideas Proyecto y Capacitación.

CAPITULO 1

TALLERES REALIZADOS CON EMPLEADOS MUNICIPALES

El Planeamiento Estratégico es una metodología que se utiliza para confeccionar un Proyecto Político Participativo, que tiende a consensuar las diversas opiniones de la comunidad, para llevar a cabo acciones que tiendan al desarrollo local.

En el caso de Gral. Fernandez Oro, el Plan Estratégico es impulsado y coordinado por la Municipalidad y será elaborado por las instituciones y actores sociales relevantes de la misma.

Su objetivo es elaborar una Línea Política Local y generar acciones de corto y mediano plazo que permitan potenciar el capital social y los recursos locales en pos de alcanzar el desarrollo endógeno sustentable.

En la Primera Etapa de Sensibilización se realizó un taller con los empleados municipales por entender que para que el Municipio pueda asumir el rol de dinamizador del desarrollo local, el personal que lo compone debe conocer los fundamentos del cambio propuesto y la base ideológica que lo constituye, además de estar capacitado para asumir nuevas actividades hasta ahora desconocidas.

En el año 2002 se habían realizado talleres con la planta política y en virtud que ésta toma la decisión de llevar adelante el proceso, el paso siguiente era comunicar tal decisión a las personas que integran la planta permanente y contratada de este Organismo.

Ellas son, las que a través del cumplimiento de sus roles y funciones, estén en contacto directo con la comunidad y que se convertirán en dinamizadores del proceso de cambio cultural requerido.

Los talleres de sensibilización consisten en explicar que es Desarrollo Local y el Plan Estratégico como herramienta para generar unidireccionalidad en las acciones y cuál es el rol de cada actor social en el desarrollo y elaboración del mismo, así como también las distintas etapas que había que ir recorriendo para llegar al diseño de proyectos.

Teniendo en cuenta el calendario electoral de la Provincia, se decidió comenzar los talleres de sensibilización con los empleados municipales y con grupos reducidos de actores sociales, con el propósito de mantener la propuesta al margen de la contienda electoral.

PRIMER TALLER DE EMPLEADOS MUNICIPALES

El primer taller con los empleados municipales tuvo por objetivos:

◆ **OBJETIVO 1:**

Conocer la visión que los empleados municipales tenían sobre el Municipio.

◆ **OBJETIVO 2:**

Conocer la visión que los empleados municipales tienen con respecto a la localidad, en su rol de ciudadanos.

Propuesta de Trabajo:

Presentación del equipo de trabajo.

Breve explicación del nuevo rol municipal y del concepto de Desarrollo Local.

Intercambio de opiniones.

Trabajo grupal en base a las dos consignas elaboradas.

Consignas

CONSIGNA 1: El grupo determinará, pensando desde su rol municipal, los puntos fuertes y débiles que tiene el Municipio para asumir el nuevo rol de dinamizador del desarrollo local.

CONSIGNA 2: En su rol de ciudadano, cuáles consideran que son los puntos débiles y fuertes de la localidad.

CONSIGNA 3: En base a los resultados obtenidos en la Primera Parte, analizar los puntos de coincidencia y realizar una propuesta de trabajo.

Desarrollo del Taller:

Se realizó durante un día hábil con suspensión de tareas. El lugar de reunión fue la Guardería Municipal. Se comenzó a las 8 hs y se finalizó a las 13,30 hs. Asistió todo el personal municipal, planta permanente y contratados.

Primera Parte:

08hs a 09 hs Presentación y Disertación sobre Desarrollo Local

09 hs a 9,30 hs Discusión y aclaraciones.

CONSIGNA 1.

9,30 a 10 hs. – Trabajo en grupo sobre la consigna

10 hs a 11 hs –Puesta en común de los resultados obtenidos en el grupo y Plenario General sobre lo expuesto.

Segunda Parte: CONSIGNA 2.

11,30 hs a 12, hs – Trabajo en grupo sobre la consigna.

12 hs a 13 hs – Puesta en común de los resultados obtenidos en el grupo y Plenario General sobre lo expuesto.

Tercera Parte: CONSIGNA 3.

Los participantes se dividieron en dos grupos.

13 a 13,30 hs – Trabajo en grupo sobre la consigna

13,30 a 14 hs – Plenario General y acuerdo sobre una propuesta de trabajo futura.

RESULTADOS DE LA CONSIGNA 1:

El grupo determinará, pensando desde su rol municipal, los puntos fuertes y débiles que tiene el Municipio para asumir el nuevo rol de dinamizador del desarrollo local.

GRUPO 1

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Buen grupo humano Buenos conocimientos de función Iniciativa Responsabilidad Compañerismo Libertad de trabajo Buena relación con superiores	Sucesivos cambios de la gente de Planes Sociales Falta capacitación de agentes para servicio de guardería Sectores saturados de personal Malas condiciones de trabajo Herramientas en malas condiciones Mala condición de baños (general) Falta de elementos de seguridad (botiquín primeros auxilios) Necesidad de movilidad en guardería Participación del personal estable en decisiones que puedan afectar el futuro de los empleados y la comunidad Falta de estabilidad laboral Falta de proyectos y emprendimientos

GRUPO 2

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Capacitación y talleres para la sociedad Trata de suplir las necesidades de los distintos sectores o áreas otorgando las herramientas necesarias para llevar a cabo la función de cada área Buena comunicación Predisposición desde el PE hacia el personal	Falta de organización y de información por parte de los empleados Desigualdad entre los empleados (ejemplo: fichado de tarjeta) Falta de incentivo y participación en el personal Falta de compromiso por parte del personal

GRUPO 3

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Recursos humanos con mucha capacidad y experiencia: hay personal de muchos años Municipio pequeño que permite interactuar entre el personal y conocer las distintas áreas	Sobredimensión de la planta política La reducción de una hora en la jornada tiene incidencia negativa, porque cada uno hace la tarea en forma elemental

	<p>Hay desorganización: el personal no rinde y se reciente la tarea quedan cosas sin hacer</p> <p>Falta de comunicación entre el plantel político y personal, excepción: acción social (no pasa)</p> <p>Cada empleado no tiene claro cual es y hasta donde llegan sus facultades</p>
--	--

GRUPO 4

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>Capacidad de buscar y encontrar soluciones a los problemas de la 'gente'</p> <p>Buena predisposición frente al vecino</p> <p>Capacidad de tomar decisiones correctas con criterio</p> <p>Soportar desencuentros frente a los superiores (perder la vergüenza)</p> <p>Capacidad de conocimiento del trabajo realizado</p> <p>Intercambio de conocimientos (internos) entre distintos empleados de distintas áreas</p>	<p>Falta de motivación (laboral no salarial)</p> <p>Resignación</p> <p>Falta de "coordinación" y "comunicación" entre los diferentes sectores del municipio y en todo tipo de problemas (formal)</p> <p>No nos sentimos parte, no tenemos la camiseta puesta</p> <p>Desinterés y poca voluntad de pelear los puntos de vista a los directivos y/o disposiciones</p>

GRUPO 5

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>Formación de grupos compactos.</p> <p>Cumplimiento de los horarios de trabajo.</p> <p>Voluntad en lo referente a la atención al público.</p>	<p>Falta de comunicación en las áreas con el intendente y viceversa.</p> <p>Cambio de indumentaria identificación de cada área.</p> <p>Falta de botiquines de primeros auxilios.</p> <p>Falta de cuidado en las herramientas de trabajo.</p> <p>Falta de compañerismo entre las áreas.</p> <p>Respeto</p>

GRUPO 6

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Experiencias personal adquirida a través de los años Capacidad individual Buena voluntad para resolver problemas	Equipo de conducción municipal que no reside en Fernández Oro Ignorancia total y falta de reconocimiento hacia las capacidades del empleado municipal Falta de respeto y respaldo hacia el empleado Discriminación desde el ejecutivo hacia los empleados Falta de compromiso para capacitar personal de reemplazo

GRUPO 7

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Personal municipal q' busca comprometerse Equipo político q' pese a sus conflictos internos tira p' el mismo lado Buenos contactos a nivel provincial	Escasa o nula comunicación del equipo político con el personal Fuerte paternalismo Fuerte asistencialismo Amiguismo Desorganización Administrativa

GRUPO 8

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Grupos compactos- comportamiento Comodidad en el trabajo Vivir en la comunidad Aunque faltan recursos económicos, esta el recurso humano que hace posible los proyectos	Libertad : circulación de personas de afuera Desacuerdo: entre sectores Medidas de Seguridad: falta de herramientas Sectorizada: recelos entre sectores.

LOS GRUPOS 3 y 7 ELABORARON OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

GRUPO:3

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Se puede debatir	Hay distintas opiniones en el grupo: unos dicen que es lenta y burocrática otros que no es buena porque faltan herramientas de trabajo Criticas constantes entre la planta política y el personal y viceversa El cargo político paso a ser una salida laboral Los concejales no tienen claro su rol. No están preparados por lo tanto no hacen nada, pero cobran y a veces hasta entorpecen la tarea del personal municipal

GRUPO:7

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Apertura para el cambio Posibilidad de contacto con otras instituciones e interactuar	Escepticismo pensar que después queda todo igual No se escucha al personal y se archivan las sugerencias

RESULTADOS DE LA CONSIGNA 2:

En su rol de ciudadano, cuáles consideran que son los puntos débiles y fuertes de la localidad.

GRUPO:1

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Buenas posibilidades de capacitación Buena atención al público Comunidad buena y tranquila	Presentación de servicios deficiente Planta política numerosa (ej. Concejo) Falta control al personal en sus tareas Falta capacitación Falta ayuda a clase media y baja para la construcción Falta control mantenimiento de terrenos desocupados Falta H.A.

GRUPO 2

FORTALEZAS		DEBILIDADES
Organizaciones que trabajan para mejorar la calidad de vida de la población		No hay juntas vecinales en todos los barrios- falta de representantes No hay ni compromiso, ni participación e integración entre los ciudadanos Fernández Oro casa de fin de semana Falta de articulación entre las organizaciones

GRUPO 3

FORTALEZAS		DEBILIDADES
Buenos recursos humanos Hay un buen potencial agro-industrial		Paralización de la actividad industrial, comercial, distribución y consumo Poca participación comunitaria, pero en cierto grado es porque algunos grupos acaparan todo y no le dan cabida el resto Falta de facultades decisivas y por lo tanto a la espera de que las definiciones las tome el otro

GRUPO 4

FORTALEZAS		DEBILIDADES
Ubicación geográfica estratégica Parque industrial ubicado fuera de la zona de riego. Buena planificación con infraestructura Existencia de ONGS Existen generaciones anteriores con gran potencial para generar acción Buena cantidad de escuelas en relación a la cantidad de habitantes comparado con otras localidades Gran cantidad de tierras fértiles		No me siento parte de la comunidad Demasiados caciques para tan pocos indios Falta marketing para promocionar la localidad para radicar empresas Falta de empresas de servicios vitales (oficinas) como luz, banco, hospital Falta de motivación y participación de las nuevas generaciones

GRUPO 5

FORTALEZAS		DEBILIDADES
Capacitación Juntas vecinales		Compromiso de sacar la basura horario, los animales No respetar los horarios de atención, somos impacientes, mal educados, etc. Carteles identificatorios dentro del municipio para cada área. Predomina el partido político a la hora de elegir la gente para trabajar. Respeto.

GRUPO 6

FORTALEZAS		DEBILIDADES
Implementar emprendimientos (puestos de trabajos) Información y participación de la comunidad. Capacitación mediante talleres. Trabajo de las diferentes instituciones. Proyecto planta de reciclaje de residuos		Mala implementación del asistencialismo Clientelismo político Falta de aprovechamiento de las tierras productivas. Falta de aprovechamiento de los recursos locales.

GRUPO 7

FORTALEZAS		DEBILIDADES
Comunidad pequeña Buena inserción geográfica. Buena comunicación con el resto del país Población joven		Falta de identidad local (gente q' trabaja y consume afuera) Falta de fuentes de trabajo Tierras improductivas Escasa capacitación de la comunidad Poco ejercicio de trabajo en grupos y cooperativo (oro rojo)

GRUPO 8

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Grupos compactos- comportamiento Comodidad en el trabajo Vivir en la comunidad Aunque faltan recursos económicos, esta el recurso humano que hace posible los proyectos	Libertad : circulación de personas de afuera Desacuerdo: entre sectores Medidas de Seguridad: falta de herramientas Sectorizada: recelos entre sectores.

RESULTADOS DE LA CONSIGNA 3:

En base a los resultados obtenidos en la Primera Parte, analizar los puntos de coincidencia y realizar una propuesta de trabajo.

GRUPO 1

Mayor capacitación en la problemática del Desarrollo Local y el nuevo rol municipal.

Analizar la estructura municipal y su posible adecuación al nuevo rol.

GRUPO 2

Articular a los distintos sectores.

Trabajar sobre el ambiente laboral y la relación con la planta política.

SEGUNDO TALLER DE EMPLEADOS MUNICIPALES**Desarrollo del Taller:**

Se realizó durante el día 7 de Noviembre con suspensión de tareas. El lugar de reunión fue la Centro Cultural. Se comenzó a las 12 hs y se finalizó a las 14 hs. Asistió todo el personal municipal, planta permanente y contratados.

Primera Parte:

12 hs a 12,30 hs Presentación y Disertación sobre lo actuado hasta el presente, poniendo de manifiesto que el primer taller con la comunidad tuvo como base el trabajo realizado por los empleados municipales.

CONSIGNA

12,30 a 13,30 hs. – Trabajo en grupo sobre la consigna

13,30 a 14,00 hs – Puesta en común de los resultados obtenidos en el grupo y Plenario General sobre lo expuesto.

OBJETIVOS

- ◆ Conocer la visión que los empleados municipales tienen de su rol frente a la comunidad, en el desarrollo local.

CONSIGNA:

¿Como vemos a Fernández Oro desde el rol Municipal?

Vamos a realizar el diagnóstico de la ciudad y de su entorno con un método análogo (metafórico).

Cada grupo cuenta con un dibujo del globo volador en su paisaje

También tiene a su disposición marcadores y tarjetas.

EL GLOBO SIMBOLIZA PUEDE SIMBOLIZAR AL MUNICIPIO O LA COMUNIDAD.

¿Qué significan los otros elementos del dibujo?, ¿ Que elementos faltan y como se pueden integrarlos al paisaje? ¿Qué representa cada uno de los elementos del dibujo? ¿Cómo es la relación entre los actores del sistema? ¿Cuáles son amigos de la comunidad y cuáles son enemigos?, ¿Cómo y adónde se mueve el globo?.

En el papel pegue el dibujo y alrededor, utilizando las tarjetas complete las preguntas.

Puede agregar, sacar o modificar e dibujo de acuerdo a lo que el grupo considere.

Luego elijan un representante para exponer el trabajo en el plenario.

Duración de la consigna: 1 hora.

A continuación se presenta el Boletín N° 2 con los resultados del taller.

SEGUNDO TALLER DE EMPLEADOS MUNICIPALES

"COMO VEMOS A FERNANDEZ ORO DESDE EL ROL MUNICIPAL"

El día 07 de Noviembre del 2003 se realizó el Segundo Taller de Empleados Municipales – "Cómo vemos a Fernández Oro desde el ROL Municipal", en el Centro Cultural de la Municipalidad.

El mismo tuvo por objetivo elaborar un Diagnóstico de Fernández Oro desde el ROL del Municipio frente a la propuesta de Desarrollo Local.

Al mismo asistieron 27 personas que trabajaron en cuatro grupos. La metodología que se usó fue la metáfora a través del Globo Volador.

Posteriormente se realizó un plenario donde se analizó cada propuesta. Se consensuó continuar con el análisis el 12 de Noviembre del 2003 a las 12 hs.

Gracias por su participación.

CONSIGNA

¿Cómo vemos a Fernández Oro desde el ROL Municipal?

GRUPO 1

El avión hace referencia a las distintas posibilidades de desarrollo. Comparación entre el avión y el globo. Es la competencia, otras localidades que van en avión, las ciudades grandes: Cipolletti, Allen, Neuquén. Hay mucha gente que prefiere ir en globo para ir más tranquilos y ver más. En el avión vas más rápido y no puedes cambiar el rumbo.

Nube: situación económica nacional que a veces es una amenaza y a veces no. Hay municipios que andan bien aunque la situación nacional sea caótica, por ejemplo Cipolletti.

Las nubes negras muestran la situación provincial que para proyectos y que afecta diariamente, desestabiliza al globo.

Pájaro: individualismo, falta de integración con la comunidad es una amenaza pequeña. Falta de compromiso puede afectar a toda la comunidad.

Montaña: FMI, BM, planes jefes y jefas de hogar, política internacional que perjudica y sobre los que no tenemos manera de cambiar.

Montaña: empleo, falta de industria, la falta de trabajo desestabiliza y amenaza.

Válvula de escape: proyectos consensuados con la comunidad, permite maniobrar subir, bajar, evitar choques, nos va a permitir evitar grandes enfrentamientos.

Lastres: negativos políticos que no están comprometidos con la comunidad. Que están pensando en el interés propios más que en la comunidad. Negativo: desidia y desinterés de todos los municipales. Positivo: movilización social en el último año y en el anterior. La crisis hizo que la gente se juntara. Hay que mantener e incrementarlo.

Lago: amenazas: oposición destructiva que se hace para obstaculizar la propuesta municipal.

Pozos: la gente que dice que acá no se hace nada. Compara con otras localidades y lo de acá lo desvaloriza y dice: ay no me enteré.

La meta: es el desarrollo cultural no solo local.

La membrana del globo que puede inflar o vaciar es la comunidad.

GRUPO 2:

Lo primero que surgió fue que la parte superior del globo es la comunidad y en el canasto está la Municipalidad. Ambos se necesitan.

Al globo le tocaba transitar por la Nación y la Provincia que pueden jugar a favor o en contra depende de los vientos que soplen.

Las montañas son la provincia y la nación.

Nube: situación económica amenazante que dispara el rayo. Son tanto positivo como negativo.

Avión: es lo inaccesible, Tango 1, la gente que no tiene pertenencia que nos ve por encima.

Lago: los sectores de la comunidad que espera que el globo se caiga.

La pradera es el presente salió de ahí hacia su rumbo. El municipio con la comunidad, tiende a ir a la llegada que es el objetivo. El punto al que quiere llegar están todos los servicios, espacios verdes, salud, educación, seguridad.

La montaña tiene señales (antena), necesitamos gente de afuera que vea las amenazas como el pajarito que pueden llevar al globo a mejor puerto.

El pajarito: son los problemas que no alcanzamos a ver.

GRUPO 3:

El globo es la comunidad que va en globo y otro que es la provincia que son los organismos públicos que advierte de los peligros a la gente que está en el globo.

Obstáculos no manejables: situación económica del país: montaña.

Si nuestra ciudad está firme no impactaría tanto la situación a nivel individual.

Negativo: una nube peligrosa: falta de fuentes de trabajo. Las nubes pueden ser pasajeras y a veces están más gordas y otras no. Otra nube: beneficia si es aprovechada cuando están pueden ser convertir las tierras improductivas en productivas.

Comunidad: escasa participación. Escasa comunicación entre Municipio y Comunidad.

Pista de aterrizaje: es la comunidad que ya está cambiando: tendría que haber gente: líderes comunitarios, instituciones: escuela, iglesia, municipalidad, hospital. Ya hay una base y está afincada siempre está actuando

Avión: grandes ciudades, pasar del globo al avión no como obstáculo sino como crecimiento, desarrollo.

Lagos: capital extranjero que quiere venir a nuestro país y si el globo cae no queda rastros de la comunidad.

Muy positivo: el sol es el regalo de la naturaleza: los espacios verdes, la gente, el clima.

Pajarito: es un jodido, no lo vez, no hace nada y produce inseguridad, no nos tendría que resultar sorpresa.

GRUPO 4:

Globo: comunidad y abajo el municipio .

Hay vientos de cambio: mucha pobreza, falta de educación, de trabajo.

El avión es una oportunidad que llega. Estos talleres?.

En el globo se encuentra el pueblo con posibilidades por su ubicación, su dimensión, su gente, que se conoce afectivamente aunque con poco compromiso. Tienen posibilidades de mejorar el hospital.

La válvula es la inseguridad que impide la normal navegación del globo.

Las montañas son la falta de cultura, necesidad de educación, jóvenes con poco respeto hacia la comunidad. También representan ideas e iniciativas que no pueden concretarse por falta de recursos.

El lago: es la poca participación comunitaria por falta de incentivo de parte de las autoridades, ONGs y de la individualidad de la gente. Peligros: estancamiento, pérdida de identidad. Falta de posibilidades para trabajar. La gente se traslada.

Las otras montañas son oportunidades: recuperar la cultura del trabajo. No al asistencialismo, no al reparto de víveres, chapas y plata antes de las elecciones.

En Anexo IX se adjuntan los trabajos realizados.

TERCER TALLER DE EMPLEADOS MUNICIPALES

Desarrollo del Taller:

Se realizó durante el día 12 de Noviembre con suspensión de tareas. El lugar de reunión fue la Centro Cultural. Se comenzó a las 12 hs y se finalizó a las 14 hs. Asistió el personal municipal, planta permanente y contratados, que estaba dispuesto a sumarse a la propuesta.

12 hs a 13,00 hs Trabajo sobre la consigna, divididos en 4 grupos.

13,30 a 14,00 hs – Puesta en común de los resultados obtenidos en el grupo y Plenario General sobre lo expuesto.

OBJETIVOS

- ◆ Avanzar en el diagnóstico de la situación actual del Municipio, partiendo de la tarea que se realizó en el taller anterior.

CONSIGNA:

A partir del trabajo realizado en el Taller Anterior con el Globo Volador, se propone analizar la situación actual del Municipio frente a la propuesta del Ejecutivo, Para ello se responderá a la pregunta ¿Cómo estamos?

Duración de la consigna: 1 hora.

Los resultados del Taller se exponen en el Boletín N° 3 que se transcribe a continuación:

TERCER TALLER DE EMPLEADOS MUNICIPALES

El día 12 de Noviembre del 2003 se realizó el Tercer Taller con los empleados, en el Centro Cultural de la Municipalidad.

Al mismo asistieron 24 personas que realizaron diversas actividades en grupos, bajo la consigna ¿Cómo estamos? y los resultados fueron los siguientes.

CONSIGNA 1

¿CÓMO ESTAMOS?

GRUPO 1

- EJE CENTRAL
- Cara visible del estado (para el reclamo la petición)
- El que debe responder INCONDICIONALMENTE
- Se agrada el rol en acción social.
- Lo URGENTE tapa lo IMPORTANTE.
- Falta de mecanismos aceitados de organización interna
- Falta de planificación.
- Centralización del poder en hacienda.

GRUPO 2

- Concejo Deliberante, Poder Ejecutivo, Tribunal de Cuentas
- Oferta de Empleo y Proyectos
- Control y coordinación de los planes nacionales de empleo
- Recepción de proyectos económicos de trabajo
- Microemprendimientos con Nación.
- Asesoría Legal: Asuntos Judiciales, Comercio, Introducción de Alimentos, Ambulantes.
- Obras Públicas: mantenimientos generales, servicios generales, planificación urbana, cementerio, catastro, espacios verdes.
- Sector Hacienda: carnet conductor, tesorería, tasas municipales, atención al público, venta de lotes, contabilidad, recaudación, caja recaudadora.
- Acción Social: atención salud, alimentaria, familiar y niños (guardería.
- CAD.
- Coordinación escuelas, atención ancianos, HUECHE, capacitación, comedores, deportes, talleres municipales, becas y abonos, subsidios, intervención pedidos judiciales.

Recursos humanos: falta de recursos, problemas de comunicación en general, coordinación entre áreas.

GRUPO 3

- Dirigidos por el ejecutivo: A merced del viento
- Sin planificación.

No existen objetivos comunes entre las áreas
 No existe definición de objetivos y que parte le toca a cada empleado.
 Adoración por el "efecto sorpresa".

- Sin solidaridad entre áreas.
- Sin coordinación
- Sin capacidad de auto crítica y ajuste de lo detectado.
- Sin coherencia de horarios (7,30; 8,30;9,30)
- INFRINGIENDO LA LEY (Sin presupuesto)

GRUPO 4

El intendente Guía

Municipio – asistencialista – dinámico – atento a oportunidades

- Guardería: fuera del Municipio
- Falta de reglamentación
- Rigidez y límites a los padres
- Desacuerdos internos
- Todo lo debe resolver el Municipio
- Obras Públicas: falta de recursos humanos
- Mucha predisposición
- Falta de equipamiento pesados y herramientas de seguridad.
- Hacienda: procesos de cambio
- Excepciones a las reglas
- Desautorización
- Baja recaudación
- Falta movilidad
- Problemas de espacios físicos
- Concejo: falta de coordinación en las ordenanzas
- Falta de aplicación
- Cultura: falta de coordinación y dirección
- Acción social: asistencialista
- Falta de recursos económicos y humanos
- Deportes: falta de comunicación en las actividades

Respuesta rápida hacia fuera y no hacia puertas adentro.

CUARTO TALLER DE EMPLEADOS MUNICIPALES

Desarrollo del Taller:

Se realizó durante el día 20 de Noviembre con suspensión de tareas. El lugar de reunión fue la Centro Cultural. Se comenzó a las 12 hs y se finalizó a las 14 hs.

Asistió el personal municipal, planta permanente y contratados, que tenía interés en participar.

12 hs a 14,00 hs – Reflexión sobre la intención de involucramiento y participación.

OBJETIVOS

- ◆ Explicitar la intención de participar e involucrarse en el proceso.

A continuación se transcribe el Boletín N° 4 que contiene los resultados del mismo

CUARTO TALLER DE EMPLEADOS MUNICIPALES

El día 20 de Noviembre de 2003, se realizó el Cuarto Taller con los empleados en el Centro Cultural de la Municipalidad.

Al mismo asistieron 24 personas. El objetivo del mismo era concluir el diagnóstico y comenzar a elaborar estrategias de cambio para el Municipio.

En el taller anterior se les había solicitado su participación en el taller de la comunidad, pues una vez hecho el diagnóstico preliminar estaban en condiciones de elaborar la VISION en su doble rol de ciudadanos y empleados municipales. El paso que se iba a dar era de tal importancia que requería la presencia de la mayor cantidad de gente posible.

En el taller de la comunidad del día 15 de Noviembre se tuvo que pasar a un cuarto intermedio para el sábado 22 de noviembre pues asistieron nada más que cinco personas, que vienen participando regularmente de los talleres de los sábados.

Esto obligó a replantear y a sincerar la disposición a participar y a involucrarse de los empleados municipales en el proceso, en razón de que en el diagnóstico había salido con claridad que el Municipio asumía el rol de conductor del proceso y de la comunidad.

Por ello se realizó un plenario en donde se analizaron conductas y se reafirmó el concepto de Desarrollo Local y el rol que debía asumir cada empleado Municipal en el proceso.

Se concluyó que cada uno haría un balance de su situación y lo pondría por escrito, antes del próximo taller que se fijó para el día 27 de Noviembre a las 12 hs.

QUINTO TALLER DE EMPLEADOS MUNICIPALES

Desarrollo del Taller:

Se realizó durante el día 27 de Noviembre con suspensión de tareas. El lugar de reunión fue la Centro Cultural. Se comenzó a las 12 hs y se finalizó a las 14 hs. Asistió el personal municipal, planta permanente y contratados, que estaba dispuesto a sumarse a la propuesta.

12 hs a 13,00 hs Trabajo sobre la consigna, divididos en 4 grupos.

13,30 a 14,00 hs – Puesta en común de los resultados obtenidos en el grupo y Plenario General sobre lo expuesto.

OBJETIVOS

- ◆ Comprender y Experimentar los distintos tipos de liderazgos que se pueden asumir y evaluar la posibilidad de conflictos en cada uno de ellos.

CONSIGNA:

Nos dividimos en tres grupos para organizar un asado.

Duración de la consigna: 30 minutos .

DESCRIPCIÓN

Se seleccionan 3 personas que asumen cada uno un estilo de liderazgo diferente. El resto del grupo se dividirá en 3 subgrupos.

La tarea de los líderes será proponer cada uno a un subgrupo diferente la organización de un asado. Las decisiones que se deberán tomar en torno a este tema serán: Cuando, Donde, Cuál será el menú, Cómo se repartirán las tareas, Cuál será el costo, Qué otras actividades se pueden prever, etc.

Cada líder se comportará con un estilo diferente. Se comunicaron a los tres líderes las instrucciones y el comportamiento que deberá asumir. Para ello se les dio una hoja con las aclaraciones de cada estilo.

PROCESAMIENTO

Se compartió con todos los sentimientos experimentados en las distintas situaciones. Se consultó primeramente a los integrantes de los subgrupos como se sintieron frente a las actitudes que encontraron en el líder. Luego se le pidió a los líderes que expresen sus sentimientos de la experiencia, si les fue fácil o difícil asumir el papel que les fue asignado. Cada uno comentó los roles asignados.

Se analizó los resultados acerca de si llegaron a un plan satisfactorio o no.

Luego se sintetizó los distintos tipos de líderes, sus conductas, ventajas y desventajas.

Los resultados del Taller se exponen en el Boletín N° 5 que se transcribe a continuación:

QUINTO TALLER DE EMPLEADOS MUNICIPALES

El día 27 de Noviembre de 2003, se realizó el Quinto Taller de Empleados Municipales, en el Centro Cultural de la Municipalidad.

Al mismo asistieron 25 personas.

En primer término se analizó las recomendaciones y observaciones que cada empleado realizara, según lo convenido en el taller anterior. Sobre esta base se propuso como tema a abordar el Liderazgo.

Para ello se conformaron 3 grupos y se obtuvieron los siguientes resultados:

CONSIGNA:

NOS DIVIDIMOS EN 3 GRUPOS PARA PLANIFICAR UN ASADO

GRUPO 1:

ESTILO DE LIDERAZGO DESCENTRADO (LAISSEZ FAIRE)

El grupo se manifestó de diversas maneras. Un integrante dijo que fue un caos, que en realidad no se podía decidir nada. Otros manifestaron su agrado por la tarea realizada pues a pesar de que el líder "había desaparecido", pudieron elaborar el proyecto.

Todos acordaron que en general no sabían bien para qué, pero ante la duda ellos mismos pusieron los objetivos. Dos personas tomaron el liderazgo del grupo y comenzaron a asignar tareas.

Parte del grupo percibió como productivo el trabajo, a pesar de que el líder no "existiera". Otros expresaron su malestar al no tener claro el objetivo y no reconocer el liderazgo que ejercieron sus compañeros. Se trabajó sobre la posibilidad de conflictos en ese grupo, que aparecieron en la evaluación y discusión con el resto. Reconocieron que en realidad habían planificado un asado, distribuyéndose roles de acuerdo a sus gustos, y que como consecuencia de ello, había actividades que debían realizarse pero que no fueron asignadas a ninguno de los miembros, lo que generaría problemas posteriores. Una persona que se incorporó cuando ya se había iniciado la tarea, manifestó su desconcierto porque no entendía nada y le asignaron una tarea sin saber para qué.

El líder manifestó que varias veces se controló para no participar y desempeñar su rol, pues no estaba acostumbrado a actuar de esta manera, que en realidad veía como el grupo hacía y deshacía, a tal punto que la persona que había tomado el liderazgo le ordenó escribir lo que se decía.

Además quedó de manifiesto la falta de organización y la falta de eficacia en la tarea, que si bien habían arribado a un acuerdo, este no era totalmente satisfactorio, pues en el intercambio de opiniones se señalaron diferencias de criterios y reproches por la forma de actuar.

GRUPO 2:

ESTILO DE LIDERAZGO CENTRADO EN EL GRUPO (DEMOCRATICO)

Los integrantes de este grupo contaron sus experiencias, las que podían calificarse como muy provechosas, hubo claridad en el objetivo planteado, y cada integrante sabía que había que hacer y para qué.

Lograron acuerdo por consenso y en la distribución de tareas cada uno se ofreció a realizar lo que mejor sabía hacer. Discutieron sobre algunas cuestiones pero siempre llegaron a acuerdos.

El líder explicó que se sintió cómodo en su rol y que en general le parecía que se había creado un clima de respeto mutuo y aceptación. El se limitó a coordinar y aclarar algunos puntos. También manifestó que por momentos tuvo que tomar una actitud autoritaria para lograr alcanzar el objetivo.

Se concluyó que esto no era incorrecto, pues el estilo de liderazgo depende de las circunstancias y situaciones que se planteen, que lo ideal era el estilo participativo, pero que no siempre se podía ejercer.

Se explicó que en realidad lo que interesa es tener en cuenta tanto a la persona como a la producción y compatibilizar posiciones.

GRUPO 3:

ESTILO DE LIDERAZGO CENTRADO EN EL LIDER (AUTORITARIO)

Uno de los integrantes del grupo manifestó su total descontento con la actividad, se sintió avasallada por el líder que solamente le daba órdenes. Otro miembro explicó que en general nadie discutía lo que el líder le decía, pues el líder ante un requerimiento de uno de los participantes le dijo que si no le gustaba lo que hacía que se fuera. Esto produjo sentimientos encontrados.

De la discusión surgió el justificativo de la actitud del líder para con esa persona pues siempre que le decía algo le cuestionaba en lugar de obedecer. También surgió el tema de los supuestos, si le da para hacer tal tarea a uno es porque es el mejor.

Surgió claramente los tipos de conflicto que se pueden manifestar en el grupo, así como también los rumores que parten de supuestos no confirmados.

Luego de la exposición de cada grupo y de los líderes, se trabajó el concepto de liderazgo, sus conductas, ventajas y desventajas. Los coordinadores explicaron que los tipos de liderazgos son situacionales y que la mejor manera para no generar conflictos era asumir un liderazgo democrático pero que no siempre era posible. Se explicó el Grid Gerencial, destacando 5 estilos: (1,9), (9,1), (1,1), (5,5) y (9,9).

Se propuso como tarea comenzar a reflexionar con los compañeros del sector los tipos de liderazgos existentes y proponer soluciones a los conflictos generados en el área a partir de reconocer y asumir su tipo de liderazgo.

El próximo taller se realizará el día 12 de Diciembre a las 12 hs.

CAPITULO 2 TALLERES CON LA COMUNIDAD

Se realizó un taller de sensibilización dado el número de personas que fueron seleccionadas para participar. El mismo tuvo por objetivo explicar que se entiende por desarrollo local, que es la democracia participativa y porqué el Plan Estratégico puede ser una herramienta que permita generar: Liderazgo Participativo, Cultura Organizativa y Conocimiento Pertinente.

Durante el mes de Agosto se realizaron las tareas previas al Taller de la Comunidad:

1. Elaboración del Documento Base para la Discusión Participativa.
2. Detección de los actores sociales relevantes.
3. Reuniones con la planta política del Municipio para acordar acciones.
4. Confección del Primer Boletín del Desarrollo Local. – Anexo I.

1. *Elaboración del Documento Base para la Discusión Participativa.*

Se elaboró el Documento Base que se adjunta en el Anexo I:

2. *Detección de los actores sociales relevantes.*

El éxito de un plan estratégico depende del involucramiento y de la apropiación que la comunidad haga del mismo, como así también del poder de negociación del estado municipal.

En general puede sostenerse que no existe confianza suficiente en la población, en la dirigencia política, toda vez que dudan de las intenciones de generar un plan. Con respecto a la crisis del Estado, Guimares sostiene “ la crisis del Estado es también una crisis de formas de hacer política, con importantes repercusiones en la gobernabilidad. El desencanto de la política es la contrapartida del auge de la ideología neoliberal, llevando a niveles de paroxismo las relaciones entre lo público y lo privado, a favor del interés privado.”

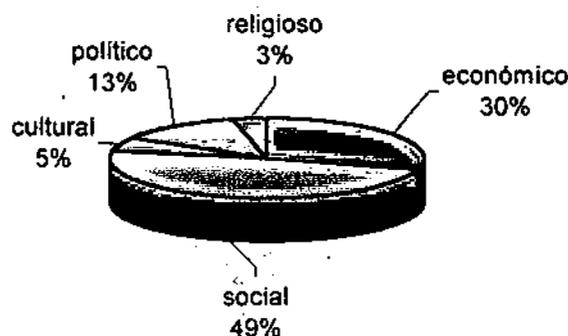
En general, la metodología se lleva a cabo con las instituciones, que se supone representan a la comunidad, si éstas no son representativas, se pierde el objetivo pues no se logra un efecto sinérgico en el resto de la sociedad.

Durante el mes de Agosto del año 2.003, se realizaron distintas entrevistas con representantes de las instituciones locales. Las mismas tenían por objetivo explicar que era el Desarrollo Local y evaluar el grado de interés en participar de la propuesta.

Las instituciones locales relevadas fueron: Centro de Jubilados, Bomberos Voluntarios, Centro de Discapacitados, Centro de la Mujer, Club de Leones, Club de Empleados de Comercio, Club de STIHMPRA, Club Bancario.

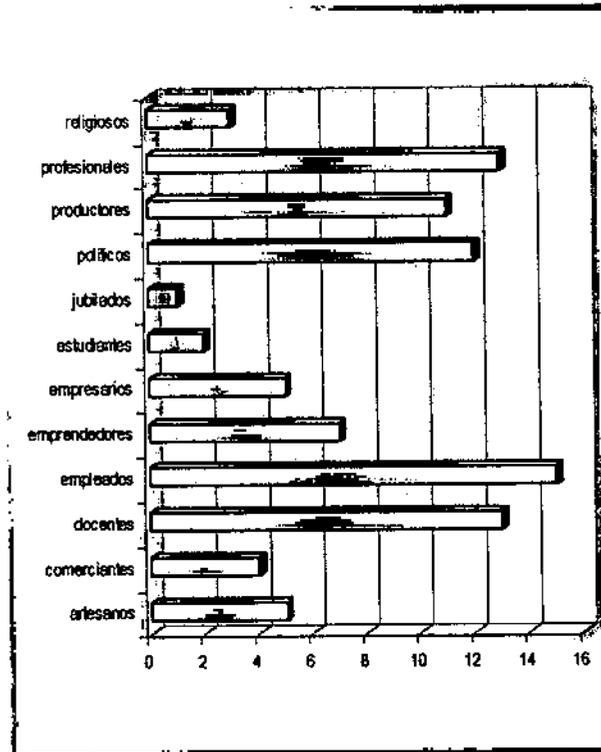
Dado que todas las instituciones pertenecían al área social y que no existen representantes institucionales del área económica, pues no se han logrado conformar ni la Cámara de Comercio ni la de Productores, se decidió solicitar a la planta política del Municipio y a algunos empleados municipales la confección de una lista de los actores sociales individuales locales que deberían ser invitados al taller de Sensibilización, indicando las razones por las cuáles los invitarían.

La información relevada se procesó y se confeccionó una lista definitiva que se encuentra en el Anexo II.

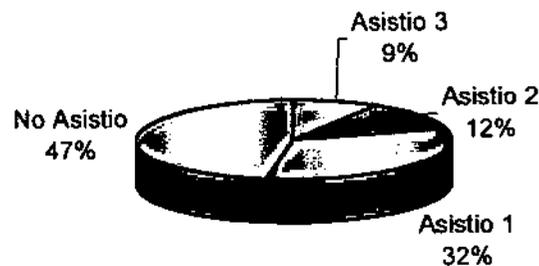


Las personas invitadas provenían de los siguientes sectores

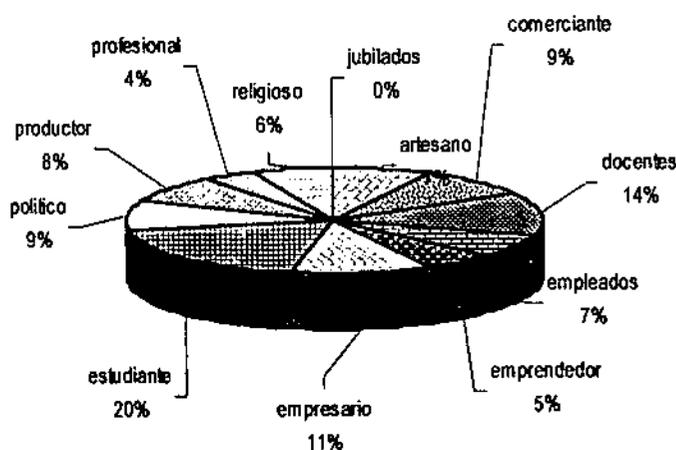
Las 91 personas seleccionadas tenían las siguientes actividades:



Del total de personas invitadas no asistieron a ningún taller el 47%, asistieron a todos el 9%, asistió solamente a dos el 12% y asistió a uno el 32%. La tendencia a la participación se ha mantenido pues en el primer taller concurrieron 27 personas y a los otros dos 25.



Si se evalúa la proporción de gente que asistió por actividades y quienes no asistieron se tiene:



Se podría afirmar que todos los sectores están representados menos el de los estudiantes. También permitiría confirmar la falta de interés hacia la participación y la escasa información que tienen sobre la propuesta un alto porcentaje de invitados.

La energía del grupo puede formularse a través de la disposición y habilidad para el cambio. David Gleicher desarrolló una fórmula que explica la disposición para el cambio a través de la ecuación siguiente:

$$C = (abd) > X$$

Donde:

C = energía para el cambio

a = grado de insatisfacción con el statu quo

b = deseada situación futura, clara o expresa

d = primeros pasos prácticos en dirección a la deseada situación futura.

X = "costos del cambio".

Para que puedan darse cambio y compromiso debe haber suficiente insatisfacción con la situación actual de las cosas de tal modo que la energía del cambio entre en acción.

Cuando se los entrevistó para invitarlos al Taller, a todos les pareció una idea interesante, pero a la hora de participar un alto porcentaje no asistió. Algunas de las respuestas negativas fueron: No perciben a la propuesta como una posibilidad de modificar la situación actual, la observan como algo utópico. No están dispuestos a realizar esfuerzo alguno porque lo consideran inútil.

En resumen no tienen un grado de insatisfacción alto que los haga actuar para modificar su situación. No obstante hay un grupo que sí tiene interés y que ha participado activamente, y es con ese grupo con el que se podría avanzar en el desarrollo del Plan Estratégico. Por lo tanto a es mediana.

Con respecto a la visión de un futuro mejor, hay un porcentaje de las personas seleccionadas que no tienen una idea clara sobre las soluciones, no perciben la necesidad de tener una visión compartida y actuar en forma solidaria y asociativa. Pero hay otro, aproximadamente un 30% que si quieren una solución para sus hijos y trabajarían para ello. El factor b es mediano.

Las personas entrevistadas manifestaron en su mayoría que era una buena metodología para lograr un espacio de reflexión y fomentar el debate de ciertos temas, que de otra manera no sería posible realizar, pero se encuentran escépticos con los logros que se puedan alcanzar y en el éxito de su implementación. El factor d es bajo.

En resumen, existe en los actores sociales relevantes convocados una energía con potencial de crecimiento si se comienzan a producir acciones con efecto demostración, para promover el cambio.

Los costos culturales, la alta individualidad, la desconfianza, son costos que por el momento parecieran equilibrados o escasamente superiores a la energía de cambio.

3. Reuniones con la planta política del Municipio para acordar acciones.

Se realizaron dos reuniones con la planta política municipal para evaluar y coordinar acciones.

Se resolvió que en los Talleres de Sensibilización iba a estar presentes toda la planta política, iniciando el taller el Sr. Intendente quien contaría la propuesta y presentaría al equipo.

En los talleres sucesivos de análisis FODA y Visión, no estarían presentes y se volverían a incorporar en el Taller de Ejes Estratégicos.

TALLER DE SENSIBILIZACIÓN DE LA COMUNIDAD

Objetivos del Taller:

Objetivo 1:

- Que los participantes comprendan que es Desarrollo Local y la importancia de la participación para alcanzarlo.

Objetivo 2:

- Conocer si los actores sociales e instituciones participantes están dispuestos a acompañar la propuesta.
- Conocer sus miedos y desconfianzas.

Objetivo 3:

- Realizar una puesta en común de los temas centrales sobre los que habría que trabajar.

Propuesta de Trabajo:

Palabras de bienvenida a cargo del Sr. Intendente

Presentación del equipo de trabajo

Breve explicación del concepto de Desarrollo Local y de la propuesta municipal.

Trabajo Grupal sobre la base de dos Consignas.

Consignas

Consigna 1: QUÉ MIEDOS Y DESCONFIANZAS LE GENERA ESTA PROPUESTA?

Consigna 2: CUÁLES SON PARA EL GRUPO LOS TEMAS CENTRALES SOBRE LOS QUE SE DEBERÍA TRABAJAR?

Desarrollo del Taller:

Se realizó el Sábado 4 de Octubre del 2.003 en la Centro Cultural de la localidad. Se comenzó a las 18 hs. y se finalizó a las 21,30 hs. Asistieron 27 personas.

Primera Parte:

18 hs a 18,30 hs. Presentación de la propuesta.

18,30 hs a 19,00 hs. : Cambio de opiniones y aclaraciones sobre la propuesta.

Segunda Parte:

Consigna 1:

19,00 hs a 20 hs: Trabajo en grupo sobre la consigna

20 hs. a 20,30 hs: Puesta en común de los resultados.

Tercera Parte:

Consigna 2:

20,30 hs a 21,00 hs: Trabajo en grupo sobre la consigna

21,00 hs a 21,30 hs: Puesta en común de los resultados.

A continuación se transcribe el Boletín N° 1 en el que se sintetiza los resultados y tareas llevadas acabo en el Taller de Sensibilización: "Desarrollo Local, Un Objetivo en Común".

PRIMER TALLER DE LA COMUNIDAD

"DESARROLLO LOCAL, UN OBJETIVO EN COMÚN"

El día 4 de Octubre del 2003 se realizó el Primer Taller de la Comunidad – "Desarrollo Local, Un Objetivo en Común, en el Centro Cultural de la Municipalidad.

El mismo tuvo por objetivo convocar a diversos actores sociales de la comunidad para ponerles a consideración la propuesta del Sr. Intendente, de construir el Desarrollo de la localidad en un ambiente de participación y complementación.

Al mismo asistieron 28 personas que luego de la presentación de la propuesta por la señora Secretaria de Acción Social y el equipo técnico, realizaron diversas actividades en grupos, bajo dos consignas: ¿Qué miedos y desconfianzas le genera esta propuesta?, y ¿Cuáles son para el grupo los temas centrales sobre los que se debería trabajar?.

Este BOLETÍN N°1 trata de plasmar lo allí vivido y elaborado por todos. Seguidamente se detalla lo expresado en cada grupo, para ambas consignas.

De la evaluación del taller realizada al finalizar el mismo por cada participante es de destacar el espíritu de todos por trabajar para lograr un futuro mejor para las nuevas generaciones. Todos estuvieron dispuestos a participar en esta convocatoria para beneficio de todos.

Esperamos que la participación en el proceso comenzado se incremente en cada taller y que cada uno se convierta en vocero esta nueva concepción de construir entre todos una mejor calidad de vida para la localidad.

Como proceso, los invitamos a continuar la actividad en el Segundo Taller denominado “**EL FERNANDEZ ORO QUE QUEREMOS**”, donde se realizará el Diagnóstico de la Situación Actual y se construirá la Visión.

El taller se realizará el 18 de Octubre del 2003 a las 18 hs.

Este es nuestro desafío, pongamos, pues, manos a la obra....

Gracias por su participación.

CONSIGNA'1

QUE MIEDOS Y DESCONFIANZAS LE GENERA ESTA PROPUESTA?

GRUPO 1

- Miedo a:
 - No concretar objetivos planteados
 - Falta de participación
 - Falta de consenso
 - Abandono de propuestas

GRUPO 2

- La consigna no nos produce ninguna desconfianza ni miedo

GRUPO 3

- Temor a que suceda lo que es la gran mayoría de los casos, se comienza con un grupo grande y disminuye la participación, por falta de resultados.
- Temor a la falta de interés.

GRUPO 4

- Miedo al fracaso
- A que no se concreten los proyectos
- A involucrarse mucho y que quede en el camino.
- Desconfianza a elaborar proyectos y que no se concreten y sean tomados por otros.

GRUPO 5

- El desinterés general al cabo de poco tiempo
- Se pierde el entusiasmo
- Temor a que no haya acuerdos
- Falta de apoyo de ciertas instituciones.

GRUPO 6

- Temor a no conseguir consenso y esto traiga aparejado la deserción de las personas al grupo que se haya formado.
- Temor a que el grupo funcionando se convierta en receptor de problemas individuales y que se le exija soluciones a niveles particulares, perdiendo el sentido de visión de localidad.
- No lograr el compromiso comunitario.

GRUPO 7

- Miedo al cambio
- Desconfianza a la concreción de lo que queremos lograr

CONSIGNA 2

CUÁLES SON PARA EL GRUPO LOS TEMAS CENTRALES SOBRE LOS QUE SE DEBERÍA TRABAJAR?

GRUPO 1

- Generación de fuentes de trabajo
- Seguridad
- Microemprendimientos
- Capacitación en oficios
- Educación: ampliación de establecimientos

GRUPO 2

Los temas centrales consideramos que son la educación y la seguridad.

GRUPO 3

- Corredor turístico – Muestra de los mejores productos y exposiciones. Como convocar a nuestra ciudad el potencial que circula por nuestra ruta de acceso.
- Incorporar a los turistas a visitar nuestra ciudad y consumir nuestros productos.
- Introducción de personas con capacidades diferentes en distintas áreas de trabajo.
- Creación de talleres de formación artística con capacitaciones en distintas disciplinas
- Generar una dinámica cultura, motivando la participación.
- Problemáticas vinculadas a la producción – agrícola y ganadera – artesanal.

GRUPO 4

- Cultura: Escuela – teatro de títeres – como oficio y como hobby.
- Producción y Trabajo
- Actividad recreativa nocturna
- Creación de Comisiones Vecinales
- Escuela de Arte.

GRUPO 5

- Espacios verdes

- Microemprendimientos. Defensa de microemprendedores
- Chacras Productivas – Gestión de mantenimiento y limpieza

GRUPO 6

- Descubrir el objetivo común a toda la localidad.
- Vemos como temas centrales el tratamiento de: salud, seguridad, educación, capacitaciones en la conformación de pequeños emprendimientos.

GRUPO 7

- Controles e calidad
- Comenzar por hacer las cosas bien siempre priorizando la calidad con capacitación.

PARTICIPANTES:

Actores Sociales

Marta I. Cares.
 Dina Migani
 Fabio Huenchunao
 Carlos Mansilla
 Ernesto Contreras
 Miguel Angel Chascota
 José Levandoski
 Raúl Villarroel
 José A. Castro
 Amanda Alonso
 Víctor Alanis
 Rubén Martínez
 Alberto Alanis
 Pablo Cordonniet
 Ricardo Rabinovich
 Ana M. Bendersky

Roberto Toffel
 Rubén E. Moreto
 Daniel Cárdena
 Angel Gonzalez
 Selva Segovia
 Débora Comellas
 Silvana Monzalvez
 Juan Reggioni

Autoridades Municipales:

Jorge Barbella
 Cristina Martín
 Betty Gutierrez

Equipo Técnico

Lidia Bastarreche
 Alfredo Salvatierra

SEGUNDO TALLER DE LA COMUNIDAD

El día 18 de octubre del corriente año, se realizó el Taller "Desarrollo Local, Un Objetivo de Todos".

Objetivos del Taller:

Objetivo 1:

Ampliar la visión de los problemas más importantes

Objetivo 2:

Analizar los puntos fuertes y débiles de la comunidad y las interrelaciones con el contexto.

Propuesta de Trabajo:

En grupos se elaboran las consignas establecidas.

Para la consigna 2 los coordinadores presentarán la herramienta el Globo Volador y explicarán su funcionamiento.

Consignas:**CONSIGNA N°1**

En el taller "Desarrollo Local, Un Objetivo de Todos" se detectaron algunos de los temas centrales sobre los que se debería trabajar.

El grupo cuenta con una copia de ese listado. Se adjunta en el Anexo III

Sobre la base del mismo, el grupo puede agregar nuevos temas, reformular los que están, quitar los que considere que no son importantes.

Una vez concluida la tarea deberán elegir un representante del grupo para exponer las conclusiones en el plenario general.

Duración de la consigna: 45 minutos

CONSIGNA N°2

Vamos a realizar el diagnóstico de la ciudad y de su entorno con un método análogo (metafórico).

Cada grupo cuenta con un dibujo del globo volador en su paisaje

También tiene a su disposición marcadores y tarjetas.

EL GLOBO SIMBOLIZA A LA CIUDAD. ¿Qué significan los otros elementos del dibujo?, ¿Qué elementos faltan y como se pueden integrarlos al paisaje? ¿Qué representa cada uno de los elementos del dibujo? ¿Cómo es la relación entre los actores del sistema? ¿Cuáles son amigos de la comunidad y cuáles son enemigos?, ¿Cómo y adónde se mueve el globo?.

En el papel pegue el dibujo y alrededor, utilizando las tarjetas complete las preguntas. Puede agregar, sacar o modificar el dibujo de acuerdo a lo que el grupo considere. Luego elijan un representante para exponer el trabajo en el plenario.

Duración de la consigna: 1 hora.

Desarrollo del Taller:

Se realizó el día 18 de Octubre del 2003 en las instalaciones del Centro Cultural. Se comenzó a las 18 hs. y se concluyó a las 20 hs, donde se pasó a un cuarto intermedio para el día 1 de Noviembre del 2003.

Primera Parte: Día 18/10/2003

Consigna 1.

18 hs a 19,00 hs – Trabajo en Grupo sobre la consigna

19,00 hs a 19,30 hs – Puesta en común de los resultados.

Los Resultados de la CONSIGNA 1 se presentan en el Boletín N° 2 que se transcribe a continuación:

SEGUNDO TALLER DE LA COMUNIDAD

"DESARROLLO LOCAL, UN OBJETIVO EN COMÚN"

El segundo taller de "Desarrollo local ", realizado el 18 de Octubre de 2003 se llevó a cabo en el Centro Cultural, con la participación de distintos actores de la comunidad de Gral. Fernández Oro y de acuerdo a las exposiciones de los participantes se llegó a las siguientes opiniones.

Por decisión de los participantes se pasó a un cuarto intermedio, acordando que la continuidad del mismo se realizará el 1 de noviembre a la 17 Hs. en el Centro Cultural y tendrá como objetivo avanzar con la consigna 2: Definición de Fortalezas y Debilidades.

CONSIGNA 1

- PROBLEMAS ECONOMICOS.-

GRUPO N°: 1

Mucha gente trabaja afuera (CIP, NQN)

Falta de estudio de mercado para los microempresarios

Falta de oferta por parte de comercios especializados

Carecen de infraestructura de servicio básicos (aloj., comida, etc.)

La realidad muestra que las unidades pequeñas no son rentables (dulces, artesanías)

Región apta para la producción agrícola, pero esta producción no demanda cantidad de mano de obra. Son tareas temporarias en las cuales no todos quieren trabajar.

Los microemprendimientos deben ser de cierta magnitud, generando valor agregado importante. (ej. Secaderos, otros)

Para competir comercialmente, debe cumplir un programa de gestión, (calidad; medio ambiente, normas, etc.)

GRUPO N°: 2

Corredor turístico
Integración de los productores

GRUPO N°: 3

Organizar instituciones básicas

Cámara de comercio

Cámara de productores

PARTICIPACIÓN - COMPROMISO

Microemprendimientos : Impuestos (obstáculo)- financiamiento- MERCADO

GRUPO N°: 4

Fomentar microemprendimientos

Instrumentar la segunda etapa del " Corredor De Oro"

Gestionar una fiesta nacional ("La del Vino")

GRUPO N°: 5

Cultura del trabajo

Falta de fuentes de empleo

Generación de fuentes de financiamiento

Capacitación para emprendimientos

Falta de agrupaciones que sirvan de guía a emprendedores (productivo, comercio, etc.)

- PROBLEMAS SOCIALES Y TERRITORIALES -

GRUPO N°: 1

Como institución la comunidad necesita de la policía (pero la percibe muy desvalorizada)

Sistema de salud quebrado. Normalmente hay que recurrir a Cipolletti.

Necesidad de capacitar a personas diferentes para poder insertarlos.

Carencia de actividades recreativas nocturnas; creemos son necesarias.

Falta de una política de forestación.

Importante la formación de comisiones vecinales.

Falta de mantenimiento de los caminos vecinales.

Necesidad de mayor infraestructura para proveer de más agua potable.

GRUPO N°: 2

SEGURIDAD: capacitación de los actores

SALUD: ?

CAPACIDADES DIFERENTES: reactivar la ONG

ESPACIOS VERDES: reactivación y mejoras

Concientización vecinal

Comisiones Vecinales:

Esta en la carta orgánica. Poner en acción

GRUPO N°: 3

Comisión vecinal
 Prevención y concientización
 Hospital : Guardia permanente
 Ambulancia
 Pequeña sala de internación
 Mejorar espacios verdes

GRUPO N°: 4

Prevención
 SEGURIDAD: Mayor y mejor presencia policial
 Mejor mantenimiento de la iluminación
 SALUD: Guardias medicas la 24 Hs. y los 365 días del año.
 Concreción del hospital
 Capacitación a la comunidad
 Mejoramiento
 ESPACIOS VERDES: Concientización

GRUPO N°: 5

Seguridad: policía- recursos
 Salud: infraestructura
 Forestación

- PROBLEMAS EDUCACION FORMAL Y NO FORMAL -**GRUPO N°: 1**

Necesidad de más capacitación en oficios (mayor oferta educativa en servicios).
 Necesidad urgente de ampliación de escuela. (esp. 314)
 Instituto de capacitación en computación e inglés.

GRUPO N°: 2**PROBLEMAS DE EDUCACIÓN NO FORMAL:**

Publicitar lo existente

PROBLEMAS DE EDUCACIÓN FORMAL:

mejoras edilicias

No ampliaciones desproporcionadas

Mantenimiento anual

Profecionalización - educador

Unificar criterios para su funcionamiento

Escritores, plásticos, músicos, teatro, cerámica.

GRUPO N°: 3

Cursos de manipulación de alimentos
 Aprendizaje de nuevos oficios

GRUPO N°: 4

EDUCACION FORMAL Y NO FORMAL

Creación del segundo secundario

Creación del jardín de infantes

Puesta en funcionamiento del C.T.C.

GRUPO N°: 5EDUCACIÓN NO FORMAL

Orientación a necesidades locales

Para emprendedores

Talleres artísticos

Talleres para personas diferentes

EDUCACIÓN FORMAL

Capacitación docente y contrato entre partes

Reorientación de los establecimientos educativos

CULTURA(EN SI)

Falta de participación

Falta escuela de arte

TERCER TALLER DE LA COMUNIDAD

En el Boletín N° 3 se presentan los resultados de la continuación del taller anterior:

CONSIGNA:2**EL GLOBO VOLADOR****GRUPO N° 1:**

Determinaron el camino a seguir.

Identificaron los actores que nos impiden llegar.

El camino a seguir es el más corto, difícil pero corto. Es el camino que queremos seguir seguro y que no comprometa a quienes nos acompañan.

El problema más grave son las montañas, en un primer momento también pensaron en las pirañas del lago.

Las montañas representan a la Provincia y al Municipio. El más inaccesible es la Provincia. Son los dos mayores problemas para cumplir el objetivo.

Las nubes tormentosas es una situación pasajera, transitoria, es la situación económica. Hay que convivir y pasarla. Se convierte en un objetivo a superar porque no permite subir al globo.

El avión puede ser una solución para alcanzar el objetivo más rápidamente. El grave problema es la comunicación, es el más importante dentro del globo. No se puede saltar del globo al avión, hay que buscar la manera de hacerlo aterrizar y subirse.

Falta de comunicación de todos para llegar al objetivo, hay que rever los canales de comunicación entre todos.

El menor de los problemas es el pájaro, porque es el problema cotidiano. Son las personas que se suben arriba del proyecto, no hacen nada y luego molestan y obstaculizan. No dejan llegar al objetivo proyectado. Una cuota de optimismo es el sol, que va a salir cuando cumplamos el objetivo.

GRUPO N° 2:

Se dieron cuenta que lo primero que faltaba era el Sol, la cuota de optimismo. Se vio la parte positiva y negativa de cada elemento.

Titularon al trabajo Un Desafío: VIAJE CON ORGANIZACIÓN. Saber manejar el globo y organizarnos. Determinar quién maneja el globo, como se distribuyen las tareas.

El sol representa las ganas de hacer.

El avión es el progreso, estímulo futuro, generaciones futuras.

El pájaro: es la mayor amenaza o peligro: es la presión. Alguno dijo es Bush, que está arriba del globo, es un cuervo: garroneador, peligroso.

Las nubes son las fluctuaciones del desarrollo que depende de la globalización y el desarrollo cultural y político.

El grupo analizó distintas situaciones de la comunidad, algunas positivas, otras negativas y otras más o menos.

La montaña es la seguridad, es la que nos brinda orientación. También pueden ser un peligro con el que podemos chocar.

El viento es un factor que nos ayuda a llegar a la meta también puede ser un problema. y reactivación del comercio.

El lago es un peligro, o fuente de recursos aprovechables.

La meta es el lugar donde queremos estar.

GRUPO N°3:

Tituló al trabajo RADIOGRAFIA DE UN VIAJE DE ORO

Las montañas representan a las ciudades grandes: CIPOLLETTI, ALLEN, NEUQUEN. Son amenazas porque quitan actividad comercial e industrial. Nos quitan posibilidad de que la ciudad tenga una infraestructura de servicio mejor. Ejemplo: hospital. Se llevan a la gente más joven, porque tienen más oportunidades.

También tiene su aspecto positivo porque nos protegen de la superpoblación y brinda una diversidad de servicios que en la localidad no se podría asentar por falta de rentabilidad.

Podemos seguir siendo una "ciudad chica".

El avión representa al primer mundo, Estados Unidos. Lamentablemente nosotros viajamos en globo.

Las nubes son el clima socioeconómico, mundial, nacional, nos pueden restar o sumar posibilidades. En general nos quita posibilidades de ingreso.

Las montañas son la deuda externa que nos quita movilidad y crecimiento.

El pájaro es un pájaro loco, el problema más importante porque no lo vemos, no lo reconocemos, no podemos solucionarlo, porque no podemos subir y quitarlo. Sin embargo está puede que nos haga caer o no. Es la educación, el sentimiento de pertenencia, indiferencia, desconocimiento de la realidad.

El lugar de aterrizaje es el futuro óptimo, si el globo aterriza en el pasto se puede convertir en un pueblo mediocre y si cae al lago en un pueblo fantasma.

GRUPO N° 4:

El título del trabajo es: PRODUCCION BASE DEL CRECIMIENTO

Nos centramos en la producción porque es la única salida viable de Fernández Oro, porque es lo que está. Las ciudades existen y no son igualables. Al pensar así queremos indicar que No es cerrarse es concentrarse. La producción es la base del crecimiento con equidad social.

El pajarito es la falta de integración comunitaria. Porque el productor sino se integra y se brinda a la comunidad desaparece como productor, porque las chacras son chicas, no son totalmente rentable.

La integración es necesaria para comenzar a formar una comunidad "cooperativa". Si esto no ocurre es muy probable que desaparezca.

Para poder llevar adelante esta propuesta es necesario tener una buena planificación económica.

¿Cómo se logra el objetivo? Planificando juntos. Hay que pensar en cómo acercar a la gente al productor y como el productor a la gente.

Hablamos de planificación como proyecto de trabajo.

El lago y las montañas es la meta intermedia, buena capacitación e instrucción. El INTA ahora bajó al llano, porque la producción zonal a corto plazo sino está bien planificada y con integración no se puede vender nada a nadie. También el lago es la falta de incentivos financieros para la producción, no solo es obtener créditos blandos a veces se necesita la integración para aprovechar los recursos de que se dispone, respaldar a los que hacen.

Hay una necesidad de trabajar bajo normas nacionales e internacionales sino se sale del mercado.

Los dibujos de cada grupo se encuentran en el Anexo III.

En el taller del 1 de Noviembre, una vez finalizada la Consigna 2, se trabajó sobre la VISION de Fernández Oro.

Objetivo del Taller:

- Elaborar la Visión del Fernández Oro que queremos.

Propuesta de Trabajo:

En grupos se elaboran la consigna establecida. Las preguntas de la consigna son orientativas.

Consigna:

LA VISION ES EL TIMON QUE HACE POSIBLE ALCANZAR UNA META COMÚN.

Imaginen que hoy se acuestan a descansar y que se despiertan dentro de cinco años. ¿Cómo le gustaría que fuera el lugar donde viven? ¿Qué es lo que ven? ¿Qué es lo que oyen?, ¿Qué es lo que huelen?, ¿Qué sienten?, ¿Cómo son las personas?, ¿Cómo es el paisaje?.

El grupo dispone de papel, tarjetas y marcadores para elaborar la VISION.

Las preguntas son orientadoras, no significan que sean las únicas o que el grupo deba seguir la secuencia establecida en ellas o contestarlas todas.

Luego elijan un representante para exponer el trabajo en el plenario.

Duración de la consigna: 1 hora.

Desarrollo del Taller:

Se realizó el día 1 de Noviembre del 2003 en las instalaciones del Centro Cultural. Se comenzó a las 19,30 hs. y se concluyó a las 21 hs, donde se pasó a un cuarto intermedio para el día 15 de Noviembre del 2003.

Consigna 1.

19,30 hs a 20,30 hs – Trabajo en Grupo sobre la consigna

20,30 hs a 21,00 hs – Puesta en común de los resultados.

Lo trabajado por los grupos en la CONSIGNA 1 se transcribe a continuación:

GRUPO N° 1

El problema mayor es la comunicación, es básicamente el problema de toda la sociedad.

¿Qué vemos? Una sociedad con una economía pujante con desarrollo y producción. Ordenada ediliciamente en sus casas y calles, con espacios verdes. Con medios de comunicación y transporte adecuado tanto dentro como fuera de la ciudad.

Oír de la gente que existe seguridad, no queremos oír tantas críticas sin proyectos concretables y concretados.

Comentarios apropiados y voluntad de participar socialmente.

Olemos pasto y flores. Olemos a limpio no a plaguicidas. Hay un cambio de tecnología para preservar el medio ambiente y la salud.

Tenemos un sentimiento de armoniosidad, Alegría. Proyectos de futuro. Niños felices con educación y salud. Producción rentable y trabajos estables.

Vemos gente alegre, con trabajo y compromiso. Con altos niveles de comunicación. Mayor interpretación, interacción entre los actores. Mayor capacidad de acción. Proyectos individuales de ida y vuelta con la comunidad. Aportar cada uno su granito de arena.

El paisaje que vemos es con calles señalizadas, medios de transporte integrados. Oficinas públicas y de servicios funcionando y adecuados servicios de salud, cultura, etc. Espacios Verdes.

Prevención en todo el sentido APS. Todo lo que se puede hacer antes del Terremoto.

GRUPO N° 2:**INTEGRACION TOTAL.**

Desarrollo de grupos individuales, comunicación y participación. Hacer conocer el potencial de Fernández Oro hacia adentro y hacia fuera. No conocemos lo que hacemos cada uno de los que estamos acá. Integración cultural productiva, social, política, religiosa. Protegiendo el medio ambiente hacia un desarrollo armónico con capacitación y calidad tanto local como regional.

GRUPO N° 3:**LA CIUDAD QUE CAMBIO SU HISTORIA**

Mucha actividad comercial e industrial – trabajo local – gente feliz.

Actividad cultural intensa, vemos un recital y muestra en el andén.

Se huele más chacras en producción, no se siente el desague de la Yrigoyen.

Existe en la localidad un cajero automático.

Instituciones funcionando a pleno. Biblioteca, Centros de Jubilados, Club Fernández Oro. Veredas arboladas, espacios verdes – de color verde.

Gente caminando por las veredas con los perros dentro de sus casas.

Ciudad limpia sin basureros y baldíos, con paredones limpios, con edificios y monumentos limpios. Ciudad segura. Ruido de chicos jugando en las plazas.

Asumir responsabilidades. Ponerse a trabajar en el cambio.

GRUPO N° 4:

Ciudad ordenada. Acceso a la salud. Acceso a la educación y cultura para todos.

Ciudad respetuosa del medio ambiente. Pleno Empleo. Ciudad segura. Dirigentes integrados entre sí y con la comunidad. Ciudadanos participativos.

CUARTO TALLER DE LA COMUNIDAD

El Cuarto Taller de la Comunidad se debía realizar el día 15 de Noviembre, pero asistieron solamente 5 personas, por lo que se decidió postergarlo para el 22 de noviembre comprometiéndose cada uno de los presentes a realizar una convocatoria más amplia e invitar a los que no asistieron.

Objetivo del Taller:

- Elaborar la Visión del Fernández Oro que queremos.

Propuesta de Trabajo:

En grupos se analizan las cuatro VISIONES elaboradas en el taller anterior y cada grupo trata de consensuar una única.

Consigna:

TENIENDO EN CUENTA LO REALIZADO EN EL TALLER ANTERIOR ANALIZAR LAS CUATRO PROPUESTAS Y ELABORAR UNA UNICA VISION EN EL GRUPO.

Duración de la consigna: 1 hora.

Desarrollo del Taller:

El taller se debía haber realizado el día 15 de Noviembre, pero solamente asistieron 5 personas, por lo que se decidió postergarlo para el sábado siguiente 22 de noviembre.

Consigna 1.

17,00 hs a 18 hs – Trabajo en Grupo sobre la consigna

18,00 hs a 19,00 hs – Puesta en común de los resultados.

A continuación se transcribe el Boletín N° 4 que detalla lo trabajado en el taller:

CUARTO TALLER DE LA COMUNIDAD

"EL FERNANDEZ ORO QUE QUEREMOS"

El día 22 de Noviembre del 2003 se realizó el Cuarto Taller de la Comunidad – "El Fernández Oro que Queremos", en el Centro Cultural de la Municipalidad.

El mismo tuvo por objetivo elaborar la VISION de la ciudad.

Al mismo asistieron 30 personas que luego recordar lo que se había elaborado en el Taller anterior, compararon las cuatro visiones y trataron de consensuar una.

Posteriormente se realizó un plenario donde se esbozó la VISION, la que será redactada definitivamente en el próximo encuentro a realizarse el 13 de Diciembre a las 17 hs. en el Centro Cultural.

Gracias por su participación.

CONSIGNA

LA VISION:

EL FERNANDEZ ORO QUE QUEREMOS

Una visión es algo que vale la pena desear, un reto que al mismo tiempo da sentido, una idea viva del futuro de la ciudad que atrae de tal manera a todos los que la comparten, que les permite encontrar la energía para realizarla.

A continuación se encuentra el trabajo realizado por los 4 grupos que en el taller del 1 de Noviembre elaboraron la VISION de la ciudad.

El trabajo del día de hoy es unificar las VISIONES y consensuar una única que represente a todos.

Para ello se ha colocado una definición de VISION, que orientará el trabajo del grupo.

Una vez finalizada la unificación de las visiones, se realizará un plenario en el que se expondrán los argumentos de cada grupo, se analizarán los mismos y entre todos buscaremos la VISION DE FERNANDEZ ORO.

Tiempo estimado del trabajo grupal: 1 hora.

Tiempo estimado del plenario: 30 minutos.

GRUPO 1

El problema mayor es la **comunicación**, es básicamente el problema de toda la sociedad.||

Vemos Una sociedad con una **economía pujante** con desarrollo y producción. **Ordenada ediliciamente** en sus casas y calles, **con espacios verdes**. **Con medios de comunicación y transporte adecuado** tanto dentro como fuera de la ciudad.

Nos gustaría Oír de la gente que existe **seguridad**, no queremos oír tantas críticas sin proyectos concretables y concretados. Comentarios apropiados y voluntad de **participar socialmente**.

Olemos pasto y flores. **Olemos a limpio no a plaguicidas**. Hay un cambio de **tecnología para preservar el medio ambiente y la salud**.

Tenemos un sentimiento de armoniosidad. Alegría. Proyectos de futuro. **Niños felices con educación y salud**. Producción rentable y trabajos estables.

Vemos gente alegre, con trabajo y compromiso. Con altos niveles de comunicación. Mayor interpretación, interacción entre los actores. Mayor capacidad de acción. Proyectos individuales de ida y vuelta con la comunidad. Aportar cada uno su granito de arena.

El paisaje que vemos es con calles señalizadas, medios de transporte integrados. Oficinas públicas y de servicios funcionando y adecuados servicios de salud, cultura, etc. Espacios Verdes.

Prevención en todo el sentido APS. Todo lo que se puede hacer antes del Terremoto.

GRUPO 2:

INTEGRACION TOTAL.

Desarrollo de grupos individuales, **comunicación y participación**. Hacer conocer el potencial de Fernández Oro hacia adentro y hacia fuera. No conocemos lo que hacemos cada uno de los que estamos acá. Integración cultural productiva, social, política, religiosa. Protegiendo el **medio ambiente** hacia un desarrollo armónico con capacitación y calidad tanto local como regional.

GRUPO 3:

LA CIUDAD QUE CAMBIO SU HISTORIA

Mucha actividad comercial e industrial – trabajo local – gente feliz.

Actividad cultural intensa, vemos un recital y muestra en el andén.

Se huele más chacras en producción, no se siente el desague de la Irigoyen.

Existe en la localidad un cajero automático.

Instituciones funcionando a pleno. Biblioteca, Centros de Jubilados, Club Fernández Oro. Veredas arboladas, espacios verdes – de color verde.

Gente caminando por las veredas con los perros dentro de sus casas.

Ciudad limpia sin basureros y baldíos, con paredones limpios, con edificios y monumentos limpios. **Ciudad segura.** Ruido de chicos jugando en las plazas. **Asumir responsabilidades. Ponerse a trabajar en el cambio.**

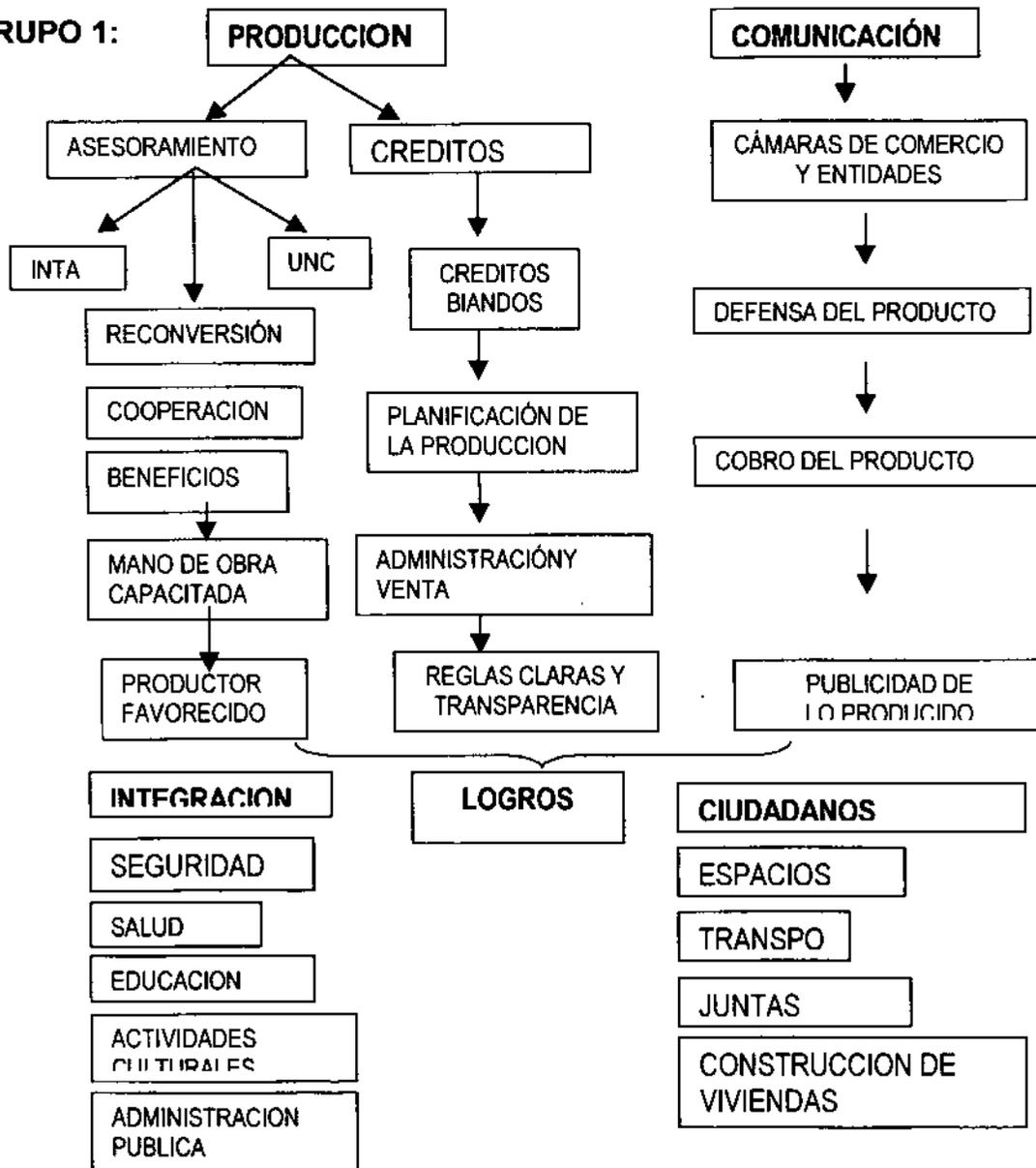
GRUPO 4:

Ciudad ordenada. Acceso a la salud. Acceso a la educación y cultura para todos. Ciudad respetuosa del medio ambiente. Pleno Empleo. Ciudad segura. Dirigentes integrados entre sí y con la comunidad. Ciudadanos participativos.

En la VISION también debería figurar que producción queremos, si nos gustaría que haya industrias, cuáles, si queremos favorecer la cultura, cómo, etc.

LA VISION debería describir, en un contexto deseable y posible, el lugar en donde nos gustaría vivir.

GRUPO 1:



GRUPO 2:

Localidad con PERSONAS INFORMADAS de lo que acontece en la localidad ya sea:

1. porque se interesan en informarse
2. Instituciones que informan y se preocupan para que la gente se entere de sus actividades.

ECONOMIA Y PRODUCCION:

1. Una producción semejante a la de los años 70 (chacras en producción, bodegas y galpones) en funcionamiento.
2. Reglas claras para tentar la instalación de industrias.
3. Fuente informática de asesoramiento y acompañamiento para el desarrollo de PYMES y microemprendimientos.

MEDIO AMBIENTE:

Una localidad con CONCIENCIA para lograr calles forestadas, jardines urbanos, correcto manejo de la basura, veredas, gente caminando por las veredas, coches, motos y bicicletas circulando por las calles, perros dentro de las casas bien cuidados, caminos rurales en perfecto estado, con servicios esenciales básicos, con juntas vecinales en funcionamiento. Medios de comunicación y transportes adecuados

SEGURIDAD:

Mayor control policial, equipamiento para la policía, cumplimiento de las leyes. Rápida acción. Gente protegida realmente por la policía. Revalorización de las instituciones. Conciencia solidaria de protección mutua. Sociedad solidaria, compromiso y apoyada por las instituciones.

SALUD:

Servicio de salud en total funcionamiento en lo público y en lo privado. Hospital con infraestructura acorde a la necesidad, con médicos e instalaciones adecuadas.

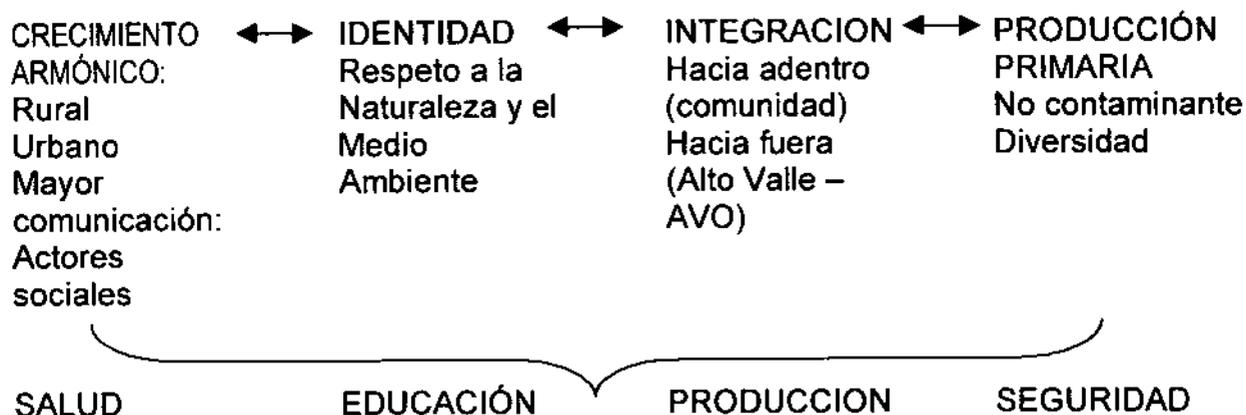
EDUCACION:

Colegios equipados. Tecnología actualizada. Directores de la localidad, conocedores de la realidad.

Actividades CULTURALES integradas y participativas.

GRUPO 3:

Mayor presencia del Estado con representación de todos los sectores incorporando como política de estado los proyectos a futuro y no soluciones del momento. Política de Estado clara con presencia fuerte, con representación de todos los sectores.



Integración con identidad
Posibilidades para todos
Orden en el crecimiento

GRUPO 4:

Localidad pequeña, autosuficiente.

Mantener mirada ecológica

Mantener e incrementar la producción primaria

Atraer industrias manufactureras ecológicas y controladas desde la localidad (que no controlen a la localidad).

Localidad que se debe conocer en el resto del país.

CTC – centro tecnológico comunitario. Desde colegios secundarios dar difusión a la localidad.

Trabajar desde todos los estamentos locales para el mejoramiento de la salud, educación y seguridad.

VISION DE FERNANDEZ ORO

La comunidad, urbana y rural se encuentra comunicada e integrada social y culturalmente, con una fuerte identidad local. Hay actores sociales participativos y solidarios que están representados en instituciones intermedias, sociales, culturales, económicas y vecinales, con una alta inserción en la comunidad. La gente transita por las veredas forestadas, se observan jardines urbanos, niños jugando en las plazas, correcto manejo de la basura, coches, motos y bicicletas circulando por las calles, perros dentro de las casas bien cuidados, caminos rurales en perfecto estado, servicios esenciales básicos, medios de comunicación y transportes adecuados. La zona rural se encuentra totalmente en producción, alternando chacras, galpones y bodegas con industrias competitivas con alta conciencia por el cuidado del ambiente. Se percibe un clima de seguridad y tranquilidad tanto en la zona urbana como rural.

PARTICIPANTES DEL TALLER

Alegre, Jorge
Barbella, Jorge
Bustamante, Sergio
Bustingorry, Jorge
Cares, Marta
Castro, José
Cervera, Consuelo
Constantini, Consuelo
Contreras, Víctor
Cordonnier, Pablo
Ducas, Irene
Folkel, Roberto
Fredgi, Mora
Gennari, Osvaldo
Gutierrez, Beatriz
Heredia, María
Hernandez, Jacqueline
Herrera, Marina Gabriela
Levandosky, José
Lorenzi, Eduardo
Martín, Cristina
Medina, Liliana
Mellado, Marta
Melos, Lidia
Migani, Dina
Montórfano, Alberto
Oliva, Mirna
Soragres, Angel
Soto, Rosalino
Villarroel, Raúl

CAPITULO 3 INCUBADORA DE PROYECTOS E IMPLEMENTACION CURSOS DE CAPACITACIÓN

La primera tarea que se realizó fue un llamado a inscripción para los interesados en armar un proyecto o iniciarse en alguna actividad productiva.

Con ese grupo se realizó un taller que duró cuatro horas, con los que se trabajó la importancia de ser emprendedor, los problemas de una empresa y las exigencias que implica una actividad independiente y la diferencia con una actividad en relación de dependencia.

De ese taller surgieron dos grupos: Uno con ideas proyectos y otro con actividades que ya estaban realizando pero que carecían de conocimientos técnicos o gerenciales.

Grupo con ideas proyecto:

Apicultores	5
Horticultura	3
Floricultura	4
Resina	5
Total	17

Grupo con proyectos en marcha

Cría de pollos	2
Lombricompuesto	3
Pañales	1
Apicultura	1
Soja	2
Velas	1
Horticultura	1
Floricultura	1
Herrería	1
Total	13

Con el grupo que tenía ideas proyecto, se realizaron reuniones individuales para conocer su situación y necesidades.

Se presentó un grupo de cinco apicultores con la idea de conformar un grupo asociativo. Solicitaban créditos individuales para adquirir los materiales para armar las colmenas.

Se realizaron tres reuniones para evaluar la posibilidad de asociatividad y de acceso al crédito. Se concluyó que en realidad querían acceder al crédito pero sin analizar las posibilidades de éxito y sin asegurar la devolución del mismo. El grupo estaba poco consolidado y no había intenciones serias de coordinar tareas entre ellos, por ello se les recomendó que iniciaran el curso de gerenciamiento, primera fase, a fin de ir conociéndose y desarrollando la idea que tenían, pero no aceptaron la propuesta. Además se conversó con el técnico que brindaba el curso el que nos informó que todavía no estaban preparados para iniciar una actividad en forma independiente.

No obstante y dado que existen en la localidad 9 apicultores y el crecimiento sostenido de la actividad, como así también, teniendo en cuenta que la actividad principal de la Microregión es la fruticultura, se estudió el cluster apícola en particular.

De ese estudio, que se incorpora al Anexo IV, se concluyó que esta zona no es apta para la producción de miel, pero sí lo es para el desarrollo del servicio de polinización y la cría de materia viva. Esta última tendría la posibilidad de su expansión.

Al respecto se está trabajando con una técnica apícola, especialista en el tema, Tca. Nancy García, en:

- Realizar una prueba piloto en dos chacras, una ubicada en Cipolletti y otra en Fernández Oro, para comparar los resultados obtenidos si existiera un servicio de polinización adecuado.

La elección de las chacras estará a cargo de la técnica. Este estudio es de fundamental importancia porque hasta el presente no hay datos calificados sobre la conveniencia de polinizar. El chacarero concibe a esta actividad como un gasto y no como una inversión.

Esta tarea se comenzará a desarrollar en el mes de Marzo del año 2004.

- Coordinar y articular acciones con los productores frutícolas y apícolas para que comiencen a evaluar las posibilidades de conformar un grupo asociativo para el desarrollo de la actividad.

En el mes de Noviembre se mantuvo una reunión con productores frutícolas para tratar este tema y la conformación de la Cámara.

Tres personas se presentaron con intenciones de iniciar o consolidar la actividad hortícola. La mayoría de las personas que realizan esta actividad lo hace con fines de autoconsumo. Estas personas ya tienen excedentes por lo que les interesa comenzar la etapa de comercialización del mismo.

Las tres reciben asesoramiento de un técnico del INTA que trabaja en la mejora de la calidad tanto del proceso como de la semilla utilizada.

Dos de ellos tienen posibilidades de crecimiento y se está evaluando la posibilidad de otorgarles un subsidio de pequeño monto para la compra de nylon con el objetivo de armar un invernadero. El tercero cuando se le explicó las condiciones para acceder al crédito no quiso recibir asistencia ni realizar el taller.

Las personas que desarrollan la actividad de cultivo de flores comenzaron la misma como consecuencia de recibir el subsidio como jefe y jefa de hogar.

Al comienzo se conformó un grupo de trabajo integrado por cuatro personas, a quienes el Municipio les otorgó un predio para cultivar flores, también les compró las semillas. En contraprestación debían plantar el 50% de lo producido en espacios verdes de la localidad.

Se comenzó a trabajar con el grupo en reuniones con metodología taller, donde se fue elaborando el concepto de emprendedor. Tres de las personas involucradas abandonaron la idea, una continúa la actividad y vende la producción en la localidad. Teniendo en cuenta sus limitaciones, se la asesora en forma individual en temas de comercialización, así se ha logrado que mejorara su presentación personal. La Municipalidad le compró tela para un delantal y un pañuelo, los fines de semana cuando expone y vende en la estación su producción, está vestida con esa indumentaria.

Las 5 personas que se presentaron pertenecen al grupo de resina, que está conformado por 25 personas, la Municipalidad contrata a un especialista para que los capacite.

Tenían intenciones de conformar un grupo asociativo, además de acordar con la metodología propuesta. Se mantuvieron reuniones informativas con el grupo y con el profesor, para evaluar la factibilidad de la asociación y las necesidades del grupo.

Con el grupo que ya estaban realizando una actividad productiva, se realizó una reunión a fin de explicarles las condiciones que ponía la Municipalidad para el otorgamiento del crédito.

De las 20 personas que finalizaron el taller de gerenciamiento continuaron 10 con la capacitación específica.

Los 10 que no continuaron fueron: Horticultura – Mabel y Juana, el grupo de resina, Ismael, criador de pollos, Pedro que hace lombricompuesto, Fernando que se dedica a la apicultura, Laura que se dedica a la floricultura.

Luego se inició la capacitación específica en comercialización, costos y administración financiera.

Esta etapa la culminaron 4 emprendimientos. Como el objetivo era el armado del proyecto que les permitiera acceder al crédito, se evaluó con el grupo quienes estaban en condiciones de iniciar esta nueva etapa.

Así, quedaron con posibilidades de elaboración de un proyecto concreto para obtener financiamiento tres: cría de pollos, velas artesanales y confección de trapos de piso. Marta inicialmente quería fabricar pañales, pero en la medida que avanzaba el taller se dio que no le era rentable. Como tenía la máquina para confeccionar trapos de piso, actividad a la que se está dedicando, decidió continuar con ella.

De los 7 emprendimientos restantes, uno terminó, Jorge que se dedica a la Herrería Artesanal, el resto abandonaron durante el curso.

El caso de herrería no decidió bien el objetivo por lo que, si bien está desarrollando la actividad, no quiere formular un proyecto porque todavía no tiene claro su actividad principal.

El grupo que se dedica al lombricompuesto, Rosalino y Víctor, actualmente está realizando una capacitación técnica específica de la actividad. Se lo vinculó con la Agencia de Desarrollo Confluencia porque se está conformando una Asociación de Productores de Lombricompuesto, en la cual están participando.

El emprendimiento de garrapiñadas de soja, Raquel y Susana, se disolvió. Se está tratando de que continúe uno de los integrantes, Raquel, para ello se la apoya en la venta, en el armado de las etiquetas. El lugar que usa para la elaboración es la cocina del Jardín Maternal Municipal.

El emprendimiento de horticultura, Blanca, está trabajando con un técnico del INTA, que la está apoyando con asesoramiento técnico, necesita financiamiento

para adquirir un motor para regar, pero no quiere crédito. Además no le interesa capacitarse en cuestiones específicas. En reuniones quincenales se está elaborando con ella una estrategia de comercialización local.

Oclides, que se dedica a la floricultura, no continuó porque está buscando asociarse con algún propietario de un terreno más grande porque quiere expandirse y diversificar, está analizando la posibilidad de cultivar cebolla.

Por otra parte se está conformando un grupo asociativo turístico denominado "Corredor de Oro". Un Circuito Natural. Lo conforman el Complejo Recreativo Eva Perón, STIHMPRA, Complejo La Viña, el Club Bancario, el Complejo Recreativo Asociación de Empleados de Comercio, la Bodega y Secadero de Fruta Emilio Lino Gennari, la Eco Granja "Doña Bataraza", el Establecimiento Hípico "El Candil del Valle", el Museo Municipal "Doña Lucinda", la Estación de Servicio EG3, la Ciudad Infantil "Liw Pay" y la Municipalidad de General Fernández Oro.

La iniciativa surgió de los talleres de capacitación que se realizaron con la planta política de la Municipalidad. Actualmente la Lic. Pérez y el Arq. Barbella están coordinando el grupo, con el asesoramiento técnico de la Cra. Bastarreche.

El resultado del proceso fue el siguiente:

	Se presentaron	Nombres	Realizaron el curso de Gerenciamiento	Nombres	Realizaron la capacitación específica	Nombres	Armaron el proyecto
GRUPO IDEAS							
Apicultores	5		-		-		-
Horticultura	3	Mabel - Juana	2		-		-
Floricultura	4	Oclides	1	Oclides	1		-
Resina	4	Osvaldo - Miguel - Claudio - Luis	4		-		-
Total	16		7		1		-
GRUPO PROYECTOS EN MARCHA							
Cría de pollos	2	Miguel Angel - Ismael	2	Miguel Angel	1	Miguel Angel	1
Lombricomposteo	3	Pedro - Rosalino - Victor	3	Rosalino - Victor	2		0
Pañales / Trapos de piso	1	Marta	1	Marta	1	Marta	1

Apicultura	1	Fernando	1		0		0
Soja	2	Raquel - Susana	2	Raquel- Susana	2		0
Velas Artesanales	1	Amanda	1	Amanda	1	Amanda	1
Horticultura	1	Blanca	1	Blanca	1		0
Floricultura	1	Laura	1		0		0
Herrería	1	Jorge	1	Jorge	1		0
Total	13		13		9		3

TALLER DE GERENCIAMIENTO

El taller comenzó el 7 de junio y culminó el 26 de julio.

Asistieron al mismo 20 personas, cuya nómina se consigna a continuación:

Nro. Orden	APELLIDO Y NOMBRES	ACTIVIDAD
1	CARES MARTA	Fabricación pañales
2	SEPÚLVEDA OSVALDO	Trabajos en resina
3	GALIADO MIGUEL A.	Trabajos en resina
4	LOCACCIATO FERNANDO	Apicultor
5	CALINDO CLAUDIO	Trabajo en resina
6	JARA OCLIDES	Floricultura
7	SANDOVAL, RAQUEL	Productos de soja
8	BENAVIDES BLANCA	Horticultura
9	HERRERA, JORGE	Herrería artística
10	RODRIGUEZ PEDRO	Lombricompuesto
11	CHASCOTTA CHIEVAL ANGEL	Cria pollos y huevos
12	CONTRERAS LAURA	Floricultura
13	MONTERO ISMAEL	Cria Pollos
14	FLORES VICTOR	Lombricompuesto
15	SOTO ROSALINO	Lombricompuesto
16	ESPINOZA MABEL	Horticultura
17	TORRES AMANDA	Velas Artesanales
18	LAGOS LUIS	Trabajos en resina
19	MUÑOZ, JUANA	Horticultura
20	SANDOVAL, SUSANA	Productos de Soja

Este taller tiene por objetivo brindar conocimientos básicos de gestión empresarial a un grupo de emprendedores que podrían estar en condiciones de recibir ayuda crediticia.

Objetivos del Taller:

♦ OBJETIVO 1:

Sensibilizar a los participantes en el Desarrollo Local

♦ OBJETIVO 2:

Elaborar el proyecto para su presentación ante la Municipalidad para obtener ayuda financiera.

Propuesta de Trabajo:

El taller se realiza los días sábados de 9 a 12 hs.

Comienzo: sábado 7 junio.

Finalización: 26 de julio

En el primer encuentro se dieron los fundamentos del Desarrollo Local y se realizó un amplio debate sobre el tema.

A partir del segundo se comenzaron a tratar los temas propuestos en el Taller de Gerenciamiento.

En lugar de hacerlos dos veces por semana , es decir 8 hs semanales, por la disponibilidad del grupo se realizó una vez por semana, 4 hs semanales, extendiéndose en el tiempo, ya que abarcó hasta el último sábado del mes de julio inclusive.

Objetivos del Taller:

Objetivo 1:

- Que los participantes comprendan que es ser emprendedor.

Objetivo 2:

- Conocer el grado de interés y conocimiento sobre el emprendimiento y su gestión.

Propuesta de Trabajo:

Palabras de bienvenida a cargo de la Lic. Gloria Pérez

Presentación del equipo de trabajo

Breve explicación del concepto de Desarrollo Local.

Trabajo Grupal en base a dos Consignas.

Consignas

Día 1.

Consigna 1: ACUERDOS PREVIOS SOBRE ALGUNAS DEFINICIONES

En grupos de no más de cuatro personas.

En forma individual piense ¿Qué es una empresa?. Luego sin consultar a los demás anotará en la hoja que se le facilitó la definición que elaboró.

Luego discutirá con el resto de los integrantes del grupo la definición propuesta.

Una vez que el grupo haya arribado a una única definición, la anotarán en la hoja.

Duración estimada: 45 minutos

Procesamiento: 45 minutos.

Consigna 2: En el mismo grupo analicen y respondan: ¿Qué recursos debe tener una empresa?.

Primero realicen un listado.

Segundo. Orden el listado de más importantes a menos importantes.

Duración estimada: 45 minutos

Procesamiento: 45 minutos.

Día 2:

Consigna 1: EMPRESA Y ORGANIZACIÓN

¿Quién dirige la empresa?, ¿Cuáles son las tareas de la empresa?.

Primero realicen un listado.

Segundo. Orden el listado de más importantes a menos importantes.

Duración estimada: 45 minutos

Procesamiento: 45 minutos.

Consigna 2: EMPRESA Y ADMINISTRACIÓN

Vamos a ver un vídeo que se llama Quién mato a la venta?.

Luego discutiremos sobre quién dirige a la empresa, que actitud tiene, que tareas realizó y como es la organización.

Duración estimada: 45 minutos

Procesamiento: 45 minutos.

Día 3:

Consigna : PARADIGMAS – MODELOS MENTALES QUE NOS HACEN ACTUAR DE UNA DETERMINADA MANERA.

Hoy trabajaremos en grupos. Vamos a realizar algunos juegos que están relacionados con el desarrollo de la creatividad y percepción.

Duración estimada: 2 horas.

Procesamiento: 1 hora

Día 4:

PARADIGMAS – CONTINUACIÓN

Consigna 1: Vamos a ver el vídeo que trata sobre los Paradigmas.

Duración estimada: 45 minutos

Procesamiento: 1 hora

Consigna 2: Se reúnen en grupos de no más de 4 personas, cada grupo tiene un texto de un caso que deberá resolver. Tenga presente lo analizado hasta ahora y su modelo mental.

Duración estimada: 45 minutos

Procesamiento: 30 minutos.

Día 5:

PERCEPCIÓN - PERCATAACION

Consigna 1: Usted tiene frente a sí una foto. Responda en forma individual y luego compare con el grupo. ¿Qué ve?, ¿Qué cree que está pasando?, ¿Quién es el personaje más importante?.

Duración de la consigna: 30 minutos para la tarea individual. 30 minutos para la tarea grupal.

Procesamiento: 30 minutos.

Consigna 2: En forma individual debe hacer una cruz en “correcto” C, “falso” F, “no se sabe” 0 en las siguientes 10 afirmaciones.

Duración de la consigna: 30 minutos.

Procesamiento: 1 hora.

Día 6:

Consigna 1: ESTILO PROPIO PARA RESOLVER PROBLEMAS: Frente a usted tiene una hoja con una serie de preguntas y respuestas alternativas, deberá darle un

valor de 1 a 4, poniendo 1 a la más importante, 2 a la siguiente y así sucesivamente. El punto 4 será para la menos importante.

Duración de la consigna: 45 minutos.

Procesamiento 2,15 horas .

Día 7: RESISTENCIA AL CAMBIO.

Consigna : Cada grupo tiene una copia del libro ¿Quién se ha llevado mi queso?. Podrían detectar los personajes?, Qué representan?, Que le pasó a Haw?, Hem porqué se quedó?, Porqué creen que Fizgón y Escurridizo pueden responder más fácil al cambio?. Qué otras cosas hallaron interesantes en el libro?. Lean solamente el relato.

Duración de la consigna: 2 horas.

Procesamiento: 1 hora.

Día 8: EL EMPRENDEDOR Y EL OTRO

Consigna 1: Usted tiene el siguiente problema: Tiene un campo que está dividido por una pared muy alta. De un lado del muro se encuentra un burro que usted necesita pasarlo a otro sector del otro lado del muro. ¿Cómo podría hacerlo?. Una vez que termine, reúnanse en grupo, compare resultados.

Duración de la consigna: 20 minutos en forma individual. 30 minutos en forma grupal.

Procesamiento: 10 minutos.

Consigna 2: ARMANDO UN CORAZÓN. El grupo debe armar un puzzle con la forma de un corazón. Se depositarán en el suelo todas las piezas mezcladas. Cada uno debe tomar una pieza y no desprenderse de ella hasta que esté formado el corazón.

Duración de la Consigna: 20 minutos

Procesamiento: 40 minutos

Consigna 3: Se reúnen en grupo de no más de cinco personas. Cada uno en forma individual y sin consultar debe completar la primera columna de la planilla adjunta. Luego de concluida esa tarea, el grupo debe consensuar posiciones y completar la segunda columna.

Posteriormente el facilitador le dará las respuestas correctas y le indicará los pasos a seguir.

Duración de la consigna: 1 hora

Procesamiento : 30 minutos.

El material utilizado y entregado en esta etapa se adjunta en el Anexo VI.

CAPACITACIÓN TEMAS ESPECÍFICOS

A partir del 2 de Agosto y hasta el 1 de Noviembre se continuó la capacitación en temas específicos de gestión empresarial con el siguiente grupo:

Nro. Orden	APELLIDO Y NOMBRES	ACTIVIDAD
1	CARES MARTA	Fabricación de pañales
2	SANDOVAL RAQUEL	Productos de soja
3	HERRERA JORGE	Herrería artística
4	CHASCOTA MIGUEL ANGEL	Cría pollos y huevos
5	FLORES VICTOR	Lombricompuesto
6	SOTO ROSALINO	Lombricompuesto
7	SANDOVAL SUSANA	Productos de Soja
8	TORRES AMANDA	Velas Artesanales
9	BENAVIDES BLANCA	Horticultura
10	JARA, OCLIDES	Floricultura

Los temas a tratar son:

ADMINISTRACIÓN GENERAL
 COSTOS
 COMERCIALIZACION
 ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

CAPACITACIÓN EN ADMINISTRACIÓN

Para Koontz la administración es "el proceso de diseñar y mantener un ambiente en el cual las personas, trabajando juntas o en grupos, alcanzan con eficiencia metas seleccionadas".

La actividad de administración, se aplica a todas las organizaciones, sin excepción, bien sea si se las clasifica por su tamaño, su actividad específica o su intención de lucrar.

Esta actividad de administración puede ser dividida en cinco funciones básicas: planeación, organización, integración, dirección y control.

Para poder llevarlas a cabo los administradores deben desarrollar cuatro tipo de habilidades: 1. Habilidad técnica, 2. Habilidad humana, 3. Habilidad conceptual y 4. Habilidad de diseño.

Por habilidad técnica se entiende el conocimiento y la pericia en actividades que incluyen métodos, procesos y procedimientos, es decir, trabajar con herramientas y técnicas específicas. La habilidad humana es la capacidad de trabajar con personas; es esfuerzo cooperativo; es trabajo en equipo, es la creación de un medio en el cual las personas se sientan seguras y libres de expresar sus opiniones. La habilidad conceptual es la capacidad de ver la "gran imagen", reconocer los elementos importantes en una situación y comprender las relaciones entre los elementos. La habilidad de diseño es la capacidad de solucionar en forma de tal manera que beneficie a la empresa. Para ser efectivos, los administradores deben estar en condiciones de hacer algo más que ver un problema, tienen que tener la habilidad de un buen ingeniero de diseño para encontrar la solución práctica. Es decir que necesitan la valiosa habilidad de estar en posibilidad de diseñar una solución factible para ver el problema de acuerdo con las realidades a las que se enfrentan.

Dadas las características de los emprendimientos productivos, estas habilidades adquieren fundamental importancia. Por tal motivo es necesario que en el entrenamiento en las empresas como en los talleres se pueda generar un proceso que permita el desarrollo de las mismas.

Objetivos específicos:

- Adquirir conocimiento sobre el planeamiento estratégico.
- Desarrollar la capacidad de análisis de las situaciones a las que se enfrenta, así como también adquirir manejo de herramientas para análisis del sector donde desarrolla la actividad y sistematizar la información de manera tal que le permita llevar a cabo un diagnóstico de situación.
- Reconocer la importancia de la toma de decisiones y la elección y evaluación de alternativas.
- Detectar en forma clara y precisa los objetivos a seguir.
- Comprender la necesidad de realizar en forma periódica los controles de gestión.
- Conocer el proceso contable implementado en el emprendimiento, como base para la toma de decisiones.
- Saber interpretar la información que proviene del mismo.

- Entender la reglamentación impositiva vigente que será de aplicación en el proyecto.

- Incorporar conocimientos sobre gestión de calidad.
- Incorporar conocimientos de gerenciamiento de emprendimientos productivos.
- Adquirir vocabulario técnico específico.

- Analizar el o los circuitos administrativos para tener una clara idea del recorrido de la información dentro de la empresa.

Temas a desarrollar:

- Funciones Administrativas. Planeamiento, Organización, Dotación de Recurso Humano, Dirección, Control.
- Toma de decisiones. Objetivos.
- Planeamiento Estratégico.
- Sistema de Información.
- Control de Gestión: Planeamiento--- Gestión---Control.
- El proceso contable y el control
- Régimen Impositivo. Facturación. Controles internos.

Metodología Específica:

Se implementará mediante análisis de casos prácticos, ejemplos propios de los emprendimientos, simulación de situaciones.

Como soporte de los temas desarrollados, los participantes recibirán una cartilla con los contenidos vistos, que permitirá su posterior repaso e interpretación desde un marco teórico.

Tiempo estimado:

El curso se desarrollará en 2 (dos) sábados de 9 hs. a 12 hs.

CAPACITACIÓN EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Las múltiples decisiones que reclama la dirección y administración de la empresa, hacen imprescindible el análisis financiero de las mismas.

En los Emprendimientos Productivos, donde los recursos son escasos, la administración financiera adquiere una situación relevante.

En el análisis microeconómico, básicamente, los desarrollos se asientan en variables de flujo. Se pueden igualar los costos marginales y los ingresos marginales y en este punto maximizar los beneficios. El moderno enfoque de las finanzas toma en cuenta no solo los ingresos y costos (que son variables flujo), sino también las variables de stock que se han invertido para generar esos flujos, así como las fuentes de financiamiento que se han utilizado.

Para que funcione eficazmente, la asignación de recursos debe hacerse con criterios económicos razonables, tanto para organizaciones con fines de lucro como sin él.

Las decisiones financieras influyen en la magnitud y variabilidad de las corrientes de beneficios o rentabilidad. Las decisiones de política financiera inciden en el riesgo y en la rentabilidad, factores que unidos determinan el valor de la empresa. La primera decisión política hace referencia a la elección del sector en el que la empresa va a desarrollar su actividad, es decir, la estructura producto – mercado de la empresa. Las decisiones financieras modifican el riesgo y la rentabilidad de varias formas, lo cuál implica que la gestión financiera desempeña un papel crucial en el éxito y supervivencia de la empresa. Las decisiones financieras tanto presentes como pasadas, inciden en la viabilidad y el control de la empresa.

Objetivos específicos:

- Incorporar conocimientos básicos de evaluación económica-financiera de proyectos de inversión.
- Incorporar vocabulario técnico específico
- Conocer la bibliografía general básica
- Comprender el objetivo de la administración financiera en las organizaciones
- Poder tomar decisiones en el corto, mediano y largo plazo

Temas a desarrollar:

- La rentabilidad del capital propio. Rentabilidad operativa. Rentabilidad financiera.
- Capital de Trabajo: Disponibilidades. Generalidades. Déficit Transitorio de caja. Créditos y cobranzas. Políticas a implementar. Bienes de Cambio. Punto de pedido. Magnitud del pedido. Dimensión óptima del pedido de reposición. La financiación de corto plazo. Cuantificación de las necesidades de capital de

trabajo. El crédito comercial y bancario. Negociaciones de activos financieros, crédito bancario directo. Política del capital de trabajo.

- Decisiones de Corto Plazo: Inversiones en activos no corrientes. Concepto de inversiones y aspectos básicos de su valuación. Estructura del financiamiento, el costo del capital y la política de distribución de utilidades. Endeudamiento y el costo del capital. Distribución de utilidades. La importancia de la política de retención en las PYMES.
- Flujo de Fondos. Definición. Flujo de Caja incrementales. Confección de los flujos de fondos. Su utilidad para la toma de decisiones.
- ✓ Instrumentos de análisis y gestión financiera. Ordenamiento de la información básica. Estructuras verticales y evolución en el tiempo. Ratios e índices más utilizados.

Metodología:

Se implementará mediante análisis de casos prácticos, ejemplos propios de los emprendimientos, simulación de situaciones.

Tiempo estimado:

El curso se desarrollará en 4 (cuatro) sábados de 9 hs a 12 hs.

CAPACITACION EN COSTOS PARA LA TOMA DE DECISIONES

Tradicionalmente se considera al análisis de costos como el proceso para estimar el impacto financiero que pueden ejercer decisiones gerenciales.

El curso pretender enfocar este análisis hacia un contexto más amplio, en el que los elementos estratégicos aparecen en forma más explícita, formal y consciente. Los datos de costos se utilizarán para desarrollar estrategias, con objeto de alcanzar ventajas competitivas que se puedan sostener.

Tres temas serán los puntos clave del curso: 1. Análisis de cadena de valor, 2. Análisis de posicionamiento estratégico y 3. Análisis de causales de costos.

Objetivos específicos:

- Internalizar el concepto de costo y su utilidad para la toma de decisiones.

- Manejar las herramientas mínimas
- Tomar decisiones a partir de un análisis estratégico de los costos.
- Incorporar vocabulario técnico específico
- Conocer la bibliografía general básica

Temas a desarrollar:

- Clasificación y conceptos más significativos. Costos según las alternativas. Análisis de la relación C.V.U. Los gastos generales.
- Decisiones de comprar o fabricar. Equipos alternativos. Punto de rentabilidad deseado.
- Análisis de costos, consideraciones y aplicaciones a la cadena de valor.
- Análisis de la variación de las ganancias.

Tiempo estimado:

El curso se desarrollará en 2 (dos) sábados de 9 hs a 12 hs.

CAPACITACIÓN EN COMERCIALIZACIÓN

En el proceso de evolución y de adaptación a las condiciones cambiantes del entorno y los mercados, es necesario que los emprendedores no solo piensen en la producción de los bienes o servicios que ofrecen u ofrecerán sino también y cada vez con mayor énfasis en el proceso de introducción del producto al mercado, con el fin de satisfacer necesidades y dar respuestas a los requerimientos de los clientes o consumidores.

En 1776 Adam Smith señaló que, “el consumo es el único y final propósito de la producción”, así se identificó la esencia de lo que hoy conocemos como el concepto de comercialización.

El comienzo del siglo XX encontró al mundo en una etapa de acentuados cambios en su estructura económica y social. La producción industrial avanzaba a pasos agigantados, las invenciones generaban nuevos productos y servicios, los que a su vez paulatinamente incidían en las costumbres, la educación y los ingresos de la población.

Lo que en un primer momento fue considerada como una actividad o técnica de transacciones, intermediaria entre la producción y el consumo, evolucionó al campo metodológico para resolver problemas de instituciones con o sin fines de lucro. Incorporó principios de disciplinas especializadas en las ciencias del comportamiento humano, tales como: antropología, psicología, psicología social,

sociología, además de economía y métodos cuantitativos (estadísticas, matemáticas, etc.)

Según Robert Bartels “el pensamiento aplicado al marketing revela algo más que una simple actividad mercantil, constituyéndose en un sistema de naturaleza social de necesidades específicas de la comunidad.

Objetivos específicos:

- Comprender el concepto de Venta sus alcances y beneficios.
- Reconocer como actúan los consumidores frente a los productos y servicios que el mercado le ofrece.
- Adquirir conocimientos de las distintas variables que conforman la comercialización.
- Interpretar y elaborar estrategias.
- Acceder a la utilización y comprensión de las distintas herramientas para la interpretación de situaciones dentro de la empresa y del contexto.
- Incorporar conocimientos básicos de atención a los clientes.
- Establecer en forma precisa la imputación de los costos que se manejan en el emprendimiento.
- Comprender la importancia de determinar el punto de equilibrio.

Temas a desarrollar:

- Técnicas de Ventas.
- Conducta del Consumidor.
- Estrategias de Comercialización: Producto-Precio-Impulsión-Logística.

Metodología:

Se trabajará mediante casos prácticos, ejemplos de vivencias desarrolladas por emprendedor, simulación de situaciones, generación de ideas.

Tiempo estimado:

El curso se desarrollará en 2 (dos) sábados de 9 hs a 12 hs.

FORMULACIÓN PROYECTOS DE INVERSIÓN

Concluida la etapa de capacitación, se comenzó con la Tercera Etapa, Formulación de Proyectos de Inversión.

Solo 3 ingresaron en esta etapa. Se les entregó una guía de elaboración de proyectos de la metodología CEFE, las reuniones se realizarán en el momento que ellos lo decidan, así se acordó en el grupo, como una manera de asumir responsabilidades.

Metodología a aplicar:

El primer criterio fundamental es que el armado de un Proyecto de Inversión no debe ser percibido como un trámite burocrático que los distintos organismos exigen para otorgar un crédito y que además, consiste en escribir una cierta cantidad de hojas y llenar algunos formularios, pero que tiene poco que ver con la realidad del trabajo de todos los días.

Se considera que el proyecto debe ser consecuencia de un Plan Estratégico elaborado previamente.

El Plan le brindará la justificación para la realización de la Inversión que se quiere realizar, puesto que en general, el negocio está en la mente del emprendedor, hace falta explicitar el objetivo y las estrategias que se llevan a cabo cotidianamente y las que se realizarán en el futuro. En los encuentros se generarán espacios para que las ideas y estrategias puedan ser revisadas, corregidas, aclaradas y mejoradas.

Asimismo estos espacios servirá para pensar en aspectos o problemas en los que tal vez no se ha pensado, para medir y calcular cosas que aún no se habían cuantificado.

El segundo criterio es que tanto el Plan como el Proyecto debe ser preparado por las mismas personas que son los responsables de llevarlo adelante, porque, en primer lugar, elaborar un plan y posteriormente el proyecto, significa

tomar la mayor parte de las decisiones acerca del funcionamiento de la empresa, las técnicas de producción y los recursos a utilizar, las estrategias de comercialización a probar, la distribución y utilización de las utilidades están contenidos en los mismos. La elaboración conjunta e individual de los mismos permitirá que las ideas se vayan aclarando y que se puedan tomar decisiones. En lo que se hace hincapié es que las decisiones sean tomadas por los propios interesados y no por los técnicos que asesoran en el armado.

Por otra parte, sentarse a elaborar el Plan es hacer un simulacro mental de lo que puede suceder en el futuro y de las decisiones que se podrían llegar a tomar. Preparar el Plan es en sí mismo una actividad de capacitación que mejora los conocimientos y actividades necesarias para realizar la gestión empresarial.

El tercer y último criterio es aclarar a cada participante que el Plan y el Proyecto no son una predicción del futuro, en realidad es hacer prospectiva. Para Francois ¹:

“La prospectiva supone establecer un sistema de previsión. Este sistema debe ser abierto, es decir: debe implicar posibilidades múltiples para el futuro, una amplia gama de futuribles, sin lo cual la prospectiva sería reemplazar por la profecía lo que es frecuente en la práctica, bajo una apariencia supuestamente científica.”

La prospectiva es una actitud de análisis que viene del futuro hacia el presente. Es decir que anticipa la configuración de un futuro deseable y desde allí retrocede hasta el presente para construir planes adecuadamente insertados en la realidad que le permitan construir momento a momento un accionar eficaz y orientado hacia dicho futuro objetivado como deseable.

Se trabaja sobre escenarios futuros posibles y probables y se prevé que consecuencias tendrá cada uno de esos escenarios en el emprendimiento y que

decisiones se podrían tomar en consecuencia. También se trabaja sobre la evaluación y elección de alternativas.

En todo el proceso se hace hincapié en que son los objetivos personales de los emprendedores, su capacidad y disposición para asumir riesgos y todos los restantes elementos personales que rodean al negocio los que le darán un sentido y los que deben ser la guía para las decisiones y elecciones que es necesario tomar y hacer.

Se realizaron dos reuniones con el grupo para aclarar dudas y concluir el armado del proyecto. El mismo se presentó a la Municipalidad para su evaluación y posterior aprobación.

Por otro lado, el emprendimiento de Oclides logró consolidarse y asociarse por lo que se le otorgó un minicrédito para el vivero y las semillas.

TALLER DE CAPACITACIÓN A PRODUCTORES

En la localidad no hay Cámara de Productores, los que realizan actividad frutícola se encuentran divididos entre la Cámara de Allen o la de Cipolletti por razones fundamentadas por la FUNBAPA, de división del área fitosanitaria.

Actualmente un grupo quiere conformar la Cámara local. Cabe destacar que este sería un grupo minoritario y que ya ha habido intentos fallidos de conformarla.

El día 11 de Noviembre del 2003, se llevó a cabo la reunión con los productores: Raul Hugo Prieto, Eduardo Sergio Cosentino, Gloria Sagredo, José Fernández, Pascual Callichia, Edgar Artero, Irene Ducás.

La misma se realizó en el Concejo Deliberante de la ciudad, se explicó la propuesta de construir juntos un Plan Estratégico para la localidad, se analizó en profundidad la misma y se comprometieron a asistir el sábado 15 al Taller de la Comunidad, hecho que fue así.

¹ Francois, Charles, Introducción a la prospectiva, Editorial Placamar, 1977.

El grupo tenía intenciones de convocar a una reunión ampliada de productores para el día 22 de noviembre, a fin de evaluar la posibilidad de constituir la Cámara de Productores. Propusieron que luego de esa reunión confirmaban una fecha para comenzar a trabajar sobre el armado de la Cámara y el relevamiento rural, para lo cual contactarían a una persona que conoce el estado de las chacras.

CAPITULO 4

EVALUACIÓN DE LOS TALLERES DEL PERSONAL MUNICIPAL.

PRIMER TALLER DE EMPLEADOS MUNICIPALES

El personal al comienzo del taller se encontró en una actitud escasamente comprometida con la propuesta y poco interesado en el trabajo.

Según comentaron después de la primera tarea realizada, tenían desconfianza en la continuidad del trabajo porque ya se habían pasado por una experiencia similar que fue abortada.

Después de la primera hora, el ambiente cambió notablemente y se pudo trabajar con comodidad.

Sintieron gran curiosidad por la propuesta de reestructuración del Municipio y ansiedad por conocer cual sería su nuevo rol.

Les pareció buena la propuesta que sea el Municipio el dinamizador de un proceso de cambio y que se comprometa en el desarrollo de la localidad.

Como ciudadanos hicieron un diagnóstico del pueblo que servirá de base para discutir con el resto de los actores sociales locales.

Las tareas que se generaron son diversas:

1. Modificación de la estructura Municipal.
2. Relevamiento del sistema de información municipal.
3. Realización de un Taller que permita un acercamiento entre sectores y entre el personal y la planta política, para modificar el ambiente existente.

La tarea 1 se llevó a cabo durante el mes de junio. Se elaboró un organigrama realizando algunos cambios que permitan identificar roles y funciones con mejor claridad y se reasignó en algunos casos, la dependencia jerárquica.

La tarea 2 se está llevando a cabo. Durante el mes de julio se relevó en cada sector las tareas que realizaba cada empleado, los vínculos que tenía con cada sector. Actualmente se está evaluando esa información para llevar a cabo talleres por sectores y realizar los cambios que se consideren necesarios y se adecuen al nuevo objetivo del Municipio.

La tarea 3 se llevará a cabo en el mes de septiembre cuando concluya el período de elecciones.

Los resultados de la evaluación del taller por parte de los participantes fueron los siguientes, cabe mencionar que algunos lo hicieron en grupo.

GRUPO 1:

- ◆ Taller productivo.
- ◆ Propuesta interesante aunque no muy fácil de llevar a cabo, no por lo personal sino por el ámbito político.
- ◆ Faltó comida de parte del Municipio como una forma de incentivar.
- ◆ Somos tres personas y queremos continuar.

GRUPO 2:

- ◆ Espacio que nos permitió expresar nuestras inquietudes de las distintas áreas.
- ◆ Esperamos tener la oportunidad de otra charla para profundizar los temas tratados.
- ◆ Nos permitió conocer la problemática general del Municipio.

GRUPO 3:

- ◆ Me pareció interesante, creo que es bueno organizar los lugares de trabajo y saber a quién recurrir en caso de necesitar herramientas o insumos de trabajo. Porque en este momento es muy desorganizado el medio laboral en que nos encontramos.

GRUPO 4:

- ◆ Concepto del taller: interesante.
- ◆ Repetición: realizar otro similar a corto plazo – tratando temas puntuales de cada area.

GRUPO 5:

- ◆ Hemos participado de un taller muy productivo a efectos de construir nuestro plan estratégico. Se ha notado un mayor sinceramiento de ideas de parte de los asistentes y de los profesionales, en comparación con el encuentro dictado por la consultora en el polideportivo local. Esto nos prepara para cambios que debemos realizar en nuestro medio y para estar listos a los que este país en crisis nos proponga.

GRUPO 6:

- ◆ Nos resultó interesante. Queremos un próximo encuentro para profundizar diversos temas. Estamos dispuestos a participar en talleres.

GRUPO 7:

- ◆ Positivo por el hecho de participar. Conocer otras opiniones y puntos de vista. Proponer cambios. Interacción y comunicación con otras personas. Tener tarea para el hogar.
- ◆ Negativo. "efecto sorpresa". Vinimos sin saber a qué, falta de conocimiento previo del taller y de lo que se trataba. 6hs. Ininterrumpidas se pone pesado.
- ◆ Expectativas y Propuestas: 1. Coordinar otra reunión en el corto plazo. 2. Generar mas tareas, ideas y actividades.

GRUPO 8:

- ◆ Este taller debe tener la participación directa de los cargos políticos del ejecutivo.
- ◆ Considero que el taller resulta muy positivo si realmente todos los involucrados decidimos cambiar para ofrecer mejores servicios.
- ◆ Nos sirvió como lugar o espacio para por fin de una vez poder expresar lo que sentimos y pensamos.
- ◆ Pudimos comprobar que las vivencias y dificultades son comunes a todos.

GRUPO 9:

- ◆ Fue bueno, muy útil, muy expositivo por parte de los talleristas.
- ◆ Faltó mas debate final.

GRUPO 10:

- ◆ Si todo esto de hoy tiene una continuidad creemos que puede haber un cambio en las distintas áreas para la comunidad.
- ◆ Queremos que esto se concrete en breve tiempo desde le ejecutivo hacia el personal.

GRUPO 11:

- ◆ Consideremos que este encuentro fue favorable y a su vez muy productivo.
- ◆ Creemos que esta nueva acción nos llevará a una nueva etapa de convivencia en lo que respecta a lo laboral y en cuanto al compañerismo con los demás integrantes de las distintas áreas.
- ◆ Estamos dispuestos y abiertos a mejoras en lo referente a nuestro trabajo y el trato con los demás.

EVALUACION DEL SEGUNDO TALLER

Con respecto al taller:

	Muy Bueno	Bueno	Regular	Malo
Exposición del tema	7	12	1	
Material utilizado	6	13	1	
Conducción del taller	8	12		

Con respecto a la propuesta

Muy interesante	Interesante	Poco Interesante	No le resultó interesante
9	17		

Razones:

Intercambio entre distintos actores. Ópticas diferentes.

Hay pocos ámbitos generados para que los ciudadanos se expresen y puedan poner su grano de arena en la construcción del lugar donde viven, su pueblo.

Porque nos ayuda a reflexionar como ciudadano, perteneciente al pueblo y ve el funcionamiento y necesidades

Hay buenas perspectivas para el pueblo.

Me ayuda a ver la necesidad del pueblo.

Porque nos compete a todos.

Nos enseña un aprendizaje y cultura diferente.

Brinda nuevas posibilidades para intercambiar opiniones.

Es tarea indispensable para delinear el futuro del Municipio y la Comunidad.

Excelente manera de hacernos ver más allá.

Todo lo que tenga que ver con la integración es bueno.

Me permite un análisis de la situación.

Ayuda a pensar ideas. Ayuda a escuchar otras opiniones.

Permite participación. Anula escalafón, Nivel a todos dando participación a todos.

Por la persistencia en involucrar a los empleados municipales en el plan estratégico.

Permite el intercambio con los compañeros algo que no es muy habitual.

Importancia de los temas abordados.

Porque me hizo pensar en causas y no en efectos.

Porque podemos participar todos sin distinción (políticas).

Permitió que se pusieran en movimiento los sentidos, pero faltó un poco explicar más el objetivo.

Qué aspectos de la propuesta le parecieron importantes?

La apertura para diseñar el futuro juntos	11	La posibilidad de crear un espacio común de diálogo	16	Otros	1
---	----	---	----	-------	---

Fundamentos:

Si me pareció importante.

Ninguno: 2

Todo es importante.

Ninguno, todos importantes

Se incorporaría a trabajar en la propuesta?

SI	22	NO	1
----	----	----	---

Porqué?

Es necesario

Para mejorar como ciudadano, con respecto a comunicación, solidaridad.

Es muy interesante.

Es interesante.

Por el aporte que cada uno puede hacer en busca de un objetivo general y común.

Me gustaría compartir.

Si es interesante trabajar en común, para mejorar nuestra situación.

Me gustó ser escuchado.

Porque creo poder aportar a los vínculos para generar un espacio constructivo y de cambio.

Ya me siento incorporada.

Es la oportunidad de cambiar lo que no nos gusta y crear nuevas opciones.

Porque me sorprende gratamente la posibilidad de diseñar un futuro.

Para poder crecer.

Quiero un futuro para mi comunidad.

Que otras cosas le parece importante:

Porque nos reunimos contratados y planta: es como ser una sola persona.

No dejar de hacer nuevos talleres. No perder la continuidad de los ya iniciados.

Las opiniones de todas las personas presentes.

La participación con otras personas distintas a las diarias.

Compromiso de todos. Ponerse una camiseta. Generar una identidad local única.

Continuar el contrapiso.

Creo que todo es importante.

Capacitación personal para poder participar (abrir la cabeza)

EVALUACION DEL TERCER TALLER

- ◆ Hay que acentuar la autocrítica y ensayar pequeños resortes en los que vemos "solución" a pequeños problemas.
- ◆ Problemas??, ¿Queremos cambiar?, sinceramiento urgente. Cada uno defendemos nuestros cotos de caza. No todo lo que para algunos es evidente los demás lo conocen. Escuchemos más y hablemos menos.
- ◆ Positivo
- ◆ Me parece que con 2 horas no es suficiente, ya que hay mucho por debatir. En cuanto a lo planteado hoy me pareció muy productivo.
- ◆ Me pareció netamente positivo. Se generó un debate muy rico y aprovechable. Hagamos otro.
- ◆ Dan posibilidad de mayor debate. Integrar al personal faltante.
- ◆ Me pareció muy productivo. Falta más debate y tiempo para expresar lo dicho.
- ◆ Saludable, poder decir cosas que por variadas circunstancias no se hablan.
- ◆ Podría ser más extenso, comenzar por ejemplo una hora antes. Incluir el debate sería interesante, enriquecedor.
- ◆ A mi me gusta todo lo que hacen ustedes y nosotros, sin embargo me molesta sentirme presionada para poder asistir a los talleres. No por eso pienso en dejar de venir. Las actividades nos permiten volcar lo que pensamos.

- ◆ Respetar más los horarios. Respetar las dinámicas para que no se extiendan y no haya debate. Seguir el tema, es interesante.
- ◆ Si me gustó, porque hay muchas oportunidades de poder cambiar en distintas áreas de trabajo.
- ◆ Los talleres son buenos (+), espacio para la discusión.
- ◆ ¿Qué me pareció el taller?. Hoy me di cuenta que no venía a cumplir con el horario de trabajo y nada más. Si no que nos propone posibilidades de cambio, y sería espectacular si se lograra el objetivo deseado: Cambio.
- ◆ Poco extenso en tiempo. Muchos temas a tratar. Buenos temas para debatir. Coincidencia (no totales) entre grupos. Se puede cambiar a través de los debates. Más talleres.
- ◆ Creo que la actividad fue bastante productiva pero recomiendo hacer más claras las consignas sobre las que se debe elaborar el trabajo por cuanto en el grupo que participé no se había entendido bien y se perdió mucho tiempo en llegar a un acuerdo sobre el objetivo. ¡¡Sigamos!!.
- ◆ Me pareció muy importante. Se dijeron muchos temas de lo cual se está viviendo en cada sector.
- ◆ Todavía tengo dudas de lograr cambios de actitud.
- ◆ Buen tratamiento de los temas. Sinceramiento de los concurrentes en comprometerse con la detección de dificultades (bueno). Poco tiempo (malo)
- ◆ Me pareció muy bueno porque se dijeron muchas cosas que en otros talleres no se dijeron. ¡¡Para rescatar!!.

- ◆ Este taller me pareció mucho más interesante, rico, que el anterior, ¡faltó debate!! Creó que este taller fue más dinámico. Besos. Estamos mejorando.
 - ◆ Podría ser más extenso así poder debatir, para poder mejorar la situación del recurso humano del Municipio y que en cuatro años más volvamos a decir que no hay comunicación entre los empleados y las áreas.
 - ◆ Taller interesante. Si limitaría los comentarios cuando alguien está hablando, organizaría reuniones de área es decir que cada área debatiera sus problemas con todos (no solos) porque solos se producen roces.
 - ◆ Permitir el debate, porque sirve para aclarar o mejorar en cuanto a la concientización. Si no compartimos pareceres raramente podamos compartir nuevos objetivos. El resto Bárbaro.
-

EVALUACION DEL CUARTO TALLER

- ◆ Realmente me gustaría continuar con los talleres, pero para que esto tenga sentido es "fundamental" contar con una decisión política en serio, que sea creíble, realmente comprometida con este proceso para dar confianza al personal. No podemos pensar en sentarnos a planificar juntos cuando se han perdido las ganas de compartir con mis compañeros actividades de integración y camaradería (Día del Amigo y el famoso "Amigo Invisible", asados, salidas, torneos de integración). Hay gente que quisiera decir muchas cosas y no se anima. Hay dos realidades, una que se quiere mostrar desde ciertas áreas del ejecutivo y otra la que vive diariamente el personal.
- ◆ Mi opinión sobre el taller: me parece muy interesante. Ver a Fernández oro como crece y que se pueda renovar las cosas malas. Que los ciudadanos municipales ayuden al cambio. Todos deberíamos participar en este taller, instituciones, etc. Entre todos poder lograr lo que se quiere. Gracias.
- ◆ Voy a seguir participando aunque no entiendo mucho pero me gustaría seguir en los talleres de los sábados no puedo participar por problemas particulares.

- ◆ ¿Qué me pareció el taller? Lo veo como muy positivo, pese a que sinceramente a veces me cuesta empezar hasta que me engancha en el tema que comenzamos a tratar, estoy de acuerdo con quien dice que si hacemos un curso y no lo ponemos en práctica lo que aprendemos ¿de qué me sirve?. Ojalá que todos tomemos conciencia y podamos generar ese cambio que tanto queremos conseguir. De mi parte voy a continuar con este taller ya que lo veo como dije anteriormente como una propuesta de cambio tanto para las instituciones como para la localidad en general.
- ◆ Bueno a mí el taller que se da los días de semana me interesa para ver si es posible solucionar el problema interno que hay en la Institución. Los días sábado me es imposible participar porque ese día lo dedico a mis hijos y la limpieza de mi caso. No por esto quiero decir que no me interesa.
- ◆ Me interesa participar y me siento urgente de cambio. Lo hago como empleado no como ciudadano. No me gusta que no se respeten los horarios que suenan los celulares, que se murmure en los plenarios. Quisiera que la coordinación sea más clara, por momentos es democrática y por momentos autoritaria.
- ◆ Propuesta A: El desarrollo local es una frase que me sugiere: crecimiento, expansión, fortaleza, trabajo, dignidad "genuina". Ante una localidad: pueblo, ciudadanos, "participación", compromiso discusión, proyectos, ideas, utopías realizables. Desafíos: cambios, llevar esta propuesta hasta el final porque todos somos responsables de los resultados.
- ◆ Propuesta B: Taller Municipal: continuar con las reuniones para reforzar- cambiar – compartir actitudes – con nuestros pares. "Sugerencia" a los coordinadores que el efecto sorpresa no sea contagioso. Más planificación – no a la "improvisación".
- ◆ Importante para la renovación del compromiso. Buen debate. Falta profundidad en el tratamiento de algunos temas. Buena Asistencia.
- ◆ Tengo ganas de participar del cambio dentro del Municipio y desde la comunidad. Me parecen muy positivas las reuniones, porque hay mucha participación de todo el personal. En cuanto a las reuniones de los días sábado con la comunidad no puedo asistir porque no coinciden los horarios. Espero que el año que viene podamos seguir con todo este proyecto y que empecemos a "ver los frutos".
- ◆ Personalmente me interesa participar en la instancia "empleado municipal" ya que por diversas circunstancias no puedo concurrir todos los sábados. Creo que

es una buena oportunidad de poner blanco sobre negro y clarificar roles y tareas, unificar criterios y determinar acciones. Como crítica debo decir que me molestó el incidente de la confusión del día, porque además por desconocimiento, seguramente, se pretendía realizarlo el día miércoles sin pensar en lo que implica, como en el caso de guardería, cortar un servicio sin aviso previo.

- ◆ Sobre que me pareció el curso: primera impresión: teóricamente hablando, muy lindo, todos aportan, todos quieren cambios... En la práctica no sé si lo pondrán en práctica. Pero en lo que a mi concierne empecé con el entrenamiento un tiempo atrás los resultados fueron positivo en lo social. Ahora, en el tema laboral es super difícil "poderes" (se habló pero poquito). Porque trabajas, pasa algo y te hablan con peso, con poder, mal. También es llegar a desvalorar el trabajo de uno, el sector de uno y son dichas en rumores y en indirectas. Me gustaría que se hablara de valorar el trabajo del otro, no sólo el que uno mismo hace. En diferentes medidas uno hace su trabajo, pesado, liviano, trabajo al fin. Así como aprendimos a ver al otro como persona, no como cosa. Y que tenemos que hablar no esperar a que se haga más grave el problema o a acumular, acumular hasta explotar. En realidad estos son valores que uno tiene de chico. Pero no hacemos caso hasta que escuchamos a "otro". Como los nenes. "mamá te dice que no hagas esto (lo hace). La tía no hagas eso (no lo hace) Un poco es esto: necesidad de que alguien me lo diga por "x veces", necesidad de hablarlo. Sin más los saludo y hasta el próximo taller.
- ◆ Para mí el taller del Desarrollo Local , es de suma importancia para el cambio, y creo que tenemos que empezar de adentro (Municipalidad), para cambiar y luego así lo podemos hacer hacia fuera. Creo también que primero que nada somos ciudadanos y estamos insertados en una oficina pública. Y si esto nos ayuda a mejorar la situación, en especial las relaciones humanas y a empezarnos a comprometernos en serio para que esto cambie estoy dispuesta a seguir participando.
- ◆ Considero que los desencuentros que hay en estos momentos, son los que deben existir en los comienzos. No es fácil conducir un globo, de la noche a la mañana, habiendo tantos tripulantes. Creo que vamos demasiado rápido para despegar y cambiar el rumbo. Deberán tener paciencia, para poner a los tripulantes dentro de la cabina, son muchos años de no navegar.

- ◆ Reuniones cerradas involucrando solo al personal municipal: me parecen bastante ricas y productivas, a pesar de que aún no se perciben resultados definitivos, especialmente en lo que a comunicaciones se refiere. Desde mi lectura de lo ya actuado, falta internalizar en el personal municipal su involucramiento como fuente enriquecedora de ideas de cambio y mejoramiento sobre el funcionamiento municipal y la pérdida de la capacidad de crítica negativa que se ejerce desde el individualismo.
- ◆ Reuniones abiertas a la comunidad: hasta la fecha he participado sólo en una, la inicial, y en las posteriores me abstuve por haber interpretado que la planta política iba a ser avisada sobre el momento a partir del cual podíamos sumarnos a las reuniones comunitarias. Es de mi interés participar en este proyecto, así como reiterar la necesidad de que el mismo asegure desde sus orígenes sustentabilidad en el tiempo, evitando el alto costo social y humano que representaría su caída sin resultados.
- ◆ A mí me pareció importante, útil e interesante que se hagan estas reuniones y contar con la presencia de cada uno de nosotros. Tanto de la comunidad como personal del Municipio.
- ◆ Crítica: yo pienso que a pesar que hubo un cambio en el Municipio tanto en mi área como en las relaciones hacia las demás, "Tiene que ser recíproco". A mi manera de pensar y analizar hay un largo camino por recorrer. Yo pienso que falta comunicación, coordinación, compañerismo y un poco de educación (modo de decir las cosas). Pienso que la comunidad quiere tener más unión con las áreas y carisma (todo el Municipio). También esperan que hay que hacer más y decir menos. Yo pienso que a la gente le gustaría reunirse aunque sea una vez al año con el Intendente para informar lo que se ha realizado en la ciudad y lo que faltaría. No sea por escrito o personalmente. Convocarla a una reunión. Particularmente yo me comprometo a organizarme con mis tiempo para participar.
- ◆ Estoy de acuerdo con la intención inicial del proyecto de cambio que se formula desde el taller. Como todo proceso tiene sus tiempos y sus obstáculos, que deberemos sortear a medida que se presenten, hasta ahora en que la mayoría

recién empezamos no he visto aspectos que ustedes no haya visto, me gusta el intercambio. La discusión que salga todo, cuando algo no me guste, lo voy a decir sin dudar.

Con respecto al Taller N° 5 se evaluará el día 12 de diciembre donde se concluya con la tarea encomendada al grupo.

EVALUACIÓN DE LOS COORDINADORES

Se han realizado avances significativos con los empleados municipales, si bien es cierto que no participan en su totalidad, el grupo que viene lo hace con la convicción de que es importante y que puede mejorar las relaciones de trabajo.

Cabe destacar que se cambió la modalidad de la participación en los talleres, el primero fue obligatorio pero luego se dejó librado a cada empleado el hecho de concurrir o no.

Esto se determinó en las reuniones con la planta política, pues la filosofía que está inmersa en el Desarrollo Local es crear una nueva cultura, que no se logra con la presión, sino con efectos demostración.

En el último taller se pudo observar un cambio de actitud y un mayor grado de confianza hacia el proceso.

Se sintetizan en el siguiente cuadro, las debilidades y fortalezas de la Institución:

RECURSOS HUMANOS	
DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Alta rotación de personal temporario. ▪ Concentración de personal en algunos sectores. ▪ Escasa comunicación entre el personal. ▪ Inadecuada infraestructura en el Sector de Obras Públicas. ▪ Inadecuada infraestructura en baños y elementos de seguridad. ▪ Ausencia de planificación y comunicación de estrategias al personal. ▪ Inadecuada estrategia de gestión 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Alta capacidad individual. ▪ Buenos conocimientos de la función asignada ▪ Personal con iniciativa y responsabilidad. ▪ Existe libertad de trabajo y compañerismo ▪ Predisposición del Ejecutivo a atender las necesidades del personal. ▪ Estructura achatada que permite la interacción directa del personal con la planta política y entre los empleados conocer el

<p>de los recursos humanos.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Personal desmotivado y con muchos años de antigüedad. ▪ Mínima interrelación entre las áreas. ▪ No hay buena comunicación entre la planta política y el personal. ▪ Ausencia de una comunicación directa entre el Intendente y el personal. ▪ Alto grado de desconfianza y escepticismo de algunos grupos de empleados. 	<p>funcionamiento de las distintas áreas.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Compromiso de buena parte del personal tanto permanente como contratado. ▪ Nivel político del Ejecutivo con buenos conocimientos técnicos y humanos. ▪ El nivel político del Ejecutivo conforma un buen equipo de trabajo. ▪ Alta capacidad de debate , análisis y reflexión.
---	--

FRENTE A LA COMUNIDAD

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Falta de capacitación de agentes para servicio de guardería. ▪ Falta de comunicación de las actividades que realiza el Municipio. ▪ Personal no comprometido con la comunidad. ▪ Alto grado de desconfianza con la propuesta por parte de un sector de los empleados. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Talleres para la comunidad para capacitación en oficios. ▪ Area de deportes que atiende a los chicos y jóvenes de la localidad. ▪ Alta capacidad de buscar y encontrar soluciones a los problemas que se plantean en la comunidad pese al escaso recurso presupuestario. ▪ Buena atención al público y predisposición para solucionar necesidades de los vecinos. ▪ Alta preocupación por atenuar las necesidades de los grupos vulnerables de la sociedad. ▪ Adecuada distribución de comedores en los barrios, atendidos y coordinados por personal municipal y con recursos municipales. ▪ Apertura hacia un cambio cultural tanto en el Municipio como en la Sociedad. ▪ Guardería municipal que cubre las necesidades mínimas de los más pequeños. ▪ Promoción de la cultura del trabajo.

CAPITULO 5 EVALUACIÓN TALLERES DE LA COMUNIDAD

PRIMER TALLER DE LA COMUNIDAD

El taller de sensibilización con la comunidad se realizó el día 4 de Octubre.

En el Anexo VII se adjunta la planilla con los resultados y un ejemplar de la evaluación realizada.

El ambiente de trabajo fue cordial y con mucho interés por participar.

Los mayores temores expresados fueron: no concretar el objetivo, falta de participación, comenzar y luego abandonar, desinterés general al cabo de poco tiempo, falta de apoyo de las instituciones.

Los aspectos de la propuesta que le parecieron importantes empataron pues diecisiete personas de las veinticuatro le asignaron igual importancia: la apertura para diseñar el futuro juntos y la posibilidad de crear un espacio común de diálogo.

Con respecto al Taller los resultados fueron los siguientes:

Exposición del tema			Material Utilizado			Conducción del Taller		
MB	B	NC	MB	B	NC	MB	B	NC
17	5	2	12	7	5	17	5	2

Con respecto a la propuesta, 18 contestaron que era muy importante y 4 que era importante.

Las razones que dieron son las siguientes:

- Posibilidad de participación e involucramiento
- Incorporar sentimiento de pertenencia al lugar
- Porque necesitamos involucrarnos todos para poder obtener cambios
- Por la propuesta del tema
- Porque podemos elaborar y proyectar temas puntuales que aporten o brinden ayuda a nuestro pueblo.
- Considero que de la participación de personas capacitadas en diversas áreas pueden surgir propuestas y acciones, si hay intereses comunes.
- Se requieren formas para mejorar el sector económico de la ciudad
- Porque es buscar un objetivo no es una promesa en las cuales los argentinos ya no creemos.

- Por la necesidad de crecimiento para la localidad
- Permite evaluar las posibilidades de nuestra comunidad
- Para crecimiento del pueblo
- Porque hay una buena expectativa
- Una buena expectativa para el futuro
- He estado buscando esta convocatoria desde hace mucho tiempo
- Fernández Oro necesita del apoyo de su gente para un desarrollo social y económico.
- Porque hay una expectativa en la comunidad para desarrollar proyectos en común.
- Permite la participación para la elaboración de proyectos y que no se deba hacer lo que propone una minoría
- Es importante ampliar los agentes locales en pos de un trabajo comunitario solidario
- Porque da otra visión de hacer política y de llevar adelante el proyecto de una comunidad en crecimiento
- Por lo que representa.

Veintidós participantes dijeron estar dispuestos a incorporarse a trabajar en la propuesta. Las razones que dieron fueron:

- Porque quiero sentirme parte y responsable del futuro de mi descendencia
- Me interesa trabajar para lograr cambios dentro de la comunidad
- Sería una manera de sincerarse
- Porque necesito crear mis propias fuentes laborales
- Me interesan los trabajos en equipo, aunque no dispongo de mucho tiempo.
- Me interesa que se progrese
- Quiero que el pueblo crezca, tenga futuro.
- Por el progreso a futuro
- Me interesa el futuro de mi localidad
- Por ser beneficioso
- Compromiso con nuestra comunidad
- Porque me intereso por lo que se hace
- Me interesan los microemprendimientos
- Me interesa el futuro de mi ciudad
- Por el bien común

- Porque me gustaría avanzar en la ciudad como Institución.
- Porque me interesa.
- Quiero que la localidad en la que nací sea un lugar digno donde criar a mis hijos.
- Porque comparto la ideología del trabajo
- Ya estoy involucrada.

También se les preguntó que otras cosas le parecían importantes, al respecto contestaron:

- Apertura a la participación global de todo el pueblo.
- Valorización de lo local.
- Todas
- Me parece muy importante que este taller este abierto a que cualquier persona tenga la oportunidad de asistir.
- Considero que puedo aportar en el área que me especializo y conozco.
- El primer punto es seguridad
- De que se les de apoyo a los proyectos que se hagan
- Lo iremos viendo en las distintas actividades
- Que no muera en la segunda o tercera reunión por falta de participación.
- Contribuir al mejoramiento general de la calidad de vida de nuestra localidad.
- Mantener la continuidad del proceso, el nivel de participación e involucrarse.

Con respecto a los problemas, los mismos pueden clasificarse en:

ECONOMICOS:

FALTA DE PERSONAS CAPACITADAS EN OFICIOS TRADICIONALES DE SERVICIOS. PLOMEROS, GASISTAS

AUSENCIA DE INCENTIVOS Y PROMOCIÓN DE EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS.

AUSENCIA DE INCENTIVOS Y PROMOCIÓN PARA LA RADICACIÓN O CREACIÓN DE EMPRESAS QUE GENEREN FUENTES DE TRABAJO GENUINAS.

AUSENCIA DE UN PLAN PARA EL MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA DE LOS CAMINOS RURALES.

FALTA DE PROMOCIÓN DEL CORREDOR TURÍSTICO

AUSENCIA DE CONTROLES DE CALIDAD EN LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS.

SOCIALES

AUSENCIA DE CONTROLES POLICIALES. MUCHA INSEGURIDAD

AMPLIACIÓN DE ESTABLECIMIENTOS EDUCATIVOS.

AUSENCIA DE UNA ESTRATEGIA DE INSERCIÓN DE PERSONAS CON CAPACIDADES DIFERENTES EN LA COMUNIDAD

FALTA DE INCENTIVO PARA LA CREACIÓN DE COMISIONES VECINALES.

CULTURALES

FALTA DE OFERTAS DE FORMACIÓN ARTÍSTICA CON CAPACITACIONES EN DISTINTAS DISCIPLINAS.

AUSENCIA DE PROMOCIÓN Y GENERACIÓN DE UNA DINÁMICA CULTURAL QUE PROMUEVA LA PARTICIPACIÓN

AUSENCIA POLÍTICAS QUE PROMUEVAN LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE ARTE.

TERRITORIALES

FALTA DE ESPACIOS VERDES

EVALUACION DEL SEGUNDO TALLER

En el Segundo Taller, realizado el día 18 de Octubre, el clima de trabajo fue cordial y altamente participativo.

Se amplió la lista de problemas, con los siguientes resultados:

ECONOMICOS

UN ALTO PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN TRABAJA EN CIUDADES CERCANAS: NEUQUÉN, CIPOLLETTI.

INEXISTENCIA DE ESTUDIOS DE MERCADO PARA ORIENTAR LA ACTIVIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS QUE SE CREAN O SE RECONVIERTEN.

AUSENCIA DE OFERTA DE PRODUCTOS ESPECIALIZADOS EN EL COMERCIO LOCAL

LA LOCALIDAD CARECE DE INFRAESTRUCTURA DE SERVICIOS BÁSICOS PARA ATENDER AL TURISTA O VISITADORES COMERCIALES

AUSENCIA DE INTEGRACIÓN DE LOS PRODUCTORES

LAS ORGANIZACIONES LOCALES NO ESTÁN ORGANIZADAS.

AUSENCIA DE INSTITUCIONES REPRESENTATIVAS DEL SECTOR PRODUCTIVO Y COMERCIAL.

AUSENCIA DE UN EVENTO LOCAL QUE PROMOCIONE AL PUEBLO Y QUE NUCLEE A SUS HABITANTES.

AUSENCIA DE UNA CULTURA DE TRABAJO

FALTA DE FUENTES DE EMPLEO

FALTA DE INSTITUCIONES QUE SIRVAN DE GUÍA A LOS MICROEMPREDIMIENTOS.

SOCIALES

FALTA DE SEGURIDAD, COMO INSTITUCIÓN LA COMUNIDAD NECESITA DE LA POLICÍA

SISTEMA DE SALUD QUEBRADO.

AUSENCIA DE UN PROGRAMA DE CONCIETIZACIÓN Y PREVENCIÓN DE LA SALUD.

AUSENCIA DE UNA OFERTA LOCAL PARA LA CAPACITACIÓN DE NUEVOS OFICIOS

AUSENCIA DE ESTRATEGIAS DE LAS INSTITUCIONES PARA COMUNICAR ADECUADAMENTE LAS ACTIVIDADES QUE DESARROLLAN.

AUSENCIA DE UNA POLÍTICA PROVINCIAL PARA LA PROFESIONALIZACIÓN DEL DOCENTE.

AUSENCIA DE UNA ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN DE ACTIVIDADES CULTURALES.

AUSENCIA DE ORIENTACIONES DE LOS COLEGIOS SECUNDARIOS NECESARIAS EN LA COMUNIDAD.

FALTA DE PARTICIPACIÓN SOCIAL

TERRITORIALES

FALTA DE MANTENIMIENTO DE CAMINOS VECINALES

INADECUADA INFRAESTRUCTURA PARA PROMOVER AGUA POTABLE

INADECUADA INFRAESTRUCTURA DEL HOSPITAL

INADECUADA ESTRUCTURA EDILICIA PARA LAS ESCUELAS PRIMARIAS

Y SECUNDARIAS.

La evaluación general del proceso se realizará cuando se concluya con la formulación de la visión y los ejes estratégicos.

EVALUACION DEL CUARTO TALLER

Se evaluó el proceso realizado en el Tercer y Cuarto Taller, en razón de que se cerraba una etapa que era la elaboración de la VISION.

- ◆ Los talleres fueron muy inquisidores en el sentido de conocer la realidad de Fernández Oro y su proyecto de futuro a través del pensamiento del vecino común. Sería importante difundir a la mayor cantidad de vecinos posibles la actividad desarrollada, conclusiones y próximos pasos. Podría participar en alguna comisión que se forme.
- ◆ Considero que estos talleres que hemos venido realizando son enriquecedores, productivos y de conocimiento más preciso de la comunidad, de lo que en ella se vive, se siente, se huele, se sufre, se anhela. Si bien es cierto que no siempre asisten las mismas personas, las técnicas usadas permiten “engancharse” con facilidad y poder opinar, escuchar, trabajar y exponer con tranquilidad. Me alegra ver que cada vez somos más y ojalá a la hora de tomar decisiones, el compromiso del cual hablamos se note. Buenísima la atención de mandar invitaciones, material y recordar los días del encuentro. Faltan iglesias.
- ◆ A. Punto de partida para el despertar de los ideales de nuestros antecesores.
 B. Búsqueda de “líderes” para la guía de Proyectos Activos.
 C. Integración de “Productores” para disminución de “cortos”.
 D. Reactivar el “Poder Ciudadano” para crecer.
 E. Resurgimiento de las Organizaciones Intermedias.
- ◆ La Visión de una ciudad o comunidad mejor está o estuvo siempre presente en cada uno de los integrantes. Lo positivo de esto es que lo pudimos expresar, compartir, debatir y poner una visión común con propósitos y necesidades generales. Tengo deseos que se pueda llevar a cabo. Representantes de las distintas instituciones, productores, comerciantes, comunicadores.

- ◆ El taller en general resulta interesante y productivo y logra la revalorización de cosas perdidas. Los grandes ausentes fueron los productores y los empresarios. Veo que faltó una convocatoria diferente para este tipo de personas. Porque si el poder económico está en la producción y si esta funciona, funciona toda, creo que tienen que participar.
- ◆ El taller me pareció interesante, muy productivo. Creo que nos estamos acercando a la “Acción”. Lo que me resultó un poco largo y pesado fue la exposición aunque entiendo que es la única manera de que podamos trabajar. ¿Quiénes tendrían que estar presentes? El Sr. Intendente, los concejales, representantes de distintas Iglesias, representantes de escuelas, colegios, productores, comerciantes, directora del Hospital, Sr. Comisario, Representantes de distintas agrupaciones.
- ◆ Es importante que a través de este taller de trabajo y de integración se origine una comunicación, donde el objetivo más importante es un proyecto “común” entre todos. Con participar distintos actores sociales vemos posible un futuro con menos errores y con muchos más aciertos que tiene que ver con ejes comunes a la generación de proyectos a futuro que dan origen a la producción, trabajo, salud, educación, cultura. Es muy alentador nuestro futuro como pueblo o como la inevitable ciudad grande pero organizada. Gracias por lograr esta integración con la estrategia que deberá dar sus frutos.
- ◆ La evaluación de la reunión me resultó netamente importante, creo que si todos nos sentimos responsables y participativos vamos a lograr nuestros objetivos.
- ◆ Pienso que hay muchos puntos coincidentes para obtener los resultados de la Visión para Fernández Oro. La visión es difícil de lograr en tan poco tiempo de elaboración en grupo, fue producto de un acertado esquema operativo de trabajo pro parte de ustedes como coordinadores. No bajemos los brazos ni los niveles de participación porque creo que hay mucha expectativa creada. Estoy dispuesto a formar parte de alguna comisión.
- ◆ Es realmente placentero y hasta un tanto excitante ver que la conformación de la Visión surja de actores que en nuestra comunidad, sabemos del “todos nos conocemos” y que hallan surgido ideas muy parecidas de actores tan diferentes. Asistencia: bien, Tema: excelente, Coordinación: muy bien.

- ◆ El taller fue positivo, coincidimos en varios puntos, tendrían que integrar la comisión gente capacitada que conozca más el tema de microemprendimientos. Mi esposo y yo estamos o sea, vinimos por primera vez a este taller, y tenemos poca comunicación en el pueblo pero si nos interesaría integrarnos.
- ◆ Se trabajó por la Visión de la localidad para los próximos 5 años, en base a lo manifestado en reuniones anteriores. Me pareció productiva, especialmente rica en las manifestaciones que se hacen en los grupos pequeños de trabajo y que no se puede volcar (por cuestiones de tiempo) en la presentación de los resultados de los diferentes grupos. Mi participación en las comisiones se debería enfocar desde el Municipio (o presencia municipal en las mismas) por cuanto no vivo en la localidad.
- ◆ Taller muy positivo. La gente que estaría faltando sería: (porque dentro de la visión no fueron incluidos) gente de la policía, gente de salud, gente de educación, gente de la iglesia y por ende gente del pueblo.
- ◆ El taller me pareció interesante como que todos estamos hablando en el mismo idioma. O lo que realmente lo que queremos de General Fernández Oro. Los que faltan son los Concejales salientes y los nuevos, comerciantes, pastores, algunos docentes.
- ◆ Buena participación. Buen nivel de debate y coordinación. Personas a invitar: Liliana Adorno, Gonzalo Pérez Vigas, Viviana Cufre, Nito Fernández, Raúl Croceri.
- ◆ Un espacio válido para definir caminos. Había que pensar cómo abrir este espacio, sobre todo a sectores populares que hoy no están presentes (ellos también escriben la historia). ¿Quiénes pueden integrar la comisión?. Cada sector podría elegir su representante. (por ejemplo que desde el sector educativo se nombre uno).
- ◆ El taller fue muy positivo porque se ve claramente de que todos esperamos lo mismo. Creería que tendría que asistir más personas que en otras circunstancias se han mostrado muy activos Por ejemplo todos los opositores al gobierno actual y que en las elecciones se presentaron por los distintos partidos (el sumarlos a esta instancia va a hacer que no entorpezcan el camino en el futuro). La gente de educación (docentes y directivos) y de salud también deberían encontrarse aquí.

Con respecto a la metodología de trabajo me parece que el tiempo dedicado a las conclusiones debería ser más amplio.

- ◆ Las reuniones que he estado presente me parecieron de muy buen nivel, cosas que yo a mi edad nunca pensé que podría integrarme y digo que nunca es tarde para aprender y pienso que no se puede permitir instalar los pulpos para que desaparezcan los negocios pequeños. Concientizar a la juventud y a los padres de familia a cuidar el medio ambiente y llamar a los productores a que expongan sus inquietudes.

EVALUACION DE LOS COORDINADORES

Los talleres de la Comunidad han ido evolucionando hacia una mayor grado de participación y compromiso

Desde el Primer Taller de Sensibilización hasta el Quinto donde se elaboró la VISION, se observó un cambio positivo de actitud.

Uno de los principales miedos y desconfianzas que los actores sociales marcaron fue el de no concretar los objetivos planteados, la falta de participación, de consenso y de abandono de las propuestas. El miedo al fracaso, el temor a que suceda lo que es la gran mayoría de los casos: se comienza con un grupo grande y disminuye la participación por falta de resultados, el miedo al fracaso fueron los principales obstáculos que hubo que saltar en este proceso.

El cambio cultural que se plantea cuando se aborda acciones de Desarrollo Local radica en la confianza en el otro, la capacidad de buscar consensos y una participación activa.

Al comienzo parecía que la cultura de la comunidad era la antítesis de lo requerido.

En la medida que se avanzaba en el proceso, estos temores y miedos fueron desapareciendo y se instaló un actitud proactiva y con necesidad de cambio.

La motivación del grupo de actores sociales que concurrieron a los talleres fue en aumento. A tal punto de que se están convirtiendo en dinamizadores y gestores del cambio a través de las propuestas que hacen y de las acciones que realizan para atraer más gente.

CAPITULO 6

EVALUACION TALLER DE CAPACITACIÓN E INCUBADORA DE IDEAS PROYECTO

EVALUACION DE LOS COORDINADORES

Estos talleres se comenzaron el primer sábado de junio y continuarán hasta fines de agosto donde se espera concluir con la elaboración de cada uno de los proyectos.

En general los participantes realizaron un notable progreso, ya sea en lo actitudinal como en la precisión para formular su idea base.

La experiencia que contó una emprendedora de Senillosa, fue un disparador para ellos. Se dieron cuenta de que se puede y que es necesario tener buena información no solo del producto sino también del mercado y de la empresa.

Se puede observar un cambio de actitud en cuanto a la asociatividad, que en principio la venían como algo imposible ya que casi todos habían tenido una mala experiencia, pero se dieron cuenta que asociarse no implica trabajar en lo mismo sino poder bajar costos de materias primas comprando en conjunto, intercambiar información, etc.

Fundamentalmente lo que se logró acordar con los participantes es que lo primero no es el crédito sino conocer el proyecto y capacitarse para poder tener éxito.

Asimismo cabe destacar el interés que despertó en los participantes el tema de Desarrollo Local, les gustó la metodología y se mostraron muy conformes con la Municipalidad al tomar un rol de coordinador y promotor del desarrollo de la localidad, hecho este inédito en Fernández Oro.

EVALUACION DE LOS PARTICIPANTES:

Marta:

El curso me parece muy bueno, muy interesante, muy bien explicado, pero hay temas que necesito profundizarlos porque no los interpreto y me interesa muchísimo entenderlos por lo mismo necesito tener una explicación personalizada.

Amanda:

Cada vez tengo más conocimientos que ya estoy aplicando en todo lo que estoy haciendo.

El curso es muy interesante, muy fácil de entender y muy bueno para aplicar.

Jorge:

En general el curso es de un nivel muy bueno, el cual nos ayuda a ver muchas cosas que son importantes e indispensables para poder crear un proyecto.

Juana:

Para mi en particular los temas dados hasta el día de hoy son muy importantes, nos ayuda muchísimo para nuestra iniciativa. Realmente muy bueno.

Miguel Angel:

Las clases están orientadas al buen proyecto productivo. Se vio en todos los cursos un avance en los proyectos individuales. En mi caso es muy útil debido a que en las primeras clases solamente tenía una idea y/o expresión de deseo, hoy tengo un enfoque mucho más preciso y saber evaluar costos y manejar los números es fundamental.

Los profesores llevan muy bien las clases, espero que el curso y/o los docentes puedan acompañar a sus alumnos luego de finalizar el curso.

Mabel:

Me parece muy interesante ir al fondo de los números para generar mi ganancia. El sábado vuelvo para interiorizarme más.

Raquel:

Bueno en realidad de pronto me pareció, cuando vino Felicidad que todo me era imposible más en lo que era extender el producto y para mi caso hacer que cada vez recorrer más y más no me cerraba pero a partir de la clase de Paradigma creo que me di fuerza no para ser famoso sino que mi producto siga a pesar que me separé de mi compañera y estoy sola pero con ganas de que mi producto siga y se que ella tiene parte de mi producto. Hoy con lo que llevo aprendido se que puedo acompañarlo con otro que pronto lo habré y bueno seguiré y me capacitaré que se que me di cuenta de muchas cosas más con la clase del sábado pasado. Gracias Lidia y Freddy.

Después de concluido el taller de gerenciamiento y habiendo continuado con la capacitación del grupo específico que avanzó en temas de costos, administración financiera y comercialización, se puede inferir que hay escaso interés en formar emprendimientos que tengan por objetivo la actividad independiente.

De los 20 participantes anotados, sólo se detectaron 3 con interés de realizar la actividad independiente, generar sus propios ingresos, correr riesgos para crecer y tener cualidades emprendedoras, y armar el proyecto. El resto manifestó, de diversas formas, su resistencia al cambio y su escasa predisposición a asumir sus limitaciones.

El 26 de julio se realizó un encuentro con el grupo para evaluar las alternativas de continuidad, se hizo una rueda y cada uno expuso su parecer al resto del grupo. La pregunta que se formuló fue: ¿quiénes están dispuestos a continuar la capacitación en temas más específicos a la gestión de un emprendimiento?. Las respuestas fueron las que seguidamente se detallan:

El grupo de resina plástica, Osvaldo, Miguel, Claudio y Luis, tiene por objetivo, ponerse a trabajar y producir en cantidades. Sostienen que por ahora no les interesa continuar capacitándose.

Pedro sostuvo que no quería continuar, porque él conoce a fondo su negocio y sabe como manejarlo.

Fernando prefería esperar porque su actividad principal es empleado y no está dispuesto a obtener un préstamo, porque eso lo podría perjudicar.

Oclides busca un lugar donde poder desarrollar la actividad, quiere continuar. Al curso vino con una señora mayor Lidia, que tiene un quinta y que estaba dispuesta a cederle un pedazo de terreno. En el transcurso del curso nos dijo que no iba a asociarse porque no sabía si después de plantar la señora no se iba a quedar con todo. Se le buscó otra solución, que se explicó en el Capítulo de Incubadora de Ideas.

Blanca espera hacer un acuerdo especial para obtener fondos para un motor de agua que necesita. Su emprendimiento está muy avanzado, pero no le interesa la capacitación en temas de costos, administración financiera y comercialización.

Laura no quiere continuar, considera que primero tiene que resolver el tema de un terreno más grande. Junto con su padre hace más de cinco años que están cultivando flores y vendiéndolas en la localidad y en Cipolletti.

Susana estaba contenta con lo que aprendía y quería continuar trabajando y capacitándose.

Ismael vive en Cipolletti y tiene una quinta en Fernández Oro, por ahora continuará con la cría de pollos para venderlo en forma personal a la clientela local

que tiene. Cree que más adelante cuando tenga más formado su negocio, que pueda hacerlo crecer, tomará el curso más específico.

Marta dijo que estaba dispuesta a continuar porque sentía que le faltaba mucho conocimiento sobre como manejar un emprendimiento y quería tener una cierta seguridad en las decisiones.

Raquel, sostuvo que había aprendido mucho, pero que sentía miedo, sobre todo después de escuchar a Felicidad. Se daba cuenta que le falta aprender mucho, pero no estaba segura de poder aprender.

Jorge, manifestó su voluntad de seguir porque creía que podía aplicar muchas cosas en su trabajo diario.

Miguel Angel explicó que lo que más le interesaba era conocer como se sacaban los costos y que se tenía que tener en cuenta al momento de evaluar alternativas de inversión. Estaba dispuesto a continuar.

Victor dijo que creía que era importante pero sentía que la cuestión de los números no era su fuerte y le parecía que podía entender poco.

Rosalino dijo que sí quería continuar y terminar porque estaba dispuesto a llevar a cabo un emprendimiento en serio.

Mabel no estaba segura de continuar, creía que era importante pero tenía problemas familiares que tal vez le impidieran venir a todas las reuniones.

Amanda dijo que si, que todo lo que se veía lo estaba aplicando y consideraba que era fundamental conocer todo sobre las actividades que se deben realizar en la empresa.

Juana dijo que le parecía importante, que iba a continuar, pero que estaba con el asesoramiento del INTA y eso le restaba mucho tiempo.

En la evaluación final, que se adjunta en el Anexo VIII, se preguntaron los siguientes puntos:

1. La experiencia adquirida ha sido importante para mí: 19 afirmaron que sí, uno no contestó.
2. Se promueve un ambiente participativo y de comunicación: 15 dijeron que estaban de acuerdo, 3 estaban indecisos y 2 en desacuerdo.
3. Yo avanzo en mis conocimientos: 19 afirmaron estar de acuerdo, 1 no contestó.
4. El taller me resulta útil para mis objetivos: 17 contestaron que si, 2 estaban indecisos, 1 no contestó.

5. Aprendo de los demás: 15 afirmaron que sí, 3 estaban indecisos, 2 contestaron que estaban en desacuerdo.
6. Siento el apoyo del grupo: 10 dijeron que sí, 8 estaban indecisos y 2 en desacuerdo.
7. El apoyo de los facilitadores me satisface: 19 dijeron que si, 1 estaba indeciso.

Del grupo original 10, continúan tres emprendimientos, con los que se comenzará a trabajar en la elaboración del Planeamiento Estratégico del negocio para concluir con el armado de un Proyecto de Inversión.

Los emprendimientos son:

Amanda:

- ◆ Actividad Primaria: Fabricación de velas artesanales
- ◆ Actividad Secundaria: Cotillón para fiestas

Miguel Angel:

- ◆ Actividad Primaria: Cría de gallinas ponedoras
- ◆ Actividad Secundaria: Cría de conejos

Marta:

- ◆ Actividad Primaria: Fabricación de trapos de piso

La tarea que se desarrollo con los siete restantes fue comentada en el Capítulo 5.

Se realizó la evaluación del taller de capacitación específica, para ello los participantes completaron el formulario que se adjunta en el Anexo VIII, con los siguientes resultados:

Dimensión:

Facilitador/a: 7 respondieron muy buena, 3 buena.

Contenidos: 6 respondieron muy bueno y 4 buenos.

Logística: los diez respondieron muy buena.

Opinión General de Curso:

- El curso me pareció muy bueno, pero necesito apoyo para armar el proyecto, hay cosas de costos que no entiendo como sacarlas.
- Estoy aplicando casi todo lo que aprendo, fue muy fácil de entender todo lo que nos dieron.

- Estoy contenta de haberlo hecho, aunque se que todavía me falta mucho.
- El curso me ayudó a darme cuenta de muchos errores que estoy cometiendo día a día. Fue muy interesante.
- Aprendí a obtener mis costos y a darme cuenta de cómo tomar decisiones, creo que cada vez me voy a equivocar menos.
- Hasta donde llegué me pareció muy bueno.
- El curso me ayudó a pensar y darme cuenta que puedo.
- Me pareció muy interesante.
- Me parece muy bueno, espero que podamos continuar.
- En general puedo decir que me gustó y aprendí mucho, por razones de capacitación me tuve que ir antes de que terminara pero espero retomarlo.

La tercera etapa de Formulación de Proyecto concluyó satisfactoriamente con la elaboración de los mismos y su presentación a la Municipalidad.

ANEXO I

Introducción

Bienvenidos al taller: "DESARROLLO LOCAL, UN OBJETIVO EN COMÚN".

El objetivo del mismo, es compartir con ustedes un espacio de reflexión y análisis de la propuesta que el Sr. Intendente de la ciudad, Sr. González, quiere realizar a la comunidad de Fernández Oro.

El taller tendrá una duración de cuatro horas y se dividirá en tres partes. En la primera abordaremos algunas definiciones claves y discutiremos sobre su sentido y posibilidades de realización en la localidad. La misma estará a cargo de los coordinadores del taller: Cra. Lidia Bastarache y Sr. Alfredo Salvatierra.

La segunda parte tiene por objetivo conocer el grado de aceptación de la propuesta por parte de los participantes y a su vez compartir los miedos y desconfianzas que la misma les genera.

En la tercera parte se discuten y enumeran, en grupos de cinco a siete personas, los problemas más importantes que debe afrontar la comunidad.

Esperamos que la tarea que comenzamos sea gratificante y positiva para cada uno de nosotros y que entre todos podamos construir el Fernández Oro que queremos.

Actividad 1 – Algunas definiciones importantes.

El Planeamiento Estratégico es una metodología que se utiliza para confeccionar un Proyecto Político Participativo, que tiende a consensuar las diversas opiniones de la comunidad, para llevar a cabo acciones que tiendan al desarrollo local.

En el proceso se detectan los puntos fuertes y débiles de la comunidad, las oportunidades y las amenazas que brinda el medio, con ello se elabora un diagnóstico de la situación actual. Luego se formulan las estrategias y se elaboran los proyectos. Es importante destacar el hecho que este proceso se realiza con la participación de los actores sociales e instituciones representativas de la población en su conjunto.

El éxito de un plan estratégico depende del involucramiento y de la apropiación que la comunidad haga del mismo, como así también del poder de negociación del estado municipal.

La planificación estratégica urbana es un proceso que permite articular las iniciativas de los actores públicos y privados para potenciar el desarrollo humano sustentable de una ciudad. Crea un ámbito de reflexión acerca del futuro de la ciudad y es capaz de dar coherencia y credibilidad a una propuesta colectiva sobre la cual cada actor (o grupo de actores) pueda ejecutar sus proyectos individuales o sectoriales. Se trata,

pues, de consensuar una "Visión Estratégica Colectiva" acerca de la ciudad, generando líneas de trabajo que la reposicionen en los nuevos escenarios.

Actividad 2: Los miedos y las desconfianzas

La propuesta puede generar distintas reacciones y percepciones en los participantes, por ello es necesario explicitarlas y confrontarlas con las de los demás.

Los miedos y desconfianzas son sentimientos lógicos ante una propuesta nueva y abordada por primera vez en la comunidad.

Se espera que cada uno de nosotros podamos expresarnos libremente y damos cuenta de nuestras propias limitaciones y de la energía y motivación que tenemos para afrontarla.

Actividad 3: Los problemas más importantes

Cada uno de nosotros tiene claro cuáles son los problemas más importantes que habría que abordar y que nos afectan a todos.

Creemos que podemos entre todos consensuar los más importantes y confeccionar una lista de los mismos, para posteriormente definir las fortalezas y debilidades de la ciudad y la visión compartida de la misma.

CARACTERIZACION DE LA MICROREGION

La Patagonia está ubicada al sur de los 36° 8 de latitud sur hasta la isla de Tierra del Fuego.

Las provincias de Río Negro y Neuquén se encuentran al norte de la región patagónica.

La provincia del Neuquén tiene una superficie de 94.078 km² y una población de 474.155 habitantes. La provincia de Río Negro tiene una superficie de 203.013 km² y una población de 552.822

La mayor superficie de ambas provincias está constituida por mesetas escalonadas horizontales y de altura variable que descienden desde la región cordillerana hacia el mar, surcadas por los valles de los grandes ríos alóctonos que corren en sentido oeste – este.

La cuenca del río Negro recoge aguas de una superficie de 125.000 km² y es la segunda del país en extensión luego de la del Río de la Plata. Está conformada por las subcuencas del río Limay, 63.000 km², del río Neuquén 34.000 km² y del Negro propiamente dicho, 27.000 km².

Las aguas de los ríos Limay, Neuquén y Negro, fueron la base fundamental de la economía regional del Alto Valle. Propiciaron el desarrollo de la actividad económica de las provincias de Río Negro y Neuquén, desde los últimos años del siglo XIX y las dos primeras décadas del siglo XX. Finalizada la Campaña del Desierto la colonización, el poblamiento y la puesta en producción de las tierras ganadas al indio están íntimamente vinculadas al riego. Las primeras obras datan de 1885 – Canal de los Milicos – pero

reciben su impulso definitivo con el proyecto del Ing. César Cipolletti, la construcción del Dique Ballester, concretado después de su muerte.

El dique es cabecera del sistema de riego del Alto Valle y posee un canal principal de 130 km de largo que nace en su costado izquierdo y se complementa con una vasta red de canales secundarios y terciarios hasta la localidad de Chichinales en la provincia de Río Negro.

A la vez de permitir la explotación agrícola, las obras de riego evitaron las devastadoras inundaciones por las grandes crecientes.

Desde 1911, cuando el ministro Exquiel Ramos Mexía encargó al geólogo norteamericano Bayley Willis los estudios hidrológicos de la cuenca del Limay, se pensó en la posibilidad de la generación de energía hidroeléctrica. Durante la década del sesenta se hizo la primera gran obra hidroeléctrica: el complejo El Chocón – Cerros Colorados, construido por la empresa de capital argentino, más específicamente tucumano, Sollazo y la empresa italiana – con capitales del Vaticano – Impregilio.

El área metropolitana se encuentra ubicada en esta cuenca, está compuesta por las siguientes ciudades:

AREA METROPOLITANA					
DEPARTAMENTO	CIUDADES	POBLACION	TOTAL	Porcentaje Ciudad/Dpto	Porcentaje Dpto./Total Microregión
CONFLUENCIA			257.332	51,40%	
	NEUQUEN	203.190		78,96%	
	PLOTTIER	25.186		9,79%	
	CENTENARIO	28.956		11,25%	
GRAL ROCA			101.710	20,31%	
	CIPOLLETTI	75.078		73,82%	
	CINCO SALTOS	19.819		19,49%	
	FDEZ ORO	6.813		6,70%	
RESTO CIUDADES			141.642	28,29%	
	ALLEN	2.608		1,84%	
	CERVANTES	5.173		3,65%	
	GRAL. ROCA	78.275		55,26%	
	VILLA REGINA	31.209		22,03%	
	ING. HUERGO	6.483		4,58%	
	CTE. CORDERO	2.782		1,96%	
	CAMPO GRANDE	4.571		3,23%	
	E. GODOY	3.823		2,70%	
	MAINQUE	2.658		1,88%	
	CHICHINALES	4.060		2,87%	
TOTAL POBLACION AREA METROPOLITANA			500.684	100,00%	
FUENTE: Censo Nacional de Población 2001 - INDEC					

El Area Metropolitana representa el 48,75% de la población total de la Región Patagónica.

REGION PATAGÓNICA		
NEUQUEN	474155	
RIO NEGRO	552822	
CHUBUT	413237	
SANTA CRUZ	196958	
TIERRA DEL FUEGO E ISLAS DEL ATLANTICO SUR	101079	1.738.251

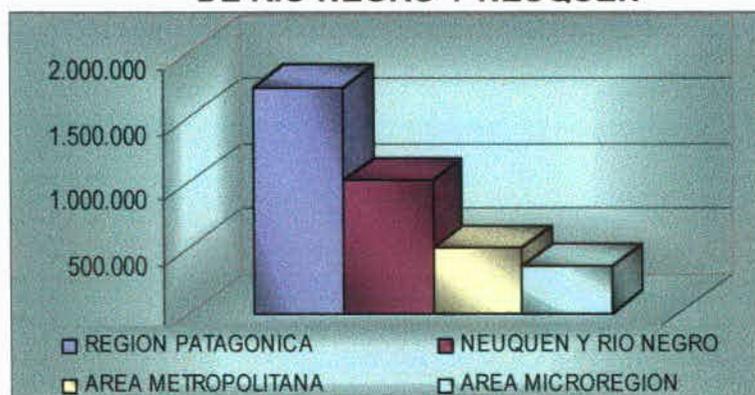
PROVINCIAS DE NEUQUEN Y RIO NEGRO	1.026.977	59,08%
-----------------------------------	-----------	--------

AREA METROPOLITANA	500.684	48,75%
--------------------	---------	--------

AREA MICROREGION	359.042	34,96%
------------------	---------	--------

FUENTE: INDEC – Censo Nacional de Población 2001.

COMPARACION DEL AREA METROPOLITANA Y MICROREGION CON LA POBLACION TOTAL DE LA REGION PATAGONICA Y DE LAS PROVINCIAS DE RIO NEGRO Y NEUQUEN



FUENTE: INDEC – Censo Nacional de Población 2001.

La microregión está constituida por las ciudades de Plottier, Neuquén, Centenario, Cinco Saltos, Cipolletti y Fernández Oro. Su extensión es de aproximadamente 80 km, abarcando las provincias de Neuquén en el este y Río Negro en el oeste.

Según Vapñarsky y Pantelides el Alto Valle se convirtió en un área metropolitana regional, con un centro de preeminencia de su región metropolitana, microregión, fue adoptando el modelo de metrópoli, en reemplazo del modelo de ciudad dispersa que lo caracterizó durante décadas.

El autor ¹ presenta las siguientes definiciones: "Un área metropolitana es una entidad interaccional. Es un centro, en abstracto imaginable como punto sobre la superficie terrestre, desde el cual se cumplen las funciones cuyo alcance espacial es una vasta región: la región metropolitana (o Umland, o área de influencia

¹ Vapñarsky, Pantelides; La formación de un área metropolitana en la Patagonia. Población y asentamiento en el Alto Valle. CEUR. 1987.

o preeminencia o dominancia metropolitana). Una metrópoli en cambio es una entidad física. Es una aglomeración más grande que una ciudad y cualitativamente más compleja que una ciudad.”

El Alto Valle es un conjunto de aglomeraciones que cumplen con la definición de área metropolitana.

Cada una de las localidades de la microregión están unidas por un complejo de rutas nacionales y provinciales a las zonas portuarias de San Antonio Oeste y Buenos Aires, siendo las distancias las siguientes:

Ciudades	Distancia a	
	San Antonio Oeste	Buenos Aires
Neuquen	417	1164
Plottier	434	1181
Centenario	431	1178
Cipolletti	409	1130
Gral. Fernández Oro	424	1126
Cinco Saltos	397	1142

BREVE SÍNTESIS DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA MICROREGION

Neuquén, capital de la Provincia del mismo nombre, es actualmente la ciudad más importante de la Patagonia, perfilándose como la de mayor importancia demográfica, política, económica y cultural y el nodo central de la Microregión.

La actividad económica principal de la Provincia de Neuquén es la petrolera, siguiéndole en importancia la fruticultura, especialmente localizada en las ciudades de Centenario y Plottier.

En la Provincia de Río Negro, Cipolletti es la ciudad más importante de la microregión. El sector productivo bajo riego es de 8.000 has, pero sólo 2.000 has., se encuentran en producción, como consecuencia de la crisis económica que atravesó el país lo que motivó el abandono de las prácticas culturales y un deterioro de la actividad.

La provincia de Río Negro produce el 70% de la manzana total del país, siendo el 67% de la producción total Red Delicious y el 25% Granny Smith. Las variedades Gala y Golden solo representan el 1% del total.

La región ha ido perdiendo mercados no solo por la falta de realización de tareas culturales, sino también porque existe una escasa oferta mundial de las variedades que ofrece la región.

No obstante hay síntomas de reconversión, entre el 10 y el 15% del total de la producción de manzana está certificada como “eco fruta” con destacados atributos de calidad y bajos niveles de residuos que permiten agregar valor a la cadena y satisfacer las crecientes exigencias de los países importadores.

Además de la contra estación para la Unión Europea, existe la posibilidad de abastecer al mercado brasileño, pero para ello se deberán implementar buenas prácticas y trazabilidad.

Otra actividad es la elaboración de jugo concentrado que se exporta el 95% de la producción total por un valor de 80 millones de dólares, abasteciendo el 30% del mercado de los Estados Unidos.

Existe un sostenido crecimiento del consumo doméstico de jugos y bebidas naturales y concentrados a granel en tambores de plástico o chapa. Se utilizan vapores Reefer a una temperatura de cero grado para el jugo clarificado y de 20° bajo cero para el jugo con pulpa, ambos constituyen oportunidades para mejorar la competitividad de la cadena agroindustrial de la manzana de la región.

La fruticultura aporta para la provincia de Río Negro el 60% del PBI y demanda en forma directa e indirecta el 35% de la población económicamente activa.

La localidad de Gral. Fernández Oro participa en la actividad económica de la región con empresas de envergadura: seis frigoríficos, ocho plantas de empaque, doce bodegas, una planta procesadora de jugos concentrados, cuatro aserraderos y un establecimiento donde se procesa minerales – molienda de bentonita.

Plottier, paso obligado para los grandes centros turísticos de montaña, tiene como principal actividad económica la producción de jugos concentrados de manzana y otros derivados de frutas. También se encuentran importantes establecimientos avícolas.

Las localidades de Centenario y Cinco Saltos son netamente frutícolas, son lugar de asentamiento de galpones de empaque y frigoríficos. En estas localidades se encuentran las bases de la asociatividad y el cooperativismo, pues cuentan con las más antiguas cooperativas de la región.

Cabe destacar que la zona del Alto Valle, incluida la microregión, ha perdido la práctica de polinización. Los chacareros, en su gran mayoría no tienen un conocimiento profundo de la forma de polinizar y de las características de las colmenas.

Los productores frutícolas de la región alquilan las colmenas, en general a productores que vienen de provincia de Buenos Aires, que por no estar adaptadas a las condiciones climáticas de la región no realizan una polinización eficiente.

La polinización logra asegurar una correcta frutificación y producciones más abundantes, además de mejorar la forma de los frutos, aportar mayor resistencia a la caída y disminuir el daño por corazón mohoso.

La Región cuenta también con una Delegación del INTI – CEMPAT, que brinda servicios de investigación y capacitación en el manejo de pesticidas en frutas y verduras, análisis de gas natural, microbiología, miel y apoyo a las empresas en buenas prácticas. Este organismo está ubicado en el Parque Industrial de la ciudad de Neuquén.

La Agencia de Desarrollo Confluencia, está conformada por las localidades de Cipolletti y Gral. Fernández Oro. Promueve el desarrollo de ambas localidades a través de actividades de capacitación , asesoramiento técnico, etc.

Algunos Aspectos importantes de la localidad

DISTANCIAS CIUDADES:

Cipolletti 7km, Gral. Roca 30 Km., Viedma 560 Km., Neuquen 12 Km., Bariloche 450 Km, Buenos Aires 1.217 km.

VÍAS DE ACCESO (rutas, puertos, etc.)

Ruta Provincial N° 65, Ruta Nacional N° 22.

CIUDADES CON LAS QUE SE MANTIENEN LAS PRINCIPALES RELACIONES

COMERCIALES: Ciudades del Alto Valle de Rio Negro y Neuquén.

RED CAMINERA: Ruta Provincial N° 65 y Ruta Nacional N° 22.

RED FERROVIARIA: Próximamente se habilitará una línea ferroviaria para el transporte de pasajeros, servicio concesionado a una empresa privada –Ferrocop-, que unirá en una primer etapa a las ciudades de Cipolletti y Neuquen. En una segunda etapa realizará un recorrido desde Plottier, Gral. Roca, pasando por Neuquen, Cipolletti, Gral. Fernández Oro, Allen, Gral. Roca.

ACCESO FLUVIAL: No posee

EDUCACIÓN:

CANTIDAD DE ESCUELAS PRIMARIAS	5	ALUMNOS NIVEL	1453
CANTIDAD DE ESCUELAS SECUNDARIAS	1	ALUMNOS NIVEL	792
GUARDERÍA MUNICIPAL	1	ALUMNOS NIVEL	70

SALUD:

HOSPITAL PROVINCIAL 1 sin internación
 Dos centro periféricos (1 en zona rural, 1 en Barrio alejado)
 TOTAL DE PERSONAS ATENDIDAS ANUALMENTE 6776

SEGURIDAD:

COMISARÍA si
 CUARTEL DE BOMBEROS si

MEDIOS DE COMUNICACIÓN:

ESCRITA 2 DIARIOS

EMISORAS DE RADIO 1 LOCAL

EMISORAS DE TELEVISION 5 (2 abiertos, 1 por cable y 2 satelitales)

SERVICIOS PUBLICOS:

AGUA y cloacas ARSE (Aguas Rionegrinas Sociedad del Estado)

GAS CAMUZZI Gas del Sur

ELECTRICIDAD EDESA

Barrido de calles, alumbrado público (Municipalidad).

TRANSPORTE PUBLICO:

Una línea que pasa por el casco urbano

INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE:

No posee .

POBLACION

NUMERO TOTAL DE HABITANTES 5966 según proyección (Perfil local). Ultimo censo año 1991 arrojó 5945 habitantes.

POBLACION URBANA (cantidad de personas y porcentaje) 80.18%

POBLACION RURAL (cantidad de personas y porcentaje) 19.82%

GRUPOS ETARIOS: COMPOSICIÓN DE LA POBLACION POR GRUPOS DE EDADES.

NIÑOS (0-14 años. cantidad y porcentaje)	Mujeres 17,83%	Varones 18,07%	Total: 35.90%
JOVENES (15-21 años. cantidad y porcentaje)	Mujeres 6,40%	Varones 6,46%	Total: 12.84%
ADULTOS (22-65 años. cantidad y porcentaje)	Mujeres 22,44%	Varones 24,02%	Total: 46.45%
MAYORES (66 o más. cantidad y porcentaje)	Mujeres 2,36%	Varones 2,43%	Total: 4.78%

EMPLEO Y TRABAJO

OCUPADOS EN EL SECTOR PRIVADO: 588 - 7.07%

OCUPADOS EN EL SECTOR PUBLICO (MUNICIPIO, PROVINCIA, NACION): 318 - 3.82%

PERSONAS QUE DESARROLLAN TAREAS POR CUENTA PROPIA: 460 - 5.52%

MANO DE OBRA DESOCUPADA: 380 - 4.56%

MANO DE OBRA SUB-OCUPADA: 1357 - 16.31%

POBLACION CON DESEMPLEO CRONICO: 225 - 2.70%

POBLACION JUBILADA Y/O PENSIONADA QUE PERCIBEN HABERES: 352 - 4.22%

PEA EXISTENTE EN LA LOCALIDAD O DISTRITO: 4328 - 52%

CAUSAS DEL DESEMPLEO

La principal causa de desempleo es la disminución de personal en el sector de la fruticultura, originada por la crisis que atraviesa. Cierre de fuentes de trabajo tradicionales (chacras, bodegas, plantaciones de lúpulo). La fruticultura es la principal actividad económica en la localidad, el hecho de que se encuentre en crisis, la recesión y la falta de recursos económicos de algunos productores para la reconversión han ocasionado que las actividades que se desprenden de ella (aserraderos, bodegas, empaque) se encuentren en la misma situación de recesión. La caída en el precio de la fruta provoca que los productores no puedan mantener las plantaciones, asegurando un buen trabajo para obtener fruta de calidad.

OFICIOS Y CALIFICACION LABORAL

PRODUCTORES (AGROPECUARIOS, SERVICIOS, EMPRESAS)	410
PROFESIONALES	54
TECNICOS	120
MAESTROS	148
ASALARIADOS	Estables 584 Temporarios 1357 Total 1941
CONTRATISTAS DE SERVICIO AGROPECUARIO	--
INFORMALES O CUENTA PROPIA	50
FAMILIARES NO REMUNERADOS	136

NIVELES SALARIALES

EMPLEADO MUNICIPAL:	\$ 510.00
EMPLEADO EN LA ACTIVIDAD PRIVADA:	\$ 328.00
DOCENTE:	\$ 450.00
PROFESIONAL:	\$ 850.00

PROCESOS MIGRATORIOS

A raíz de la recesión en las chacras se está produciendo una fuerte emigración dentro de la localidad de los habitantes del sector rural al urbano. Peones que ocupaban viviendas cedidas por los empleadores al quedarse sin trabajo, deben buscar donde asentarse. Se trata además del cambio de actitud que han tenido los productores, quienes prefieren disminuir los problemas que origina tener personas viviendo en sus propiedades, se suma a ello lo dificultoso que se les hace mantener las viviendas en condiciones de habitabilidad. Se trata de personas de bajos recursos económicos sin escolaridad o con bajo nivel de estudios, que no poseen vivienda y buscan mejores condiciones de vida.

Actualmente las familias que emigran de la localidad son casos aislados y generalmente responden a posibilidades laborales en otros lugares.

Se da la inmigración de personas de clase baja y media, provenientes de las localidades vecinas y de la región. Causa de ello es la búsqueda de mayor seguridad (por robos) y tranquilidad para la familia. Otra razón es menor costo para adquirir una propiedad (los valores inmobiliarios y los costos de construcción son menores – mano de obra más barata).

A lo largo de los últimos tres años se han realizado loteos particulares y planes de vivienda a través del Banco Hipotecario, ocupados sólo en un 10% por pobladores de la localidad, el resto de las familias son provenientes de ciudades vecinas - sobre todo de Neuquén. Asimismo se da un fenómeno migratorio en la zona del Alto Valle, el cual responde a la estacionalidad de la fruticultura. Con el inicio de la cosecha de peras, manzanas, uvas, llega un importante número de personas a trabajar en la misma. Se trata generalmente de personas que provienen de la zona Norte del país (Tucumán, Corrientes, etc.) y luego de finalizada la cosecha se marchan. A pesar de las inspecciones que realiza la Subsecretaría de Trabajo en distintas chacras, esta aún persiste y se da en los establecimientos de mayor tamaño.

POBLACION EN CONDICIONES DE POBREZA

POBLACION CON NBI (Necesidades Básicas Insatisfechas): 27.63%

POBLACION POR DEBAJO DE LA LINEA DE POBREZA: 5.40%

CANTIDAD DE DEFICIT DE VIVIENDA Y PORCENTAJE: Déficit absoluto s/censo año 1991: 12.15% sobre un total de 1423 viviendas. No existen datos actualizados.

CANTIDAD DE COMEDORES ESCOLARES: Las cinco escuelas primarias poseen únicamente el servicio de copa de leche, administrado por la Secretaría de Estado de Acción Social de la Provincia.

CANTIDAD DE COMEDORES SOCIALES: Existen cuatro comedores comunitarios, tres ubicados en barrios alejados del casco urbano y uno en la zona urbana (tres son Municipales y uno corresponde a la Iglesia Cuadrangular). Existen además dos centros infantiles dependientes del Municipio con servicio de comedor (uno atiende niños de 45 días a 5 años y el otro de 6 a 14).

SISTEMA DE SALUD

Las enfermedades que se pueden consignar como frecuentes pero con baja cantidad de enfermos son: tuberculosis, diabetes y chagas.

Es preocupante la falta de hierro y la mala nutrición en niños y embarazadas.

TASAS DE HECHOS VITALES

CANTIDAD DE NACIMIENTOS POR AÑO	167	TASA DE NATALIDAD	No se tienen datos
CANTIDAD DE DEFUNCIONES POR AÑO	13	TASA DE MORTALIDAD	"

INFRAESTRUCTURA Y ATENCION HOSPITALARIA

CANTIDAD DE HOSPITALES (NACIONALES, PROVINCIALES Y MUNICIPALES)	Un Hospital Provincial sin internación		
DISPENSARIOS	Dos centro perifericos (1 en zona rural, 1 en Barrio alejado)	CLINICAS PRIVADAS	--
CENTROS DE SALUD	--	OTROS Consultorios privados dependientes de clínicas de Cipolletti.	
TOTAL DE PERSONAS ATENDIDAS ANUALMENTE	6776	CAMAS DISPONIBLES	Sin internación

SISTEMA EDUCATIVO**ESTRUCTURA DE LA OFERTA EDUCATIVA**

CANTIDAD DE ESCUELAS PRIMARIAS	5	PUBLICAS PROVINCIALES	5	PRIVADAS	0
		PUBLICAS MUNICIPALES	0		
CANTIDAD DE ESCUELAS SECUNDARIAS	1	PUBLICAS PROVINCIALES	1	PRIVADAS	0
		PUBLICAS MUNICIPALES	0		
CANTIDAD DE ESCUELAS TECNICAS	0	ESPECIALIDADES			
CANTIDAD DE INSTITUTOS TERCARIOS	0				
CANTIDAD DE UNIVERSIDADES O CENTROS UNIVERSITARIOS	0				
EXISTEN SISTEMAS DE EDUCACION A DISTANCIA	no				
EXISTEN INSTITUTOS Y/O CURSOS DE EDUCACION INFORMAL	SI				

EVOLUCION DE LA MATRICULA

ALUMNOS NIVEL PRIMARIO 1453	PROVINCIAL 1453	ALUMNOS NIVEL SECUNDARIO 792	PROVINCIAL 792
	MUNICIPAL		MUNICIPAL
CANTIDAD DE ALUMNOS NIVEL TERCARIO		CANTIDAD DE ALUMNOS NIVEL UNIVERSITARIO	
Aproximadamente un 70% de los que cursan terminan sus estudios			

Además se encuentran en desarrollo desde hace tres años los talleres de capacitación laboral con el objeto de brindar herramientas laborales a la población desocupada con baja calificación laboral (Carpintería, Herrería, resinas plásticas, apicultura, lombricultura, armado de hierros, etc.)

PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONOMICAS LOCALES

La principal actividad económica local es la fruticultura. Pero hay diversidad de actividades que permiten generar alternativas económicas para la localidad: cria de chanchos, granja ecológica, ciudad de los niños, centro hípico, elaboración de vinos, etc.

EMPLEOS SEGÚN ACTIVIDAD

Agropecuaria: Permanentes: 275 – Temporarios: 752

Industrial: Permanentes: 219 – Temporarios: 60

Servicios: Permanentes: 51 – Temporarios: 460

PRODUCTOS Y MERCADOS RELEVANTES

PRODUCTO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MERCADO			
			LOCAL %	REGIONAL %	NACIONAL %	INTERNACIONAL %
Jugo concentrado	No se posee	galones				100%
Fruta fresca embalada	"	caja			20	80
Fruta fina disecada	"	caja		40	60	
Cerdos faenados	500	u		100		
Bins, jaulas		u		100		
Pollos		u		80	20	

ABASTECIMIENTO DE INSUMOS RELEVANTES - CENTROS DONDE SE ABASTECEN:

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	MERCADO			
		LOCAL %	REGIONAL %	NACIONAL %	INTERNACIONAL %
Enzimas	Kg.			50	50
Pestinas	Kg.			50	50
Material de empaque			50	50	

Madera en pie	Toneladas	30	70		
Alimento balanceado	Toneladas			100	
Fruta de monte	Toneladas	40	60		

EMPRESAS

Industrias	
*4 Bodegas y 1 Fabrica de Jugo concentrado	3 grandes – Tecnología media 2 chicas – Tecnolog. Baja
*7 Aserraderos	3 grandes – Tecnolog. Alta 2 medianos - " Media 4 chicos - " baja
Agropecuarios:	
*Frutícolas	4 grandes + de 100 ha. Tecnolog. Media 225 chicos Promedio 10 ha. Tecnolog. Baja
*1 Avicola	Grande - Alta tecnología
*1 Establ. de cria y faenamiento de porcinos	Mediana – alta tecnología
Servicios	
5 Empresas de embalaje de fruta fresca	3 medianas – Tecnolog. Media 2 chicas – Tecnología baja
5 Frigoríficos para fruta fresca	5 medianos – Tecnología media

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Deficiente prestación de servicios. • Planta política numerosa • Falta de ayuda a la clase media y baja para la construcción. • Falta control mantenimiento de terrenos ocupados. • No hay juntas vecinales en los barrios. • Falta de representantes. • No hay ni compromiso e integración entre los ciudadanos. • Fernández Oro casa de fin de semana. • Falta de articulación entre las organizaciones. • Paralización de la actividad industrial, comercial, distribución y consumo. • Falta de liderazgo compartido, se espera que las definiciones las tome el otro. • Falta de marketing para promocionar la localidad para radicar empresas • Falta de empresas de servicios vitales (oficinas) como luz, banco, hospital. • Falta de motivación y participación de las nuevas generaciones. • Falta de compromiso de la comunidad para mantener limpia la ciudad; compromiso de sacar la basura a horario, dejar tirado o en la calle a los animales. • Falta de aprovechamiento de las tierras productivas. • Falta de aprovechamiento de los recursos locales. • Falta de identidad local: gente que trabaja y consume afuera. • Falta de fuentes de trabajo • Escasa capacitación de la comunidad. • Poco ejercicio de trabajo en grupos y cooperativo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Buenas Posibilidades de Capacitación • Comunidad Buena y Tranquila • Organizaciones que trabajan para mejorar la calidad de vida de la población • Buenos Recursos Humanos • Hay un buen potencial agro – industrial • Ubicación geográfica estratégica • Parque Industrial ubicado fuera de la zona de riego. • Buena Planificación con Infraestructura • Existen generaciones anteriores con gran potencial para generar acción. • Buena cantidad de escuelas en relación a cantidad de habitantes comparado con otras localidades • Gran cantidad de tierras fértiles • Comunidad pequeña • Buena comunicación con el resto del país • Población joven

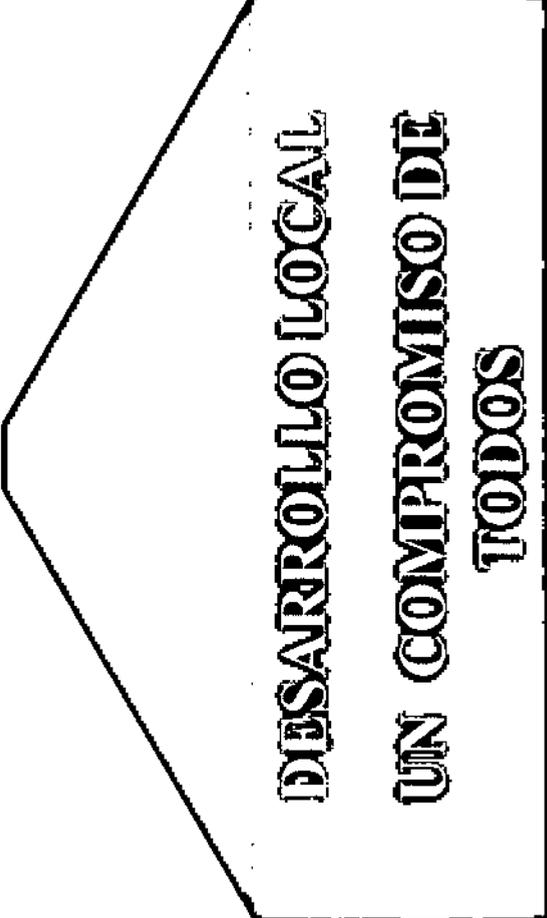
Municipalidad de

GRAL FERNANDEZ ORO

**TALLER :
EL FERNANDEZ ORO
QUE QUEREMOS - UNA
VISION COMPARTIDA**

**TIENE POR OBJETIVO ELABORAR EL PERFIL
DE CIUDAD QUE LA COMUNIDAD ASPIRA A
ALCANZAR.**

EL MISMO SE REALIZARÁ EL 18/10/03



**DESARROLLO LOCAL
UN COMPROMISO DE
TODOS**

BOLETIN DEL DESARROLLO LOCAL

OCTUBRE 2003.

QUE ES "DESARROLLO LOCAL?"

**ES UN TRABAJO CONJUNTO
ENTRE LA MUNICIPALIDAD Y LA
COMUNIDAD PARA ALCANZAR
UNA MEJOR CALIDAD DE VIDA**

**ES PENSAR Y CONSENSUAR
LA CIUDAD QUE QUEREMOS
PARA NOSOTROS Y PARA
NUESTROS HIJOS.**

**ES SOÑAR CON LA
POSIBILIDAD DE CRECER Y DE
REALIZAR LOS PROYECTOS
QUE ANHELAMOS COMO
COMUNIDAD**

**ES PARTICIPAR, LIDERAR
Y CONSTRUIR UN NUEVO
PROYECTO DE CIUDAD**

**ES ADOPTAR UNA NUEVA
FILOSOFÍA DE VIDA**

CUAL ES EL ROL DEL MUNICIPIO?

**EL MUNICIPIO ES QUIEN PROMUEVE
ESTA FORMA DE INTERVENCIÓN.**

**ES EL QUE LIDERA EL PROCESO EN
LA PRIMERA ETAPA.**

CUAL ES EL ROL DEL CIUDADANO?

**SU ROL ES FUNDAMENTAL, SIN ÉL NO
SE PUEDE LLEVAR ADELANTE ESTE
PROCESO PORQUE SE TRATA DE
CONSTRUIR UNA VISIÓN COMPARTIDA
DE LA CIUDAD QUE QUEREMOS.**

**LA COMUNIDAD ES LA QUE DECIDE QUE
HACER, CUANDO Y CÓMO HACERLO.**

**SU PARTICIPACIÓN ES LA CLAVE DEL
ÉXITO DE LA PROPUESTA**

ANEXO II

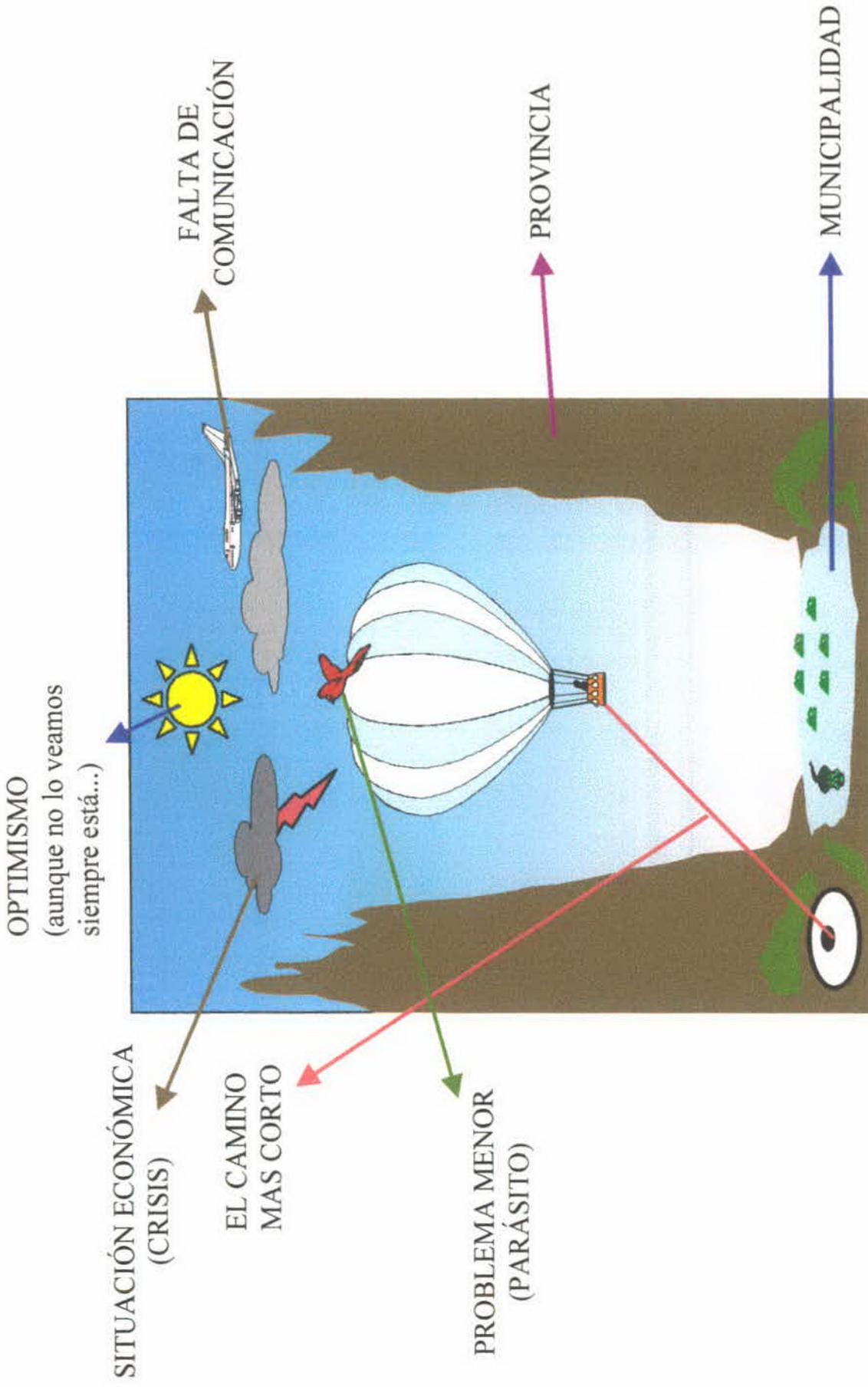
1 APELLIDO Y NOMBRES	ACTIVIDAD QUE REALIZA
1 Alanis, Alberto	Productor
2 Alanis, Víctor	Productor
3 Alcaraz, Félix	Concejal electo
4 Alegre, Jorge	Bioquímico – Presidente Club de Leones
5 Alem, Betty	Maestra Jardinera
6 Alonso Miguel	Tribunal de Cuentas electo
7 Alonso, Amanda	Emprendedora – Fabricación de velas
8 Amatti, José	Productor Chacinados
9 Arroyo, Alicia	Artesana
10 Barbeito, Miguel	Escultor
11 Bendersky, Ana	Directora Hospital
12 Bengolea, César	Profesor de Música
13 Berjolis, Cecilia	Artesana - Alfarera
14 Blanarik, Silvia	Asistente Social
15 Bravo, Heriberto	Productor
16 Buenanueva, Roberto	Empleado petrolero
17 Bustingorry, Jorge	Docente
18 Camelli, Leonardo	Maestro Mayor de Obras
19 Cardona, Daniel	Productor Cerdos
20 Cares, Marta	Emprendedora – Fabricación de trapos de piso
21 Castro, José	Analista de sistemas
22 Chascota, Miguel Angel	Emprendedor – Cria de pollos
23 Cid, Pedro	Empleado
24 Cocci, Alejandro	Productor Fruticola
25 Cocci, Juan	Productor Fruticola
26 Comellas, Débora	Concejal actual
27 Constantini, Consuelo de	Técnica Laboratorio Urundel
28 Contreras, Ernesto	Emprendedor – Vivero
29 Contreras, Laura	Docente
30 Contreras, Víctor	Tribunal de Cuentas
31 Cordonnier, Pablo	Concejal electo
32 Croceri, Susana	Asistente social
33 Cufre, Viviana	Psicóloga
34 Del Río, Delia	Empleada
35 Fantagusi, Adan	Concejal
36 Fernández, Rubén	Productor fruticola
37 Fernández, Fernando	Productor fruticola
38 Flores, Víctor	Empleado
39 Folatelli, Ana	Profesora Música

40 Folkel, Roberto	Jubilado - Presidente del Centro de Jubilados
41 García, Ignacio	Comerciante
42 Genari, Osvaldo	Empresario - Bodega
43 González, Alberto	Empleado
44 González, Angel	Comerciante
45 González, Liliana	Doctora
46 Gottfiet, Fernanda	Empleada
47 Guy, Jorge	Comerciante
48 Heredia, María Jorgelina	docente
49 Hernández, Jacqueline	Empleada Municipal
50 Herrera, Gabriela	Empleada Municipal
51 Huenchunao, Fabio	Pastor
52 Jara, Oclides	Emprendedora - Floricultura
53 Jimenez, Félix	Pastor
54 Lagos, Luis	Productor
55 Larigaudieri, Jorge	Empresario
56 Lavín, Mariano	Empleado
57 Levandosky, José	Productor apícola
58 López, Liliana	Docente
59 López, Patricia	Artesana
60 Lorenzi, Eduardo	Empleado
61 Mansilla, Carlos	Emprendedor
62 Martín, Alberto	Empresario
63 Martínez, Rubén	Herrero
64 Mellado, Marta	Tribunal de Cuentas
65 Migani, Diana	Ingeniería Química
66 Monsalve, Silvana	Bibliotecaria
67 Montorfano Alberto	legislatura neuquen
68 Mora, Daniel	Estudiante
69 Moreno, Rubén	Concejal actual
70 Mominson, Luis	Tribunal de Cuentas actual
71 Olavarieta, María E.	Empleada
72 Olivera, Ramón	Concejal electo
73 Osses, Eugenio	Portero Escuela
74 Pérez Salgado, Jorge	Empresario, Aras - Salto
75 Rabinovich, Ricardo	Docente
76 Reggioni, Juan	Contador
77 Rodríguez Jorge Luis	empleado
78 Sandoval, Marcelo	Estudiante Agronomía
79 Sandoval, Raquel	Emprendedora - Elaboración de garrapiñadas de soja
80 Santarelli, Carolina	Profesora de Música
81 Santarelli, Raul	Comerciante
82 Santarelli, Silvana	Docente

83 Segovia, Selva	Artesana
84 Troncoso, Cristina	Profesora de Educación Física
85 Troncoso, Rolando	Político
86 Urrutia, Gustavo	Director CAD Diurno
87 Vázquez, Susana	Tribunal de Cuentas electo
88 Vicente, Néstor	Parroco
89 Villaruel, Norma	Asistente Social
90 Villaruel, Raúl	Empleado Municipal
91 Zavala, Mari Aguirre	Docente - Directora

ANEXO III

TEMAS ECONOMICOS	TEMAS SOCIALES Y TERRITORIALES	TEMAS DE EDUCACION NO FORMAL	TEMAS DE EDUCACION FORMAL	TEMAS RELACIONADOS CON LA CULTURA
Generación Fuentes de Trabajo Microemprendimientos	Seguridad	Capacitación en Oficios	Ampliación de Establecimientos Educativos	Generar una dinámica cultural, motivando la participación.
Corredor Turístico Problemáticas vinculadas a la producción – agrícola y ganadera – artesanal	Salud	Capacitaciones en la conformación de pequeños emprendimientos	Educación	Cultura: Escuela – teatro de títeres – como oficio y como hobby. Escuela de Arte.
Producción y Trabajo	Introducción de personas con capacidades diferentes a distintas áreas de trabajo	Creación de talleres de formación artística con capacitaciones en distintas disciplinas		
Microemprendimientos. Defensa de microemprendedores	Actividad recreativa nocturna			
Controles de calidad Comenzar por hacer las cosas bien siempre priorizando la calidad con capacitación.	Espacios verdes			
	Creación de Comisiones Vecinales			
	Chacras Productivas: Gestión de mantenimiento y limpieza			



GRUPO N°1

UN DESAFIO
VIAJE CON
ORGANIZACIÓN

PAJARO: MAYOR
PELIGRO AMENAZA

ORGANIZARNOS
(timoneo y voces
de mando)

SABER MANEJAR
EL GLOBO
ORGANIZARNOS

DISTINTAS SITUACIONES
EN LA VIDA DE LA COMU-
NIDAD (positivas y negativas)

COMUNIDAD:
CONTACTO DIRECTO
CON LA NATURALEZA
"PRIBILEGIO"

LAGO: PELIGRO
FUENTE DE
RECURSOS
(APROBECHABLE)

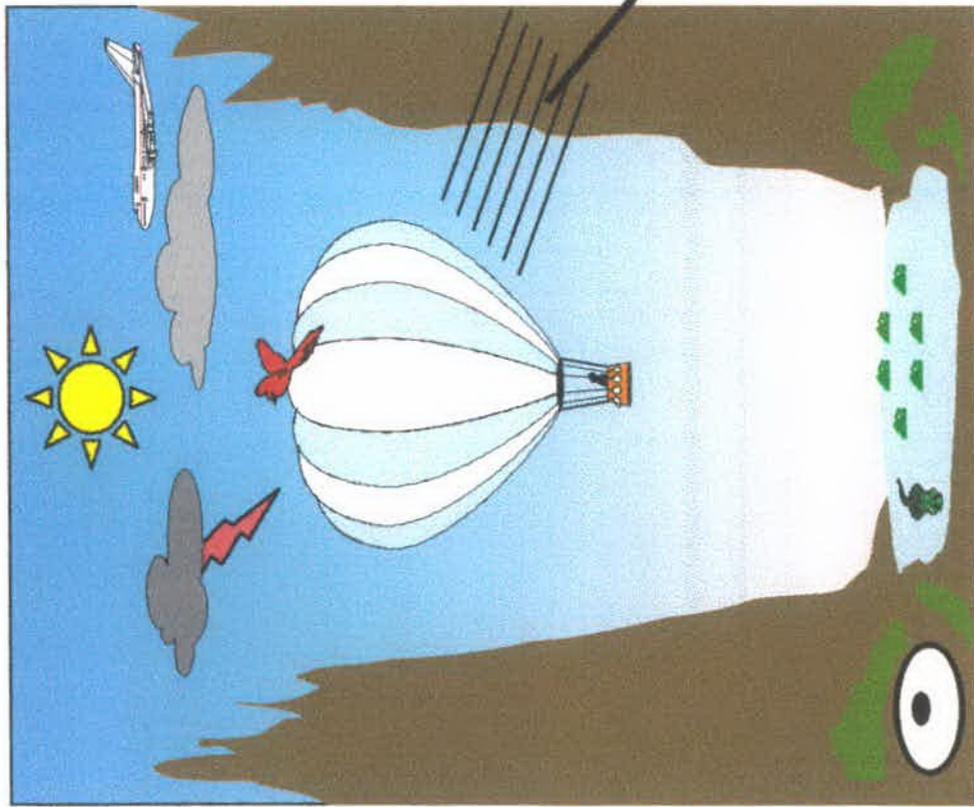
SOL:
LO POSITIVO Y LAS
GANAS DE HACER

AVIÓN:
PROGRESO, ESTIMULO,
FUTURO

NUBES:
FLUCTUACIONES EN
EL DESARROLLO
(DEPENDE DE LA
GLOBALIZACIÓN U OTROS)

VIENTO:
FACTOR QUE NOS
AYUDA A LLEGAR A
LA META O AL
PELIGRO

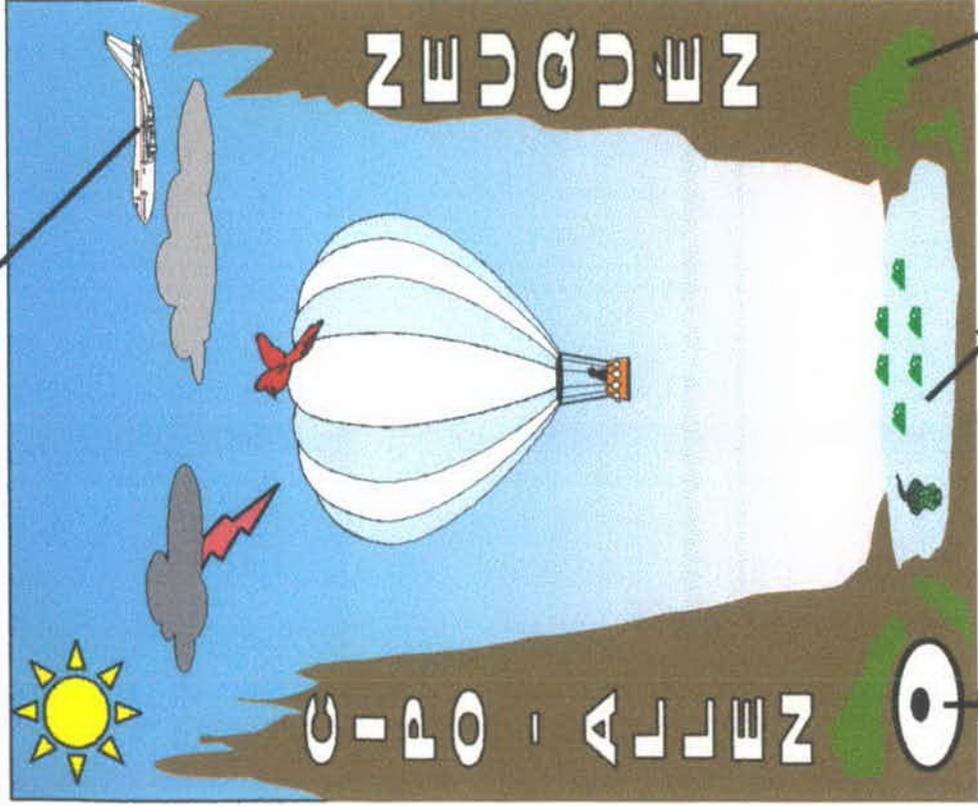
MONTAÑAS:
INSEGURIDAD U
ORIENTACIÓN



GRUPO N°2

RADIOGRAFIA DE UN VIAJE DE ORO

PRIMER MUNDO
EEUU



FUTURO OPTIMO

PUEBLO FANTASMA

PUEBLO MEDIOCRE

MONTAÑAS: DEUDA EXTERNA
INMOVILIDAD, CRECIMIENTO,
CUIDADES VECINAS MAS
GRANDES, ACTIVIDAD COMERCIAL
E INDUSTRIAL, CRECIMIENTO E INFRAESTRUCTURA,
SECTOR MAS JOVEN

PESOS A ELIMINAR
- PERJUICIOS
- DESOCUPACIÓN
- FALTA DE EDUCACIÓN
Y PARTICIPACIÓN

PAJARO LOCO: EDUCACIÓN,
SENTIMIENTO DE
PERTENENCIA,
INDIFERENCIA,
DESCONOCIMIENTO DE LA
REALIDAD, NO LO VEMOS,
NO LO RECONOCEMOS, NO
PODEMOS SOLUCIONARLO

VIENTOS/NUBES:
CLIMA
SOCIOECONÓMICO
NACIONAL Y
MUNDIAL,
MERCADO
INTERNACIONAL,
POSIBILIDADES DE
FINANCIAMIENTO,
OPORTUNIDADES
DE NEGOCIO,
BUSQUEDA DE
SOLUCIONES,
REACTIVACIÓN
DEL COMERCIO.

GRUPO N°3

**PRODUCCIÓN
BASE DE CRESIMIENTO**

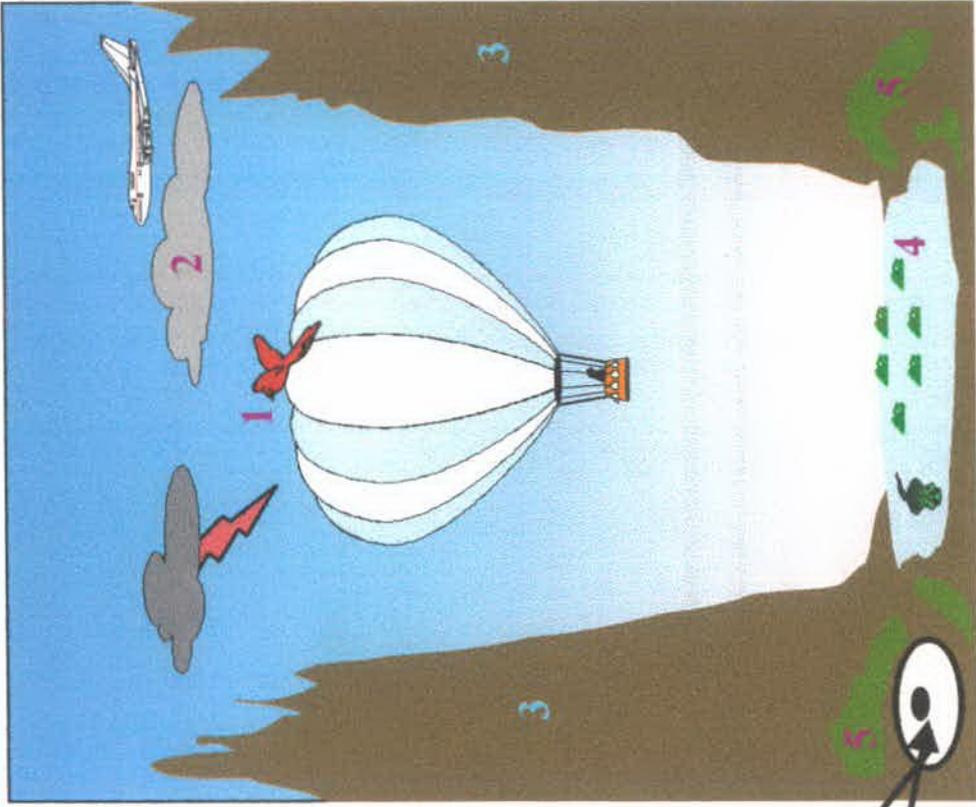
**1 FALTA DE
INTEGRACIÓN
COMUNITARIA**

**2 FALTA DE
PLANIFICACIÓN
ECONÓMICA**

**3 FALTA DE
CAPACITACIÓN
E INSTRUCCIÓN**

**4 FALTA DE
INCENTIVOS
FINANCIEROS
P/LA PRODUCCIÓN**

**5 NECESIDAD DE
TRABAJO CON
NORMAS INTERNACIONALES
(ISO - IRAM)**



DESARROLLO
ECONÓMICO

EQUIDAD
SOCIAL

GRUPO N°4

ANEXO IV

CLUSTER DE MIEL

Según la Resolución GMC 15/94: " la miel es el producto alimenticio producido por las abejas melíferas a partir del néctar de las flores o de las secreciones procedentes de partes vivas de las plantas o de excreciones de insectos succionadores que quedan sobre la superficie de las plantas, que las abejas recogen, transforman, combinan con sustancias específicas propias y almacenan y dejan madurar en los panales de la colmena".

El producto argentino tiene un importante reconocimiento por sus características organolépticas y porque los parámetros de calidad (humedad, HMF, presencia de residuos, etc.) se encuentran dentro de los requisitos de los países más exigentes.

COMPOSICIÓN Y CALIDAD:

	Miel Neuquén	Normas CODEX
Contenido de humedad	16 gr por cada 100gr	21 gr por cada 100gr como máximo
Acidez	12 miliequivalentes de ácido por 1000 gramos	40 miliequivalentes de ácido por 1000 gramos como máximo
Contenido de hidroximetilfurfural	15 mg/kg	80 mg/Kg como máximo
Actividad de la diastasa	Sin datos	3 como mínimo
Contenido de minerales(cenizas)	Sin datos	0,6 gr por cada 100 gr como máximo
Contenido de sólidos insolubles en agua	Sin datos	miel prensada no más de 0,5%, mieles no prensadas no más del 0,1%.
Contenido aparente de azúcar reductor, calculado como azúcar invertido	76,9%	No menor al 65%
Contenido aparente de sacarosa	0,57%	No mayor al 5%
Color	extra blanco, escala color Pfund 9-17	Clasificación escala Pfund

ANÁLISIS DE MIELES

	ZONA	% Humedad	Acidez Libre (meq/kg.)	H.M.F. (mg/kg.)	Azúcares reductores (%)	% Sacarosa
1	Aluminé – Rahue	15.8	24	1.62	71.92	2.4
2	Aluminé	15.5	13.63	1.346	72.60	2
3	Covunco Abajo	12.8	14.68	1.82	68.73	1.4
4	Aluminé – Piedra Pintada	16.6	16.686	1.56	70.70	2.5
5	Junín de los Andes – Costa del Maileo	16.1	11.79	1.87	69.90	0.7
6	Junín de los Andes – Pje. San Cabao	16.3	13.45	2.096	66.90	0.9
7	Cutral Co (Luis Garrido)	15.2	13.92	1.05	70.30	1
8	Plaza Huincul (Amalia Perez)	15.4	24.47	2.99	69.40	1.4
9	Zapala (Mario David)	14.3	24.97	5.23	73.50	0.7

10	Picún Leufú (Zafalon)	15.7	23.42	1.05	71.	1.9
11	Confluencia (Senillosa – Etcheverry)	15.6	26.55	4.85	73.21	2.3
12	Añelo (Bussio)	15.8	25.92	3	71.10	1.8
MIELES DE OTRAS PROVINCIAS						
13	El Bolsón (Cigliano)	17.6	48.45	9.23	68.26	4.9
14	Entre Ríos	19.2				
15	Bahía Blanca	17.2				

MIELES: ORIGEN BOTÁNICO

ZONA: LAS OVEJAS

Centáurea sp	20.3%
Echium Vulgare	58.3%
Melilotus	9.4%
Cruciferae	1.5%
Medicago sativa	3.01%
Prunus sp	1.50%
Trifolium pratense	1.50%
Menta sp.	0.38%
Chenopodiaceae	1.88%
ND	1.28%
Lomatia hirsuta	1.28%
Cristalización – Media	
Observaciones: el gusto predominante proviene del abrepuno (Centáurea sp.)	

ZONA: JUNIN DE LOS ANDES

Rhamnus siscaria serratifolia	28,9%
Grano pequeño elíptico	37%
Grano muy pequeño circular	7,4%
Echium vulgare	3,7%
Trifolium aureum	16,3%
Taraxacum sp	1,5%
Labiadas sp	2,2%
Plantago sp	1,5%
ND 1	1,5%

ZONA: CUTRAL- CÓ

Diptotaxis sp	21,3%
Eucaliptus sp	66,7%
Trifolium pratense	1,1%
Prosopis alpataco	2,3%
Medicago	0,6%
Prunus sp	0,6%
Tamarix sp	2,3%
Centaurea sp	1,2%
Hyalis argentea	3,4%
ND	0,6%

MARCO INTERNACIONAL

Producción mundial

La producción mundial de miel es del orden de las 1,2 millones de tn. Seis países concentran el 50% del total. En la última década ha presentado una tendencia levemente creciente. El principal continente productor es Asia, seguido por Europa y en tercer lugar, América. El MERCOSUR representa el 10% del total mundial. Argentina es el tercer productor mundial, después de China y Estados Unidos y representa el 70% de la miel de América del Sur, el 25% de América y el 6% del total mundial.

Comercio mundial

El comercio mundial se encuentra acotado a **pocos países**, que son los que negocian la mayor parte de la producción; por otra parte, existen ciertos mercados con características especiales, lo que implica tener un producto diferenciado para tratar de abastecer a cada uno de ellos.

Sólo 9 países comercializan el 50 % del total de la miel que se produce en el mundo. Principales importadores: **EEUU, Alemania y Japón**. Sus requerimientos coinciden con las características de la miel argentina.

Casos particulares:

- ◆ **Singapur:** por ser un producto sano y natural el consumo está aumentando, son exigentes en cuanto a presentación y calidad
- ◆ **Arabia:** últimamente ha aumentado sus importaciones, es buen mercado para la venta de miel fraccionada.
- ◆ **España:** ha aumentado sus importaciones, siendo Argentina uno de los principales proveedores.
- ◆ **Portugal y Francia:** su consumo interno está en aumento(especialmente en rubro panadería y confituras)

Cifras de Importaciones (1996 estimado): EEUU 60.000 Tn., Alemania 80.000 Tons. Canadá 7.000 Tn. Los precios pagados al productor oscilaron entre 1,6 y 2 U\$S el Kg. (valores de EEUU y Brasil) .Hay precios diferenciales para mieles diferenciadas. A través de estrategias comerciales se podrían lograr mejores cotizaciones.

Los principales países importadores de miel en el mundo – Alemania, Estados Unidos, Japón y Reino Unido – son además importantes consumidores de productos apícolas. Son exigentes en materia de calidad y resaltan la importancia de que se trata de un alimento, resguardando la salud del consumidor. Por este motivo exigen, por ejemplo, que las mieles ingresen libres de residuos de antibióticos y agroquímicos o con certificados sanitarios que avalen, no solamente al producto, sino a los apicultores de los cuales proviene la miel.

Mercado internacional. Características principales

- ◆ Aumento de la demanda de **países no tradicionales en el consumo**
- ◆ Aumento de la demanda de productos **con valor agregado incorporado**
- ◆ Aumento del consumo en **países tradicionalmente consumidores**
- ◆ **Disminución del número de colmenas y de productores** en ciertos países considerados como principales productores. Ej: disminución de la producción de China.

Mercado Nacional

Producción nacional

En el ámbito de nuestro país, ha habido un importante aumento de la misma por diversos factores que se analizan a continuación, existiendo aún posibilidades de expansión.

El incremento de los últimos años se debe no sólo al aumento de la productividad sino también a la cantidad de colmenas explotadas. 1995: 70.000 Tn. 1996: 57.000 Tn. por problemas climáticos. 1997: 62.000 Tn. (estimadas). Sólo el 2 % de lo exportado corresponde a miel fraccionada. Distribución de la producción: Bs. As. 50 %, Santa Fe 14 %, Córdoba 11 %, Entre Ríos y La Pampa 9 % cada una.

Hay un gran potencial de crecimiento por la flora existente y para diferenciar el producto según el origen botánico (por el clima hay flora variada y heterogénea).

La miel argentina es una de las mejores, se usa para el consumo directo y sus valores de HMF (humedad, acidez) están lejos de los límites internacionales (ej: humedad el límite está entre 20-22% y tiene entre el 16 y 17 %)

La producción de Argentina experimentó una notable expansión en la década del 90, en cinco años tuvo un aumento del 40%. En promedio ronda las 75.000 tn. anuales. El valor estimado es de u\$s 100 millones para el año 2001 y para el año 2002 u\$s 120 millones.

Mercado interno

El mercado interno de Argentina se encuentra poco desarrollado, no hay una tradición consumidora del producto, esto implica que la mayor parte de la producción se destine al mercado externo. Lo que se destina a consumo interno es entre 5.000 y 7.000 Tn. anuales.

Consumo per cápita: 200-300 Grs./hab./año. En otros países: Austria y Alemania 2 Kgs. por hab.; Japón y EEUU 1 Kg. por hab.

Se consume poco por:

- ◆ Presencia de un consumidor que desconoce las propiedades y beneficios de la miel, "no hay tradición" (reemplazar el azúcar por la miel que es más natural y sana)

- ◆ Desconocimiento de los subproductos de la miel y de los distintos productos que se pueden obtener

- ◆ Falta de promoción y difusión de los productos de la colmena. Como antecedente se puede señalar una campaña en la década del 70 logró un aumento en el consumo a los 800 Grs. que no perduró en el tiempo . La miel tiene usos alternativos en la industria de las salsas para homogeneizar los productos. Además se la utiliza para incorporarla a los sistemas grasos (manteca chocolate), para endulzar –la miel tiene propiedades edulcorantes (más que el azúcar)-, para clarificar las bebidas (jugos, vinos), para aumentar la conservación de las frutas secas, para tiernizar carnes, etc. .

Estos aspectos no son explotados en su totalidad como ocurre en EEUU donde la miel es relevante en la industria de la alimentación.

Los derivados, otros productos y servicios apícolas se presentan en el siguiente cuadro:

Productos de la Miel		Servicio de Polinización		Otros Productos Apícolas				
Usos Alternativos de la Miel				Polen	Cera	Jalea Real	Propoleo	Maternia Viva
<p>Usos en la gastronomía: Se puede utilizar en la industria de salsas para homogeneizar los productos. Brinda aroma y sabor a los alimentos derivados de la leche, masas, caramelos). Puede ser incorporada a los sistemas grasos – manteca, chocolate – Puede ser incorporada a otros alimentos sin alterar su PH. Posee propiedades coloidales que mejoran el cuerpo y el gusto de los productos – jugos de frutas, yogurt, budines - Se utiliza para reducir el encogimiento de jamones y otros productos horneados por su poder higroscópico. Se la utiliza para clarificar las bebidas – jugos, vinos – Para aumentar la conservación de las frutas secas, carne, ensaladas de frutas. Mantiene propiedades de frescura de los alimentos – helados elaborados con miel. Se la utiliza para tiemizar carnes y conservación de las mismas. Usos Técnicos de la Miel Acondicionador Bálsamos para los labios Crema Facial Jabón Loción Shampoo</p>		<p>La zona frutícola de la microregion permite el desarrollo del servicio de polinización que trae grandes beneficios a los productores.</p>		<p>Se utiliza en la industria farmacéutica pues mejora el sistema inmunológico.</p>	<p>Se utiliza fundamentalment e en la industria de la cosmética: crema facial, etc.</p>	<p>Se la utiliza en la industria de la cosmetología para cremas, etc.</p>	<p>Se lo utiliza para la elaboración de pasta dentífrica. Como suplemento de comidas. Como barniz para instrumentos musicales.</p>	<p>Cria de abejas reinas para la comercialización.</p>

Exportaciones de Argentina

Las exportaciones mundiales rondan las 350 mil tn y Argentina participa con algo más del 20% del total comercializado, siendo el primer exportador en el mundo, seguido por China y México. Con el primero compete en el mercado del precio y con el segundo, en el mercado de la calidad.

La mejor calidad de miel la tiene Nueva Zelanda.

Argentina exporta algo más del 95% de su producción. El 98% del producto comercializado es a granel, sin diferenciación. Solamente el 2% se exporta fraccionado. El valor de exportación para el 2002 supera los u\$s 110 millones.

Durante los primeros ocho meses del año 2003 las exportaciones de miel ascendieron a u\$s 142 millones y superaron en alrededor del 90% las concretadas durante todo el año 2002. Según información de SENASA se exportaron alrededor de 62.898 tn.

El principal destino para la miel fue Alemania, donde se registraron envíos por 28.072 tn, valuadas en u\$s 62.185 millones.

En el siguiente cuadro se muestra el destino de las exportaciones de Argentina:

País de Destino	Cantidad – tn	Valor en u\$s
Alemania	28.072	62.185.000
Reino Unido	6.040	13.654.000
Australia	5.197	13.434.000
Italia	5.164	11.820.000
Estados Unidos	3.832	9.188.000

Con respecto a la miel fraccionada el principal destino es Brasil, pero en 1994 dispuso barreras para arancelarias por la existencia de "loque americana". En este sentido, es importante mencionar la puesta en marcha de planes sanitarios para su erradicación (Programa Miel Bonaerense). El valor de la miel ha aumentado, un Kg. varia entre 1,70 y 1,75 U\$S (a granel), la fraccionada varia entre 3 y 3,5 U\$S el Kg.

Con respecto al Mercosur se exportó en 1996 por valor de 1,8 millones de U\$S (1,7 corresponden a Brasil) y en 1997 (Enero-Agosto) por valor de 0.9 millones de U\$S (el total corresponde a Brasil).

Importaciones de Argentina

Las importaciones nacionales de subproductos apícolas son insignificantes (en 1995 fueron 17 Tn y en 1996 122 Tn). Son generalmente subproductos de la colmena: **jalea real y polen**. Se importa por los altos costos de producir jalea en nuestro país, que hace que resulte difícil competir a nivel internacional.

Las importaciones provienen de Hungría y Uruguay.

Requerimientos para comercializar Polen y Jalea Real:

El artículo 785 - (Res 1550, 12.12.90), brinda la definición de Polen: "Con la denominación de Polen se entiende el elemento masculino de las flores, recogido por las abejas obreras depositado en la colmena y aglutinado en granos por unas sustancias elaborada por las mismas abejas.

El polen debe estar limpio, seco, sin restos de insectos, larvas o huevos, ni exceso de propóleos, y presentar un olor característico de acuerdo a la especie floral que provenga.

Este producto puede ser secado artificialmente, siempre que el proceso elegido no exponga los granos a la luz solar directa, ni la temperatura de la corriente de aire usada para el secado sea mayor de 55°C.

El polen deberá responder a las siguientes características analíticas de composición:

- Humedad: secado al vacío 45 mm Hg y 65°C, máx 8%
- Cenizas: en base seca 600°C, máx 4%
- Proteínas: en base seca (Nx6,25 Kjeldahl), 15-28%
- pH 4 - 6
- Hidratos de carbono totales en base seca. 45-55%

Este producto deberá responder a las siguientes características microbiológicas:

- Gérmenes aerobios no patógenos, máx 150×10^3 UFC/g
- Hongos, máx 10^2 UFC/g
- Ausencia de gérmenes patógenos

El polen se envasará en recipientes bromatológicamente aptos de hasta 250 g, con cierre que impida que el producto absorba humedad, los envases serán de vidrio o plástico rígido transparente, a fin de poder observar su contenido.

Se considera polen no apto para el consumo, aquel que presente una o más de las siguientes características:

- Caracteres organolépticos anormales
- Exceso de polvillo o de propóleos
- Anormalidades en la observación microscópica
- Composición analítica diferente a la consignada anteriormente
- Características microbiológicas superiores a los límites establecidos
- Ataque de insectos, parásitos o sus larvas
- Residuos de plaguicidas
- Sustancias conservadoras
- Impurezas no retenidas por un tamiz IRAM 500 μ (N° 35) más de 5 por 1000.
- Este producto se rotulará: Polen, en lugar y con caracteres bien visibles deberá figurar el peso neto, día, mes y año de envasado.
- En el rótulo deben consignarse las leyendas: "Personas Alérgicas No Consumir" o "Alérgicos al Polen Abstenerse",

- "Conservar en Lugar Seco y Fresco", y "Consumir preferentemente dentro de los 180 días de la fecha de elaboración".

El artículo 784 - (Res 3363, 30.10.79),. Define a la Jalea Real como "Con la denominación de Jalea Real, Papilla Real o Leche de Abeja, se entiende el alimento de la larva de la abeja reina hasta el tercer o cuarto día de vida, constituido por la secreción de las glándulas de la cabeza de abejas jóvenes (5-15 días de vida).

Se presenta como una masa viscosa, de aspecto lechoso, color amarillo pálido, sabor ligeramente ácido y olor característico.

La Jalea Real deberá responder a las siguientes características analíticas de composición:

Jalea Real Virgen:

- Humedad, secado 12h a 70°C: 60-70%
- pH, solución al 5% p/v a 20°C: 3,4, 4,5
- Índice de acidez (mg KOH), 23-48
- Proteínas, N x 6,25, 11-15%
- Azúcares reductores, como glucosa, 10-15%
- Sacarosa, Máx: 5%
- Relación azúcares reductores/proteínas: 0,8 a 1,2
- Lípidos totales: 5% a 7%
- Lípidos ácidos: 4,3% a 5%
- Cenizas a 500°C: 0,8% a 1%
- Fósforo, como P: 150 a 250 mg

Jalea Real Liofilizada:

- Humedad, 12h a 70°C; 5% a 10%
- Proteínas, N x 6,25: 27% a 40%
- Azúcares reductores, como glucosa: 11 a 26%
- Sacarosa, Máx: 10%
- Lípidos totales, 10 a 35%
- Cenizas, a 500°C: 2 a 5%
- Fósforo, como P: 1800-3500 mg

La Jalea Real se podrá comercializar en su estado natural, liofilizado o mezclada con miel, siempre que la proporción de jalea no sea inferior al 10%. no podrá contener sustancias extrañas, excipientes ni aditivos.

Estos productos deberán envasarse en recipientes adecuados para protegerlos de la luz y humedad y se rotularán:

Jalea Real, Papilla Real o Leche de Abeja o Miel con X% de Jalea Real, según corresponda (X representa el porcentaje de Jalea Real presente en la mezcla), en una sola frase con caracteres de igual tamaño, realce y visibilidad. En lugar y con caracteres bien visibles deberá figurar: peso neto y la fecha de elaboración (mes y año), así como la de vencimiento del producto.

Queda prohibido consignar en el rótulo expresiones tales como natural, genuina y otras similares.

El rótulo de los envases de Jalea Real y sus mezclas con miel debe llevar la leyenda: Manténgase refrigerado".

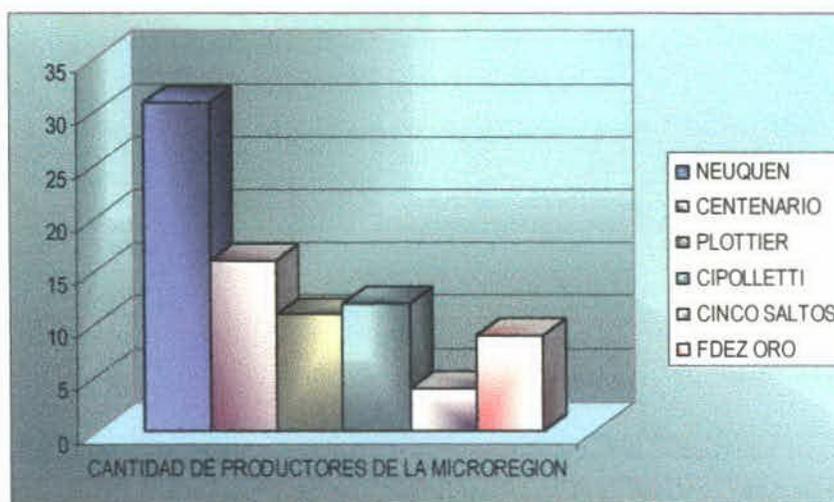
EL SECTOR APÍCOLA EN LA MICROREGION

La actividad apícola es incipiente en la microregión, existe un Programa Apícola en la provincia del Neuquen, que tiene como finalidad articular toda la actividad a fin de despertar en el productor una mentalidad empresaria que le permita encarar la misma desde un punto de vista formal y en la provincia de Río Negro, el Municipio de Cipolletti organiza capacitación para futuros productores apícolas. La cantidad de productores de esa zona se especifica en el cuadro siguiente.

CANTIDAD DE PRODUCTORES DE LA MICROREGION

NEUQUEN	31
CENTENARIO	16
PLOTTIER	11
CIPOLLETTI	12
CINCO SALTOS	4
FDEZ ORO	9
TOTAL	83

FUENTE: Elaboración propia basada en información brindada por la Municipalidad de Cipolletti - RN y el CEPYME - Nqn



FUENTE: Elaboración propia basada en información brindada por la Municipalidad de Cipolletti - RN y el CEPYME - Nqn

La actividad puede caracterizarse en principio, como informal, teniendo un plano secundario dentro de la unidad de explotación.

La producción apícola en la zona del Alto Valle de Río Negro y Neuquén se encuentra en continuo crecimiento.

Los productores en su gran mayoría posee menos de 300 colmenas:

CANTIDAD DE COLMENAS POR PRODUCTOR

Número de Colmenas	% de Productores
1 – 25	41
26 – 50	28
51 – 100	24
101 – 300	5
Más de 300	2

FUENTE: SAGPYA/98

Los rendimientos de estos productores son de 30 kg., por colmena, muy inferiores a los de otras regiones, con el agravante de la estacionalidad. Por la característica de la floración de las manzanas y peras de la región, el tiempo para la polinización y la elaboración de miel es muy reducido, se estima en no más de 15 a 20 días, luego las colmenas deben migrar a otras regiones para continuar el proceso.

Producción Microregión Sector Neuquén: 75.600 kg anuales. Existen unas 2000 colmenas aptas para la producción de miel en manos de aproximadamente unos 32 productores.

Producción Microregión Sector Río Negro: 80.000 kg. anuales. Existen unas 2.300 colmenas aptas para la producción de miel en manos de aproximadamente unos 24 productores.

La demanda potencial de la Pcia del Neuquén rondaría los 120.000 Kg./año en el supuesto caso que todos sus habitantes consumieran el promedio de 300 gm./año.-

Con la cantidad de colmenas detectadas en la Pcia y estimando el rendimiento promedio de cada una de ellas en 25Kg nos daría una producción de 125.000 Kg necesarios para abastecer el mercado neuquino. Sin embargo, por motivos de distinta índole (sanitarios, manejo del apiario, etc.) el rendimiento promedio de las colmenas en la actualidad es de aproximadamente 8 Kg, con lo cuál el tonelaje disponible para comercializar es de 40.000 Kg/año.¹

Los productores de más de 300 colmenas, luego de la polinización en el Valle se van a otras regiones con el objetivo de aumentar sus rendimientos.

La estrategia de comercialización que utilizan los productores consiste en asociarse a la Cooperativa Apícola de Provisión del Este Neuquino Ltda., con domicilio en la ciudad de Plottier, Provincia del Neuquén.

¹ Estudio: Propuesta comercial para el programa apícola - Lic. Raúl R. Chesta - año 2000.

SALA DE EXTRACCIÓN DE MIEL

La Resolución SENASA Nº 353/02 establece las nuevas condiciones edilicias que deben cumplir las salas de extracción de miel.

La mencionada normal legal establece que las salas de extracción de miel, cualquiera sea su clasificación, serán de dimensiones suficientes para que las actividades específicas puedan realizarse en condiciones higiénico – sanitarias adecuadas, guardando relación sus instalaciones con el volumen a producir. Su diseño deberá evitar toda posibilidad de contaminación o deterioro de la miel, durante o después de su extracción, para lo cual queda prohibido la manipulación, estacionamiento, envasado y/o depósito a la intemperie.

Clasifica a las salas en cuatro formas:

1. Sala de Extracción de miel habilitada
2. Sala de Extracción de miel registrada
3. Sala de Extracción de miel registrada (móvil)
4. Sala de Extracción de miel inscripta

El SENASA autorizará, para cada categoría de Salas de Extracción de Miel, los destinos de exportación posibles de la miel extraída, sobre la base de las exigencias que cada país adquirente requiera.

A los efectos de realizar exportaciones, la totalidad de la miel deberá provenir de Salas de Extracción de Miel definidas en el art. 2º de la resolución anteriormente mencionada, las que serán identificadas de manera tal que se reconozca al productor primario de la miel.

El costo de una sala de extracción se estima en \$ 100.000.-

Por las características mencionadas locales, no es rentable la instalación de una sala de extracción de miel en la ciudad de Cipolletti, teniendo en cuenta además que la ubicación de la misma no genera un impacto económico de importancia, por la forma de comercialización del producto. Cada productor tiene su marca y paga un canon a la Cooperativa por el uso del local. La miel se exporta a granel por medio de la Cooperativa.

Antes de pensar en la construcción de esta sala, sería recomendable, incentivar la producción de miel local, a través de incentivos, créditos y capacitaciones. Pues dadas las condiciones del mercado internacional, esta actividad se ve como atractiva y con posibilidades de desarrollo.

INSUMOS Y ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS

Materiales de Apicultura

a) Materiales de Madera:

Piso reversible de madera dura (caldén o algarrobo)

Alza Std dos tablas (unión Finger Joint) de Pino eliottii con manija antideslizante, rebaje en ángulo (chanfle) para reemplazar el riel.

Alza Std una tabla de Pino eliottii con manija antideslizante, rebaje en ángulo (chanfle) para reemplar el riel.

Alza $\frac{3}{4}$ de Pino eliottii con manija antideslizante, rebaje en ángulo (chanfle) para reemplazar el riel.

Alza $\frac{1}{2}$ de Pino eliottii con manija antideslizante, rebaje en ángulo (chalfe) para reemplar el riel.

Cuadro Std en pino eliottii.

Entretapa de Hardboard (chapadur) con espape o sin escape. Marco de Pino eliottii.

Rejilla excludora con marco de Pino eliottii.

Techo americano en madera dura (caldén o algarrobo).

Techo, marco y machimbre de madera dura (caldén o algarrobo) con chapa.

Techo, marco madera dura aislante. Hardboard (chapadur) de 6,4 mm con chapa galvanizada.

Cajón baby para fecundación de reinas. Doble, en Pino eliottii con techo de cahpa y aliemtnadores doolittle.

Alimentador Doolittle Std en Hardboard (chapadur) y Pino alliottii.

Cajones núcleos de 3, 4 y 5 cuadros.

Guarda piquera de madera dura (caldén o algarrobo).

Cuadro porta jaulita de reinas.

b) Implementos:

Aceite de lino doble cocido x 1 litro.

Ahumador chico o grande

Bobina de alambre x 1 kg o 2 kg.

Claderita a vapor 12 litros baja y alta

Cepillo doble y simple

Cuchillo a vapor común

Cupulitas x 1000 unidades

Incrustador de cera manual

Incurstador de cera eléctrico

Jaulita porta reina madera o plástica

Grampas de traslado por 2 kg.

Martillo para armado de alzas

Ojalillos comunes x 1 kg.

Palanca común con saca clavo.

Pinza con palanca especial y común

Porta bobina

Prensa cuadros

Punzones para ojajillos

Rieles galvanizados

Separadores de 8 y 9 cuadros

Clavos espiralados para alzas y cuadros

Malla de propóleos

Trampa de polen plástica.

c) Indumentaria

Buzo con car desmontable simple o reforzado

Mameluco con car desmontable simple o reforzado

Mameluco ventilado con car desmontable o con doble tela reforzado

Pantalón con doble tela reforzado.

Careta 3 lados tejido metálico con o sin cierre

Careta redonda F.O. con o sin cierre

Delantal forrado plástico.

Polainas

Guantes de tela

Sombrero apicultor reforzado.

d) Remedios

Los materiales como colmenas, pisos, techos, entretapas, etc., se fabrican localmente, no existiendo problemas para su producción. El caldén se adquiere en la provincia de La Pampa.

El equipamiento personal: máscaras, indumentaria se adquiere a proveedores extra locales, por razones de costos.

La cera estampada se adquiere en la provincia de La Pampa por canje de cera virgen al 80%. Actualmente se exporta cera estampada, quedando para el mercado interno la de baja calidad.

La mano de obra es local, con adecuada capacitación, siendo requerida en épocas de producción. Se requiere de un ayudante apícola por cada 300 colmenas.

Los remedios son adquiridos en Buenos Aires.

CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES DE LOS PRODUCTORES

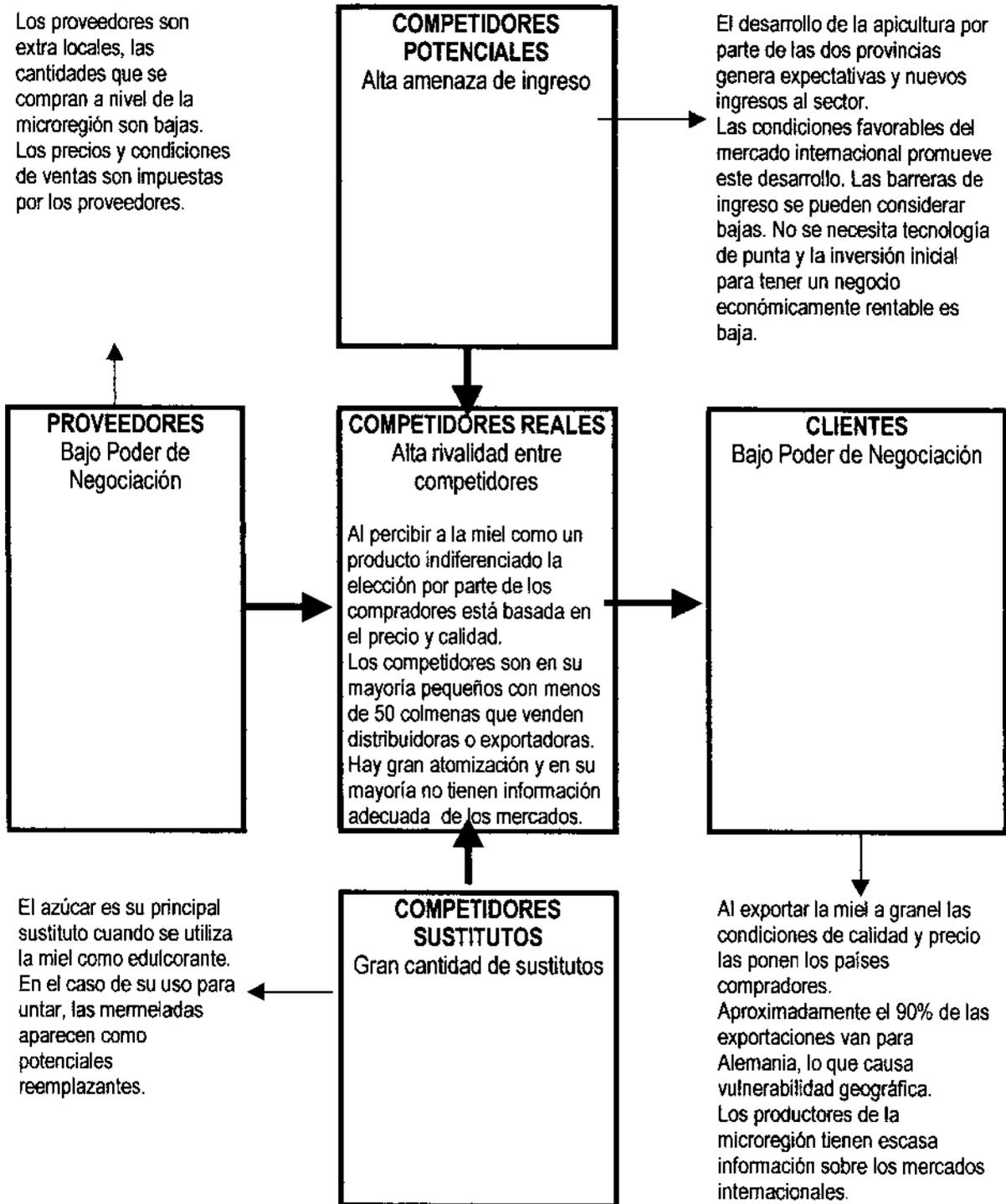
Bajo nivel de formación en gestión empresarial. La mayoría de los productores, aunque perciben la necesidad de asociarse no llegan a vincularse con otros productores, la razón más fuerte es la desconfianza y el poco conocimiento que tienen del mercado, de las formas de comercialización, así como también de poseer una cultura individualista y poco solidaria.

Al haberse incrementado la producción por iniciativa de los gobiernos locales, dado por las condiciones macroeconómicas se observa una alta fragmentación y atomización de los productores. La unidad económica oscila en 300 colmenas y es considerada, en la mayoría de los casos, como una alternativa de supervivencia, en otros casos se la realiza como actividad complementaria.

El productor no agrega valor a la producción y el producto adquiere la condición de commodity pues no es diferenciado. El 90% de la miel se exporta a granel, perdiéndose de generar valor agregado a través del fraccionamiento, lo que permitiría posicionar una marca de origen global para la zona.

La actividad de polinización se ve obstaculizada por varias razones, entre ellas una de las más importantes es el desconocimiento de los beneficios que esta brinda a la producción por parte de los chacareros. Otra no menos importante es el desinterés de los productores apícolas por producir colmenas para esta actividad y la falta de acercamiento entre las partes.

ANÁLISIS DEL SECTOR APÍCOLA DE LA MICROREGIÓN



CONTEXTO PARA ESTRATEGIAS

A nivel Internacional

(+) Se verifica una evolución favorable del precio de la miel a nivel internacional

(+) La Unión Europea ha prohibido el ingreso de miel proveniente de Estados Unidos. La UE exige que los terceros países que exporten miel a la comunidad cuenten con un Plan de Control de Residuos, como es el Plan CREHA argentino. Estados Unidos se negó a realizar dicho control argumentando que la miel no conlleva riesgo. Por este motivo, el país fue excluido de la lista de países con permiso para exportar miel. (Boletín apícola julio 2003)

A nivel Nacional

(-) Producción atomizada: Los últimos datos procesados correspondientes al 30 de junio de 2003, dan cuenta de un total de 8.419 productores registrados. El 27% de los mismos se encuentran en Bs. As, el 26%, en Córdoba, el 13% en Entre Ríos, el 10% en Santa Fe y el 8% en La Pampa.

(+) En el 1er. Semestre 2003, con respecto al mismo período del año anterior, las exportaciones se incrementaron un 7% en volumen y un 106% en valor. El precio FOB medio de venta de junio fue de US\$ 2,35/ kg. (Boletín apícola julio 2003), como consecuencia de la aplicación de políticas macroeconómicas. Reciente penetración a mercados asiáticos (Arabia, Omán, Libano), especialmente a los mercados que los chinos dejaron de servir (incluyendo a EE.UU)

(+) Buena imagen en el exterior de miel de calidad: 60% de los compradores encuestados compran miel de Argentina principalmente por la calidad del producto (40% principalmente por el precio)

A nivel Regional

(+) En la microregión se registra aproximadamente el 50% de las colmenas existentes en las dos provincias.

(+) La actividad apícola se encuentra desarrollada a niveles incipientes.- Pero en 1999 y 2001 se produce una mejora, aumentando entre un 40 a un 50% el número de colmenas y la producción por colmena. Asimismo se registró una considerable mejora en la calidad de la miel.

(-) Mayoría de producción está en miel líquida a granel.

(-) La miel está comercializado como un producto indiferenciado, por lo que no se genera valor agregado. Los principales países importadores exigen la comercialización a granel.

CONDICIONES DE ENTRADA

Factores Básicos

(-) se destaca la ubicación de la región, alejada de los centros de comercialización y exportación nacionales, lo que incide negativamente en los costos.

(-) manejo y sanidad del colmenar: hay mano de obra todavía poco calificada. Hay falencias básicas en cuanto a sanidad, manejo del apiario, gerenciamiento empresario.

(+) Aceptable rinde de producción de miel (30 kilos por colmena Zona Confluencia). En relación al promedio de otras zonas (Bs. As. 40-45 kgs.)

(+) En todas las zonas se observa un mejoramiento de la calidad de las colmenas, que se vió reflejado en la cantidad de kilos a cosechar.

(-) Baja elaboración de subproductos de la miel

(+) Respecto a la situación sanitaria ha mejorado en general, especialmente para aquellos productores que siguen las indicaciones técnicas (95%)

(+) Utilización de zonas vírgenes para multiplicación y fortalecimiento de colonias

(+) Hay disponibilidad y potencial de producción de maderas especialmente aptas para la fabricación de insumos apícolas para construcción de colmenas.

(+) Accesibilidad de recursos de materia prima (cera, madera)

(-) En el mercado local, se han detectado a nivel de las grandes cadenas de hipermercados y de pequeños comercios, que participan de la venta solo dos o tres marcas locales, las cuales cumplen con los requisitos mínimos requeridos para su comercialización.

(-) Existe en el mercado una infinita variedad de productos ofrecidos informalmente, que son comercializados por los propios productores puerta por puerta o de manera familiar entre sus conocidos.-

(+) Bajos niveles de contaminación del medio ambiente, bajos niveles de uso de pesticidas, características de su origen floral principalmente de manzanas, obteniéndose una miel muy blanca, de excelente aroma y características organolépticas.

(+) La producción de miel en la República Argentina registró un importante crecimiento entre los años 1982 y 1999. Si analizamos la primera parte de la serie, la comprendida entre el 82/90 nos da un crecimiento del orden del 28% con una media anual del 4%. -Si tomamos, en cambio la segunda parte de la misma, nos da un crecimiento del 106% en la producción con una media anual del orden del 12%.

(-) Exportación concentrada: Sólo 10 empresas concentraron el 65% del volumen total exportado.

(-) Exportaciones a granel, sólo 2% se exporta fraccionada, cuyo principal mercado es Brasil

Factores Avanzados

(+) Se desarrollan Encuentros Anuales de Apicultores, y la disponibilidad de cursos de capacitación es cada vez más frecuente amplia.

(+) Existen Laboratorios locales con equipo adecuado y personal capacitado para el análisis de calidad del producto

(-) Insuficiente mano de obra capacitada en manejo de colmenas y tratamiento de miel

(-) Escasa actividad en investigación y desarrollo a nivel microregional.

INDUSTRIAS RELACIONADAS Y DE APOYO: PROVEEDORES

(-) No hay proveedor local de tambores.

(-) Insuficientes fabricantes locales de vidrio y envases (sólo una planta en Plaza Huincul)

(-) Poca diversidad de empresas vendedoras de miel fraccionada

(-) No hay plantas procesadoras de cera de abejas

(+) Hay Empresas madereras fabricantes de materiales de calidad.

(-) Falta un secadero de madera de álamo.

(+) Se están construyendo nuevas salas de extracción y plantas fraccionadoras (embotelladoras) de miel.

(+) Altos precios en las empresas comercializadoras de insumos apícolas como indumentaria y medicamentos.

(+) Hay potencialidad de convertir la microrregión en proveedora de material vivo y cera para otras zonas apícolas.

INSTITUCIONES DE APOYO

(-) Escasa articulación entre las distintas instituciones provinciales para llevar a cabo un plan integrado regional.

(+) Progresivo desarrollo de la asociatividad entre apicultores.

(+) Existen instituciones públicas de promoción, desarrollo e investigación:

- < Centro PyME Neuquen (PROGRAMA APICOLA PROVINCIAL)
- < Dirección Provincial de Apicultura (Provincia de Neuquen)
- < CREAM Río Negro
- < INTI-CEMPAT
- < Universidad Nacional del Comahue.
- < Puesto de Capacitación Agropecuaria Plottier
- < Municipalidad de Cipolletti
- < Municipalidad de Fernández Oro.

(+) Algunas de esas instituciones ya están desarrollando acciones conjuntas (CEPYME-INTI CEMPAT (laboratorio del INTI). para la realización de ensayos que permitirán Certificar las características de las mieles)

CONDICIONES DE DEMANDA

(+) Reciente tendencia de consumidores hacia la compra de mieles de origen patagónico.

(-) La población cuenta con escasa información sobre los beneficios de la miel y los distintos usos.

(+) A nivel nacional reciente tendencia al desarrollo de nuevos productos (mieles ecológicas, con sabores, diferenciadas por origen botánico). A nivel local se debería desarrollar un programa para la diferenciación de la miel por origen botánico.

(-) Bajo consumo de miel y subproductos a nivel nacional (consumo per cápita de 200 grms.)

(+) Importante demanda potencial: solo de la Pcia del Neuquén rondaría los 120.000 Kg./año en el supuesto caso que todos sus habitantes consumieran el promedio de 300 gm./año.-

<p>Factores Básicos: MODERADO</p> <p>(+) Altos costos de transporte de colmenas.</p> <p>(+) En todas las zonas se observa un mejoramiento de la calidad de las colmenas, que se vio reflejado en la cantidad de kilos a cosechar.</p> <p>(+) Respecto a la situación sanitaria ha mejorado en general, especialmente para aquellos productores que siguen las indicaciones técnicas (95%)</p> <p>(+) Mano de obra cada vez más calificada.</p> <p>Factores Avanzados: DEBIL</p> <p>(+) Hay potencialidad de convertir la microregión en proveedora de material vivo y cera para otras zonas apícolas.</p> <p>(+) Existen instituciones públicas de promoción.</p> <p>(-) Escasa actividad en desarrollo e investigación.</p> <p>(+) Se desarrollan Encuentros Anuales de Apicultores, y la disponibilidad de cursos de capacitación es cada vez más frecuente amplia.</p> <p>(+) Existen Laboratorios locales con equipo adecuado y personal capacitado para el análisis de calidad del producto</p> <p>(-) Insuficiente mano de obra capacitada en manejo de colmenas y tratamiento de miel</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>Factores</p> <p>(+) Escasa competencia entre empresas</p> <p>(-) El 90% de la miel se exporta a granel.</p> <p>(-) Gran atomización de productores y alta concentración de empresas exportadoras.</p> <p>(+) En la microregión se registra aproximadamente el 50% de las colmenas existentes en las dos provincias</p> </div> <div style="width: 45%; border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>Estrategia, Estructura y Rivalidad – BAJA</p> <p>(+) Reciente penetración a mercados asiáticos.</p> <p>(+) Buena imagen en el exterior de miel de calidad – Imagen Patagónica</p> </div> </div> <div style="text-align: center; margin: 10px 0;"> <p>FACTORES ↔ ESTRATEGIA ↔ DEMANDA</p> <p>↕</p> <p>CLUSTER</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>El Cluster - BAJO</p> <p>(-) Baja elaboración de subproductos de miel.</p> <p>(-) Insuficientes fabricantes locales de vidrio y envases (sólo una planta en Plaza Huincul)</p> <p>(-) Poca diversidad de empresas vendedoras de miel fraccionada</p> <p>(-) No hay plantas procesadoras de cera de abejas</p> <p>(+) Hay Empresas madereras fabricantes de materiales de calidad.</p> <p>(-) Falta un secadero de madera de álamo.</p> <p>(+) Se están construyendo nuevas salas de extracción y plantas fraccionadoras (embotelladoras) de miel.</p> <p>(+) Altos precios en las empresas comercializadoras de insumos apícolas como indumentaria y medicamentos.</p> <p>(+) Hay potencialidad de convertir la microregión en proveedora de material vivo y cera para otras zonas apícolas.</p> </div>	<p>Demanda - BAJA</p> <p>(-) Bajo consumo de miel – 200 gr. por persona.</p> <p>(+) Tendencia creciente a adquirir productos de origen patagónico.</p> <p>(-) Poseen poca información sobre los beneficios de la miel.</p>
--	---	---

CONCLUSIONES

De lo expuesto concluimos que la producción de miel en la micro-región registra las siguientes condiciones poco favorables. Los fundamentos los pudimos apreciar de los siguientes motivos:

- Distancia relativamente alejadas de los centros de consumos y embarque. Esta circunstancia incide en los costos.
- La producción de cera, material que participa en el proceso productivo, actualmente se destina a la exportación favorecida por el tipo de cambio. En consecuencia, la cera estampada que se adquiere en el mercado local es de baja calidad. La posibilidad de producir cera estampada en la zona por el momento es descartada por una ecuación costo-beneficio, dada la escasa demanda local y la alta inversión que supone instalar una planta procesadoras de cera.
- En cuanto a la sanidad del colmenar, los especialistas entrevistados reconocieron la existencia de falencias básicas en su implementación.
- Existe mano de obra todavía poco calificada.
- La producción de miel, como actividad productiva poco intensiva, incide escasamente en la generación de mano de obra.
- Insuficiente desarrollo de la producción local de vidrio y envases para el fraccionamiento de miel. Hay solamente una planta en Plaza Huincul (Pcia. del Neuquén).
- Bajo consumo de miel y subproductos a nivel nacional y regional.
- Escasa participación de los niveles de producción de la microregión en el sector apícola nacional.
- Requerimientos de miel a granel que inciden negativamente en el desarrollo de la cadena de valor, especialmente en la posibilidad de generar eslabones de fraccionamiento y envasado.
- Las condiciones sanitarias establecidas no son adecuadamente atendidas por un porcentaje elevado de productores.
- Las condiciones favorables en el precio han sido generadas por una situación que puede considerarse circunstancial, como es el tipo de cambio, y no a mejoramientos de los estándares de calidad de miel.

Vale considerar un aspecto que escuchamos con frecuencia de los especialistas y productores: que la microregión, por el perfil productivo frutícola (ver primera parte de este trabajo), no favorece la producción de miel, sino que es apta para la multiplicación del material vivo, servicios de polinización y de otros productos apícolas.

En consecuencia, y a juicio del grupo, un desarrollo del sector (cluster) apícola en la microregión debería orientarse a la profundización de los servicios en polinización, ya que aportaría beneficios significativos en la calidad de la producción frutícola.

Junto a esta actividad resulta conveniente favorecer la producción de jalea real, propóleos, polen y material vivo, como reinas y núcleos.

Las nuevas actividades que han surgido deben desarrollarse sobre la base de los aprendizajes que han experimentado los actores involucrados en la actividad, y deben ser fundados en la investigación y desarrollo, en particular la vinculada con la actividad frutícola de la zona.

Los esfuerzos deben dirigirse también a lograr un mayor desarrollo de las incipientes experiencias asociativas horizontales que han puesto en marcha los productores apícolas de la microregión, así como también, la asociatividad vertical entre este sector y aquellos sectores económicos de la zona que son complementarios, como el frutícola y el maderero.

Una mención especial queremos hacer para Angel Casabona del INTI – CEMPAT, Adolfo Minich de la Universidad Nacional del Comahue, Sebastian Fernández del Centro PYME Neuquén y de Pablo Mastroberti del PROMUPEQ, Municipalidad de Neuquén, que sin sus valiosos aportes y recomendaciones no hubiera sido posible este trabajo.

NOMINA DE PARCELAS EN ZONA RURAL				
Nro. Orden		Nomenclatura Catastral	Superficie	Localidad
1	1	032B008 01F	0-76-23	ALLEN
2	2	032B009 01	19-56-15	ALLEN
3	3	032B009 02	21-04-74	ALLEN
4	4	032D005 01	15-00-00	ALLEN
5	5	032D007 09A	5-33-86	ALLEN
6	6	032D007 09B	13-36-39	ALLEN
7	7	032D008 03	15-04-56	ALLEN
8	8	032E004 02	16-67-20	ALLEN
9	9	032E004 04A	15-00-00	ALLEN
10	10	032E004 04B	1-67-05	ALLEN
11	11	032E006 05	7-30-13	ALLEN
12	12	032E006 06	8-23-83	ALLEN
13	1	032B006 03B	0-39-58	BAHIA BLANCA
14	2	032B006 06A	0-75-75	BAHIA BLANCA
15	1	032B002 08A	5-68-14	CAPITAL FEDERAL
16	2	032B002 14	9-74-57	CAPITAL FEDERAL
17	3	032B004 05	1-40-00	CAPITAL FEDERAL
18	4	032B008 02C	1-77-27	CAPITAL FEDERAL
19	5	032B008 02H	0-77-75	CAPITAL FEDERAL
20	6	032B008 02J	1-49-66	CAPITAL FEDERAL
21	7	032D008 11 T001	0-25-00	CAPITAL FEDERAL
22	8	032E002 01	0-60-40	CAPITAL FEDERAL
23	9	032E002 07	0-23-04	CAPITAL FEDERAL
24	10	032E002 08	0-08-03	CAPITAL FEDERAL
25	1	032B003 14B	2-00-00	CERVANTES
26	2	032B006 11A	0-42-86	CERVANTES
27	3	032B006 11B	0-81-33	CERVANTES
28	4	032B007 02C	0-68-05	CERVANTES
29	5	032B007 02D	0-41-53	CERVANTES
30	6	032B007 03	3-05-16	CERVANTES
31	7	032B008 02F	1-54-72	CERVANTES
32	8	032E006 04	8-95-32	CERVANTES
33	1	032A006 03	11-75-34	CIPOLLETTI
34	2	032A006 04	3-20-31	CIPOLLETTI
35	3	032A006 05	3-20-31	CIPOLLETTI
36	4	032A006 06	3-10-77	CIPOLLETTI
37	5	032A006 07	3-10-77	CIPOLLETTI
38	6	032A006 08	2-29-44	CIPOLLETTI
39	7	032A006 09	2-21-35	CIPOLLETTI
40	8	032A006 10	5-01-04	CIPOLLETTI
41	9	032B001 02	8-00-00	CIPOLLETTI
42	10	032B001 03	8-00-00	CIPOLLETTI
43	11	032B001 04	8-00-88	CIPOLLETTI
44	12	032B001 05	8-50-40	CIPOLLETTI

45	13	032B001 06	6-08-00	CIPOLLETTI
46	14	032B002 01	5-00-00	CIPOLLETTI
47	15	032B002 03	5-00-00	CIPOLLETTI
48	16	032B002 06	5-62-50	CIPOLLETTI
49	17	032B002 09	6-25-00	CIPOLLETTI
50	18	032B002 12	3-00-00	CIPOLLETTI
51	19	032B002 15	1-47-28	CIPOLLETTI
52	20	032B003 02	0-85-83	CIPOLLETTI
53	21	032B003 09	5-25-00	CIPOLLETTI
54	22	032B003 10	9-92-75	CIPOLLETTI
55	23	032B004 02	4-17-68	CIPOLLETTI
56	24	032B004 07B	12.548	CIPOLLETTI
57	25	032B004 07C	10.115	CIPOLLETTI
58	26	032B004 07D	5.597	CIPOLLETTI
59	27	032B004 07E	5.598	CIPOLLETTI
60	28	032B006 01	10-40-87	CIPOLLETTI
61	29	032B006 04A	0-76-61	CIPOLLETTI
62	30	032B006 08	4-00-00	CIPOLLETTI
63	31	032B006 09D	1-55-02	CIPOLLETTI
64	32	032B006 14	7-00-00	CIPOLLETTI
65	33	032B006 15	15-00-00	CIPOLLETTI
66	34	032B006 16	10-11-90	CIPOLLETTI
67	35	032B007 13	4-77-36	CIPOLLETTI
68	36	032B007 14	4-98-87	CIPOLLETTI
69	37	032B007 15	4-03-55	CIPOLLETTI
70	38	032B007 16	4-26-74	CIPOLLETTI
71	39	032B007 17	3-97-03	CIPOLLETTI
72	40	032B008 01R	16-93-94	CIPOLLETTI
73	41	032B008 05A	20-08-01	CIPOLLETTI
74	42	032B008 06E	8-35-28	CIPOLLETTI
75	43	032B008 06F	8-97-31	CIPOLLETTI
76	44	032D001 03	10-15-01	CIPOLLETTI
77	45	032D003 02	46-38-42	CIPOLLETTI
78	46	032D003 03A	0-21-59	CIPOLLETTI
79	47	032D003 03C	0-21-62	CIPOLLETTI
80	48	032D003 03D	0-21-77	CIPOLLETTI
81	49	032D003 04	9-47-90	CIPOLLETTI
82	50	032D003 05	3-02-10	CIPOLLETTI
83	51	032D005 02	10-00-00	CIPOLLETTI
84	52	032D005 03	25-00-00	CIPOLLETTI
85	53	032D005 04A	10-77-01	CIPOLLETTI
86	54	032D005 08B	5-94-00	CIPOLLETTI
87	55	032D007 01B	5-09-09	CIPOLLETTI
88	56	032D007 02A	5-50-85	CIPOLLETTI
89	57	032D007 03	22-06-34	CIPOLLETTI
90	58	032D007 09D	6-12-12	CIPOLLETTI
91	59	032D007 09E	16-21-27	CIPOLLETTI
92	60	032D007 11	7-26-53	CIPOLLETTI

93	61	032D008 01	11-15-83	CIPOLLETTI
94	62	032D008 06A	5-69-13	CIPOLLETTI
95	63	032D008 07A	43-08-96	CIPOLLETTI
96	64	032D008 08A	120.466	CIPOLLETTI
97	65	032D008 08B	111.396	CIPOLLETTI
98	66	032D008 09A	3-17-02	CIPOLLETTI
99	67	032D008 09B	22-87-44	CIPOLLETTI
100	68	032D008 10	3-81-92	CIPOLLETTI
101	69	032D008 11	12-76-89	CIPOLLETTI
102	70	032D008 12	25-34-21	CIPOLLETTI
103	71	032E001 05	0-37-01	CIPOLLETTI
104	72	032E001 06	3-40-00	CIPOLLETTI
105	73	032E002 03	7-62-51	CIPOLLETTI
106	74	032E002 06	6-40-60	CIPOLLETTI
107	75	032E003 01	4-81-08	CIPOLLETTI
108	76	032E003 03	11-45-69	CIPOLLETTI
109	77	032E005 01	10-02-33	CIPOLLETTI
110	78	032E005 11	7-64-64	CIPOLLETTI
111	79	032E007 01	42-95-00	CIPOLLETTI
112	80	032E007 12	21-75-27	CIPOLLETTI
113	1	032B001 07Z	0-09-90	EL BOLSON
114	1	032A006 01	9-60-10	FERNANDEZ ORO
115	2	032A006 02	7-39-31	FERNANDEZ ORO
116	3	032A006 11	4-91-10	FERNANDEZ ORO
117	4	032A006 12	4-91-09	FERNANDEZ ORO
118	5	032B001 01	7-48-00	FERNANDEZ ORO
119	6	032B001 07	5-87-72	FERNANDEZ ORO
120	7	032B002 04	5-00-00	FERNANDEZ ORO
121	8	032B002 05	5-00-00	FERNANDEZ ORO
122	9	032B002 07	5-62-50	FERNANDEZ ORO
123	10	032B002 11	6-25-00	FERNANDEZ ORO
124	11	032B002 13	3-25-00	FERNANDEZ ORO
125	12	032B003 01	1-61-67	FERNANDEZ ORO
126	13	032B003 03	0-42-93	FERNANDEZ ORO
127	14	032B003 04	2-96-87	FERNANDEZ ORO
128	15	032B003 05	1-48-42	FERNANDEZ ORO
129	16	032B003 06	1-48-45	FERNANDEZ ORO
130	17	032B003 11A	19.101	FERNANDEZ ORO
131	18	032B003 13	3-87-50	FERNANDEZ ORO
132	19	032B003 14A	1-00-00	FERNANDEZ ORO
133	20	032B003 15	1-00-00	FERNANDEZ ORO
134	21	032B003 16	10-68-75	FERNANDEZ ORO
135	22	032B003 17	5-34-37	FERNANDEZ ORO
136	23	032B003 18	5-34-37	FERNANDEZ ORO
137	24	032B003 19	2-93-31	FERNANDEZ ORO
138	25	032B004 01	3-83-74	FERNANDEZ ORO
139	26	032B004 06	4-57-64	FERNANDEZ ORO
140	27	032B006 02	5-00-00	FERNANDEZ ORO

141	28	032B006 03C	2.207	FERNANDEZ ORO
142	29	032B006 03D	1.697	FERNANDEZ ORO
143	30	032B006 05A	0-76-30	FERNANDEZ ORO
144	31	032B006 05B	0-76-15	FERNANDEZ ORO
145	32	032B006 07	3-18-92	FERNANDEZ ORO
146	33	032B006 09A	1-39-88	FERNANDEZ ORO
147	34	032B006 09B	1-00-17	FERNANDEZ ORO
148	35	032B006 10	7-29-99	FERNANDEZ ORO
149	36	032B006 11C	0-31-71	FERNANDEZ ORO
150	37	032B006 11D	0-29-12	FERNANDEZ ORO
151	38	032B006 11E	0-31-69	FERNANDEZ ORO
152	39	032B006 11F	0-18-02	FERNANDEZ ORO
153	40	032B006 13	8-00-00	FERNANDEZ ORO
154	41	032B006 18A	5-36-18	FERNANDEZ ORO
155	42	032B006 19	2-93-90	FERNANDEZ ORO
156	43	032B006 20	3-18-91	FERNANDEZ ORO
157	44	032B007 01	4-43-36	FERNANDEZ ORO
158	45	032B007 02B	1-98-05	FERNANDEZ ORO
159	46	032B007 04	3-07-38	FERNANDEZ ORO
160	47	032B007 06	3-71-08	FERNANDEZ ORO
161	48	032B007 07	3-55-47	FERNANDEZ ORO
162	49	032B007 08	4-30-44	FERNANDEZ ORO
163	50	032B007 09	4-16-59	FERNANDEZ ORO
164	51	032B007 10	6-01-03	FERNANDEZ ORO
165	52	032B007 11	0-20-34	FERNANDEZ ORO
166	53	032B007 12	5-87-13	FERNANDEZ ORO
167	54	032B008 01E	0-77-56	FERNANDEZ ORO
168	55	032B008 01L	0-40-01	FERNANDEZ ORO
169	56	032B008 01N	2-48-12	FERNANDEZ ORO
170	57	032B008 01Q	1-43-87	FERNANDEZ ORO
171	58	032B008 02B	2-40-40	FERNANDEZ ORO
172	59	032B008 02D	1-80-71	FERNANDEZ ORO
173	60	032B008 02E	1-51-36	FERNANDEZ ORO
174	61	032B008 02K	1-25-33	FERNANDEZ ORO
175	62	032B008 02L	3-97-18	FERNANDEZ ORO
176	63	032B008 02M	18-29-39	FERNANDEZ ORO
177	64	032B008 03A	19.859	FERNANDEZ ORO
178	65	032B008 04	21-04-74	FERNANDEZ ORO
179	66	032B008 06C	1-36-13	FERNANDEZ ORO
180	67	032B008 06D	1-61-32	FERNANDEZ ORO
181	68	032B008 06G	0-71-52	FERNANDEZ ORO
182	69	032B008 06H	1-13-84	FERNANDEZ ORO
183	70	032B008 06I	1-05-14	FERNANDEZ ORO
184	71	032B008 06J	1-01-14	FERNANDEZ ORO
185	72	032D001 01	7-99-63	FERNANDEZ ORO
186	73	032D001 02	9-05-96	FERNANDEZ ORO
187	74	032D001 04	2-62-49	FERNANDEZ ORO
188	75	032D001 05	2-62-49	FERNANDEZ ORO

189	76	032D002 01	5-52-46	FERNANDEZ ORO
190	77	032D002 02	11-73-13	FERNANDEZ ORO
191	78	032D002 03	9-29-17	FERNANDEZ ORO
192	79	032D002 04	5-93-21	FERNANDEZ ORO
193	80	032D002 05	4-04-96	FERNANDEZ ORO
194	81	032D003 01	25-00-00	FERNANDEZ ORO
195	82	032D003 03B	0-21-62	FERNANDEZ ORO
196	83	032D004 01	4-18-33	FERNANDEZ ORO
197	84	032D004 02	7-97-88	FERNANDEZ ORO
198	85	032D004 03	6-63-47	FERNANDEZ ORO
199	86	032D004 04	7-36-24	FERNANDEZ ORO
200	87	032D004 05	10-71-28	FERNANDEZ ORO
201	88	032D004 06	7-44-88	FERNANDEZ ORO
202	89	032D004 07	6-08-92	FERNANDEZ ORO
203	90	032D004 08	7-03-68	FERNANDEZ ORO
204	91	032D004 09	6-01-60	FERNANDEZ ORO
205	92	032D004 10	6-12-09	FERNANDEZ ORO
206	93	032D004 11	5-10-76	FERNANDEZ ORO
207	94	032D004 12	0-52-56	FERNANDEZ ORO
208	95	032D004 13	6-29-95	FERNANDEZ ORO
209	96	032D004 14	9-45-04	FERNANDEZ ORO
210	97	032D004 15	4-10-38	FERNANDEZ ORO
211	98	032D004 16	3-48-36	FERNANDEZ ORO
212	99	032D005 05A	10-95-36	FERNANDEZ ORO
213	100	032D005 06	3-30-18	FERNANDEZ ORO
214	101	032D005 07	10-74-16	FERNANDEZ ORO
215	102	032D005 08A	5-94-00	FERNANDEZ ORO
216	103	032D006 01	10-55-80	FERNANDEZ ORO
217	104	032D006 02	9-90-21	FERNANDEZ ORO
218	105	032D006 03	7-18-32	FERNANDEZ ORO
219	106	032D006 04	13-86-88	FERNANDEZ ORO
220	107	032D006 05A	5-23-93	FERNANDEZ ORO
221	108	032D006 05B	3-80-25	FERNANDEZ ORO
222	109	032D006 06	12-25-34	FERNANDEZ ORO
223	110	032D006 07	7-91-65	FERNANDEZ ORO
224	111	032D008 02A	7-20-54	FERNANDEZ ORO
225	112	032D008 04	13-54-22	FERNANDEZ ORO
226	113	032D008 06B	8-00-01	FERNANDEZ ORO
227	114	032D008 16	2-24-97	FERNANDEZ ORO
228	115	032E001 01B	8-66-50	FERNANDEZ ORO
229	116	032E001 02	1-00-02	FERNANDEZ ORO
230	117	032E001 03	10-00-00	FERNANDEZ ORO
231	118	032E001 04	10-00-00	FERNANDEZ ORO
232	119	032E001 07	4-41-13	FERNANDEZ ORO
233	120	032E001 08	3-53-76	FERNANDEZ ORO
234	121	032E001 09	5-21-70	FERNANDEZ ORO
235	122	032E002 02	3-30-31	FERNANDEZ ORO
236	123	032E002 04A	6-61-00	FERNANDEZ ORO

237	124	032E002 04B	5-03-29	FERNANDEZ ORO
238	125	032E002 04C	5-05-54	FERNANDEZ ORO
239	126	032E002 05	12-39-50	FERNANDEZ ORO
240	127	032E003 02	4-94-54	FERNANDEZ ORO
241	128	032E003 04	48-00-00	FERNANDEZ ORO
242	129	032E003 05	29-56-24	FERNANDEZ ORO
243	130	032E004 01A	16-67-26	FERNANDEZ ORO
244	131	032E004 05	16-67-26	FERNANDEZ ORO
245	132	032E004 06	16-67-27	FERNANDEZ ORO
246	133	032E005 02	6-10-21	FERNANDEZ ORO
247	134	032E005 03	6-32-95	FERNANDEZ ORO
248	135	032E005 04	2-91-26	FERNANDEZ ORO
249	136	032E005 05	3-55-34	FERNANDEZ ORO
250	137	032E005 06	3-90-78	FERNANDEZ ORO
251	138	032E005 07	1-27-53	FERNANDEZ ORO
252	139	032E005 08	2-55-06	FERNANDEZ ORO
253	140	032E005 09	4-88-42	FERNANDEZ ORO
254	141	032E005 12	0-17-07	FERNANDEZ ORO
255	142	032E006 01	34-27-67	FERNANDEZ ORO
256	143	032E006 02	12-21-00	FERNANDEZ ORO
257	144	032E006 03	13-01-00	FERNANDEZ ORO
258	145	032E006 07	10-18-93	FERNANDEZ ORO
259	146	032E007 02	28-10-07	FERNANDEZ ORO
260	147	032E007 04	0-47-20	FERNANDEZ ORO
261	148	032E007 10	2-93-50	FERNANDEZ ORO
262	149	032E008 01	23-69-79	FERNANDEZ ORO
263	150	032E008 05	2-01-13	FERNANDEZ ORO
264	151	032E008 06	1-25-85	FERNANDEZ ORO
265	152	032E008 07	0-58-42	FERNANDEZ ORO
266	153	032E008 08	0-51-86	FERNANDEZ ORO
267	154	032E008 09	0-08-24	FERNANDEZ ORO
268	155	032E008 14	0-03-93	FERNANDEZ ORO
269	1	032E001 01A	0-83-50	GENERAL ROCA
270	2	032E004 03	16-67-14	GENERAL ROCA
271	3	032E005 10	3-26-04	GENERAL ROCA
272	1	032B002 02	5-00-00	NEUQUEN
273	2	032B002 08B	5-51-22	NEUQUEN
274	3	032B002 16	11-25-00	NEUQUEN
275	4	032B003 07	9-50-00	NEUQUEN
276	5	032B003 08	10-09-77	NEUQUEN
277	6	032B006 04B	0-76-46	NEUQUEN
278	7	032B006 09C	3-35-20	NEUQUEN
279	8	032B006 17A	4-42-39	NEUQUEN
280	9	032B007 05A	4.594	NEUQUEN
281	10	032B007 05B	4.616	NEUQUEN
282	11	032B007 05C	4.602	NEUQUEN
283	12	032B007 05D	4.686	NEUQUEN
284	13	032B007 05E	3.778	NEUQUEN

285	14	032B007 05F	5.190	NEUQUEN
286	15	032B008 03B	1-84-35	NEUQUEN
287	16	032B008 06B	8-54-52	NEUQUEN
288	17	032D007 01A	3-77-04	NEUQUEN
289	18	032D007 02B	4-56-29	NEUQUEN
290	19	032D007 04	4-37-93	NEUQUEN
291	20	032D008 05A	5-68-72	NEUQUEN
292	1	032D006 05C	0-73-46	VIEDMA
293	2	032E007 03	0-22-69	VIEDMA
294	3	032E007 05	0-03-77	VIEDMA
295	4	032E007 06	0-04-70	VIEDMA
296	5	032E007 07	0-08-42	VIEDMA
297	6	032E007 08	0-06-91	VIEDMA
298	7	032E007 09	0-06-91	VIEDMA
299	8	032E007 11	4-21-11	VIEDMA
300	9	032E008 10	0-11-40	VIEDMA
301	10	032E008 11	0-02-27	VIEDMA
302	11	032E008 12	0-80-82	VIEDMA
303	12	032E008 13	0-09-86	VIEDMA

NOMINA PARCELAS ZONA QUINTAS			
Nro. Orden	Nom. Catastral	Superficie	Localidad
1	032A062 01	4-87-75	FERNANDEZ ORO
2	032A062 02	2-95-54	CAPITAL FEDERAL
3	032A062 03	2-95-54	CAPITAL FEDERAL
4	032A062 04	2-95-54	CAPITAL FEDERAL
5	032A062 05	2-95-54	CAPITAL FEDERAL
6	032A063 01	2-38-40	NEUQUEN
7	032A063 02	2-97-92	NEUQUEN
8	032A063 03	2-97-92	NEUQUEN
9	032A063 04	2-97-92	NEUQUEN
10	032A063 05	2-97-92	NEUQUEN
11	032A065 01	3-13-91	CAPITAL FEDERAL
12	032A065 02	3-13-91	CAPITAL FEDERAL
13	032A065 03	3-13-71	CAPITAL FEDERAL
14	032A065 04	3-13-71	CAPITAL FEDERAL
15	032A066 01	3-16-32	NEUQUEN
16	032A066 02	3-16-21	NEUQUEN
17	032A066 03	3-15-98	NEUQUEN
18	032A066 04	3-15-90	NEUQUEN
19	032A067 01	5-74-00	CIPOLLETTI
20	032A067 02	5-74-00	CIPOLLETTI
21	032A067 03	4-14-90	FERNANDEZ ORO
22	032A067 04	8-60-21	FERNANDEZ ORO
23	032A067 05	4-06-28	FERNANDEZ ORO
24	032A072 01	5-07-10	FERNANDEZ ORO
25	032A072 02	5-06-99	NEUQUEN
26	032A072 03	6-98-23	CIPOLLETTI
27	032A073 01	2-92-60	FERNANDEZ ORO
28	032A074 01	2-65-00	CIPOLLETTI
29	032A074 02	2-67-16	CIPOLLETTI
30	032A074 03	2-67-16	FERNANDEZ ORO
31	032A074 04	2-67-16	FERNANDEZ ORO
32	032A074 05	2-67-64	ALLEN
33	032A074 06	2-67-64	ALLEN
34	032A074 07	2-69-64	CIPOLLETTI
35	032A074 08	2-67-67	CIPOLLETTI
36	032A075 01	4-04-79	FERNANDEZ ORO
37	032A075 02	2-73-52	CIPOLLETTI
38	032A075 03	3-03-95	CIPOLLETTI
39	032A076 01	2-69-64	FERNANDEZ ORO
40	032A076 02	2-69-64	FERNANDEZ ORO
41	032A076 03	2-69-64	FERNANDEZ ORO
42	032A076 04	2-69-64	FERNANDEZ ORO
43	032A076 05	2-69-64	FERNANDEZ ORO
44	032A076 06	3-89-78	FERNANDEZ ORO

45	032A077 01	5-79-98	CIPOLLETTI
46	032A077 02	5-84-50	NEUQUEN
47	032A077 03	5-86-23	NEUQUEN
48	032A077 04	8-12-30	NEUQUEN
49	032B063 01	0-38-77	CERVANTES
50	032B063 02	0-38-78	CERVANTES
51	032B063 03	0-39-70	FERNANDEZ ORO
52	032B063 04	0-46-40	FERNANDEZ ORO
53	032B063 05	0-92-32	FERNANDEZ ORO
54	032B063 06	0-37-61	FERNANDEZ ORO
55	032B063 07	0-37-86	FERNANDEZ ORO
56	032B063 08A	2.308	FERNANDEZ ORO
57	032B063 08B	1.477	FERNANDEZ ORO
58	032B063 09A	567	FERNANDEZ ORO
59	032B063 09B	2.549	CIPOLLETTI
60	032B063 10	0-20-76	CIPOLLETTI
61	032B063 11	0-32-52	CIPOLLETTI
62	032B063 12	0-37-85	FERNANDEZ ORO
63	032B063 13	0-37-85	FERNANDEZ ORO
64	032B063 14	0-37-60	FERNANDEZ ORO
65	032B063 15	0-45-92	FERNANDEZ ORO
66	032B063 16	0-39-70	FERNANDEZ ORO
67	032D037 02	8-82-62	CIPOLLETTI
68	032D037 03	1-64-72	CIPOLLETTI
69	032D037 04	0-25-43	FERNANDEZ ORO
70	032D063 01A	0-10-30	FERNANDEZ ORO
71	032D063 01B	4-85-55	FERNANDEZ ORO
72	032D063 02	13-38-91	FERNANDEZ ORO
73	032D063 03	3-08-37	FERNANDEZ ORO
74	032D071 01	2-31-37	CIPOLLETTI
75	032D071 02	10-58-87	CIPOLLETTI
76	032D071 03	14-32-38	CIPOLLETTI
77	032D071 04	2-94-86	NEUQUEN
78	032D071 05A	1-30-96	CIPOLLETTI
79	032D071 05B	3-71-57	NEUQUEN
80	032D071 06	0-01-69	VIEDMA
81	032D075 01	4-76-55	CIPOLLETTI
82	032D075 02	25-23-86	CIPOLLETTI
83	032E055 01	0-60-95	FERNANDEZ ORO
84	032E055 02	0-15-60	VIEDMA
85	032E055 03	24-24-67	FERNANDEZ ORO
86	032E055 04	16-48-05	GENERAL ROCA
87	032E073 01	0-05-72	VIEDMA
88	032E073 02	0-04-56	VIEDMA
89	032E073 03	0-05-56	VIEDMA
90	032E073 04	0-06-60	VIEDMA
91	032E073 05	0-07-01	VIEDMA
92	032E073 06	0-16-73	FERNANDEZ ORO

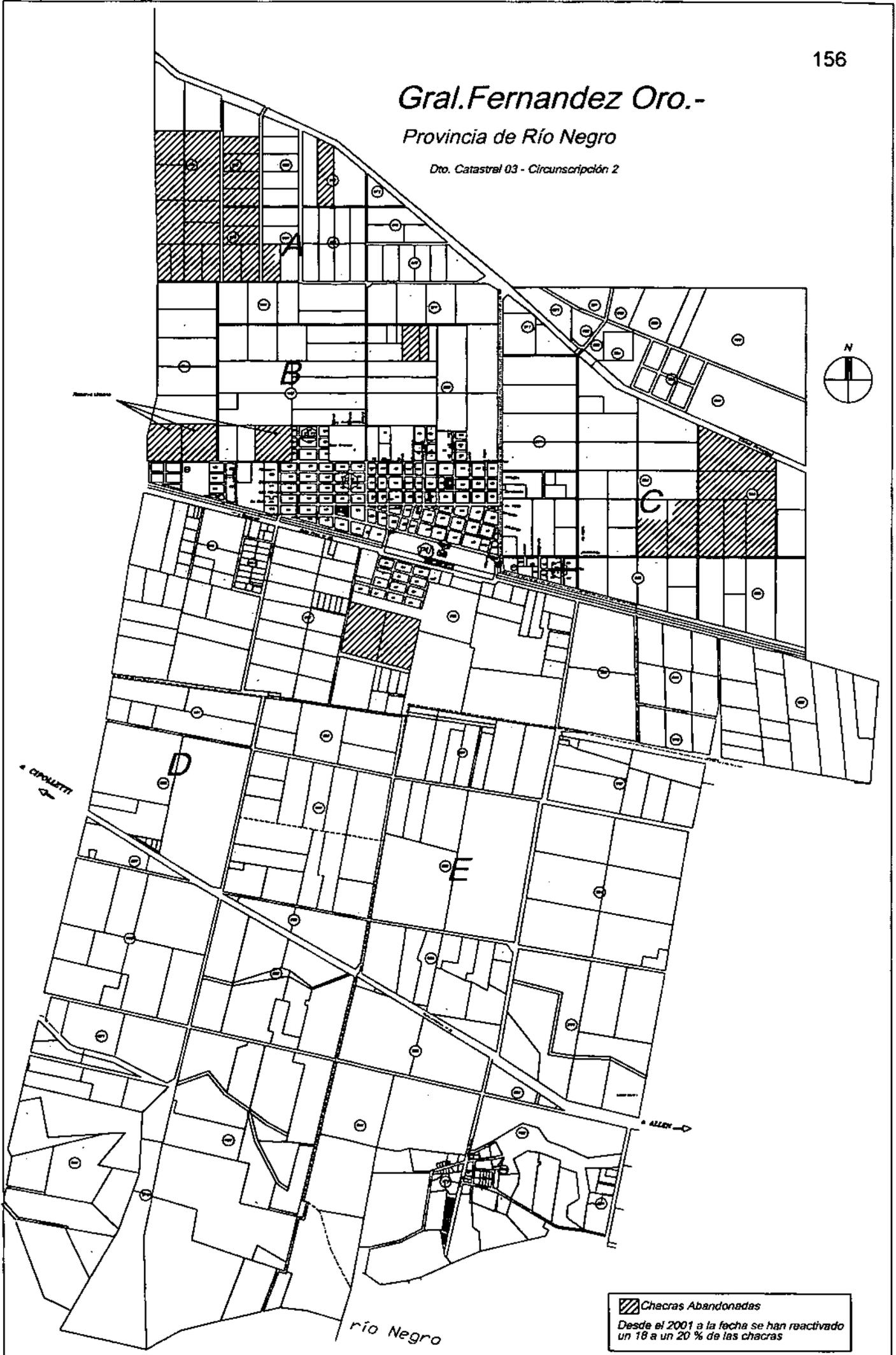
93	032E073 07	0-16-73	FERNANDEZ ORO
94	032E073 08	0-15-53	FERNANDEZ ORO
95	032E073 09	0-51-45	FERNANDEZ ORO
96	032E073 10	0-69-64	VIEDMA
97	032E073 11A	2.173	FERNANDEZ ORO
98	032E073 12A	14-31-19	CIPOLLETTI
99	032E073 12AT001	0-25-00	CAPITAL FEDERAL
100	032E073 13	1-05-17	FERNANDEZ ORO
101	032E073 14	0-22-98	FERNANDEZ ORO
102	032E073 20	845	FERNANDEZ ORO
103	032E073 21	831	FERNANDEZ ORO
104	032E073 22	818	FERNANDEZ ORO
105	032E073 23	804	FERNANDEZ ORO
106	032E073 24	790	FERNANDEZ ORO
107	032E073 25	777	FERNANDEZ ORO
108	032E073 26	763	FERNANDEZ ORO
109	032E073 27	749	FERNANDEZ ORO
110	032E073 28	736	FERNANDEZ ORO
111	032E073 29	722	FERNANDEZ ORO
112	032E081 01	0-23-19	VIEDMA
113	032E081 02	0-19-39	FERNANDEZ ORO
114	032E081 03	0-09-94	VIEDMA
115	032E081 04	0-05-43	VIEDMA
116	032E081 05	0-07-34	VIEDMA
117	032E082 01	0-67-18	FERNANDEZ ORO
118	032E082 02	0-39-44	FERNANDEZ ORO
119	032E082 03	5-36-00	ALLEN
120	032E082 04	6-00-80	ALLEN
121	032E082 05	6-28-49	VIEDMA
122	032E082 06	1-93-56	FERNANDEZ ORO
123	032E082 07	0-39-62	VIEDMA
124	032E082 08	1-44-91	FERNANDEZ ORO
125	032E083 01	0-20-07	VIEDMA
126	032E083 02	0-09-97	FERNANDEZ ORO
127	032E083 03	0-09-97	FERNANDEZ ORO
128	032E083 04	0-09-92	FERNANDEZ ORO
129	032E083 05	0-10-00	VIEDMA
130	032E083 06	0-11-23	FERNANDEZ ORO
131	032E083 07	0-10-76	VIEDMA
132	032E083 08	0-10-21	ALLEN
133	032E083 09	0-09-76	VIEDMA
134	032E083 10	0-18-35	FERNANDEZ ORO
135	032E084 01	0-37-29	VIEDMA
136	032E084 02	1-99-52	FERNANDEZ ORO
137	032E084 03	0-95-66	FERNANDEZ ORO
138	032E084 04	6-68-07	CIPOLLETTI
139	032E084 05	6-62-03	FERNANDEZ ORO
140	032E084 06	2-79-10	CIPOLLETTI

141	032E084 06 T001	0-25-00	CAPITAL FEDERAL
142	032E085 01	0-53-08	FERNANDEZ ORO
143	032E085 02	0-84-46	FERNANDEZ ORO
144	032E085 03	1-42-52	FERNANDEZ ORO
145	032E085 04	0-83-52	FERNANDEZ ORO
146	032E085 05	0-80-82	FERNANDEZ ORO
147	032E085 06	4-27-75	NEUQUEN

Gral. Fernandez Oro.-

Provincia de Río Negro

Dto. Catastral 03 - Circunscripción 2



 Chacras Abandonadas
Desde el 2001 a la fecha se han reactivado un 18 a un 20 % de las chacras

ANEXO VI

ALGUNOS APORTES PARA LOS PARTICIPANTES EN EL TALLER DE GERENCIAMIENTO.

Paradigma

Paradigma es un vocablo que proviene del latín y éste a su vez del griego *parádeigma*, que significa mostrar, manifestar.

Se utiliza como un patrón, aquello que sirve para medir las cosas. Así como un patrón de medida es lo que se usa para comparar el tamaño de los objetos.

También se puede comparar con un modelo, algo que se utiliza para comparar y establecer como son las cosas y como deberían ser.

Otro significado puede ser el de mapa, que sirve para orientarse en un territorio, aunque debemos tener en cuenta que el mapa no es el territorio.

En la década del 50 Thomas S. Kuhn utilizó este término para definir un conjunto de creencias, reglas, recetas que los científicos utilizaban para conocer el mundo. Luego se trasladó a otros ámbitos.

Kuhn descubrió que los científicos formaban un paradigma (mapa sobre el mundo), que guiaba su labor, cuando avanzaban en sus experimentos llegaba un momento en que los viejos mapas no concordaban con lo que veían en el territorio. En esos momentos al principio se comportaban como si los datos que tenían ante sí no existieran, simplemente los ignoraban.

En un punto alguien rompía con el paradigma anterior y construía nuevos mapas, luego lentamente la comunidad científica se acoplaba al uso de los nuevos mapas y se constituía un nuevo paradigma.

Los avances en el pensamiento operan por saltos, de pronto los pensamientos se reorganizan de modo diferente y se llega a un nuevo nivel de pensamiento, este fenómeno se ha descrito como organización súbita o Eureka.

En el momento de salir de un paradigma para arribar a otro se produce un efecto de sorpresa, un momento de confusión, existe una crisis y luego opera un cambio.

El paradigma al actuar como patrón establece límites, al actuar como elemento de comparación o filtro deja cosas afuera.

Paradigma, patrón, límites, cambio designan un movimiento dentro de las comunidades con el paso del tiempo.

Un buen ejemplo de un paradigma es el de la mujer, palabras como mujer y modelo en estos tiempos son equivalentes a medidas discretas, cuerpos longilíneos, delgadez. Pero no siempre fue así, la pintura da muestras de mujeres, modelos a retratar con cuerpos que hoy son candidatos a cirugías, dietas y calificados como excedidos en pesos y medidas.

Los modelos de consumo de alimentos han cambiado a lo largo del tiempo, hoy casi todos los productos poseen un agregado diet, una calificación de sus calorías.

Los enormes modelos de automóviles de la década del 50 han sido reducidos como los cuerpos, por pequeñas unidades de bajo consumo de combustible.

Los viejos almacenes de venta a granel, con enormes recipientes de azúcar, arroz, harinas y otros han sido reemplazados por estanterías con envasados.

El envío de correspondencia ha sido reemplazado por el correo electrónico.

La palabra **Paradigma** en la actualidad se emplea con el sentido de modelo, teoría, supuesto o marco de referencia. Es el modo en que vemos el mundo, no en los términos del sentido de la vista, sino como percepción, comprensión, interpretación.

Un modo simple de pensar los paradigmas, que se adecua a nuestros fines es pensarlos como mapas. Todos sabemos que los mapas no son el territorio, un mapa es simplemente una explicación de ciertos aspectos del territorio. Un paradigma es exactamente eso, una explicación o un modelo de alguna otra cosa.

Supongamos que uno quiere llegar a algún lugar específico del centro de Neuquén. Un plano de la ciudad puede ser de gran ayuda. Pero supongamos también que se nos ha entregado un mapa equivocado. Por un error de imprenta, el plano que lleva la inscripción Neuquén es en realidad un plano de Cipolletti.

¿ Pueden imaginar la frustración y la ineficacia con las que tropezarán al tratar de llegar a su destino?

Todos tenemos muchos mapas en la cabeza, que pueden clasificarse en dos categorías principales: mapas del modo en que son las cosas, y mapas del modo en que deberían ser las cosas.

Con esos mapas mentales interpretamos todo lo que experimentamos. Pocas veces cuestionamos su exactitud; por lo general ni siquiera tenemos conciencia de

que existen. Simplemente damos por sentado que el modo en que vemos las cosas corresponde a lo que realmente son o a lo que deberían ser.

Estos supuestos dan origen a nuestras actitudes y a nuestra conducta. El modo en que vemos las cosas es la fuente del modo en que pensamos y del modo en que actuamos.

Todos tendemos a pensar que vemos las cosas como son, que somos objetivos. Pero no es así. Vemos al mundo, no como es, sino como somos nosotros, o como se nos ha condicionado para que lo veamos.

Cuando abrimos la boca para describir lo que vemos, en realidad nos describimos a nosotros mismos, a nuestras percepciones, a nuestros paradigmas.

Cuando otras personas disienten de nosotros, de inmediato pensamos que algo extraño les ocurre.

Cuanta mayor conciencia tengamos de nuestros paradigmas, mapas o supuestos básicos, y de la medida en que nos han influido, en mayor grado podremos asumir la responsabilidad de tales paradigmas, examinarlos, someterlos a la prueba de realidad, escuchar a los otros y estar abiertos a sus percepciones, con lo cual lograremos un cuadro más amplio y una modalidad de visión mucho más objetiva.

Cuando se produce un cambio de paradigma se produce un efecto EUREKA, una sorpresa y una reorganización. Cuando finalmente se ven las cosas desde otra perspectiva es como si en nuestro interior de pronto se encendiera una luz.

Albert Einstein observó que los problemas significativos no pueden resolverse en el mismo nivel de pensamiento en el que estamos cuando los creamos.

Un elemento clave de la comunicación es comprender el punto de vista del otro, al considerarlo como una persona importante e inteligente, si disentimos quiere decir que hay algo de su punto de vista que no hemos escuchado y comprendido correctamente.

CASO PARA TENER EN CUENTA:

Una idea de la realidad de los principios promovidos por los paradigmas y sus efectos puede captarse en esta experiencia de cambio de paradigma publicada en una revista naval.

Dos acorazados asignados a la escuadra de entrenamiento habían estado de maniobras en el mar con tempestad durante varios días. Yo servía en el buque insignia y estaba de guardia en el puente cuando caía la noche. La visibilidad era

pobre; había niebla, de modo que el capitán permanecía en el puente supervisando todas las actividades.

Poco después de que oscureciera, el vigía que estaba en el extremo del puente informó "**Luz a estribor**"

"¿Rumbo directo o se desvía hacia popa?, gritó el capitán.

El vigía respondió "Directo, capitán", lo que significaba que nuestro propio curso nos estaba conduciendo a una colisión con aquel buque.

El capitán llamó al encargado de señales, envía este mensaje " Estamos a punto de chocar, aconsejamos cambiar su rumbo 20 grados"

Llegó otra señal de respuesta "Aconsejamos que ustedes cambien su rumbo 20 grados"

El capitán dijo " contéstele: Soy capitán; cambie su rumbo 20 grados"

Nos respondieron "Soy marinero de segunda clase, mejor cambie su rumbo 20 grados"

El capitán estaba ya hecho una furia. Espetó "Conteste soy un acorazado, cambie su rumbo 20 grados"

La linterna del interlocutor envió su último mensaje " Yo soy un faro"

Cambiamos nuestro rumbo.

PERCEPCIÓN

PERCEPCION

Es un complejo mecanismo que nos informa sobre el mundo que nos rodea

Es el resultado de complicados mecanismos cerebrales que ofrecen un resultado, como privilegiar un dato dentro de un conjunto extenso.

Un buen ejemplo de ello es la atención que prestamos a una conversación en una fiesta, pese a estar rodeados de muchos sonidos, si el tema es de nuestro interés como algo relacionado a un familiar o a un tema de trabajo que nos preocupe, recortamos esos sonidos de todos los demás.

Si conectáramos un grabador el mismo obtendría una suma de sonidos mezclados sin diferenciación.

Evidentemente nuestro cerebro puede efectuar esta selección y recortar el tema de nuestro interés.

Esto demuestra que existe algo más que una entrada de datos a nuestros sentidos

Todo el sistema sensorial está permanentemente recortado por otros sistemas

Como:?

La atención

El lenguaje

las memorias

otras impresiones sensoriales

las emociones

nuestra historia
personal

Toda actividad mental humana organizada posee directividad y selectividad.

De los muchos estímulos que llegan a nosotros, respondemos únicamente a aquellos que son particularmente fuertes o que nos parecen particularmente importantes y corresponden a nuestros intereses, intenciones o tareas inmediatas.

La directividad y selectividad conforman lo que se conoce como atención.

Hay cosas que no percibimos porque no les prestamos atención, simplemente son invisibles para nosotros.

La atención tiene raíces sociales.

Quienes se encuentran frecuentemente ante situaciones de desconcierto tendrán más habilidad para desenvolverse en situaciones inciertas.

Las emociones son las que tiñen los datos y es bien conocido por los educadores que solo se aprende con emoción, aprendemos con facilidad aquellos contenidos que nos emocionan.

Las memorias, visual, auditiva, olfativa, gustativa, táctil, de nuestros movimientos determinan que parte del pasado es relevante ante las situaciones presentes a fin de orientarnos acerca de acciones hacia el futuro.

Por otro lado nos encontramos inmersos en el lenguaje y los contenidos lingüísticos ordenan nuestro mundo, desde que nacemos nombramos los objetos que nos rodean, la transmisión de los conocimientos operan a través de la red del lenguaje.

Por otro lado nuestra memoria biográfica determina que situaciones son peligrosas o fuente de interés para nosotros, existe un conocimiento y un valor asignado a ese conocimiento.

Estas determinaciones de los datos que llegan a nuestros sentidos, que organizan nuestras percepciones tienen origen en nuestras experiencias pasadas, corresponden a paradigmas que hemos formado durante toda una vida.

IMÁGENES QUE POSEEN DOBLE PERCEPCION



RESISTENCIA AL CAMBIO

El Secreto de las Águilas

El águila es el ave con mayor longevidad de esas especies.

Llega a vivir 70 años.

Pero para llegar a esa edad, a los 40 debe tomar una seria y difícil decisión.

A los 40 años, sus uñas están apretadas y flexibles y no consigue tomar a sus presas de las cuales se alimenta. Su pico largo y puntiagudo, se curva, apuntando contra el pecho. Sus alas están envejecidas y pesadas y sus plumas gruesas.

Volar se le hace ya muy difícil!

Entonces, el águila tiene solamente dos alternativas: morir o enfrentar un doloroso proceso de renovación que durará 150 días.

Ese proceso consiste en volar hacia lo alto de la montaña y quedarse ahí, En un nido cercano a un paredón, en donde no tenga la necesidad de volar. Después de encontrar ese lugar, el águila comienza a golpear su pico en la pared hasta conseguir arrancarlo.

Luego debe esperar el crecimiento de uno nuevo con el que desprenderá una a una sus uñas. Cuando las uñas nuevas comienzan a nacer, comenzará a desplumar sus plumas viejas. Después de cinco meses, sale para su vuelo de renovación y vivir 30 años más.

Situaciones parecidas nos suceden a lo largo de la vida. Hay momentos en que

parece que ya hemos dado en nuestro trabajo (familia, comunidad, etc.) todo lo que teníamos. Nuestra vida suele verse gris y envejecida.

¡Estamos en un punto de quiebre! O nos transformamos como las águilas o estaremos condenados a morir.

La transformación exige, primero, hacer un alto en el camino: tenemos que resguardarnos por algún tiempo. Volar hacia lo alto y comenzar un proceso de renovación.

Solo así podremos desprendernos de esas viejas uñas y plumas para continuar un vuelo de renacimiento y de victoria.

Y ¿ Cuáles son esas plumas y uñas de las que tenemos que desprendernos?

Pues, cada uno puede identificarlas fácilmente en sus vidas: son aquellas actitudes, vicios y costumbres que nos impiden el cambio. Que nos atan al pasado, a la mediocridad, a la falta de ánimo para empezar la lucha.

En otros puede tratarse de resentimientos, complejos, baja o alta autoestima, que nos nublan la vista y la capacidad de ser objetivos con nosotros mismos.

Debemos desprendernos de costumbres, tradiciones y recuerdos que nos causan dolor. Solamente libres del peso del pasado podremos aprovechar el resultado

valioso que una renovación siempre trae.

CREATIVIDAD

TODAS LAS IDEAS SON ACEPTADAS
BUSCA SIEMPRE ALTERNATIVAS
(NO TE CASES CON UNA SITUACIÓN)
JUEGA CON TUS CONOCIMIENTOS
SE CURIOSO Y HAZTE PREGUNTAS
FRACASAR ES INFORMACIÓN POSITIVA
CAMBIO Y MOVIMIENTO SIGNIFICAN CREACIÓN

Limitaciones:

AUTOIMAGEN
MIEDO AL RIDÍCULO
PRECONCEPTOS E INTERPRETACIÓN UNILATERAL DE LA INFORMACIÓN DADA
VALORAR UNAS POSIBILIDADES MAS QUE OTRAS
SATISFACERSE CON UNA SOLUCION
USO RÍGIDO DE CONOCIMIENTOS
BARRERAS SOCIALES Y JERÁRQUICAS

JUEGOS DE CREATIVIDAD – Día 3

Ejercicio A) – Adivinanzas

Ejercicio B) – Juegos con fósforos.

Ejercicio C) – Los nueve puntos

Ejercicio D) - La pirámide

Ejercicio E) – Generación de Ideas

Ejercicio F) – Dibujar un Oso

UNA HISTORIA PARA ANALIZAR – Día 4 – Consigna 2

Eduardo Rapeira yace en su cama. Son las dos de la madrugada pero Eduardo Rapeira no puede dormir porque la luz de la luna llena entra por la ventana y además la luz de la habitación está prendida. De pronto, Eduardo Rapeira escucha un ruido en la ventana. Abre los ojos y ve a un extraño que entra a través de la ventana y cruza la habitación hasta una mesa, donde algunas joyas brillan a la luz de la luna. Eduardo Rapeira ve que el hombre pone todas las joyas en sus bolsillos y luego abandona la habitación nuevamente por la ventana. A la mañana siguiente, se constató que las joyas han sido robadas por un ladrón y se llama a la policía. La policía quiere saber por boca de Eduardo Rapeira qué fue lo que ocurrió, pero él no puede decirlo aún cuando no es ni mudo ni idiota. Porqué?

FOTO DIA 5 – Consigna 1



Día 5 - Consigna 2

PERCATAACION – UN EXPERIMENTO

Un superior no había propuesto para el aumento de sueldo a un colaborador.

El entregó su aviso previo de cese en el empleo.

Esto fue muy sentido por los colegas, pues él era popular.

Fue discutido, si se debería hacer algo sobre eso.

Por favor, haga una cruz en “correcto” C, “falso” F, “ no sabe”, 0

1	El superior había negado un aumento de sueldo al colaborador	C	F	0
2	El colaborador no había recibido ningún aumento de sueldo	C	F	0
3	El colaborador se fue porque estuvo muy enojado por no haber	C	F	0

	recibido un aumento			
4	La causa del aviso previo fue el aumento de sueldo no concedido	C	F	0
5	La partida del colaborador fue sentido por los colegas	C	F	0
6	Los colegas discutieron, si se debería hacer algo contra la actitud del superior	C	F	0
7	Los colegas conversaron con el colaborador	C	F	0
8	El supervisor no había tomado parte en la discusión de los colegas	C	F	0
9	Se trató de un colaborador experimentado y estimado	C	F	0
10	Los colegas sintieron mucho que el colaborador no había recibido ningún aumento de sueldo	C	F	0

MI ESTILO PROPIO PARA RESOLVER PROBLEMAS – Día 6

Consigna 1

<p>1. CUANDO UN RESULTADO ES URGENTE SOY:</p> <p>A. SOY SELECTIVO B. INTENTO ACCIONES C. ME INTERESO D. SOY PRÁCTICO</p>	<p>5. FRENTE A LAS INCOHERENCIAS SOY:</p> <p>A. INTUITIVO B. PRODUCTIVO C. LOCIGO D. INQUISIDOR</p>
<p>2. PARA INTEGRARME A LA REALIDAD SUELO SER:</p> <p>A. RECEPTIVO B. ESPECÍFICO C. ANALÍTICO D. IMPARCIAL</p>	<p>6. MI PUNTO DE VISTA ES:</p> <p>A. CONCEPTUAL B. PERCEPTIVO C. PUNTUAL D. OPERATIVO</p>
<p>3. FRENTE A UN SUCESO YO REACCIONO:</p> <p>A. CON SENTIMIENTOS B. COMO OBSERVADOR C. PENSANDO D. HACIENDO</p>	<p>7. EN LA UTILIZACION DE MI TIEMPO ME ORIENTO:</p> <p>A. HACIA EL PRESENTE B. HACIA LA REFLEXION C. HACIA EL FUTURO D. HACIA LO PRAGMÁTICO</p>
<p>4. ANTE LOS CAMBIOS SOY:</p> <p>A. ACOGEDOR B. ARRIESGADO C. EVOLUTIVO</p>	<p>8. CONSIDERO QUE LO MAS IMPORTANTE EN UN PROCESO ES LA:</p> <p>A. EXPERIENCIA</p>

D. CONSCIENTE	B. OBSERVACION C. CONCEPTUALIZACIÓN D. EXPERIMENTACIÓN
9. PREFIERO QUE MI TRABAJO SEA:	
A. INTENSO B. RESERVADO C. RACIONAL D. RESPONSABLE	

EL GRUPO POTENCIA EL TRABAJO INDIVIDUAL

TAREA DEL AMAZONAS

Instrucciones para el trabajo – Día 8 - Consigna 3

Ud. hace un viaje urgente de trabajo a Brasilia y resultó ser el único sobreviviente de la caída del taxi aéreo biplaza en que viajaba, mientras atravesaba el Amazonia.

Su supervivencia depende de poder llegar a un poblado.

Abajo se enumeran los 15 artículos que quedaron sanos después de la caída, además de sus huesos. Su tarea es clasificarlos de acuerdo a la importancia que a su juicio tengan para asegurar el éxito de su regreso a la civilización.

Comience con el número 1 en el artículo más importante, 2 en el siguiente y así sucesivamente hasta llegar al número 15.

ELEMENTOS	OPINION INDIVIDUAL	OPINION GRUPAL	RESPUESTA CORRECTA	DIFERENCIA INDIVIDUAL	DIFERENCIA GRUPAL
30 MTS. DE SOGA					
ALIMENTO CONCENTRADO					
BOTE DE GOMA INFLABLE					
BOTIQUIN DE 1ROS. AUXILIOS					
CAJA DE FOSFOROS					
DOS LITROS ACEITE DE MOTOR					
ESPEJO CHICO					
LAPIZ DE LABIOS					
LATA DE 5 LTS. CON AGUA					
LUPA					
MANTA DE VIAJE					
MATAFUEGOS					
NOVELA DE 500					

HOJAS					
RELOJ DESPERTADOR					
REVOLVER CALIBRE 22 Y BALAS					
TOTALES					

RESULTADOS GRUPALES:

CADA GRUPO DEBERA REGISTRAR:

La diferencia individual más grande	
La diferencia individual más pequeña	
La diferencia individual promedio del grupo	
La diferencia grupal	

Se entiende por diferencia individual, a la suma de las diferencias entre el valor correcto y el decidido por cada uno, sin considerar su signo, en los 15 elementos.

RESULTADOS CORRECTOS SEGÚN Dfs. Civil AMAZONIA

ELEMENTOS	<i>Opinión individual</i>	<i>Opinión grupal</i>	<i>Respuesta correcta</i>	<i>Diferencia individual</i>	<i>Diferencia grupal</i>
30 metros de soga			5		
Alimento concentrado			2		
Bote de goma inflable			3		
Botiquín de primeros auxilios			1		
Caja de Fósforos			6		
Dos litros de aceite de motor			14		
Espejo chico			8		
Lapiz de labios			13		
Lata de 5 lts. De agua			7		
Lupa			9		
Manta de viaje			10		
Matafuegos			15		
Novela de 500 hojas			12		
Reloj despertador			11		
Revolver cal. 22 y balas			4		

ANEXO VII EVALUACION DEL TALLER SENSIBILIZACION



CON RESPECTO AL TALLER:

EXPOSICION DEL TEMA				
MATERIAL UTILIZADO				
CONDUCCION DEL TALLER				

CON RESPECTO A LA PROPUESTA:

	MUY INTERESANTE	INTERESANTE	POCO INTERESANTE	NO LE RESULTO INTERESANTE
LA PROPUESTA LE PARECIO				

PORQUE?

QUE ASPECTOS DE LA PROPUESTA LE PARECIERON IMPORTANTES?			
LA APERTURA PARA DISEÑAR EL FUTURO JUNTOS	LA POSIBILIDAD DE CREAR UN ESPACIO COMÚN DE DIALOGO	OTROS	

QUE ASPECTOS DE LA PROPUESTA LE PARECERION POCO O NADA IMPORTANTES?

PORQUE?

SE INCORPORARIA A TRABAJAR EN LA PROPUESTA	SI	NO
PORQUE?:		

QUE OTRAS COSAS LE PARECE IMPORTANTE:

ANEXO VIII

EVALUACION TALLERES DE CAPACITACIÓN

				
La experiencia adquirida ha sido importante para mí:				
Se promueve un ambiente participativo y de comunicación:				
Yo avanzo en mis conocimientos:				
El taller me resulta útil para mis objetivos:				
Aprendo de los demás:				
Siento el apoyo del grupo				
El apoyo de los facilitadores me satisface:				

EVALUACIÓN TALLER CAPACITACIÓN ESPECÍFICA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Dimensión a Evaluar	Muy Bueno	Bueno	Regular	Malo	Pésimo
Facilitador/a					
Dominio del tema					
Claridad de la exposición de conceptos					
Motivación del grupo					
Estimulación del aprendizaje en la audiencia					
Uso de ejemplos (claros y concretos)					
Contenidos					
Adecuados a las necesidades de los participantes					
Utilización de técnicas simples					
Logística					
Cumplimientos de Tiempos					
Instalaciones					
Recursos Utilizados					
Opinión General del Curso					
Comentarios y/o sugerencias					

7 DISTINTAS POSIBILIDADES DE DESARROLLO - AVION Y GLOBO

6. SITUACION ECONOMICA POLITICA DEL ESTADO PROVINCIAL

1. INDIVIDUALISMO, FALTA DE COMPROMISO, INTEGRACIÓN

2 SITUACION SOCIO ECONOMICA NACIONAL

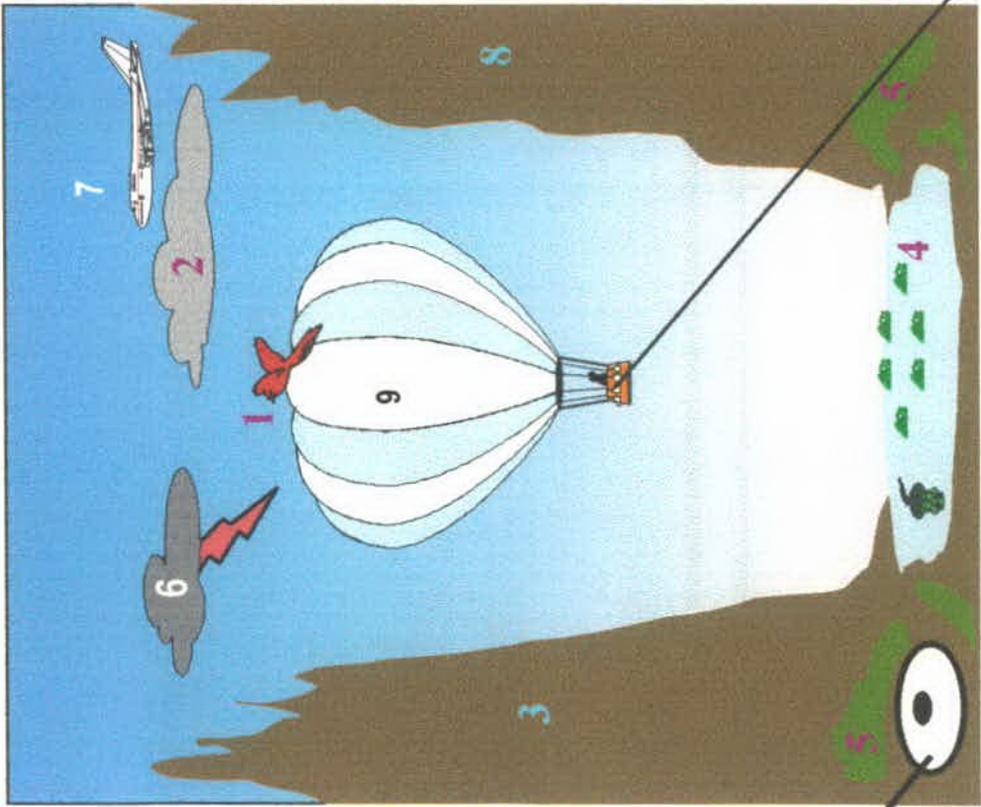
3 MODELO ECONOMICO MUNDIAL - SIN OPCION IMPUESTO

4 OPOSICION DESTRUCTIVA

9. MEMBRANA: LA COMUNIDAD GLOBO: PROYECTOS CONSENSUADOS CON LA COMUNIDAD

5 FALTA DE PERTENENCIA MIRAN SIEMPRE AFUERA

8. DESEMPLEO, NUEVOS ESTABLECIMIENTOS PRODUCTIVOS

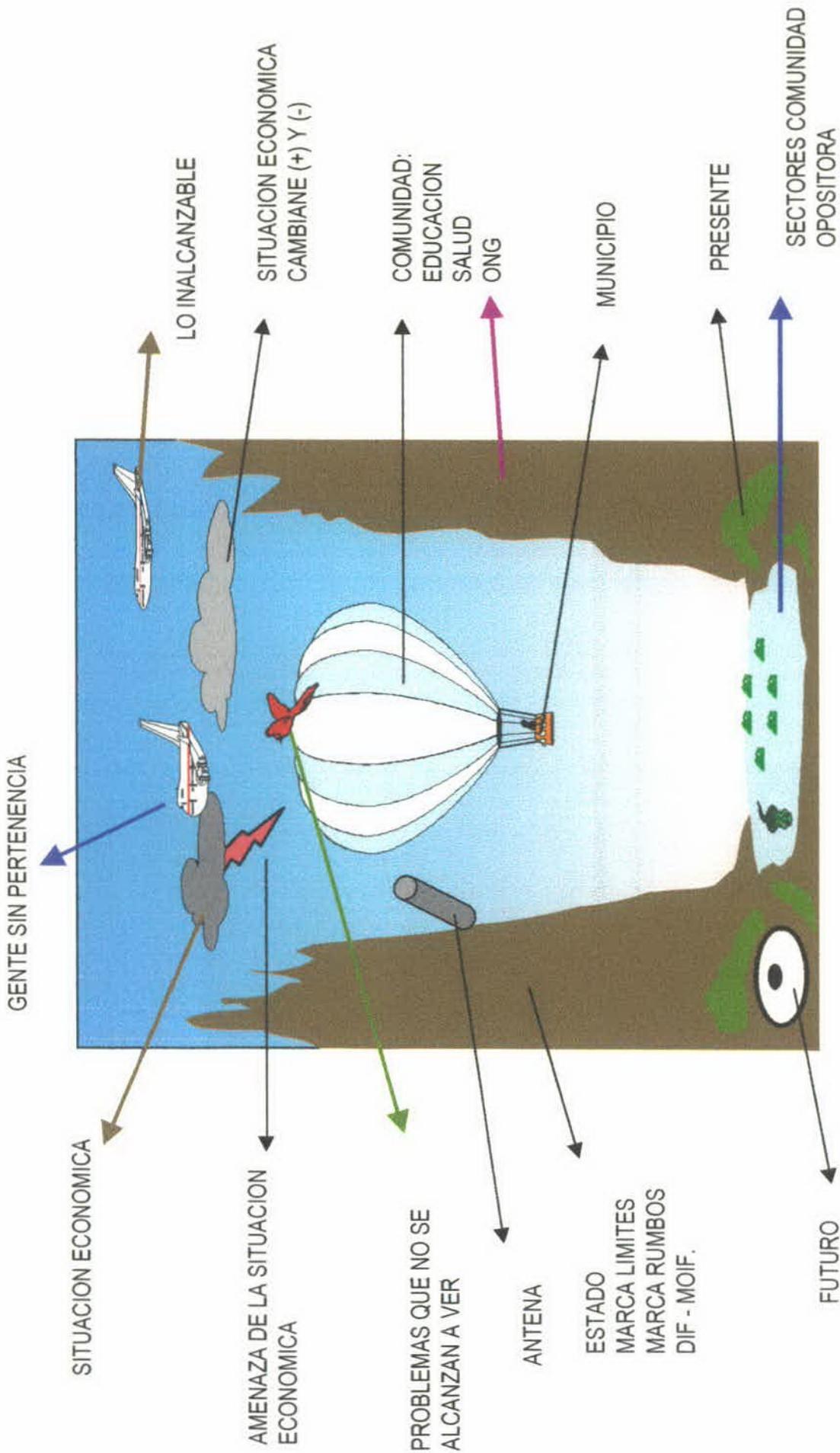


DESARROLLO LOCAL

LASTRE: POLITICOS NO COMPROMETIDOS CON LA COMUNIDAD
DESIDIA DE LOS QUE ESTAMOS EN EL MUNICIPIO

MOVILIZACION SOCIAL

GRUPO N°1



TODOS LOS SERVICIOS
 ESPACIOS VERDES - VERDES -
 SALUD - EDUCACION - SEGURIDAD

GRUPO N°2

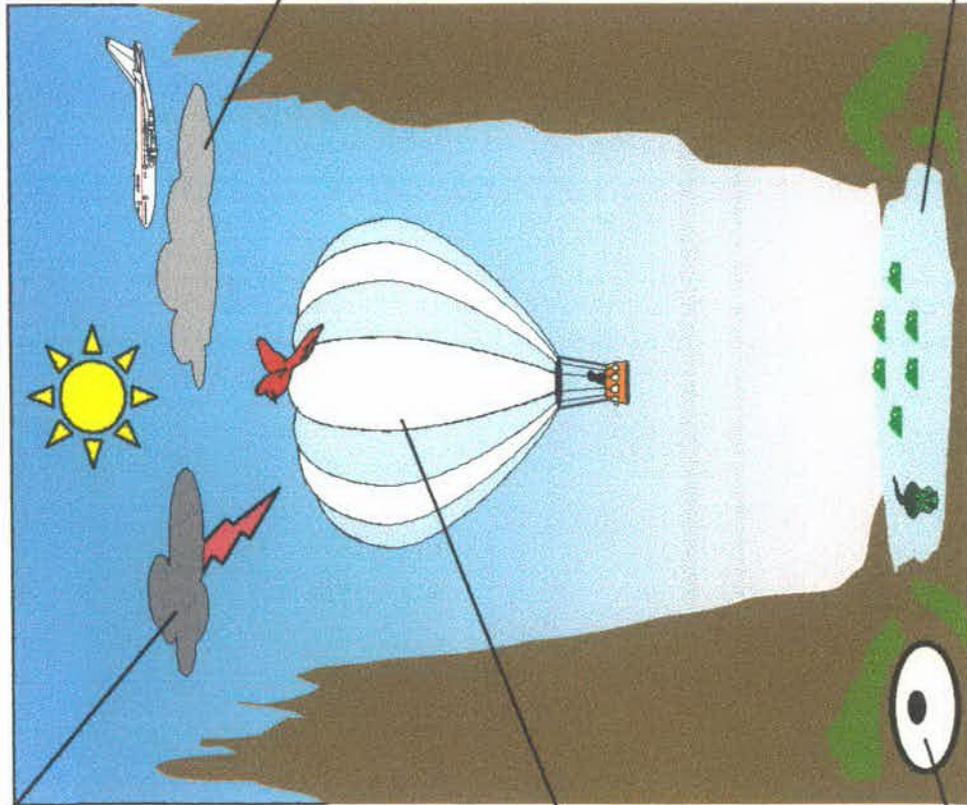
SOL:
LO POSITIVO REGALO DE LA
NATURALEZA - ESPACIOS
VERDES

AVIÓN:
GRANDES CIUDADES

NUBE:
TIERRAS IMPRODUCTIVAS (NUBES
PASAJERAS APROVECHABLES)

SI GRAL. FDEZ ORO
CAE, PERDEMOS
NUESTRA IDENTIDAD,
DEJAMOS DE EXISTIR

PAJARO: ES UN JODIDO, NO LO VES,
NO HACE NADA O HACE MALDADES
.PRODUCE INSEGURIDAD



NUBE PELIGROSA
FALTA DE FUENTES LABORALES
PASAJERA? SE QUEDA POR
MUCHO TIEMPO

MONTAÑA
SITUACION ECONOMICA.NOS
ATRAVIESA SI NUESTRA CIUDAD
ESTA FIRME NO NOS AFECTARIA

GRAL. FDEZ ORO
ESCASA PARTICIPACION
ESCASA COMUNICACIÓN
DE LO QUE SE HACE EN EL MUNICIPIO
LA COMUNIDAD NO LO CONOCE

TENDRIA QUE HABER GENTE :
LÍDES COMUNITARIOS
INSTITUCIONES: ESCUELA - IGLESIA
MUNICIPALIDAD - HOSPITAL

GRUPO N°3

AIRES DE CAMBIO: MUCHA POBREZA, FALTA DE EDUCACION TRABAJO

IDEAS E INICIATIVAS QUE NO PUEDEN CONCRETARSE POR FALTA DE RECURSOS

PUEBLO CON POSIBILIDADES POR SU UBICACIÓN, SU DIMENSIÓN, SU GENTE, QUE SE CONOCE AFECTIVAMENTE AUNQUE CON POCO COMPROMISO

MEJORAR EL HOSPITAL

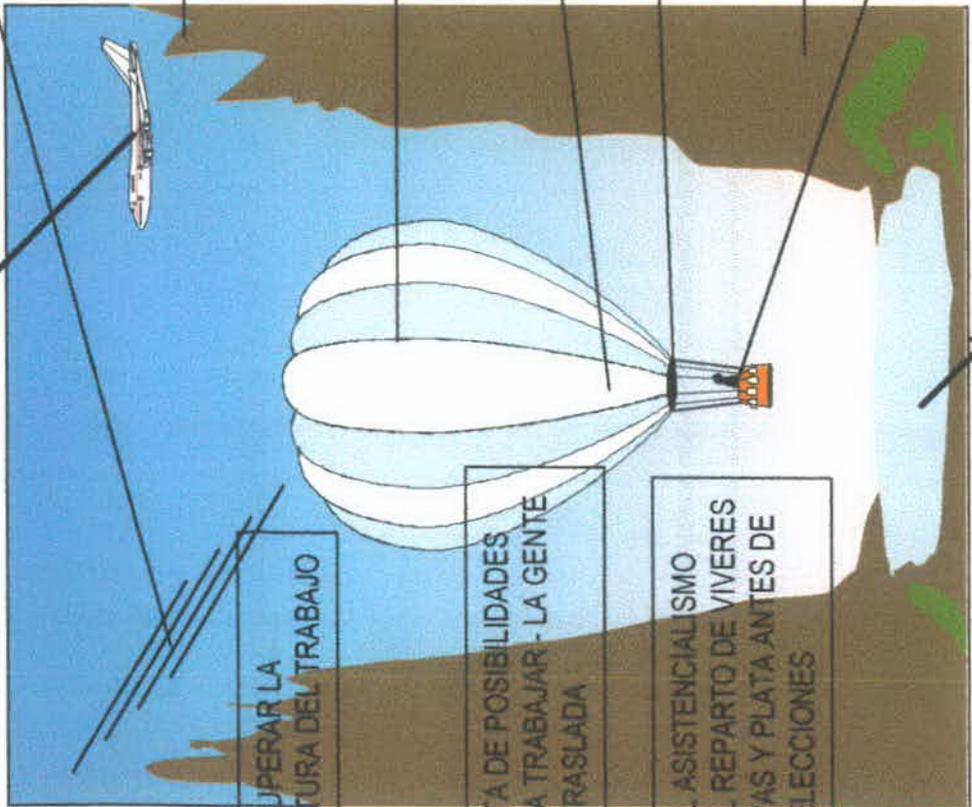
INSEGURIDAD QUE IMPIDE LA NORMAL NAVEGACIÓN DEL GLOBO (VIENTOS)

FALTA DE CULTURA, NECESIDAD DE EDUCACION JOVENES CON POCO RESPETO HACIA LA COMUNIDAD

EMPLEADOS MUNICIPALES Y CIUDADANOS

POCA PARTICIPACION COMUNITARIA POR: FALTA DE INCENTIVO DE PARTE DE LAS AUTORIDADES, ONGs, Y DE LA INDIVIDUALIDAD DE LA GENTE.
PELIGROS: ESTANCAMIENTO - PERDIDA DE IDENTIDAD

UNA OPORTUNIDAD QUE LLEGA. ESTOS TALLERES?



RECUPERAR LA CULTURA DEL TRABAJO

FALTA DE POSIBILIDADES PARA TRABAJAR - LA GENTE SE TRASLADA

NO AL ASISTENCIALISMO NO AL REPARTO DE VIVERES CHAPAS Y PLATA ANTES DE LAS ELECCIONES

GRUPO N°4