



EVALUACION DE LA ACCION DEL CENTRO DE GESTION PELARCO, DESDE LA PERSPECTIVA DE LOS SOCIOS.

Pamela Andrea González Roca
Ingeniero Agrónomo

RESUMEN

El Centro de Gestión Pelarco fue creado en 1995, con la finalidad de fomentar el desarrollo de las empresas asociadas mediante el aporte de servicios técnicos y de gestión. En la actualidad asesora a 170 pequeños agricultores de las comunas de Pelarco y San Rafael, en la VII Región.

El presente estudio cuantificó el impacto (beneficios y deficiencias) que ha causado en los agricultores, usuarios de esta organización, la asistencia y los servicios de gestión empresarial recibidos, luego de transcurrir tres años desde su puesta en marcha. Desde este punto de vista, la intención de la evaluación realizada fue extraer recomendaciones de la experiencia del Centro, con el objeto de ajustar la actual estrategia de acción.

Con esta finalidad, se realizó una entrevista a una muestra representativa de agricultores, considerando para ello variables como edad y escolaridad. El objetivo de esta entrevista fue evaluar los efectos de los servicios prestados y la importancia que el agricultor asigna a la asistencia y capacitación en gestión empresarial. Además, se realizaron reuniones con grupos de socios campesinos, en las cuales se hizo un análisis estratégico (FODA), para reforzar los antecedentes recogidos en las entrevistas.

Se determinó que existe un sesgo en el uso de los servicios técnicos, en relación a aquellos dirigidos a mejorar aspectos de gestión en el predio. Es así, que la principal fortaleza asociada al Centro la constituye la asistencia técnica brindada a los socios. De igual modo, las principales deficiencias asociadas al trabajo de este organismo, dicen relación con la búsqueda de mejores condiciones de comercialización de los productos, expresada por la mayoría de los socios campesinos.

Existe un grupo minoritario de socios que ha incorporado la gestión empresarial como herramienta fundamental dentro de su plan de acción, para lograr competitividad en el sector agrícola. Del mismo modo, se comprobó que aquellos agricultores más jóvenes, con un mayor nivel educacional y con mayor cantidad de recursos naturales disponibles, son más receptivos a la capacitación en gestión empresarial.

Sin embargo, la gran mayoría de los socios aún no se incorpora a esta forma de trabajo, por lo que esta organización debe instituir nuevas líneas de acción, de manera de establecer con este grupo una nueva estrategia de intervención.

ABSTRACT

Gestión Pelarco's Center was created in 1995, with the purpose of fomenting the development of the associate companies by means of the contribution of technical services and of administration. At the present time adviser to 170 small farmers of the communes of Pelarco and San Rafael, in the VII Region.

The present study quantified the impact (benefits and deficiencies) that has caused in the farmers, users of this organization, the attendance and the received services of managerial administration, after lapsing three years from its setting in march. From this point of view, the intention of the carried out evaluation was to extract recommendations of the experience of the Center, in order to adjusting the current action strategy.

With this purpose, it was carried out an interview to a representative sample of farmers, considering for it variables as age and escolaridad. The objective of this interview was to evaluate the effects of the borrowed services and the importance that the farmer assigns to the attendance and training in managerial administration. Also, they were carried out meetings with different groups of rural partners, in which a strategic analysis was made (FODA), to reinforce the antecedents picked up in the interviews.

It was determined that a bias exists in the use of technical services, in relation to those directed to improve administration aspects in the property. It is this way that the main strength associated to the Center constitutes it the technical attendance offered to the partners. In a same way, the main deficiencies associated to the work of this organism, say relationship with the search of better conditions of commercialization of the products, expressed by most of the rural partners.

It exists a minority group of partners that has incorporated the managerial administration as fundamental tool inside their action plan, to achieve competitiveness in the agricultural sector. In the same way, it was proven that those younger farmers, with a bigger educational level and with bigger quantity of available natural resources, they are more receptive to the training in managerial administration.

However, the great majority of the partners doesn't still incorporate to this work form, for what this organization should institute new action lines, in way of settling down with this group a new intervention strategy.