



Estudio: Acceso a la tierra en la agricultura familiar campesina como factor de desarrollo

Informe final

Diciembre de 2009

**Oficina de Estudios y Políticas Agrarias
www.odepa.gob.cl**

Estudio encargado por la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (Odepa)
del Ministerio de Agricultura

Diciembre de 2009

Director y Representante Legal

Gustavo Rojas Le-Bert

Informaciones:

Centro de Información Silvoagropecuaria, CIS
Valentín Letelier 1339 - Código Postal 6501970
Teléfono (56-2) 397 3000 - Fax (56-2) 397 3044
www.odepa.gob.cl

El presente artículo se puede reproducir total o parcialmente, citando la fuente.

Esta investigación fue encargada por la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias -Odepa- por lo cual los comentarios y conclusiones emitidas en este documento no representan necesariamente la opinión de la institución contratante.

INFORME FINAL

ESTUDIO

**“ACCESO A LA TIERRA EN LA AGRICULTURA FAMILIAR
CAMPESINA COMO FACTOR DE DESARROLLO”**

RIMISP

DICIEMBRE DE 2009

Índice

Resumen Ejecutivo	4
I.- Antecedentes Generales	10
II.-Aspectos Metodológicos	10
2.1.- Selección Regiones	10
2.2.- Selección Comunas	11
2.3.- Variables de Encuesta	13
2.4.- Modelo de Análisis	15
2.5.- Entrevistas	15
2.6- Talleres Regionales	16
III.- Descripción y Análisis del Mercado de Tierras	16
3.1.- Tenencia	16
3.2.- Arriendo	17
3.3.- Compra	19
3.4.- Mediería	20
IV.- Variables de Activos Capital Físico	21
4.1.- Derechos de Agua	21
4.2.- Infraestructura en Predio	22
V.- Uso del Suelo	23
VI.- Variables determinantes del grado de flexibilidad del mercado	24
VII.- Precios de la Tierra Agrícola	26
VIII.- Aspectos Culturales y Sociales Relacionados con el Mercado de Tierras	31
8.1.- Antecedentes	31
8.2.- Edad	32
8.3.- Sexo	34
8.4.- Estado civil	36
8.5.- Tamaño Grupo Familiar	37
8.6.- Variables de Activos Capital Humano	37
8.7.- Educación	38
8.8.- Acceso a Tecnologías de Información y Comunicación	40
8.9.- Arraigo	41
8.10.- El peso de las Relaciones Sociales	43
8.11.- Valoración de la Tierra	47
IX.- Marco Institucional	50
X.- Relaciones de Genero	52

10.1.- Antecedentes	52
10.2.- Metodología	55
10.3.- Atributos Sociodemográficos y Género	56
10.4.- Género en el Mercado de Tierras	62
10.5.- Preferencias de Género y Mercado de Tierras	64
10.6.- La dimensión Institucional de las Relaciones de Género	67
XI.- Conclusiones y Recomendaciones	70
11.1.- Conclusiones	70
11.2.- Recomendaciones	74
XII.- Bibliografía	75
ANEXOS	77

RESUMEN EJECUTIVO

I.- Antecedentes Generales

Según cifras del Censo de 2002, la población total de Chile alcanza un total de 15.116.435 personas, de las cuales un 13,4% corresponde a población rural.

La distribución actual de la ruralidad no es homogénea a lo largo del país, concentrándose principalmente en la zona centro sur del país, la cual, presenta una mayor concentración de tierras de uso pequeños productores agropecuarios.

Este estudio en particular pretende dar cuenta de las distintas dimensiones que tiene el factor productivo tierra, para la Agricultura Familiar Campesina. Si bien, la tierra tiene una evidente dimensión económica, porque es el principal recurso productivo con el que cuentan los pequeños productores, tiene además una dimensión sociocultural, que se debe identificar, y que pasa por el reconocimiento que tiene aquel o aquella, que posee la tierra dentro de la comunidad. Por otra parte según diversos estudios sobre tierra y género, la tenencia de la tierra, su uso y valoración también estaría condicionada, por variables de género que es preciso conocer y analizar.

II.- Aspectos Metodológicos

Las unidades de análisis se realizaron en dos regiones, una representativa de una zona “dinámica” desde el punto de vista del Producto Interno Bruto Regional Silvoagropecuario y otra región “poco dinámica”. Se seleccionaron, para efectos de este Proyecto **como representativa de región dinámica a la región del Libertador Bernardo O’Higgins y como representativa de región “poco dinámica” a la región del Biobío.** Se identificaron además cuatro comunas en función de la dinámica que muestren los cambios en la tenencia de las propiedades agrícolas definiéndose comunas “dinámicas” para cada región, las cuales presentan un porcentaje alto de cambios en la tenencia, mientras que también se definieron comunas “poco dinámicas” para cada región, las cuales presentan un porcentaje bajo de cambios en la tenencia de la tierra.

En las cuatro comunas seleccionadas, se aplicaron un total de 120 encuestas, con la finalidad de caracterizar a los pequeños productores. La encuesta abordó aspectos relacionados con: caracterización del agricultor, conectividad, situación sobre el Mercado de tierras, caracterización del predio y de actividades productivas, capital social, elementos culturales y variables de género. La metodología contempló también entrevistas a informantes calificados y la realización de Talleres Regionales

III.- Descripción y Análisis del Mercado de Tierras

De los productores encuestados, se encontraron diferencias en los tipos de tenencia relacionados al mercado de tierras, la mayor parte del mercado de tierras está relacionado con el arriendo de tierras, observándose que el 65 % de las transacciones se lleva a cabo mediante esta modalidad, en segundo lugar fue la compra de tierra con el 20 % de las transacciones.

Según datos del estudio, existe una relación directa entre el dinamismo de la región con el valor medio cancelado por hectárea. Por otra parte, en todas las comunas se observan diferencias significativas entre el valor máximo y el mínimo cancelado por hectárea, lo cual se explica por la disponibilidad de agua de riego.

A los productores encuestados, se les consultó por las características físicas de los predios que fueron señalados como transados en el mercado de tierras, de estos predios, se encuentra una mayor tendencia de productores, que poseen derechos de agua, en la octava región más que en la sexta región. Luego de aquellos que respondieron que sí tenían derechos de agua, la gran mayoría los tiene inscritos, salvo casos puntuales donde la arriendan, está en trámite o simplemente es uso de hecho. Respecto al valor del arriendo de la tierra, aumenta en un 80 % en promedio si existe agua de por medio. El promedio de los valores de arriendo de la tierra con agua es prácticamente el doble del promedio de arriendo de los predios sin agua. Por el contrario el estudio señaló que a diferencia de lo que se podría esperar, no existen diferencias en los valores del arriendo por presencia de maquinaria y casa.

La mayoría de los encuestados arriendan todos los años una superficie similar de tierra, así como también el mismo predio, esto porque para los pequeños productores es muy difícil acceder a tierras fuera de la localidad donde residen, por dificultades de movilización y de gestión. Esta característica de los pequeños productores limita el acceso a tierras fuera de su localidad.

IV.- Precios de la Tierra Agrícola

Para establecer las principales variables que influyen en el precio de la tierra, se analizó el caso de los agricultores de los estudios de caso que arrendaron tierras, por constituir el 65% de las transacciones realizadas.

Dentro de las características del productor, los resultados indican que la variable más importante que tiene un claro efecto sobre el monto del arriendo es la de capital humano (educación), con efecto positivo y significativo. Pareciera haber una cierta tendencia a que los productores más jóvenes pagan arriendos más altos, y que las productoras mujeres pagan arriendos menores, pero en ambos casos los resultados son de baja significancia estadística.

En relación a las variables relacionadas con los atributos del predio, resalta el hecho del efecto positivo y altamente significativo (el más significativo de todos) de la proporción de la superficie predial bajo riego sobre el monto del arriendo, lo que concuerda con el hecho de que son normalmente los rubros más rentables los que justifican la inversión en riego. Sin embargo, que el predio tenga los derechos de agua regularizados, no tiene un efecto positivo sobre el valor del arriendo. Esto puede ser interpretado en un escenario de pequeños productores en que la disponibilidad del recurso hídrico, no está condicionada a su regularización. El costo de arriendo de los predios sin acceso a riego, bordea los \$33.000 por hectárea al año, mientras en los predios con riego el precio es de \$67.000 Ha/año, siendo esta diferencia estadísticamente significativa.

V.- Aspectos Culturales Y Sociales Relacionados con el Mercado de Tierras

En general, se observa que los agricultores que tranzaron tierras (encuestados) son más jóvenes que la edad promedio de los agricultores a nivel comunal y que el promedio de edad de los agricultores encuestados de la región dinámica es menor que el promedio de edad de la región poco dinámica. Del estudio también se desprende que la edad de los productores encuestados, en los estudios de caso, presenta una alta desviación. Lo cual coincide con las opiniones expresadas en los talleres regionales donde se enuncia que la edad no es una variable determinante en la caracterización de los productores que acceden a mayor superficie de tierra.

Respecto al sexo de los encuestados, la gran mayoría de los agricultores encuestados es de sexo masculino. Del total de los encuestados el 81% corresponden a productores hombres, mientras que el 19% corresponde a productores mujeres, 97 y 23 encuestas respectivamente.

Respecto de las variables de activos de capital humano, según el estudio, sobre los años de experiencia de los productores encuestados, se desprende que la experiencia de los agricultores, en general es bastante alta, ya que como promedio, en todas las comunas, los productores tienen más de 20 años de experiencia. Esto significa que son muy pocos los pequeños productores que están comenzando en el negocio. Los años de experiencia encontrados en la encuesta, van de la mano con el alto promedio de edad de los productores, esto porque la gran mayoría de los productores han dedicado gran parte de su vida al trabajo de la tierra. Diferenciando entre regiones, las comunas de la región dinámica, presentaron un promedio de edad de los productores menor que los de la región poco dinámica, lo cual también se ve reflejado en un promedio de años de experiencia menor.

Por otra parte, en los Talleres Regionales y en las entrevistas a informantes calificados, se caracterizó a los agricultores que buscan acceder a más tierra, como productores emprendedores que, en general, desarrollan rubros más rentables y obtienen mejores “resultados económicos”.

Sobre la educación la mayoría de los productores encuestados tienen educación básica completa, exceptuándose de esta situación la comuna dinámica de la región dinámica, en

que además un 36,3 % tiene educación media completa. De la información contenida en el estudio, se desprende además que en esa misma comuna “dinámica” el 3,3% de los encuestados tienen educación superior incompleta. Dentro de las tendencias de cada región, existen diferencias en la educación. Lo interesante de resaltar es que en las comunas consideradas como “dinámicas”, existe un porcentaje considerable de Productores que tienen educación secundaria completa. Lo anterior, concuerda con el análisis realizado por el Censo, donde la variable de educación influía positivamente en el mercado de tierras.

Por otra parte, si se compara la educación de los productores a nivel comunal con los productores encuestados, se aprecian diferencias en los niveles de Educación Media y Técnica. Lo anterior, ratifica la información obtenida del análisis de variables relevantes entre productores con diferentes formas de tenencia, el cual, indica que es más probable encontrar un agricultor arrendatario con educación media o técnica que un agricultor propietario con título regularizado. En promedio y de acuerdo a los estudios de caso, la educación en las comunas “dinámicas” es mayor que en las “no dinámicas”.

Respecto del arraigo a la tierra, con los datos del estudio se visualiza un perfil de pequeños productores con años de dedicación a la agricultura, nacidos en las comunas donde desempeñan sus labores, lo que hace suponer un arraigo a la actividad y territorio en sí mismo. Por otro lado, se trata en general de personas con familias, en donde el arraigo con la tierra es más allá del propietario o encargado de la tierra, sino que involucra a un grupo familiar en su conjunto. Asimismo, aparecen algunas diferencias regionales en cuanto a estructura de toma de decisión que se explicarían en parte por la edad y estado civil de las personas encuestadas.

El dato de la estructura familiar en el estudio cobra especial relevancia al constatar que en general las personas realizan transacciones con familiares, pero aún más, los datos permiten identificar con claridad una estructura de transacciones inserta en una red de relaciones sociales entre conocidos, amigos y familiares. Vale decir, se negocia con personas cercanas, conocidas de primera fuente.

Respecto de los tipos de arreglo en torno a las transacciones de tierra, es claro que hay preferencia por los arreglos formales, pese a la confianza con la contraparte negociante. Vale decir, es preferible incurrir en costos de transacción para asegurar los compromisos. La confianza se asociaría al conocimiento de la persona, lo que motivaría a hacer tratos con ella, pero una vez superada esta suerte de barrera de entrada, los arreglos formales se vuelven necesarios.

VI.- Variables del marco institucional

El estudio evidenció que a pesar de que en las comunas en estudio no existen Notarios, es la opción más utilizada por los productores, lo que indica que los productores para concretar la compra tuvieron que viajar a las capitales provinciales o de mayor tamaño. Por otra parte, en los Talleres regionales y en las entrevistas en profundidad se señaló,

que los productores que arrendaron tierras formalizaban sus contratos ante el registro civil de la comuna. Según lo indicado en entrevistas a funcionarios del registro civil de las comunas, se indicó que los contratos de arriendo se formalizan por requerimientos de los servicios públicos como el servicio de impuestos Internos e INDAP.

Sobre los mecanismos de resolución de conflictos el 73% de los productores no han recurrido a ningún tipo de mecanismo, mientras que el 27 % restante, que se encuentran mayormente ubicados en la comuna poco Dinámica de la región poco Dinámica (Florida), sí necesitaron de mecanismos de resolución de conflictos sobre propiedad. Finalmente La gran mayoría de los productores no cuenta con contrato con agroindustrias, sí recibe apoyo de instituciones de fomento y sí accede a instituciones financieras.

VII.- Relaciones de Género y Mercado de Tierras

Revisando la situación de género en cuanto a superficie total de la explotación que manejan hombres y mujeres encuestados , aparecen algunas diferencias significativas. La primera es a nivel general y se refiere al tamaño promedio de la explotación. En los hombres alcanza un promedio de 28,9ha., mientras que para las mujeres es promedio es casi 20ha. menos, a saber, 10,8ha.

En definitiva, este es el único caso claro de diferencias significativas de género, lo cual no es menor si se considera que es precisamente la posesión de tierra uno de las situaciones clásicas en donde se expresan las desigualdades de género. La posesión de tierra significa poder y prestigio social, así como capital económico, de modo que se trata de una desigualdad de primer orden.

Otro aspecto que aborda el estudio son los referidos a actitudes, percepciones y aspectos institucionales que ayuden a comprender los elementos de género vinculados al mercado de tierras en el marco de la AFC.

En este sentido se observa que ante la pregunta por el grado de acuerdo con la afirmación “Los hombres administran mejor la explotación de tierras que las mujeres”, los resultados evidencian claramente que, como era de esperarse, hay una clara distinción entre hombres y mujeres. Éstas últimas, están inclinadas hacia el desacuerdo con la afirmación y los hombres presentan una posición menos clara. También se observa que hay importantes diferencias entre las comunas. Para reforzar el punto anterior, se indagó en la percepción de la capacidad de las mujeres para administrar la tarea de compra-venta de insumos para trabajar la tierra, los resultados son relativamente consistentes con el punto anterior. Aunque, en general, ante esta afirmación, la tendencia de actitudes “machistas” de los hombres no es tan marcada.

Respecto de las Preferencias de género y mercado de tierras, el estudio señala que hay presencia de mujeres en el mercado de tierras. Los resultados indican que un 44,9% de los encuestados sí conoce casos de mujeres propietarias participantes del mercado de tierras; mientras que el 55,1% afirma no tener conocimiento de mujeres que hayan

vendido o comprado tierras. Desagregados los datos según sexo del encuestado, se aprecia una diferencia importante entre hombres y mujeres. Aunque, contrario a lo que podría suponerse de sentido común, no se da el caso que las mujeres conozcan más casos de mujeres que los hombres. Al contrario, los hombres afirman conocer más casos de mujeres propietarias.

Para dilucidar si hay factores geográficos que pudiesen incidir, se desagregaron los datos también por comuna, al respecto se observa que en la comuna Dinámica de la región Dinámica (Lolol) es preponderante el desconocimiento de casos de mujeres propietarias en el mercado de tierras, tanto en hombre y sobre todo en mujeres, lo que hace presuponer un mercado de tierras predominantemente masculino. En la comuna vecina de Marchihue (poco Dinámica) destaca la similitud de proporción de conocimiento entre hombres y mujeres. En las comunas de la región poco Dinámica (Bíobío), para el caso de encuestados hombres, se observa cierta tendencia a conocer casos de mujeres propietarias, dato que podría suponer un mercado algo más heterogéneo en términos de género.

Profundizando en aspectos relacionados directamente al mercado de tierras, se investigó por las preferencias de género a la hora de hacer negocios (Cuadro N° 52). En general, como era de esperarse, hay una tendencia más fuerte en las mujeres a que les dé lo mismo el género de la contraparte en negocios (95%). En los hombres, ésta también es la opción predominante, pero con menor peso que en el caso de las mujeres (sólo un 76,5%). Los resultados desagregados por comuna permiten identificar resultados consistentes. Entre los motivos por los cuales las personas preferirían no hacer negocios con mujeres, son predominantes aquellos referidos a la confianza: “los hombres son más confiables”, “me da poca confianza, no saben”. Consistente con el prejuicio respecto de las capacidades de las mujeres para desempeñar tareas del campo, hay afirmaciones del tipo: “porque las mujeres no entienden de agricultura”, “no saben de negocios”. Afirmaciones derechamente machistas son aquellas que atribuyen atributos positivos a los hombres solo por su condición de hombres: “los negocios los realizan los hombres”.

Se indagó además en las preferencias de género en los casos de herencia (reglas de herencia al interior de las familias). Al respecto se observa claramente que ante la afirmación “En caso de herencia de tierras, la prioridad la deben tener los hijos por sobre las hijas” los casos tienden a agruparse en torno a las opciones de desacuerdo.

Finalmente se detecta una fuerte correlación entre la preferencia hereditaria por los hijos y la percepción de que los hombres administran mejor la tierra que las mujeres. Al preguntar por el modo de obtención de la propiedad o de parte de ella, la herencia se menciona en 23 casos, de los cuales 20 casos corresponden a hombre y sólo 3 a mujeres.

I.- Antecedentes Generales

Durante las últimas décadas en Chile se han diseñado múltiples políticas públicas orientadas al desarrollo rural y al fomento de la actividad silvoagropecuarias, es así como los años noventa se caracterizaron por el diseño e implementación de políticas y programas más activos en el marco de un rol subsidiario del Estado.

Como resultado del conjunto de esas políticas implementadas, el mundo rural en sus aspectos culturales, económicos y territoriales entre otros, ha experimentado transformaciones sustantivas, tanto en lo que respecta a su importancia relativa, como en cuanto a la calidad de vida. Según cifras del Censo de 2002, la población total de Chile alcanza un total de 15.116.435 personas, de las cuales un 13,4% corresponde a población rural.

La distribución actual de la ruralidad no es homogénea a lo largo del país, concentrándose principalmente en la zona centro sur del país, la cual, presenta una mayor concentración de tierras de uso pequeños productores agropecuarios.

Este estudio en particular pretende dar cuenta de las distintas dimensiones que tiene el factor productivo tierra, para la Agricultura Familiar Campesina. Si bien, la tierra tiene una evidente dimensión económica, porque es el principal recurso productivo con el que cuentan los pequeños productores, tiene además una dimensión sociocultural, que se debe identificar, y que pasa por el reconocimiento que tiene aquel o aquella, que posee la tierra dentro de la comunidad. Por otra parte según diversos estudios sobre tierra y género, la tenencia de la tierra, su uso y valoración también estaría condicionada, por variables de género que es preciso conocer y analizar.

II.- Aspectos Metodológicos

2.1 Selección de Regiones

Como se señalara en la propuesta de este Proyecto, las unidades de análisis se realizaron en dos regiones, una representativa de una zona “dinámica” desde el punto de vista del Producto Interno Bruto Regional Silvoagropecuario y otra región “poco dinámica”.

El estudio de Bentancor-Modrego-Berdegú, en Crecimiento Agrícola pobreza Rural N°6 PDF, 2008¹ muestra la evolución en las regiones del PIB agropecuario del periodo 1992 a 2006, donde se obtiene como resultado que las regiones de Valparaíso y del Libertador Bernardo O'Higgins son las que muestran el mayor crecimiento silvoagropecuario. Por el contrario, la región del Biobío es la que muestra índices de crecimiento del PIB silvoagropecuario más bajos.

¹ http://www.rimisp.org/FCKeditor/UserFiles/File/documentos/docs/pdf/2008_Bentancor-Modrego-Berdegue_crecimiento_agricola_pobreza_rural_N6.pdf

Un segundo dato a considerar para la elección de las regiones fue el número de explotaciones existentes en las regiones ya señaladas. Según el Censo Agropecuario 2007, en la región de Valparaíso existe un total de 29.926 explotaciones, mientras que en la región existen del Libertador Bernardo O'Higgins 49.633 explotaciones. Y finalmente, en la región del Biobío existe un total de 98.011 explotaciones.

Según el mismo censo y las cifras propias de la División de Gestión Estratégica de INDAP, en base a un estudio de caracterización de la pequeña agricultura realizado por Qualitas Agroconsultores en el año 2009, en el país existen 262.743 explotaciones agrícolas con menos de 3.500 UF en activos y menos de 12 Hectáreas de riego básico. Estos requisitos están referidos a los pequeños productores agropecuarios y por lo tanto corresponderían a la población objetivo potencial de INDAP. Las regiones que presentan el mayor número de explotaciones en esta categoría son: Región del Libertador Bernardo O'Higgins con 20021 explotaciones, la región del Maule con 36.336 explotaciones, BioBío con 57.432 explotaciones, la Araucanía con 54.248 explotaciones y la región de los lagos con 31.522 explotaciones, (esta última en la actualidad corresponde a dos regiones administrativas), alcanzando todas ellas un 76 % del total de explotaciones en el País.

Por lo anterior, se seleccionaron, para efectos de este Proyecto **como representativa de región dinámica a la región del Libertador Bernardo O'Higgins y como representativa de región "poco dinámica" a la región del Biobío.**

2.2 Selección de Comunas

Con el objetivo de conocer y diagnosticar las características y funcionamiento del mercado de tierra en la Agricultura Familiar Campesina y cuáles son los desafíos que se debe enfrentar, se aplicó un estudio de caso en cuatro comunas con diferentes características.

Como estudio de caso, se entendió el análisis en profundidad de un grupo de agricultores que hayan presentado durante los últimos años cambios en la tenencia de la explotación, aumentando la superficie de la misma.

Estos cuatro estudios de caso permiten caracterizar la situación actual respecto del recurso tierra de los pequeños productores agrícolas de las zonas estudiadas, incluyendo aspectos tales como situación legal de las tierras, uso de ellas en acceso a compra y/o arriendo, aspectos sociológicos, nivel educacional y aspectos culturales respecto a la percepción que se tiene de este recurso y el valor que le asignan.

Se identificaron cuatro comunas en función de la dinámica que muestren los cambios en la tenencia de las propiedades agrícolas según los censos agropecuarios de los años 1997 y 2007. Por ende se definieron comunas "dinámicas" para cada región, las cuales presentan un porcentaje alto de cambios en la tenencia, mientras que también se definieron comunas "poco dinámicas" para cada región, las cuales presentan un porcentaje bajo de cambios en la tenencia de la tierra.

La selección de las comunas al interior de las dos regiones seleccionadas se realizó en función de la dinámica que muestran los cambios en la tenencia de las propiedades agrícolas según los censos agropecuarios de los años 1997 y 2007. Para lo anterior, se procesó información de los censos agropecuarios de los años 1997 y 2007 de las regiones seleccionadas, referido a las preguntas sobre tenencia de la tierra.

En los Censos Agropecuarios la forma de tenencia está definida como la condición o derechos en virtud de los cuales el productor (a) tiene posesión o usufructo de los suelos que integran su explotación agropecuaria. Los predios o partes del predio que conforman la explotación se clasificarán de acuerdo a los siguientes códigos:

- 1.- Superficie propia con título inscrito: Es aquel suelo sobre el cual el productor (a) tiene posesión del terreno, amparada por un título inscrito en el Conservador de Bienes Raíces.
- 2.- Superficie propia con título irregular: Cuando el productor (a) explota su tierra a modo de propietario, sin tener título de propiedad inscrito (sucesiones divididas de hecho, compraventas irregulares, permutas solo de hecho, etc.)
- 3.- Superficie recibida en goce o regalía: Se considera el uso del suelo recibido como parte de pago por servicios prestados por administradores, mayordomos obreros u otros trabajadores, incluyendo el cerco, goce o huerto, que generalmente rodea las casa en que habitan.
- 4.- Superficie tomada en arriendo: Son suelos por cuyo derecho de uso el productor (a) paga una renta convenida que puede ser dinero o especies o ambos a la vez.
- 5.- Superficie recibida en mediería. Es aquel suelo por cuyo uso el productor (mediero) reparte los productos obtenidos con el propietario o persona que le entrega el terreno, ya sea en especies o su equivalente en dinero, conforme a las condiciones establecidas entre ellos (mediero independiente)
- 6.- Superficie que le han cedido: Es aquel suelo entregado voluntariamente al productor (a) por alguna persona y por cuya utilización no hace pago alguno (comodato precario, cesiones por mera tolerancia del dueño, etc.)
- 7.- Superficie que ha ocupado: Son suelos particulares o públicos que han sido tomados y explotados de hecho por un ocupante (el productor), sin consentimiento del dueño o arrendatario y sin hacer pago alguno por ellos.

En las cuatro comunas seleccionadas, se aplicó una encuesta, con la finalidad de caracterizar a los pequeños productores. La encuesta abordó aspectos relacionados con: caracterización del agricultor, conectividad, situación sobre el Mercado de tierras, caracterización del predio y de actividades productivas, capital social, elementos culturales y variables de género.

2.3 Variables contenidas en la encuesta son:

Variables del Marco Legal:

- Existencia de contratos en la transacción
- Forma y tipo de contratos
- Existencia de títulos de propiedad
- Tipo de tenencia

Variables socio-demográficas:

- Edad
- Sexo
- Estado civil
- Características del grupo familiar (número, personas mayores de 15 años, personas mayores de 65 años)

Variables del marco institucional

- Necesita de otras instituciones para la realización del contrato (registro de bienes raíces, notaría, registro municipales).
- Tiene contratos con agroindustrias
- Tiene apoyo de instituciones de fomento
- Tiene acceso a instituciones financieras
- Ha recurrido a mecanismos de resolución de conflictos sobre propiedad y/o uso de tierras (mediación, negociación, juicio)

Variables de activos de capital humano

- Experiencia como agricultor (a) (años en la actividad)
- Educación formal
- Acceso a tecnologías de información y conocimiento TICs

Variables de activos de capital físico

- Dispone de derechos de agua
- Calidad del recurso suelo
- Dispone de equipos de trabajo

Variables determinantes del grado de flexibilidad del mercado

- Los que arriendan, lo hacen en un mismo lugar o por el contrario, cambian de temporada en temporada
- Arrienda (da en arriendo) todos los años, o es funcional al mercado

Variables de capital social y elementos culturales

- Tenía una relación previa con la persona que hizo la transacción

- Tiene vecinos o conocidos que hayan hecho transacción con la misma persona. ¿Cuántos? (Identificación de tendencia a la venta o compra de su red social)
- Formalizó mediante un contrato el cambio de tenencia
- Años de residencia en tierras
- Grado de arraigo/desarraigo

Variables de género

- Mujeres en el mercado de tierras (proporción de mujeres que vendan o compren)
- Mujeres propietarias (proporción)
- Medio de obtención de propiedad para hombres y mujeres (mercado, herencia o Estado)
- Influencia de régimen matrimonial sobre control de propiedad (casos de mujeres afectadas en el control de la propiedad debido al régimen de sociedad conyugal)
- Obtención vía política pública que favorece a hombres sobre mujeres

La selección de los encuestados se realizó en función de listados de agricultores usuarios de INDAP, entregados por las Agencias de Área que opera en cada comuna. A partir del cual, se seleccionó un número determinado de agricultores que toman tierra en arriendo y/o mediería o han comprado. Finalmente las comunas y la distribución de las encuestas están presentes en el Cuadro N°1.

Cuadro N°1

Región y comunas estudiadas y el número de encuestas aplicadas

Región	Comunas	Tipo de Comunas	N° de encuestas
Región Libertador Bernardo O'Higgins	Lolol	"dinámica"	30
	Marchihue	"poco dinámica"	30
Región del Biobío	Quilaco	"dinámica"	30
	Florida	"poco dinámica"	30

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Se debe mencionar que en las comunas de Lolol y Florida, no se alcanzó a identificar a 30 productores como establecía el estudio, esto porque no se encontraron 30 pequeños productores que presentasen cambios en la tenencia de la tierra en los últimos años. Por esta razón, se completaron las encuestas de la comuna de Lolol con pequeños productores pertenecientes a la comuna de Pumanque, que para efectos del estudio presentan las mismas características que los pequeños productores de Lolol y son vecinas. Para el caso de la comuna de Florida, se completaron las encuestas en la

comuna de Quillón. Esta definición fue respaldada por los funcionarios de INDAP de las Agencias de Área.

Aunque el tamaño de la muestra propuesta es relativamente pequeño, 30 casos por estudio de caso aseguran, asumiendo el teorema del límite central y similitud con la distribución t-student con 30 grados de libertad y una distribución normal, que podremos comparar entre comunas algunos elementos estructurales de las entrevistas y, adicionalmente, ensayar algunos modelos causales a nivel de las comunas estudiadas con un total de 120 encuestas.

2.4 Modelo de Análisis

Con la información de las encuestas en cada una de las comunas se realizaron los siguientes tipos de análisis:

1. Comparaciones descriptivas para las variables de interés para los cuatro tipos de territorios: comunas dinámicas en regiones no dinámicas; comunas no dinámicas en regiones no dinámicas; comunas dinámicas en regiones dinámicas y comunas no dinámicas en regiones dinámicas.
2. Ajuste de perfiles econométricos, para la totalidad de la base de datos. Se compararán los estimados de valor de la tierra sobre la base de tres modelos de estimación (ver por ejemplo: Paul Cheshire and Stephen Sheppard (1995); Laura Quigg (1993); Michael R. Carter and Yang Yao (2002):
 - a. Modelo de economía clásica o Ricardiano donde el precio de la tierra es el valor presente neto del flujo de beneficios que genera el activo, descontado a la tasa de descuento de referencia.
 - b. Modelo de economía clásica ajustado por costos de transacción. Este tipo de modelos asume que en la economía existen elementos no observables que inciden el precio de un bien. Por ejemplo costo de la información o costos de transporte son usualmente incorporados a los modelos que incorporan los costos de transacción en los análisis ya sea de bienestar o de precio de activos productivos como la tierra.
 - c. Modelo de economía clásica ajustado por costos de transacción y variables hedónicas. Este tipo de modelos asume que los individuos, independiente de las variables del mercado incorporan las preferencias personales en la valoración de los bienes como el precio de la tierra. De esta manera es factible incorporar variables demográficas, de cultura, de localización, de belleza entre otras, en los modelos de ajuste de precios.

2.5 Entrevistas a Informantes Calificados

Se realizaron entrevistas a los siguientes actores relevantes en el mercado de tierras:

- Funcionarios de las Agencias de Área de INDAP
- Dirigentes de los pequeños agricultores de la zona

- Profesionales de las Consultoras de los Servicios de Asistencia Técnica de INDAP.
- Funcionarios del Registro Civil.

Con ellos se mantuvo una conversación abierta sobre el tema del mercado de la tierra en cada región y comuna objeto del estudio, a partir de la experiencia y conocimiento de cada informante.

2.6 Talleres Regionales

Se realizaron dos Talleres Grupales, uno en la Región del BioBío, en el que participaron consultores, dirigentes de los agricultores (a), y funcionarios de INDAP, y otro en la Región de O'Higgins, específicamente en la comuna de Marchihue en el que participaron Consultores, agricultores y funcionarios de INDAP. El objetivo de los talleres fue generar conocimiento, a partir de un trabajo colectivo, en el que todos los participantes aportaron desde sus diversas miradas sobre el mercado de la tierra y los factores que lo condicionan, referido a la agricultura familiar campesina.

Los resultados que se muestran a continuación, son obtenidos a partir de las 120 encuestas, las entrevistas a informantes calificados y los talleres regionales. Para el análisis de las encuestas se utilizó el programa estadístico SPSS, los resultados y estadísticas descriptivas se presentan según las variables consideradas en el estudio. En casos particulares se compararán los resultados obtenidos a nivel de estos estudios de casos específicos, con los datos obtenidos del censo agropecuario del 2007.

III.- Descripción y Análisis del Mercado de Tierras

3.1 Tenencia

De los productores encuestados, se encontraron diferencias en los tipos de tenencia relacionados al mercado de tierras. Como se observa en el cuadro N° 2, para las comunas de la región de Dinámica (Ohiggins), representativa de la región de mayor crecimiento del PIB Agropecuario, la mayor parte del mercado de tierras está relacionado con el arriendo de tierras, observándose que el 98 % de las transacciones se lleva a cabo mediante esta modalidad, la otra forma encontrada en un caso fue la mediería. También, se debe destacar que no hubo ningún caso de compra de tierras y que no hubo mayores diferencias entre las dos comunas de esta región.

En el caso de las comunas de la región poco Dinámica (Biobío), las formas del mercado de tierras son más diversificadas, predominando las transacciones de compra de tierras. Siendo también significativos el arriendo y la "ocupación" de tierras. Sin embargo, se debe mencionar que la ocupación de tierras se encuentra solo en la comuna menos dinámica de la región menos dinámica.

Cuadro N°2

Tipos de Tenencia en Estudios de Caso

Región	Dinámica		Poco Dinámica		Total	
Comuna	Dinámica	Poco Dinámica	Dinámica	Poco Dinámica	Nº	%
(1) Compra de predio	0	0	15	9	24	20
(2) Predio tomado en arriendo	29	30	10	9	78	65
(3) Predio tomado en mediaría	1	0	1	0	2	1,6
Productores con casos (1) y (2)	0	0	0	2	2	1,6
Productores con casos (1) y (3)	0	0	3	0	3	2,5
Productores con casos (2) y (3)	0	0	1	0	1	0,83
Productores con casos (1), (2) y(3)	0	0	0	1	1	0,83
Ocupación de predio	0	0	0	9	9	7,5

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

3.2 Arriendo de Tierras

Según el cuadro N° 3 a los productores encuestados, se les consultó sobre la existencia de contratos en la transacción. Respecto al arriendo (que representa el 65 % de las transacciones realizadas) la mayoría son de forma individual, no observándose diferencias significativas entre las comunas. Existen unas pequeñas excepciones de arriendos en sociedad, para las comunas de Quilaco y Marchihue. En las de Quilaco corresponden al 15 % de las transacciones y son arriendos de grandes predios (500 ha) que las hacen grupos de productores.

Respecto al “tipo” de arriendos, se debe destacar que la gran mayoría de estos se formaliza mediante contratos, los cuales son firmados ante el oficial civil de la comuna. La única comuna donde se encuentran arriendos de palabra es en la comuna poco Dinámica de la Región Dinámica (Marchihue), donde el 40 % de los arriendos tienen dicha condición.

De acuerdo a lo expresado en los Talleres Regionales, la información para arrendar tierras se obtiene directamente a través de las personas, no existirían medios de comunicación o instituciones como “corredores de propiedades” que operen con pequeños productores. Lo anterior, se ratifica con lo expresado por los agricultores encuestados, como se aprecia en el capítulo 8.10 sobre el peso de las relaciones

sociales, en que alrededor del 75 % de las transacciones se hace con familiares o conocidos.

Cuadro N° 3

Forma y tipo de arriendo de los productores encuestados

Región	Comuna	Forma de arriendo %		Tipo de contrato del arriendo %		Superficie media de arriendo (ha)
		Individual	sociedad	contrato	de palabra	
Dinámica	Dinámica	100	0	100	0	11,1
	Poco Dinámica	93,3	6,7	60	40	6,5
Poco Dinámica	Dinámica	85	15	100	0	108,0*
	Poco Dinámica	100	0	100	0	10,5

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

*si no se consideran los dos arriendos de sociedad señalados el promedio es 27,6 ha.

Según se observa en el cuadro N 4, existe una relación directa entre el dinamismo de la región con el valor medio cancelado por hectárea. Por otra parte, en todas las comunas se observan diferencias significativas entre el valor máximo y el mínimo cancelado por hectárea, lo cual se explica por la disponibilidad de agua de riego.

Cuadro N° 4

Valor del arriendo por región

Región	Comuna	Costo del arriendo \$/ Ha				
		Media	Máximo	Mínimo	Desviación típica	Tamaño de Muestra
Dinámica	Dinámica	68.905,4	300.000	6.250	69.6231	29
	Poco Dinámica	43.392,6	200.000	5.000	45.189	29
Poco Dinámica	Dinámica	26.794,7	60.000	6.666	19.328	11
	Poco Dinámica	26.504	47.846	6.666	20.631	11

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

3.3 Compra de Tierras

Respecto al segundo grupo en importancia de transacciones realizadas entre los productores encuestados, equivalente al 20 % de las transacciones realizadas, se debe destacar que, de acuerdo al cuadro N° 2, estos negocios solo se realizaron en la región poco dinámica, siendo en ambas comunas la forma mas frecuente de transar tierras. Para el caso de la comuna dinámica en esta región, la compra de tierras representa el 50 % de las transacciones encontradas en el estudio de caso. En el caso de la comuna poco dinámica en esta región, la compra de tierras representa el 30 % de las transacciones.

Según se observa en el cuadro N° 5, el 85 % de los que han comprado tierra, presentan títulos regularizados de sus predios. Observándose un mayor porcentaje de títulos regularizados en la comuna poco dinámica alcanzando un 91 %.

Cuadro N° 5

Regularización de Títulos

Tenencia del predio	Dinámica %	Poco Dinámica %	Total %
Título regularizado	77	91	85
Título no regularizado	23	9	15

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Respecto a la superficie de tierras compradas, en el cuadro N° 6 se observa que el promedio de la comuna dinámica es alrededor de 2,5 veces mayor que en la comuna poco dinámica.

Cuadro N° 6 Compra de Tierras

Tamaño	Dinámica	Poco Dinámica
Promedio de Superficie (ha)	22,7	8,8

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Si comparamos los tamaños de los predios señalados con el promedio de lo expresado en el censo agropecuario, vemos que la tendencia “que los predios en Quilaco son de mayor tamaño” se mantiene. El resumen del cuadro N° 7 son los resultados del censo, que incluye todo tipo de tenencia de la tierra, no sólo las tratadas en el mercado de tierras, como es el caso de las encuestas.

Cuadro N° 7

Tamaño de los predios promedio, según censo agropecuario 2007

Región	Comuna	n° de predios	Total hectáreas	Promedio de hectáreas por predio
Poco Dinámica	Dinámica	1072	108928,4	101,6
	Poco Dinámica	1762	43928,3	24,9

3.4 Mediería

Cuadro N° 8

Forma y tipo de mediería de los productores encuestados

Región	Comuna	forma de mediería		tipo de contrato de la mediería		Superficie media de mediería (ha)
		Individual	Sociedad	contrato	de palabra	
Dinámica	Dinámica	5	0	2	3	6
	Poco Dinámica	1	1	0	2	1,5
Poco Dinámica	Dinámica	3	0	2	1	2,3
	Poco Dinámica	5	0	3	2	3,8

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Según se observa en el cuadro N° 8, respecto a la mediería, existen menos casos encuestados, por ende es más difícil encontrar una tendencia general. Los casos encontrados, se caracterizan por ser mediería de forma individual, y los tipos de contrato

en la categoría de “formalizados” y de palabra, están presentes en proporciones bastante similares.

IV.- Variables Activos de Capital Físico

4.1 Derechos de Agua

A los productores encuestados, se les consultó por las características físicas de los predios que fueron señalados como transados en el mercado de tierra (los señalados en el cuadro N° 2). El cuadro N° 9 nos muestra que de estos predios, se encuentra una mayor tendencia de productores, que poseen derechos de agua, en la octava región más que en la sexta región. Luego de aquellos que respondieron que sí tenían derechos de agua, la gran mayoría los tiene inscritos, salvo casos puntuales donde la arriendan, está en trámite o simplemente es uso de hecho.

Cuadro N° 9

Derecho de agua de los encuestados

Región	Comuna	Derechos de Agua		Estado del derecho de agua					
		si	no	Título inscrito en conservador de bienes raíces	Inscrito en catastro público de la DGA	Título en trámite de regulación	Arrendadas	Uso de hecho	Otro
Dinámica	Dinámica	20,0%	80,0%	4	0	0	1	0	1
	Poco Dinámica	10,0%	90,0%	0	0	2	0	1	0
Poco Dinámica	Dinámica	54,8%	45,2%	12	0	0	1	4	0
	Poco Dinámica	73,3%	26,7%	22	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Respecto al valor del arriendo de la tierra, aumenta en un 80 % en promedio si existen derechos de agua de por medio. El promedio de los valores de arriendo de la tierra con derechos de agua es prácticamente el doble del promedio de arriendo de los predios sin derechos de agua, cuadro N° 10. Lo anterior, fue corroborado en los Talleres Regionales y

en las entrevistas con informantes calificados, donde se expresó que los agricultores que arriendan tierras, saben con anticipación los rubros que implementarán, por lo cual, están dispuestos a pagar un monto mayor porque desarrollarán rubros más rentables, lo que justificaría pagar un monto adicional por disponer de agua de riego.

Según los datos de las encuestas, el 10 % de los agricultores indica que el arriendo incluía derechos de agua. De estos dos tercios están en la región Dinámica (O'Higgins), y sólo un tercio en la región poco dinámica (Biobío).

Cuadro N° 10

Costo de arriendo según disponibilidad de agua.

Derechos de Agua	Costo del arriendo				
	Media	N válido	Máximo	Mínimo	Desviación típica
si	90.166,6	12	300.000	6.666	100.293,8
no	26.795	55	60.000	5.000	19.328

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

4.2 Infraestructura en Predio

Según lo expresado en el cuadro N° 11 a diferencia de lo que se podría esperar, no existen diferencias en los valores del arriendo por presencia de maquinaria y casa. Incluso el promedio de arriendo con casas es bastante menor que los costos con arriendos sin casa, mientras que en el caso de los arriendos con maquinarias la diferencia es mayor. Sin embargo hay que detenerse en la desviación estándar, que en ambas opciones de valor "no", las desviaciones son de mayor magnitud en relación a sus promedios y la misma relación con los valores de la opción "si".

Cuadro N° 11

Costo de arriendo según presencia de infraestructura en el predio

Costo del arriendo						
Infraestructura		Media	N válido	Máximo	Mínimo	Desviación típica
Arriendo con maquinaria	Si	42.985,5	12	150.000	7.207	37.709,4
	No	54.836,6	52	300.000	5.000	60.988,8
Casa en el predio arrendado	Si	29.130,8	19	83.333	6.250	20.808,3
	No	59.472,3	44	300.000	5.000	61.830,2

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

V.- Uso del Suelo

Como se aprecia en el cuadro N° 12, el uso del suelo tiene directa relación con la disponibilidad de agua de riego. En el caso de los agricultores que disponen de agua de riego, los cultivos predominantes son las hortalizas y el maíz. Sin embargo, también se encuentran cultivos de papa, frutilla, forrajeras flores y trigo. Por otra parte, en los casos en que no se dispone de agua de riego, predomina el rubro ovino, en segundo lugar se encuentra el trigo y en tercer lugar el cultivo de arveja. También se encuentran rubros como la avena, quínoa y viñas de secano. De acuerdo a lo manifestado en los Talleres Regionales, los agricultores que arriendan tierra lo hacen en función directa de la rentabilidad del rubro que implementarán en los terrenos arrendados. En ambos Talleres se manifestó que los agricultores tienen plena conciencia que el rubro a implementar debe financiar el mayor costo que significa el arriendo de la tierra.

Cuadro N° 12

Uso del Suelo (N° de Agricultores)

	Región Dinámica				Región Poco dinámica			
	Comuna Dinámica		Comuna poco Dinámica		Comuna Dinámica		Comuna poco Dinámica	
	Riego	Secano	Riego	Secano	Riego	Secano	Riego	Secano
Hortalizas	1		3				5	
Maíz	5							
Papa					1		1	
Frutilla			1				1	
Forrajera	1		2		1			
Flores	1						1	
Trigo	1	13	1	1	3	1		2
Avena		4				2		
Arveja								14
Quínoa		2						
Viñas								5
Olivos	1		1					
Bovinos			1			7		
Ovinos			1	19		11		
Total	10	19	10	20	5	21	8	21

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

VI.- Variables determinantes del grado de flexibilidad del mercado

En general, la mayoría de los encuestados arriendan todos los años una superficie similar, así como también el mismo predio, lo cual se puede observar en el cuadro N° 13. Las razones más comunes y nombradas por mantener el predio arrendado son porque (i) En general los arrendatarios son comúnmente familiares o gente conocida y los contratos de arriendos son por más de un año. (ii) Por buenas tierras y rentabilidad, en general es barato (iii) Por cercanía al predio que viven (iv) por rotación de cultivos.

Lo anterior, se ratifica en los Talleres Regionales y en las entrevistas en profundidad a informantes calificados. Donde se expresa que para los pequeños productores es muy difícil acceder a tierras fuera de la localidad donde residen, por dificultades de movilización y de gestión. Esta característica de los pequeños productores limita el acceso a tierras fuera de su localidad.

Cuadro N° 13

Flexibilidad del mercado de los arriendos

Región	Comuna	Todos los años similar superficie %		Todos los años el mismo predio %	
		Si	no	si	no
Dinámica	Dinámica	96	4	94	6
	Poco Dinámica	90	10	90	10
Poco Dinámica	Dinámica	85	15	100	0
	Poco Dinámica	75	25	100	0

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Sobre la interrogante si los agricultores que toman arriendos estarían dispuestos a tomar el mismo predio en mediería. Como se observa en el cuadro N° 14, la mayoría de los casos no están dispuesto a hacerlo, salvo en la comuna poco dinámica de la región poco dinámica. Las razones señaladas que explican la negativa a tomar en mediería versus tomar en arriendo son: evitar problemas con el mediero, porque no es rentable, porque el arriendo es más barato.

Cuadro N° 14

Posibilidad de tomar el mismo predio en mediería

Región	Comuna	Posibilidad en mediería %		
		si	no	no sabe
Dinámica	Dinámica	14	83	3
	Poco Dinámica	23	70	7
Poco Dinámica	Dinámica	10	70	20
	Poco Dinámica	50	50	0

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Según la percepción de los arrendatarios, los arrendadores no se dedican a trabajar el predio por diferentes razones como: enfermedad, elevada edad, falta de recursos y porque no viven en la zona.

Finalmente según la percepción de los arrendatarios ante la interrogante por qué otros productores no arriendan tierras como ellos, las razones señaladas son (i) la baja rentabilidad del arriendo (ii) altos costos de producción y arriendo (iii) precios bajos en la agricultura (iv) porque no se arriesgan a producir (v) porque no son emprendedores.

VII.- Precios de la Tierra Agrícola

Para establecer las principales variables que influyen en el precio de la tierra, se analizó el caso de los agricultores de los estudios de caso que arrendaron tierras, por constituir el 65% de las transacciones realizadas.

De los diversos modelos utilizados, para describir el valor de la tierra, dos han sido los más recurrentes. En primer lugar se encuentran los modelos tipo Ricardiano o de economía clásica, que parte de la hipótesis de una relación directa entre el precio de la tierra y el valor de la productividad marginal (VPM) del activo, que redundará en el valor presente del flujo de beneficios que éste genera descontado a una tasa de descuento relevante.

La dispersión de precios de la tierra puede provenir de varias fuentes, como la amplia heterogeneidad en la productividad agrícola, la extensa diversidad de tecnologías disponibles y de escalas productivas, y a que las respuestas de los productores frente a

los cambios en las condiciones de mercado suele ser muy variables y con un fuerte componente idiosincrático (es decir, propias de cada uno). Sin embargo, existe un consenso bastante generalizado de que empíricamente los movimientos de precios de la tierra no son bien explicados por modelos de valor presente, hecho que se relacionaría con situaciones diversas que pueden ir desde razones especulativas hasta razones de sobre-reacciones de movimientos de rentas, o razones no económicas, como transacciones hechas entre familiares.

Otro importante tipo de modelos corresponde a los del tipo hedónico en que el precio de la tierra se expresa en función de los atributos del activo, independiente de las condiciones de mercado. Las bases teóricas quedaron establecidas por Rosen quien incorpora el método dentro del marco conceptual de la economía neoclásica para tratar las variaciones en la calidad de un bien. Subsecuentes desarrollos de estos modelos incorporan elementos tales como los costos transaccionales y características de los agentes.

En el presente análisis se utiliza un modelo ampliado en el que se analizan concurrentemente los diversos factores mencionados que condicionan la valorización de la tierra, a saber: (1) medidas de rentabilidad de la actividad agropecuaria, (2) atributos del terreno, (3) características del productor, y (4) costos transaccionales. Para tal efecto se emplea un modelo hedónico ampliado, cuya especificación econométrica corresponde a una lineal – lineal, una de las más frecuentemente utilizadas dentro de las familias de modelos hedónicos.

La especificación es la siguiente:

$$VU_i = \alpha_0 + \alpha_1 RENT_i + \alpha_2 CT_i + \sum_{j=1}^J \beta_j PRED_{ij} + \sum_{k=1}^K \delta_k PROD_{ik} + \varepsilon_i ,$$

Siendo VU_i el costo anual por hectárea del terreno encuestado, una medida de valor o precio del predio i , $RENT_i$ corresponde a una medida de rentabilidad basada en la actividad productiva – comercial del predio, CT_i corresponde a una medida de costos de transacción, $PRED_{ij}$ corresponde a un conjunto de J atributos del predio y $PROD_{ik}$ corresponde a un conjunto de K características del productor.

El detalle de las demás variables, indicándose entre paréntesis el signo del efecto esperado sobre el costo de arriendo²:

Conjunto de atributos del predio ($PRED$): superficie total del predio (-), cuyo efecto en el valor del arriendo es esperable sea negativo (mayor superficie, menos costo de arriendo por hectárea); proporción del área cultivable bajo riego (+), siendo una de las variables probablemente más incidentes en el potencial productivo del predio; existencia de

² El signo \pm significa efecto ambiguo.

derechos de agua regularizados (+), cuya seguridad jurídica contribuye a una menor riesgo de no disponibilidad del recurso; existencia de una casa en el predio (\pm), cuyo efecto será ambiguo si es que el uso en el caso de arriendo es netamente productivo y no influye en la toma de decisiones del arrendatario; y presencia de infraestructura como galpones, establos o cobertizos (+), que contribuyen a un aumento en la productividad. La mayor cantidad de observaciones de arriendo se encuentra en la región de Dinámica y una menor proporción en la región poco Dinámica, por lo que se incluyó como control una dummy para diferenciar ésta última.³

Conjunto de características del productor (*PROD*): edad (\pm) y sexo del productor (\pm), ambas de efecto ambiguo sobre el precio pagado por el arriendo; nivel educacional (+) representado por una dummy que indica de si el productor cursó enseñanza técnica o universitaria, y cuyo efecto esperable es positivo ya que mayores niveles de capital humano son capaces de rentabilizar mejor las inversiones productivas; transacción realizada con un familiar (-), en que son altas las probabilidades que se llegue a un acuerdo de valor nominal de arriendo menor a la rentabilidad esperada, favorable al arrendatario.

Costos de transacción (*CT*): diversos modelos consideran la inclusión de variables de costos transaccionales, en el sentido de que estos pueden deprimir el incentivo a arrendar, y los costos de búsquedas y otros relacionados con los productivos se elevan. Una medida ampliamente utilizada corresponde a la distancia respecto de un centro urbano o aglomeración urbana importante, bajo el supuesto de que los costos se incrementan con la distancia y por lo tanto, tendrían un efecto esperado negativo sobre el valor del arriendo. En este caso se utilizó la distancia del predio al centro poblado más importante, entendido como el lugar en el que el productor hace sus trámites, se abastece, etc. y que no necesariamente coincide con el lugar de comercialización de los productos.

Rentabilidad (*RENT*): margen bruto estándar por hectárea/año. Se midió mediante estándares productivos correspondientes a los rubros informados, diferenciándolos en secano y riego según fuera el caso, y ampliados según el número de hectáreas dedicadas. Para tal efecto se consideraron niveles de precio y de rendimiento intermedios.

Finalmente, ε_i corresponde al término residual, con $E(\varepsilon_i)=0$. En reconocimiento de que la varianza en muestras de corte transversal es susceptible a problemas de heteroscedasticidad, se utilizó el estimador de errores robustos para la varianza de Huber/White.

³ Se consideró incluir también variables de conectividad pero finalmente no fueron incluidas, debido a que no se observó variabilidad en los datos de acceso a telefonía fija o celular, y acceso a internet.

Resultados

Se presentan dos modelos de precios hedónicos ampliados, incorporándose en el segundo la variable de rentabilidad anual esperada. Los resultados son los siguientes.

Cuadro N° 15
Estimación modelos hedónicos ampliados

	Modelo 1			Modelo 2		
	Coef.	E.S Rob	P>t	Coef.	Std. Err.	P>t
<i>Caract. productor (PROD)</i>						
Edad	-439.4	352.0	0.219	-428.8	358.8	0.239
Mujer	-13039.8	17609.3	0.463	-8724.0	21002.3	0.68
Educación técnica/univ.	19534.9	11498.4	0.096 **	18355.6	11668.7	0.123 **
Familiar	45.3	14952.4	0.998	-353.5	14909.4	0.981
<i>Atributos Predio (PRED)</i>						
Posee derechos de agua	-11755.3	27318.7	0.669	-13521.4	27040.6	0.62
Terreno posee casa	-21488.3	12695.8	0.098 **	-23079.6	12523.7	0.072 **
Presencia infraestructura	1049.1	21060.2	0.96	2879.5	20309.9	0.888
Superficie predio	-432.8	600.1	0.475	-466.2	612.4	0.451
Sup. bajo riego (%)	733.8	298.3	0.018 ***	772.2	322.2	0.021 ***
Dist. centro poblado (CT)	345.2	790.2	0.664	404.9	774.4	0.604
Rentabilidad anual (RENT)				0.0	0.0	0.588
Región VIII	49668.0	43890.5	0.264	45505.2	44236.0	0.309
Cte.	60841.7	23652.6	0.014 ***	61848.7	23743.0	0.013
N	56			56		
F(11,44)	1.92			1.72		
Prob > F	0.0627			0.095		
R2	0.3737			0.3802		

Niveles de significancia: ** 10%, *** 5%.

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

El modelo 1 presentado en el Cuadro N° 15 corresponde a un modelo hedónico ampliado, que captura los atributos del factor transado (el predio) y algunas características del agente involucrado (el productor que toma en arriendo), más los costos de transacción, representados por la variable distancia respecto a centros poblados. El modelo 2 corresponde a lo que se describió en la propuesta como modelo de economía clásica ajustado por costos de transacción y variables hedónicas, es decir, a los grupos de variables descritas, se agrega la variable de rentabilidad anual calculada según

estándares productivos. Por lo tanto, esta última especificación (modelo 2) representa una representación unificada de los 3 modelos presentados en la propuesta.

Ambos modelos arrojan un nivel de ajuste más bien pobre, pero globalmente significativo al 10%. Dentro de las características del productor, los resultados indican que la variable más importante que tiene un claro efecto sobre el monto del arriendo es la de capital humano (educación), con efecto positivo y significativo. Pareciera haber una cierta tendencia a que los productores más jóvenes pagan arriendos más altos, y que las productoras mujeres pagan arriendos menores, pero en ambos casos los resultados son de baja significancia estadística.

En relación a las variables relacionadas con los atributos del predio, resalta el hecho del efecto positivo y altamente significativo (el más significativo de todos) de la proporción de la superficie predial bajo riego sobre el monto del arriendo, lo que concuerda con el hecho de que son normalmente los rubros más rentables los que justifican la inversión en riego. Sin embargo, que el predio tenga los derechos de agua regularizados, no tiene un efecto positivo sobre el valor del arriendo. Esto puede ser interpretado en un escenario de pequeños productores en que la disponibilidad del recurso hídrico, no está condicionada a su regularización.

El costo de arriendo de los predios sin acceso a riego, bordea los \$33.000 por hectárea al año, mientras en los predios con riego el precio es de \$67.000 Ha/año, siendo esta diferencia estadísticamente significativa. La dispersión de costos es algo más acentuada en los predios con riego, con un coeficiente de variación (desviación estándar dividida por el promedio) de 89% versus 71% en los predios sin riego. En la muestra, los rubros prevalecientes en predios sin acceso a riego son ganadería menor y trigo, mientras que los predios con acceso a riego prevalecen rubros intensivos como hortalizas, flores, frutales y cultivos de invernadero.

Es notorio el hecho de que la presencia de infraestructura relacionada con la actividad productiva como establos, galpones y cobertizos tienen una correlación positiva con el costo de arriendo. Esto puede ser debido al hecho de que las construcciones consideradas son más bien asociadas a rubros ganaderos extensivos (menores costos unitarios por hectárea).

Respecto a la distancia del predio al centro poblado más cercano, el valor del coeficiente es positivo, contrariamente a lo esperado, aunque no es estadísticamente significativo. Lo anterior, se puede explicar porque los arrendatarios son de la misma localidad, y para los cuales el costo de transporte entre predios puede ser más relevante que la distancia del predio en arriendo al centro poblado. Este hecho es interesante, pues acentúa el carácter local del mercado de tierras. Por último, se debe considerar que los centros de comercialización de productos muchas veces son en sectores aledaños al predio.

VIII.- Aspectos Culturales Y Sociales Relacionados con el Mercado de Tierras

8.1 Antecedentes

El mercado de tierras es un tipo particular de mercado entre muchos otros, pero cuyo funcionamiento no escapa a las precisiones hechas por Polanyi y Simon. Es decir, es un mercado en el cual hay factores socio-culturales que tienen una fuerte injerencia en su desarrollo y apertura. Herrera⁴, explicando las investigaciones hechas por FAO en la primera mitad de la década de 1990, señala que “en cuanto a los principales participantes de los mercados de tierras, los estudios encontraron que para los pequeños campesinos, la tierra tiene un significado social y económico. Por un lado la tierra es considerada como un bien que les permite asegurar su subsistencia económica; por el otro, constituye una fuente de reconocimiento social, político y cultural al interno de la comunidad campesina”. Esta valoración extra-económica llevaría a que en muchos casos los propietarios prefieran no vender sus tierras, prefiriendo arreglos informales de arrendamiento o cesiones parciales.

Además, los factores socio-culturales pueden afectar directamente el valor económico de la tierra. Miguel Urioste⁵ se refiere a esta situación citando estudios del BID que señalan que “a falta de una tasación adecuada y de una escala progresiva de impuestos agrarios, por lo tanto, la especulación con la tierra, el prestigio social y otros factores irracionales continúan haciendo que la tierra mantenga precios exagerados y que se conserve rígidamente la forma en que está distribuida, con predominio de los latifundios; esto constituye uno de los más importantes obstáculos para la ejecución de los programas de reforma agraria”.

En Chile, Ramírez confirma la influencia de factores socio-culturales en el desarrollo del mercado de arrendamientos de tierras. Para Ramírez⁶, los factores identificados por Herrera⁷ constituyen un factor dinamizante del arrendamiento en el mercado de tierras para el segmento de agricultura campesina. “Básicamente porque la tierra en el sector campesino es considerada más como un bien que una mercancía, lo que implica la existencia de mercados más bien cerrados, los cuales tienen su propia dinámica y donde la opción más preferida es el arriendo o la mediería más que el traspaso de la propiedad por medio de la venta”.

⁴ Herrera, A. (1996). *Mercado de Tierras en América Latina: su Dimensión Social*, FAO, Roma (en la página Land Tenure de la FAO).

⁵ Urioste, M. (1998). El impuesto a la tierra. Fundación Tierra. Disponible en: http://www.ftierra.org/ft/index.php?option=com_content&view=article&id=823:rair&catid=130:ft&Itemid=188

⁶ Ramírez, E. (2002). El Mercado de Arriendo de Tierras en Chile (estudio de caso). Rimisp-FAO.

⁷ Herrera, op. cit.

Efectivamente, Ramírez cita a Hendrix⁸ para recordar que muchas veces la tierra es comprada no con fines productivos. Son otros los motivos para obtener tierras, entre ellos, aspectos relacionados con el prestigio social, asegurarse contra riegos futuros, heredarla a los hijos, etc.

En caso de manejo comunitario de las tierras (p.e. comunidades indígenas), los factores culturales pasan a jugar un rol aún más relevante para el mercado de tierras. El valor de uso incorporado en sus tradiciones constituye un factor de identidad, de tal modo que sus tierras suelen no “entrar” al mercado.

El capital social también constituye un factor relevante para el mercado de tierras. Para Ostrom y Ahn⁹ el capital social está compuesto por la confianza, la reciprocidad y las reglas. La existencia de capital social contribuye a reducir los costos de transacción: son menos los costos de supervisión y hay mayor información sobre quiénes son los oferentes o demandantes. Esto puede conducir a realizar transacciones informales, sin incurrir en costos formales. O bien, los actores pueden preferir entablar relaciones comerciales con personas conocidas o recomendadas por cercanos.

Se observa que los factores socio-culturales tienen una importante influencia en el desarrollo del mercado de tierras. El cómo los pequeños productores valoren la tierra, qué atributos asocian a ella, el peso del arraigo, a quién le ofrecen o demandan tierras o qué los motivaría a vender se transforman en piedras angulares para comprender qué factores socio-culturales están siendo asociados a las transacciones de tierras en el marco de la Agricultura Familiar Campesina.

8.2 Edad

En el cuadro N° 16, se puede observar el promedio de edad de los productores a nivel comunal y de los agricultores encuestados. En general, se observa que los agricultores que tranzaron tierras (encuestados) son más jóvenes que la edad promedio de los agricultores a nivel comunal, la excepción la constituye la comuna de Dinámica (Quilaco) de la región poco dinámica. También, se observa que el promedio de edad de los agricultores encuestados de la región dinámica es menor que el promedio de edad de la región poco dinámica.

⁸ Hendrix, Steven. 1993. Property law innovation in Latin America with recommendations. Land Tenure Center. LTC, paper 149, en Ramírez, op. cit.

⁹ Ostrom E., Ahn T.K. (2003). “Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: Capital social y acción colectiva”. Revista Mexicana de Sociología 65 (1): 155-233.

Cuadro Nº 16

Edad Promedio de Productores(as)

Región	Comuna	Promedio Comunal CENSO 2007	Encuestados	Diferencia de Edad
Dinámica	Dinámica	58,5	49	-9,5
	Poco Dinámica	58,2	51,7	-6,5
Poco Dinámica	Dinámica	56,7	58	1,3
	Poco Dinámica	58,9	57	-1,8

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas y CENSO 2007

Cuadro Nº 17

Edad Promedio de los Productores Encuestados

Región	Comuna	Edad de los productores			
		Media	Máximo	Mínimo	Desviación típica
Dinámica	Dinámica	49,0	74	25	14,3
	Poco Dinámica	51,7	81	28	14,8
Poco Dinámica	Dinámica	58,0	78	40	11,0
	Poco Dinámica	51,7	81	28	14,8

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Por otra parte, del cuadro Nº 17 se desprende que la edad de los productores encuestados en los estudios de caso presenta una alta desviación. Lo cual coincide con las opiniones expresadas en los talleres regionales donde se enuncia que la edad no es una variable determinante en la caracterización de los productores que acceden a mayor superficie de tierra.

8.3 Sexo

Respecto al sexo de los encuestados, la gran mayoría de los agricultores encuestados es de sexo masculino, como se puede observar en el cuadro N° 18.

Sólo en la comuna poco Dinámica (Marchihue) de la región Dinámica se encuestó a un número mayor de mujeres, un total de 9 productoras mujeres encuestadas, representando el 30 % de las encuestas. Del total de los encuestados el 81% corresponden a productores hombres, mientras que el 19% corresponde a productores mujeres, 97 y 23 encuestas respectivamente.

Cuadro N° 18

Sexo de los productores encuestados

Región	Comuna	Sexo			
		Hombre		Mujer	
		Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Dinámica	Dinámica	27	90%	3	10%
	Poco Dinámica	25	83%	5	17%
Poco Dinámica	Dinámica	25	83%	5	17%
	Poco Dinámica	21	70%	9	30%

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Como se observa en el cuadro N° 19, los datos obtenidos por el censo agropecuario del 2007 muestran que el porcentaje de productoras mujeres para las comunas estudiadas está entre un 24 y un 32 %.

Cuadro N° 19

Sexo de los productores según Censo Agropecuario

Sexo del Productor	Región							
	Dinámica				Poco dinámica			
	Comuna Dinámica		Comuna Poco Dinámica		Comuna Dinámica		Comuna Poco Dinámica	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Mujer	186	28%	125	24%	208	30%	416	32%
Hombre	416	63%	347	66%	455	66%	722	55%
No responde	58	9%	55	10%	27	4%	176	13%

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de CENSO 2007

Finalmente se desprende de los cuadros N° 18 y N° 19, que en tres de las cuatro comunas del estudio, el porcentaje de mujeres encuestadas por comuna, fue menor que el porcentaje de mujeres productoras que arrojó el Censo Agropecuario 2007, en las mismas comunas. Esto podría significar que las mujeres productoras, de esas comunas, estarían accediendo en menor proporción a los instrumentos de fomento, en este caso de INDAP. Lo anterior, fue mencionado en uno de los Talleres Regionales, en donde se indicó que al “valorizar” la condición de propietario se restringiría el acceso a las mujeres a instrumentos de fomento, en especial a instrumentos de inversión.

Lo anterior, ratifica los resultados del análisis, que mostraba que en los terrenos arrendados, bajo mediería y otros (goce, regalía, cedidos u ocupados) existe una más clara preponderancia de productores hombres. Por otra parte, el mismo análisis muestra que en el caso de las explotaciones irregulares se da una mayor participación relativa de productoras mujeres.

8.4 Estado Civil

El estado civil de los encuestados es bastante similar en cada una de las regiones. El estado civil más frecuente es casado, con un porcentaje similar en todas las regiones, aproximadamente un 75% de los productores. A continuación sigue el estado civil soltero. Estos porcentajes están disponibles en el cuadro N°20.

Cuadro N° 20

Estado civil de los encuestados

Región	Comuna	Sexo	Estado Civil				
			Soltero/a	Casado/a	Viudo/a	Separado/a	Conviviente
Dinámica	Dinámica	Hombre	18,5%	77,8%	0,0%	0,0%	3,7%
		Mujer	0,0%	33,3%	0,0%	33,3%	33,3%
		Total	16,7%	73,3%	0,0%	3,3%	6,7%
	Poco Dinámica	Hombre	33,3%	61,9%	0,0%	4,8%	0,0%
		Mujer	33,3%	44,4%	22,2%	0,0%	0,0%
		Total	33,3%	56,7%	6,7%	3,3%	0,0%
Poco Dinámica	Dinámica	Hombre	12,0%	88,0%	0,0%	0,0%	0,0%
		Mujer	16,7%	33,3%	33,3%	0,0%	16,7%
		Total	12,9%	77,4%	6,5%	0,0%	3,2%
	Poco Dinámica	Hombre	12,0%	84,0%	0,0%	4,0%	0,0%
		Mujer	20,0%	40,0%	40,0%	0,0%	0,0%
		Total	13,3%	76,7%	6,7%	3,3%	0,0%

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

8.5 Tamaño Grupo Familiar

El tamaño de los grupos familiares, es bastante similar en todas las comunas, salvo la comuna Dinámica de la región Dinámica (Lolol) que presenta un promedio mayor, que el resto de las comunas. Las estadísticas relacionadas al tamaño familiar se pueden observar en el cuadro N° 21.- Es importante destacar que sólo en la comuna de Lolol no existen familias unipersonales, ya que en el resto de las tres comunas se identifican familias de una sola persona.

Según los resultados del censo agropecuario, los tamaños familiares de los hogares que están dentro de las explotaciones, son valores bastante similares a los obtenidos en la encuesta. Las comunas de la región dinámica presentan un promedio superior a las de la región poco dinámica.

Cuadro N° 21

Tamaños familiares de los encuestados

Región	Comuna	Tamaño de los grupos familiares			
		Media	Máximo	Mínimo	Desviación típica
Dinámica	Dinámica	4,60	12	2	2,3
	Poco Dinámica	3,27	7	1	1,8
Poco Dinámica	Dinámica	3,77	7	1	1,6
	Poco Dinámica	3,67	13	1	2,3

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

8.6 Variables de activos de Capital Humano

Según el cuadro N° 22 sobre los años de experiencia de los productores encuestados, se desprende que la experiencia de los agricultores, en general es bastante alta, ya que como promedio, en todas las comunas, los productores tienen más de 20 años de experiencia.

Cuadro Nº 22

Años de experiencia de los productores encuestados

Región	Comuna	Años de experiencia			
		Media	Máximo	Mínimo	Desviación típica
Dinámica	Dinámica	23,6	55	2	17,2
	Poco Dinámica	26,9	70	2	19,7
Poco Dinámica	Dinámica	36,7	66	4	18,4
	Poco Dinámica	37,1	70	5	17,9

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Esto significa que son muy pocos los pequeños productores que están comenzando en el negocio. Los años de experiencia encontrados en la encuesta, van de la mano con el alto promedio de edad de los productores, esto porque la gran mayoría de los productores han dedicado gran parte de su vida al trabajo de la tierra.

Diferenciando entre regiones, las comunas de la región dinámica, presentaron un promedio de edad de los productores menor que los de la región poco dinámica, lo cual también se ve reflejado en un promedio de años de experiencia menor.

Por otra parte, en los Talleres Regionales y en las entrevistas a informantes calificados, se caracterizó a los agricultores que buscan acceder a más tierra, como productores emprendedores que, en general, desarrollan rubros más rentables y obtienen mejores “resultados económicos”.

8.7 Educación

En relación a la educación, en general se observa una tendencia similar en el nivel de educación, tanto en las comunas analizadas como en los productores encuestados.

La mayoría de los productores encuestados tienen educación básica completa, exceptuándose de esta situación la comuna dinámica de la región dinámica, en que además un 36,3 % tiene educación media completa. De la información contenida en el

cuadro N° 23, se desprende además que en esa misma comuna “dinámica” el 3,3% de los encuestados tienen educación superior incompleta.

Cuadro N° 23

Porcentaje de productores encuestados por niveles de estudios realizados.

Región	Comuna	Educación del productor				
		Básica %	Media %	Técnica %	Superior Incompleta %	Ninguna
Dinámica	Dinámica	46,6	36,3	6,7	3,3	6,7
	Poco Dinámica	76,6	20,0	6,7	0	3,3
Poco Dinámica	Dinámica	70,9	22,6	3,2	0	3,2
	Poco Dinámica	76,6	6,7	0	0	16,7

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Dentro de las tendencias de cada región, existen diferencias en la educación. Lo interesante de resaltar es que en las comunas consideradas como “dinámicas”, existe un porcentaje considerable de Productores que tienen educación secundaria completa. Lo anterior, concuerda con el análisis realizado por el Censo, donde la variable de educación influía positivamente en el mercado de tierras.

Por otra parte, si se comparan la educación de los productores a nivel comunal, referida en el cuadro N° 24, con los productores encuestados, se aprecian diferencias en los niveles de Educación Media y Técnica. Lo anterior, ratifica la información obtenida del análisis de variables relevantes entre productores con diferentes formas de tenencia, el cual, indica que es más probable encontrar un agricultor arrendatario con educación media o técnica que un agricultor propietario con título regularizado.

En promedio y de acuerdo a los estudios de caso, la educación en las comunas “dinámicas” es mayor que en las “no dinámicas”, incluso el promedio en la comuna de Lolol es superior al resto de las comunas. La información del cuadro N° 22, señala que un 46.3 de los encuestados en Lolol (Dinámica-Dinámica), tienen educación media, técnica o superior incompleta.

Cuadro N° 24

Porcentaje de productores según educación, Censo Agropecuario 2007

Región	Comuna	Educación del productor				
		Básica	Media	Técnica	Superior	Ninguna
Dinámica	Dinámica	53,5%	15,1%	1,7%	6,3%	23,4%
	Poco Dinámica	65,0%	13,8%	4,2%	5,1%	11,9%
Poco Dinámica	Dinámica	63,9%	19,2%	4,5%	6,7%	5,6%
	Poco Dinámica	62,0%	15,5%	4,0%	12,0%	6,6%

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de CENSO Agropecuario 2007

8.8 Acceso a Tecnologías de Información y Comunicaciones

Según el cuadro N° 25 sobre el acceso a las tecnologías (TIC's) prácticamente no se encontró ninguna diferencia entre las comunas y tampoco entre las regiones. Sólo el teléfono celular es la herramienta tecnológica de comunicación más utilizado por los productores, el resto de los instrumentos y tecnologías prácticamente no son utilizados.

Cuadro N° 25

Porcentaje de productores que utilizan tecnologías para mayor conectividad

Región	Comuna	Teléfono fijo		Teléfono celular		Internet Particular		Internet Colectivo		Computador*	
		si	no	si	no	si	no	si	no	si	No
Dinámica	Dinámica	3%	97%	93%	7%	0%	100%	7%	93%	0%	100%
	Poco Dinámica	0%	100%	100%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	100%
Poco Dinámica	Dinámica	13%	87%	94%	6%	0%	100%	6%	94%	3%	97%
	Poco Dinámica	0%	100%	100%	0%	0%	100%	0%	100%	3%	97%

- Se consultó a los productores si usan computador para la gestión predial.
- Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

8.9 Arraigo a la tierra.

El arraigo a la tierra involucra un sentido de pertenencia, de identidad, de identificación entre persona y medio de vida. Esto porque la tierra no sólo aparece como un activo económico, sino que también como una forma de conseguirse el sustento, un modo de relacionarse con el trabajo y sobre el cual se extiende un proyecto de vida.

Un elemento básico para conocer el arraigo de las personas a un lugar determinado es al menos saber si se trata de personas nacidas en el lugar o no. En esta línea, se observa que entre los encuestados hay un claro predominio de casos oriundos de las comunas analizadas cuadro N° 26. Lo anterior se acentúa si al considerar las comunas de nacimiento de las personas no oriundas, se constata que las personas son nacidas en comunas aledañas o próximas dentro de cada región.

Cuadro N° 26
Lugar de Nacimiento

Región	Comuna	¿Nació en esta zona?		Total
		Sí	No	
Dinámica	Dinámica	83,3%	16,7%	100,0%
	Poco Dinámica	70,0%	30,0%	100,0%
Poco dinámica	Dinámica	90,3%	9,7%	100,0%
	Poco Dinámica	86,7%	13,3%	100,0%
Total		82,6%	17,4%	100,0%

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Ahora bien, una cosa es tener familia y que esta esté arraigada a un determinado lugar, y otra es que esta situación sea tomada en cuenta en la toma de decisión de, por ejemplo, vender la propiedad. Al indagar por la estructura de toma de decisión al interior de los grupos familiares –grado de acuerdo con la afirmación “Aunque la familia opine lo contrario, la decisión final sobre el uso- venta- arriendo la tiene el jefe-a de familia” según el Cuadro N° 27, los resultados pueden agruparse desde un polo más “compartido” a uno más “jerárquico”, esto en función de quién tiene la decisión final sobre el uso del predio o explotación.

De este modo, se observa que, en general, hay un predominio de personas que manejan una estructura jerárquica sobre las decisiones sobre la tierra: 68,6% de casos, sumando los “De acuerdo” y “Muy de acuerdo” con la afirmación en cuestión. Considerando las diferencias geográficas, se observa que a nivel regional hay elementos distintivos: las comunas de la región de Dinámica presentan un mayor grado de desacuerdo con la afirmación que las comunas de la región poco Dinámica.

Cuadro Nº 27

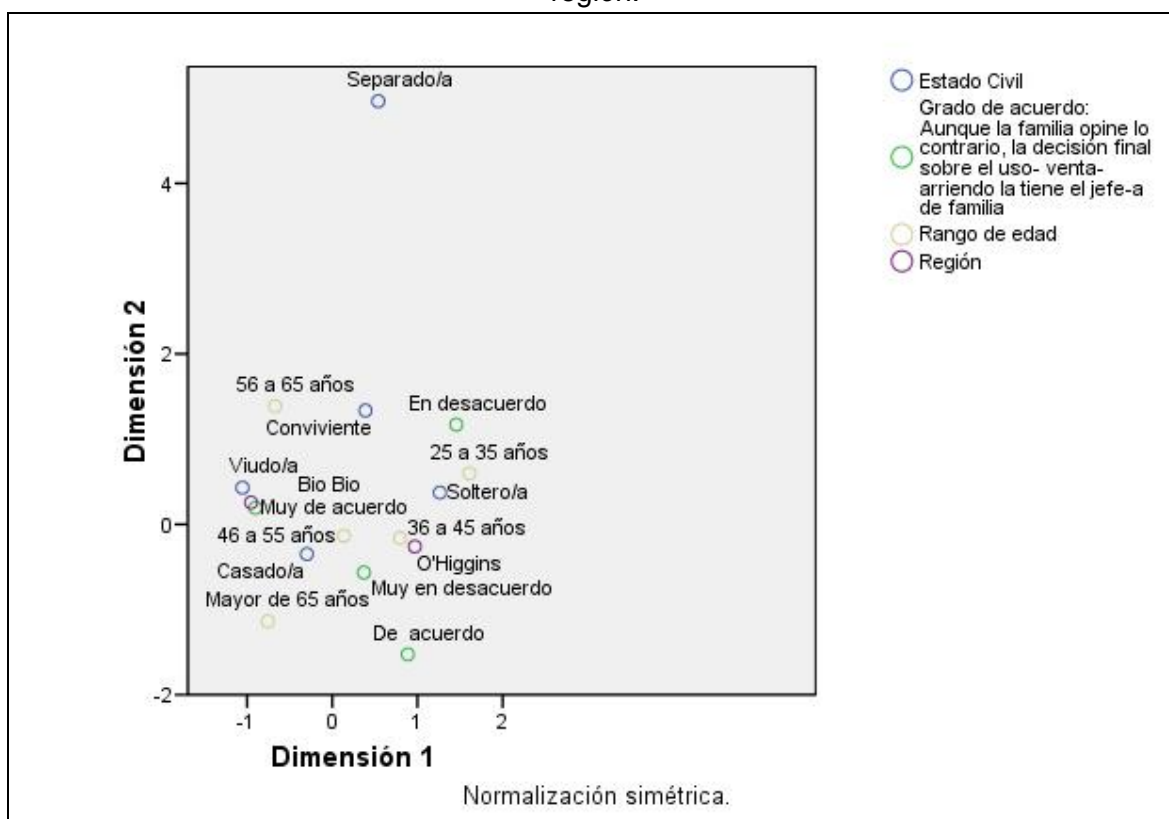
Grado de acuerdo: “Aunque la familia opine lo contrario, la decisión final sobre el uso- venta- arriendo la tiene el jefe-a de familia” según comuna %

Región	Comuna	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	Total
Dinámica	Dinámica	30,0%	26,7%	16,7%	26,7%	100
	Poco Dinámica	10,0%	43,3%	43,3%	3,3%	100
Poco Dinámica	Dinámica	3,2%	6,5%	6,5%	83,9%	100
	Poco Dinámica	6,7%	,0%	,0%	93,3%	100
Total		12,4%	19,0%	16,5%	52,1%	100

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Estas diferencias regionales deben entenderse por las características de las personas encuestadas en cada lugar. Un análisis grueso por región permite asociar las variables “estado civil” y “edad” como más importantes a la hora de comprender las distintas tendencias identificadas en cada región.

Mapa perceptual n.1. Grado de acuerdo: “Aunque la familia opine lo contrario, la decisión final sobre el uso- venta- arriendo la tiene el jefe-a de familia”, según estado civil, edad y región.



Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

En el mapa perceptual n.1 se observa una asociación más clara entre personas separadas y solteras, de entre 25 a 45 años de la región de Dinámica, con las opciones en desacuerdo con la afirmación sobre quién debe tomar las decisiones familiares sobre uso, venta o compra de tierra. Mientras que personas casadas y viudas, de entre 46 años y más de la región del poco dinámica, aparecen un poco más vinculadas a al acuerdo con la afirmación en cuestión. Precisamente, la asociación más fuerte es entre personas viudas, mayores de 65 años de la región del poco Dinámica, con la opción “Muy de acuerdo”.

Con estos datos se visualiza un perfil de pequeños productores con años de dedicación a la agricultura, nacidos en las comunas donde desempeñan sus labores, lo que hace suponer un arraigo a la actividad y territorio en sí mismo. Por otro lado, se trata en general de personas con familias, en donde el arraigo con la tierra es más allá del propietario o encargado de la tierra, sino que involucra a un grupo familiar en su conjunto. Asimismo, aparecen algunas diferencias regionales en cuanto a estructura de toma de decisión que se explicarían en parte por la edad y estado civil de las personas encuestadas.

8.10 El peso de las relaciones sociales

Como se afirmó en un comienzo, el capital social expresado en la estructura de relaciones sociales de las personas constituye un importante factor no económico para explicar la valoración de la tierra. Al respecto se indagó en la estructura de relaciones familiares ubicada en la comuna, en la relación con las personas que realizaron la última transacción de tierras, la recurrencia de transacciones entre personas de la misma red de relaciones y peso que estos aspectos tienen en el momento de valorar la tierra respecto de posibles beneficios económicos.

En cuanto a la estructura familiar, se observa de modo transversal en las comunas la presencia de familia. Cuadro N 28. En todas las comunas se llega o supera el 90% de casos que tienen familiares en la localidad.

Cuadro N ° 28
Presencia de Familiares en la comuna.

Región	Comuna	¿Tiene familiares viviendo en esta localidad?		Total
		Sí	No	
Dinámica	Dinámica	90,0%	10,0%	100,0%
	Poco Dinámica	90,0%	10,0%	100,0%
Poco Dinámica	Dinámica	90,3%	9,7%	100,0%
	Poco Dinámica	93,1%	6,9%	100,0%
Total		90,8%	9,2%	100,0%

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

El dato de la estructura familiar cobra relevancia al constatar que en general las personas realizan transacciones con familiares, Cuadro N° 29. Pero aún más, los datos permiten identificar con claridad una estructura de transacciones inserta en una red de relaciones sociales entre conocidos, amigos y familiares. Vale decir, se negocia con personas cercanas, conocidas de primera fuente.

Cuadro ° 29
Relación con persona de última transacción según comuna.

Región	Comuna	¿Qué tipo de relación tenía con la persona que hizo la última transacción de tierra?					Total
		Amigos	Familiar	Conocido	Un amigo - familiar me lo presentó	Ninguna relación, recién lo conocí	
Dinámica	Dinámica	10,7%	60,7%	25,0%	0%	3,6%	100,0 %
	Poco Dinámica	20,8%	54,2%	25,0%	0%	0%	100,0 %
Poco Dinámica	Dinámica	14,8%	70,4%	7,4%	7,4%	0%	100,0 %
	Poco Dinámica	8,0%	80,0%	12,0%	0%	0%	100,0 %
Total		13,5%	66,3%	17,3%	1,9%	1,0%	100,0 %

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Cuadro N ° 30
Transacciones con vecinos o conocidos según comuna.

Región	Comuna	¿Tiene vecinos o conocidos que hayan hecho transacciones con la misma persona?		Total
		Sí	No	
Dinámica	Dinámica	33,3%	66,7%	100,0%
	Poco Dinámica	30,8%	69,2%	100,0%
Poco Dinámica	Dinámica	57,1%	42,9%	100,0%
	Poco Dinámica	50,0%	50,0%	100,0%
Total		42,9%	57,1%	100,0%

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

En línea con lo anterior, en general hay un alto porcentaje 42,9% Cuadro N° 30, de casos que realizan negocios con personas que también han tenido relación con vecinos o conocidos. En cuanto a las comunas, esta situación es más recurrente en las comunas de la región poco dinámica, en ambos casos se llega al 50% o más de situaciones de

intercambios entre personas de la misma red de conocidos. El porcentaje de casos en esta situación es mucho menor en las comunas de la región Dinámica.

Para conocer el peso final de las características relacionales de las personas respecto de la valoración de la tierra ante situaciones de posible venta, se preguntó por dos aspectos específicos. El primero, referido al peso de la familia a la hora de valorar una oferta económica. La segunda, es identificar si la confianza que puede traer consigo el realizar transacciones con conocidos influye en que los arreglos sean formales o informales.

En general, respecto del peso de la familia, se evidencia que más del 50% (sumados los 38,6 y 17,5% de “Muy en desacuerdo” y “En desacuerdo”, respectivamente, cuadro N° 30) de casos consideraría el grado de acostumbramiento de la familia al lugar antes de cambiar de lugar por conveniencia económica.

Cuadro N° 31

Grado de acuerdo: “Si ofrecen un terreno en otro lugar que me convenga más, es mejor aceptarlo aunque la familia esté acostumbrada donde están” según comuna.

Región	Comuna	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	Total
Dinámica	Dinámica	33,3%	23,3%	10,0%	33,3%	100,0 %
	Poco Dinámica	14,3%	21,4%	32,1%	32,1%	100,0 %
Poco Dinámica	Dinámica	48,1%	7,4%	22,2%	22,2%	100,0 %
	Poco Dinámica	58,6%	17,2%	17,2%	6,9%	100,0 %
Total		38,6%	17,5%	20,2%	23,7%	100,0 %

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Cuadro N° 32

Grado de acuerdo “Si ofrecen un terreno en otro lugar que me convenga más, es mejor aceptarlo aunque la familia esté acostumbrada donde están” por Grado de acuerdo: “Aunque la familia opine lo contrario, la decisión final sobre el uso- venta- arriendo la tiene el jefe-a de familia”

		Aunque la familia opine lo contrario, la decisión final sobre el uso- venta- arriendo la tiene el jefe-a de familia				Total
		Muy en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	
Si ofrecen un terreno en otro lugar que me convenga más, es mejor aceptarlo aunque la familia esté acostumbrada donde están	Muy en desacuerdo	18,2%	9,1%	11,4%	61,4%	100,0 %
	En desacuerdo	5,0%	35,0%	15,0%	45,0%	100,0 %
	De acuerdo	8,7%	21,7%	21,7%	47,8%	100,0 %
	Muy de acuerdo	14,8%	18,5%	18,5%	48,1%	100,0 %
Total		13,2%	18,4%	15,8%	52,6%	100,0 %

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Estos resultados pueden asociarse a la estructura de toma de decisión al interior de las familias (tabla n.8). En general, a partir del cruce de variables (Cuadro N° 32), se advierte que la consideración a la familia no se relaciona con el quién toma las decisiones al interior del grupo familiar. Aunque exista una importante consideración a la familia, esto no quita que se esté de acuerdo con que quien toma la decisión final sobre la tierra es el jefe(a) de familia.

Respecto de los tipos de arreglo en torno a las transacciones de tierra, es claro que hay preferencia por los arreglos formales, pese a la confianza con la contraparte negociante (Cuadro N° 33). Vale decir, es preferible incurrir en costos de transacción para asegurar los compromisos. La confianza se asociaría al conocimiento de la persona, lo que motivaría a hacer tratos con ella (Cuadro N° 28), pero una vez superada esta suerte de barrera de entrada, los arreglos formales se vuelven necesarios.

Cuadro Nº 33

Grado de acuerdo: “Si hay confianza entre el comprador-arrendador y el propietario, no es necesario hacer trámites legales” según comuna.

Región	Comuna	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	Total
Dinámica	Dinámica	46,7%	36,7%	3,3%	13,3%	100,0 %
	Poco Dinámica	31,0%	55,2%	10,3%	3,4%	100,0 %
Poco Dinámica	Dinámica	78,6%	3,6%	10,7%	7,1%	100,0 %
	Poco Dinámica	82,8%	6,9%	0%	10,3%	100,0 %
Total		59,5%	25,9%	6,0%	8,6%	100,0 %

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Se observa que la estructura de relaciones sociales tiene un importante rol en el mercado de tierras. En general se realizan transacciones con personas conocidas, principalmente familiares. Asimismo, hay un importante porcentaje de recurrencia de transacciones dentro de la red de conocidos (poco más del 30% de casos); es decir, se realizan negocios con las mismas personas que vecinos o conocidos. No obstante, esto viene a ser la puerta de entrada a las negociaciones, puesto que la confianza en la contraparte no significa omitir arreglos formales para asegurar la transacción.

8.11 La valoración de la tierra.

Hay tres aspectos que se consideraron en la valoración más directa de la tierra. El primero es la preferencia por ser y continuar siendo propietario. El segundo es la valoración simbólica de la tierra, es decir, qué significa la tierra para cada persona. La tercera es identificar cuáles motivos frenarían una transacción favorable en lo económico; precisamente, para conocer el peso de factores no económicos es necesario contraponerlos a la valoración económica.

Como se ha indicado en un comienzo, los estudios revelan que los productores campesinos consideran la tierra un bien antes que una mercancía (transable su propiedad). De aquí que exista preferencia por arrendar antes que vender. En los casos estudiados se confirman estos resultados. Hay una marcada preferencia por no vender pese a la existencia de una buena oferta económica con tal de continuar siendo propietario (Cuadro Nº 34). Al parecer, el hecho de tratarse de comunas más o menos dinámicas no influiría en la preferencia por ser propietarios antes que beneficios económicos asociados a la venta de la propiedad.

Cuadro N° 34

Grado de acuerdo: “Si la oferta es buena, hay que vender la tierra y dejar de ser propietario” según comuna.

Región	Comuna	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	Total
Dinámica	Dinámica	46,7%	30,0%	3,3%	20,0%	100
	Poco Dinámica	20,7%	58,6%	10,3%	10,3%	100
Poco Dinámica	Dinámica	55,2%	13,8%	17,2%	13,8%	100
	Poco Dinámica	60,7%	25,0%	10,7%	3,6%	100
Total		45,7%	31,9%	10,3%	12,1%	100

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Un dato directo de la valoración de la tierra se obtiene al preguntar por el qué representa la tierra para cada persona. Los datos obtenidos en el estudio son bastante claros en identificar un atributo como preponderante (Cuadro N° 35), a saber, que los pequeños productores de las comunas consideradas asocian la posesión de tierra con una persona trabajadora (61,3%). No obstante, llama la atención que en el segundo lugar de preferencias (aunque con mucha diferencia porcentual) aparece la asociación con una persona con suerte (13,4%), precisamente un contrario de lo que se entiende por persona trabajadora.

Cuadro N° 35

¿Con cuáles de las siguientes características cree que las personas relacionan la propiedad de tierras? (primera opción) según comuna.

Característica	Región				Total
	Dinámica		Poco dinámica		
	Dinámica	Poco Dinámica	Dinámica	Poco Dinámica	
Éxito económico	16,7%	6,7%	10,3%	3,3%	9,2%
Prestigio social o buena reputación	3,3%	13,3%	3,4%	0%	5,0%
Persona trabajadora	66,7%	36,7%	55,2%	86,7%	61,3%
Persona con suerte	3,3%	26,7%	17,2%	6,7%	13,4%
Persona con el futuro asegurado	6,7%	10,0%	3,4%	3,3%	5,9%
Persona beneficiada por el Estado	3,3%	6,7%	10,3%	0%	5,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Finalmente, al indagar en aquellos aspectos que harían desistir a los encuestados de aceptar una buena oferta económica (Cuadro N° 36), los resultados señalan que en promedio la principal razón de rechazo sería que el predio esté ubicado en una zona tranquila o segura para vivir (26,7%). Sin embargo, al desagregar los resultados por comuna hay mayor heterogeneidad.

Se observa en general una valoración de la tierra muy ligada al arraigo, tanto con la zona donde se nació como con la actividad que se realiza. Se vislumbra una especie de asociación simbólica entre la tierra como medio de subsistencia y como fuente de identidad.

Cuadro N° 36

. ¿Qué aspectos le harían desistir de vender un predio ante una buena oferta económica? (primera opción) según comuna.

		Región				Total
		Dinámica		Poco dinámica		
		Dinámica	Poco Dinámica	Dinámica	Poco Dinámica	
¿Qué aspectos le harían desistir de vender un predio ante una buena oferta económica ? (primera)	La posibilidad de que mejore el precio a corto plazo	10,0%	56,7%	3,3%	6,7%	19,2 %
	Que el predio esté ubicado cerca de amigos-familiares	0%	6,7%	16,7%	3,3%	6,7%
	Que el predio esté ubicado en una zona tranquila- segura para vivir	16,7%	6,7%	30,0%	53,3%	26,7 %
	Que tenga planes de invertir en mejorar la productividad del predio	10,0%	6,7%	16,7%	10,0%	10,8 %
	Que mi familia hubiese vivido siempre ahí	26,7%	16,7%	10,0%	16,7%	17,5 %
	Que estoy acostumbrado a trabajar la tierra	36,7%	6,7%	23,3%	10,0%	19,2 %
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0 %

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

IX.- Variables del Marco Institucional

Respecto a los productores que señalaron que compraron predios, la necesidad de instituciones, para realizar el contrato es bien variable, como se puede observar en el Cuadro N ° 37. A pesar de que en las comunas en estudio no existen notarios, es la opción más utilizada por los productores, lo que indica que los productores para concretar la compra tuvieron que viajar a las capitales provinciales o de mayor tamaño. Por otra parte, en los Talleres regionales y en las entrevistas en profundidad se señaló, que los productores que arrendaron tierras formalizan sus contratos ante el registro civil de la comuna. Según lo indicado en entrevistas a funcionarios del registro civil de las comunas, se indicó que los contratos de arriendo se formalizan por requerimientos de los servicios públicos como el servicio de impuestos Internos e INDAP.

Cuadro N° 37

Instituciones utilizadas para realizar el contrato

Región	Comuna	Cómo realizó el contrato		
		Ante notario	Privados	Oficial civil
Poco Dinámica	Poco Dinámica	13	9	3
	Dinámica	11	4	7

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Cuadro N °38

Ha recurrido a mecanismos de resolución de conflictos

Región	Comuna	Ha recurrido a mecanismos de resolución de conflictos	
		Si	No
Poco Dinámica	Poco Dinámica	4	19
	Dinámica	7	11

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

A los mismos productores compradores de predios, se les consultó por la necesidad de recurrir a mecanismos de resolución de conflictos sobre propiedad y/o uso de tierras,

Cuadro N° 38. De aquellos que respondieron la pregunta, el 73% de los productores no han recurrido a ningún tipo de mecanismo, mientras que el 27 % restante, que se encuentran mayormente ubicados en la comuna poco Dinámica de la región poco Dinámica (Florida), sí necesitaron de mecanismos de resolución de conflictos sobre propiedad.

Respecto a los mecanismos utilizados, el juicio y la mediación recibieron 5 menciones, mientras que la negociación recibió una mención.

Cuadro N° 39

Relaciones de los productores encuestados %

Región	Comuna	Contrato agroindustrias		Instituciones de fomento		Instituciones financieras	
		si	no	Si	no	si	no
Dinámica	Dinámica	10	90	96	4	83	17
	Poco Dinámica	0	100	100	0	100	0
Poco dinámica	Dinámica	10	90	96	4	100	0
	Poco Dinámica	0	100	96	4	96	4

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Según el cuadro N° 39 sin importar el tipo de transacción de tierras, se les consultó a los productores por otras variables institucionales, y la respuesta fue bastante similar en las 4 comunas. La gran mayoría de los productores no cuenta con contrato con agroindustrias, sí recibe apoyo de instituciones de fomento y sí accede a instituciones financieras.

De las instituciones de fomento señaladas por los productores, la gran mayoría corresponden a INDAP (99% de los productores), por medio de diferentes programas como el PRODESAL, SAT y SIRSD. El SAG, el INIA, Sernam y FOSIS, también fueron señalados, pero ninguno con más de tres menciones.

De las instituciones financieras nombradas, INDAP también es la mayoritaria, pero también aparece con bastante importancia Banco Estado y en una muchísima menor medida financiamiento de privados, como bancos y empresas como el Jumbo. Cuadro N° 40.

Cuadro Nº 40

Acceso a Instituciones financieras %

Región	Dinámica		Poco Dinámica	
Comuna	Dinámica	Poco Dinámica	Dinámica	Poco Dinámica
Banco Estado - Banco Privados - Indap	0	0	3	0
Banco Estado - Indap - Fondo Quilleco	0	0	3	0
Banco Estado - Indap - Jumbo	0	0	3	6
Banco Estado - Indap - Visa - Jumbo	0	0	0	3
Banco Estado - Indap	3	0	60	50
Banco Estado	0	0	6	3
Banco Privado - Indap	6	0	0	0
Indap	73	30	6	37

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

X.- Relaciones de Género y Mercado de Tierras

10.1 ANTECEDENTES

El género como tal es una construcción social y cultural. El “sexo” es el dato biológico, mientras que el género es el conjunto de roles y estatus, significados y representaciones simbólicas que las sociedades construyen sobre la base de aquel dato. Se dice que las relaciones de género son asimétricas en la medida en que socialmente se distribuyen recursos (económicos, derechos, prestigio y poder) de un modo desigual entre las personas en función del género de cada una de ellas. Esto significa que las políticas públicas y esfuerzos sociales que busquen alterar las desigualdades de género deben apuntar a modificar tales asimetrías entre las personas.

Las desigualdades de género son un tema habitual en el mundo rural¹⁰:

- La cifra de mujeres rurales, en su mayoría agricultoras, es de más de 1.6 billones, más de un cuarto de la población mundial.
- Las mujeres sólo tienen la propiedad del 2 % de la tierra y reciben sólo el 1 por ciento de créditos destinados a la agricultura.
- Las dos terceras partes de la población mundial analfabeta son mujeres.
- El número de mujeres rurales que viven en la pobreza se ha doblado desde 1970.

Sin duda, siendo la tierra un activo de primer orden en el mundo rural, son las desigualdades en su acceso uno de los principales problemas en términos de equidad. Como señala Torres, “a pesar del papel fundamental de las mujeres en la agricultura y la economía campesina, han estado excluidas de sus derechos a la propiedad y acceso a la tierra por motivos legales, culturales y estructurales, fruto de la división sexual del trabajo y la construcción de lo femenino y masculino”¹¹. Y continúa, indicando que “si bien se menciona como uno de los grandes logros de la experiencia agraria latinoamericana la titulación de tierras a parejas, esta concepción no ha podido romper con la vinculación de la mujer a la unidad doméstica y al supuesto de relaciones armónicas que priorizan la colectividad al interior de la misma”¹².

Esta situación se vuelve más apremiante en tiempos en que el rol de la mujer en el campo ha tendido a una transformación sustantiva. “Las mujeres están asumiendo funciones mucho más importantes en la producción de alimentos y la ordenación de los recursos naturales; son las cabezas de familia en el medio rural en al menos una cuarta parte y, en ocasiones, en más de la mitad de los casos”¹³. Efectivamente, el fenómeno migratorio, los desplazados, crecimiento demográfico, entre otros han contribuido a dar mayor protagonismo a la mujer en el mundo rural.

En Chile, en base al VII Censo Nacional Agropecuario y Forestal 2007, de las 301.269 explotaciones silvoagropecuarias existentes en el país, las mujeres poseen 80.255 explotaciones (27%), los hombres 188.532 (62%,) y las personas jurídicas están a cargo de 32.482 explotaciones (11%).

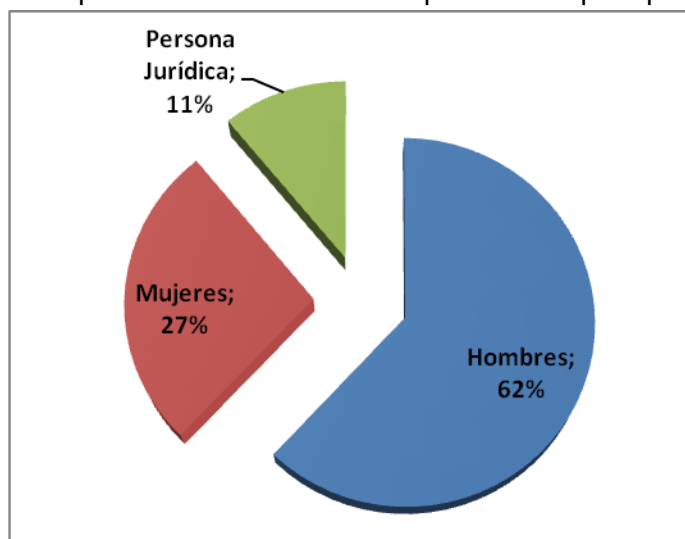
¹⁰ <http://www.rural-womens-day.org/>

¹¹ Red Prensa Rural: Tenencia de la tierra con perspectiva de género: ¿disminución de la pobreza y seguridad alimentaria? (<http://redprensarural.com>), 27 de Mayo de 2009.

¹² Ibid.

¹³ FAO, Género y Tierra. Disponible en: www.rlc.fao.org/es/desarrollo/mujer/situacion/pdf/genytierr.pdf (accedido el 5 de diciembre de 2009)

Gráfico n.1. Participación en el número de explotaciones por tipo de propietario



Fuente: VII Censo Nacional Agropecuario y Forestal (en ODEPA, 2009)

Según análisis de ODEPA¹⁴ del VII Censo Nacional Agropecuario y Forestal, en términos de propiedad de la tierra, estaríamos “frente a una condición estructural de tenencia de la tierra, tanto en relación al número de explotaciones como a la superficie en que se emplazan, lo que refleja la histórica participación que han tenido hombre y mujeres en el agro nacional”.

La distribución de la superficie silvoagropecuaria en poder de hombres y mujeres por rango de edad, permite caracterizar con mayor nitidez las disparidades de género. De las 9.884.706 ha manejadas por hombres, casi 5 millones (50%) de ha. son manejadas por hombres mayores de 60 años. Del total de la superficie silvoagropecuaria en poder de mujeres (3.085.884 ha), más de 1,7 millones (56%) de ha son manejadas por mujeres mayores de 60 años.

Cuadro N °41

Distribución de la superficie en hectáreas por rango de edad y tipo de propietario

	<18	18 y 40	40 y 60	> 60	N/C	Total
Hombre	0	919.367	3.642.372	4.947.085	374.445	9.884.706
Mujer	0	247.603	1.091.243	1.722.263	23.997	3.085.884
Persona Jurídica	0	0	0	0	38.725.144	38.725.144
Total	0	1.166.971	4.733.614	6.669.348	39.123.586	51.695.734*

Fuente: VII Censo Nacional Agropecuario y Forestal (en ODEPA, 2009)

* Este total incluye las explotaciones que están dentro de parques nacionales y reservas forestales, es decir, 107 explotaciones con un total de 15.256.201 ha.

¹⁴ ODEPA. (2009). Análisis de la propiedad agrícola desde una perspectiva de género. Departamento de Política Agraria, ODEPA, Chile. p. 4.

Para ODEPA¹⁵, estas cifras podrían “suponer algunas dificultades en términos de adopción de nuevas tecnologías y de la posibilidad de cambiar la estructura patriarcal de poder y de la asignación de recursos que perdura en el tiempo”.

En línea con lo anterior, sería un error analizar las relaciones de género en el mercado de tierra sólo en términos de propiedad. Hay al menos tres momentos en donde es necesario abordar elementos de géneros respecto del funcionamiento del mercado de tierras.

El primer momento tiene relación con las características propias de las personas y grupos familiares en términos de actitudes que refuerzan patrones de desigualdad de género. Es un momento pre-mercado si se quiere. Esto implica conocer el cómo se percibe el rol de la mujer en la unidad “familiar” y las preferencias que se manejan al interior de las mismas familias en cuanto herencia.

El segundo momento se refiere al mercado propiamente tal. Al mercado, como conjunto de relaciones de intercambio de mercancías, subyacen aspectos tales como: actitud hacia realizar negocios con mujeres, percepción de manejo de la tierra, costumbres “machistas” arraigadas. Estos aspectos han sido abordados por el estudio en función de observar cómo pueden afectar de un modo determinante a quiénes se les vende, arrienda o cede la tierra, funcionando como barreras de entrada al mercado de tierras.

Un tercer momento es el institucional. Éste se refiere al apoyo público (acceso a instrumentos de fomento; asistencia técnica; créditos entre otros) y las formas de acceso a la tierra (mercado, herencia o Estado) que tienen las mujeres con relación a los hombres.

Con esto se está planteando que la relación entre género y mercado de tierras vendría a ser la expresión de la combinación de estos momentos en el mundo rural. Si el mercado es “machista” no lo es solo porque exista a priori una desigual distribución de bienes, sino también porque el mercado funciona con una lógica intrínseca de discriminación de género, absorbiendo patrones socio-culturales de género arraigados en los actores que participan de los intercambios.

10.2 METODOLOGÍA.

Como ya se ha establecido el objetivo general del estudio es conocer, mediante un diagnóstico las características y funcionamiento del mercado de la tierra en la Agricultura Familiar Campesina (AFC) y las dificultades, y desafíos que debe enfrentar la AFC, en relación con dicho activo, a partir de lo cual, se identificarán y presentarán propuestas de

¹⁵ Ibíd., p. 8.

políticas e instrumentos orientados a fomentar el mercado de la tierra en los segmentos de la Agricultura Familiar Campesina.

En este marco general, el foco del presente análisis es identificar los elementos de género insertos en el mercado de tierras de la Agricultura Familiar Campesina. ¿Existen actitudes negativas respecto de hacer negocios con mujeres? ¿Hay relación entre lo que ocurre en las unidades familiares y las actitudes hacia el género opuesto en el mercado de tierras? ¿Cuál es la percepción del rol de la mujer en el campo?, ¿cómo esto afecta la relación comercial con otras mujeres fuera de la unidad familiar? ¿Hay diferencias de género en el acceso a apoyo público?

Para responder estas preguntas, se definieron unidades de análisis en base a dos regiones: una representativa de una zona “dinámica” desde el punto de vista del Producto Interno Bruto Regional Silvoagropecuario y otra región “poco dinámica”. Como representativas de estas regiones se seleccionaron la VI región y VIII región, respectivamente. Se realizaron dos estudios de caso (comunas) por cada región y en cada estudio de caso se realizarán 30 encuestas por sitio, que incorporen el enfoque de género.

10.3 ATRIBUTOS SOCIODEMOGRÁFICOS Y GÉNERO

A continuación se presentan los principales resultados obtenidos mediante la encuesta a pequeños productores en los aspectos sociodemográficos. Las variables de segmentación seleccionadas han sido “sexo” y “comuna”. Los porcentajes se han trabajado por filas, a fin de identificar diferencias al interior de las comunas y comparar entre ellas.

La muestra está compuesta por 120 casos, de los cuales 23 son mujeres (19%) y 97 son hombres (81%) pequeños productores. La distribución por sexo al interior de las comunas es variada, pero en todas hay una predominancia de hombres.

Cuadro N 42
Sexo según comuna.

Región	Comuna	Sexo					
		Hombre		Mujer		Total	
		N	%	N	%	n	%
Dinámica	Dinámica	27	90,0	3	10,0	30	100
	Poco Dinámica	21	70,0	9	30,0	30	100
Poco Dinámica	Dinámica	24	80,6	6	19,4	30	100
	Poco Dinámica	25	83,3	5	16,7	30	100
Total		97	81,0	23	19,0	120	100

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Cuadro N° 43
Estado civil según sexo por comuna (frecuencias absolutas).

Región	Comuna	Sexo											
		Hombre						Mujer					
		Estado Civil						Estado Civil					
		Solter o/a	Casad o/a	Viudo/a	Separado/a	Convi viente	Total	Solter o/a	Casad o/a	Viudo/a	Separado/a	Convi viente	Total
Dinámica	Dinámica	18,5 %	77,8%	0%	0%	3,7%	100%	0%	33,3%	0%	33,3%	33,3%	100,0 %
	Poco Dinámica	33,3 %	61,9%	0%	4,8%	,0%	100%	33,3%	44,4%	22,2%	0%	0%	100,0 %
Poco Dinámica	Dinámica	12,0 %	88,0%	0%	0%	,0%	100%	16,7%	33,3%	33,3%	0%	16,7%	100,0 %
	Poco Dinámica	12,0 %	84,0%	0%	4,0%	,0%	100%	20,0%	40,0%	40,0%	0%	0%	100,0 %
Total		18,4 %	78,6%	0%	2,0%	1,0%	100%	21,7%	39,1%	26,1%	4,3%	8,7%	100,0 %

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Según estado civil, 86 casos corresponden a personas casadas (71%), seguidas 23 casos de personas solteras que alcanzan un 19% de la muestra. Al desagregar los resultados por comuna y sexo (Cuadro N° 43), un primer rasgo distintivo entre hombres y mujeres aparece al observar que la proporción de mujeres casadas es mucho menor que en los hombres. La diferencia pasa por la cantidad de mujeres viudas encuestadas (26,1%) en comparación con los hombres (0%), además de los casos de separadas, que es levemente superior al de separados (4,3% y 2%, respectivamente). En cuanto a personas solteras, las proporciones no son distintas de modo sustantivo. Llama la atención la mayor proporción de mujeres convivientes (8,7%) en el caso de las mujeres en comparación con los hombres (1%)

En cuanto a edad de los casos, en términos generales, se observa menor cantidad de casos menores de 36 años (25 a 35 años). Tanto en hombres como en mujeres, estos no superan el 10% de casos: 7,1% para hombres y 8,7% para mujeres. También se observa una proporción más alta de mujeres entre 35 y 45 años (30,4%), en comparación con el 19,4% de los hombres para ese rango etáreo. Además, hay una diferencia significativa en el rango de mayor edad. En el caso de los hombres este llega a un 25,5% mientras que en las mujeres es de un 17,4%.

Cuadro Nº 44
Edad según sexo (porcentajes)

Región	Comuna	Sexo											
		Hombre						Mujer					
		Rango de edad						Rango de edad					
		25 a 35 años	36 a 45 años	46 a 55 años	56 a 65 años	Mayor de 65 años	Total	25 a 35 años	36 a 45 años	46 a 55 años	56 a 65 años	Mayor de 65 años	Total
Dinámica	Dinámica	14,8	33,3	18,5	11,1	22,2	100	33,3	0	33,3	33,3	0	100
	Poco Dinámica	9,5	23,8	33,3	14,3	19,0	100	11,1	33,3	22,2	11,1	22,2	100
Poco Dinámica	Dinámica	0	8,0	28,0	36,0	28,0	100	0	33,3	33,3	16,7	16,7	100
	Poco Dinámica	4,0	12,0	28,0	24,0	32,0	100	0	40,0	,0	40,0	20,0	100
Total		7,1	19,4	26,5	21,4	25,5	100	8,7	30,4	21,7	21,7	17,4	100

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

El nivel de estudios preponderante es “primaria incompleta”. En el caso de los hombres, hay un 46,9% de casos que no completaron la enseñanza básica, mientras que en el caso de las mujeres se trata de un 43,5%. En segundo lugar aparece la educación primaria completa, con un 22,4% para hombres y 17,4% para mujeres. Sumando ambos casos (primaria completa e incompleta) se tiene más del 70% de los casos tanto en hombres como mujeres. Solo casos marginales tienen educación superior técnica o universitaria, completa o incompleta.

Cuadro Nº 45
Nivel de estudios según sexo por comuna (porcentajes).

Comuna	Sexo																			
	Hombre										Mujer									
	Estudios*										Estudios*									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Lolol (Pumanque)	7,4	18,5	25,9	14,8	22,2	0	7,4	3,7	0	100	0	66,7	0	0	0	33,3	0	0	0	100
Marchigüe	0	61,9	19,0	9,5	9,5	0	0	0	0	100	11,1	33,3	33,3	22,2	0	0	0	0	0	100
Quilaco	4,0	60,0	16,0	0	16,0	0	4,0	0	0	100	,0	33,3	16,7	33,3	16,7	0	0	0	0	100
Florida	16,0	52,0	28,0	0	4,0	0	0	0	0	100	20,0	60,0	0	0	20,0	0	0	0	0	100
Total	7,1	46,9	22,4	6,1	13,3	0	3,1	1,0	0	100	8,7	43,5	17,4	17,4	8,7	4,3	0	0	0	100

*Códigos

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Sin educación formal	Primaria incompleta	Primaria completa	Secundaria incompleta	Secundaria completa	Técnica incompleta	Técnica completa	Superior incompleta	Superior completa

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Como ya se había mencionado en el informe la excepción es la comuna dinámica de la región dinámica que es Lolol (Pumanque) que registra en el caso de hombres la menor cantidad de casos con educación primaria incompleta y mayor cantidad de casos con educación secundaria completa y algunos casos de educación superior. Los casos “sin educación formal” se concentran ambos en la comuna de Florida, con un 16% para el caso de los hombres y un 20% para las mujeres.

Desagregado por comunas, aparecen algunas diferencias significativas al interior de las comunas de Florida y Lolol. En la primera, el tamaño del grupo familiar es casi de 1 integrante mayor en el caso de las mujeres. Mientras que en la comuna de Lolol (Pumanque) la situación es al revés; en el caso de los hombres hay un integrante más en promedio por grupo familiar que en el caso de las mujeres.

Cuadro N° 46
. Tamaño del grupo familiar según sexo por comuna (promedio).

Región	Comuna	Sexo	
		Hombre	Mujer
Dinámica	Dinámica	4,7	3,7
	Poco Dinámica	3,1	3,7
Poco Dinámica	Dinámica	3,8	3,5
	Poco Dinámica	3,5	4,4
Total		3,8	3,8

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

La situación de tenencia respecto de la tierra que ocupa cada caso encuestado indica que, en general, el arriendo es el arreglo principal en estos pequeños productores (Cuadro N° 47). Para los hombres hay un 48% de casos y un 55,6% para las mujeres. Los casos de compra son significativos, más del 30% en hombres y mujeres. La mediería es escasa.

Desagregados los resultados por comuna aparecen algunas situaciones interesantes. El mercado del arrendamiento es más central en los casos de la región Dinámica (Lolol y Marchihue), mientras que en la región poco Dinámica (Quilaco y Florida) hay mayor presencia de situaciones de compra.

En particular, llama la atención el 100% de casos de compra en el caso de mujeres de la comuna de Florida. No obstante, los datos no marcan una tendencia clara en cuanto a diferencias de género. Más bien, aparecen diferencias regionales en cuanto a tipo de situaciones de uso respecto de la tierra para los pequeños productores.

Cuadro Nº 47

Tipo de situación respecto de tierra (predio/explotación) según sexo por comuna
(porcentajes)

Región	Comuna	Sexo															
		Hombre								Mujer							
		Tipo de situación*								Tipo de situación*							
		1	2	3	4	5	6	7	Total	1	2	3	4	5	6	7	Total
Dinámica	Dinámica	0	88,9	3,7	0	0	0	7,4	100	0	100	0	0	0	0	0	100
	Poco Dinámica	0	100	0	0	0	0	0	100	0	100	0	0	0	0	0	100
Poco Dinámica	Dinámica	80	8	0	8	0	0	4	100	50	16,7	16,7	0	0	16,7	0	100
	Poco Dinámica	76	0	0	0	12	12	0	100	100	0	0	0	0	0	0	100
Total		39,8	48	1	2	3,1	3,1	3,1	100	34,8	56,5	4,3	0	0	4,3	0	100

*Códigos:

1	2	3	4	5	6	7
Compra	Arriendo	Mediería	Compra y arriendo	Compra y mediería	Compra - arriendo - mediería	Arriendo y mediería

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Revisando la situación de género en cuanto a superficie total de la explotación que manejan, sí aparecen algunas diferencias significativas. La primera es a nivel general y se refiere al tamaño promedio de la explotación. En los hombres alcanza un promedio de 28,9ha., mientras que para las mujeres es promedio es casi 20ha. menos, a saber, 10,8ha. A nivel comunal, se observa que en Florida es en donde menor es la diferencia entre hombres y mujeres (2,8ha.). Las mayores diferencias aparecen en Quilaco, aunque también es la comuna en donde mayor es la explotación promedio que manejan las mujeres (24,2ha.).

Cuadro Nº 48
. Superficie total de la explotación (ha) según sexo.

Región	Comuna	Sexo	
		Hombre Media	Mujer Media
Dinámica	Dinámica	12,2	5,3
	Poco Dinámica	7,5	4,7
Poco Dinámica	Dinámica	82,0	24,2
	Poco Dinámica	12,0	9,2
Total		28,9	10,8

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

En definitiva, este es el único caso claro de diferencias significativas de género, lo cual no es menor si se considera que es precisamente la posesión de tierra uno de las situaciones clásicas en donde se expresan las desigualdades de género. La posesión de tierra significa poder y prestigio social, así como capital económico, de modo que se trata de una desigualdad de primer orden. En resto de variables sociodemográficas analizadas, no aparecen diferencias significativas entre hombres y mujeres en cuanto a sus atributos. Por ejemplo, en variables en donde suele aparecer diferencias de género, tales como nivel de estudios (Cuadro N° 45), las diferencias son menores en términos agregados, concentrándose los casos en situaciones de educación primaria incompleta y completa¹⁶. Vale decir, no hay diferencias que puedan atribuirse al género de las personas.

El tipo de relación con el predio/explotación tampoco está mediado por el género de los productores (Cuadro N° 47). Al menos, así lo demuestran los datos estadísticos, que mediante prueba de chi-cuadrado¹⁷ se establece que hay independencia entre las variables “sexo” y “tipo de situación”. En este caso, las diferencias parecen más bien obedecer a diferencias regionales:

Cuadro N° 49

Tipo de situación respecto de tierra (predio/explotación) según región (porcentajes).

	Región	
	Dinámica	Poco Dinámica
Compra	0%	77,0%
Arriendo	95,0%	4,9%
Mediería	1,7%	1,6%
Compra y arriendo	0%	3,3%
Compra y mediería	0%	4,9%
Compra - arriendo - mediería	0%	6,6%
Arriendo y mediería	3,3%	1,6%
Total	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

¹⁶ Una prueba de chi-cuadrado para las variables “sexo” y “nivel de estudio” arrojó un valor de significación de 8,706, superior al alfa 0,05; vale de decir, se acepta la hipótesis nula: no hay asociación entre las variables.

¹⁷ El valor de significación obtenido fue de 0,729, superior al 0,05 al valor de alfa.

Pruebas de chi-cuadrado de Pearson

	Región
Chi cuadrado	104,932
Gl	6
Sig.	,000*

*. El estadístico de chi-cuadrado es significativo en el nivel 0.05.

Tal como se observa, la prueba de chi-cuadrado es significativa con un alfa de 0,05. Vale decir, hay una asociación entre región y situación respecto de tierra (predio/explotación).

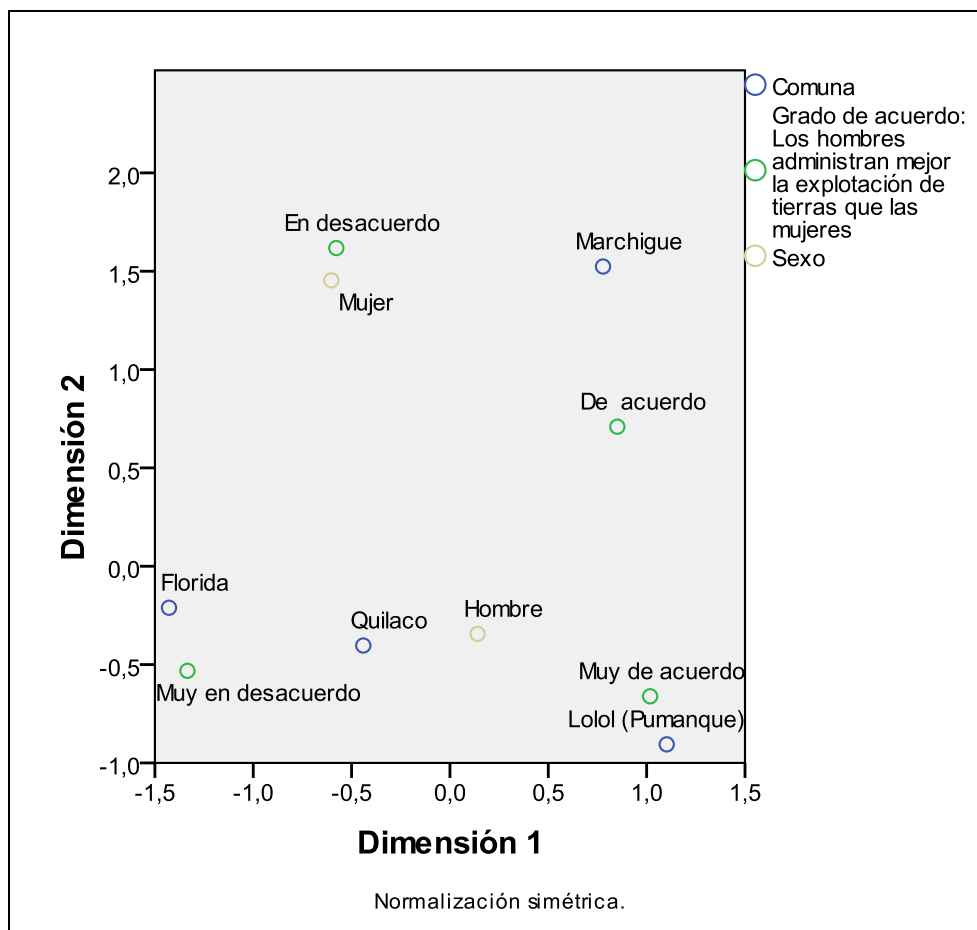
Sobre esta base es posible continuar en la siguiente sección analizando actitudes y percepciones que permitan identificar discriminaciones de género, teniendo claro que al menos a nivel de atributos sociodemográficos no existen diferencias significativas, salvo el importante caso de la diferencia en el tamaño de los predios que hombres y mujeres manejan, que si se quiere, es la desigualdad fundamental en el mundo rural en términos de género.

10.4 Género en el Mercado de Tierras.

A continuación se describirán los principales resultados referidos a actitudes, percepciones y aspectos institucionales que ayuden a comprender los elementos de género vinculados al mercado de tierras en el marco de la AFC. Se analizarán los resultados combinando tablas de contingencia y Análisis de Correspondencias Múltiples a fin de facilitar la comprensión de los resultados mediante el uso de mapas perceptuales.

Las actitudes hacia determinados individuos o grupos sociales suelen estar fundados en prejuicios o estereotipos que les atribuyen determinados rasgos. Este es un momento pre-mercado. Un aspecto importante a considerar es la percepción sobre las capacidades que los pequeños productores les atribuyen a las mujeres en cuando a la administración de los predios/explotaciones.

Mapa perceptual n.2. Grado de acuerdo: “Los hombres administran mejor la explotación de tierras que las mujeres” según sexo por comuna.

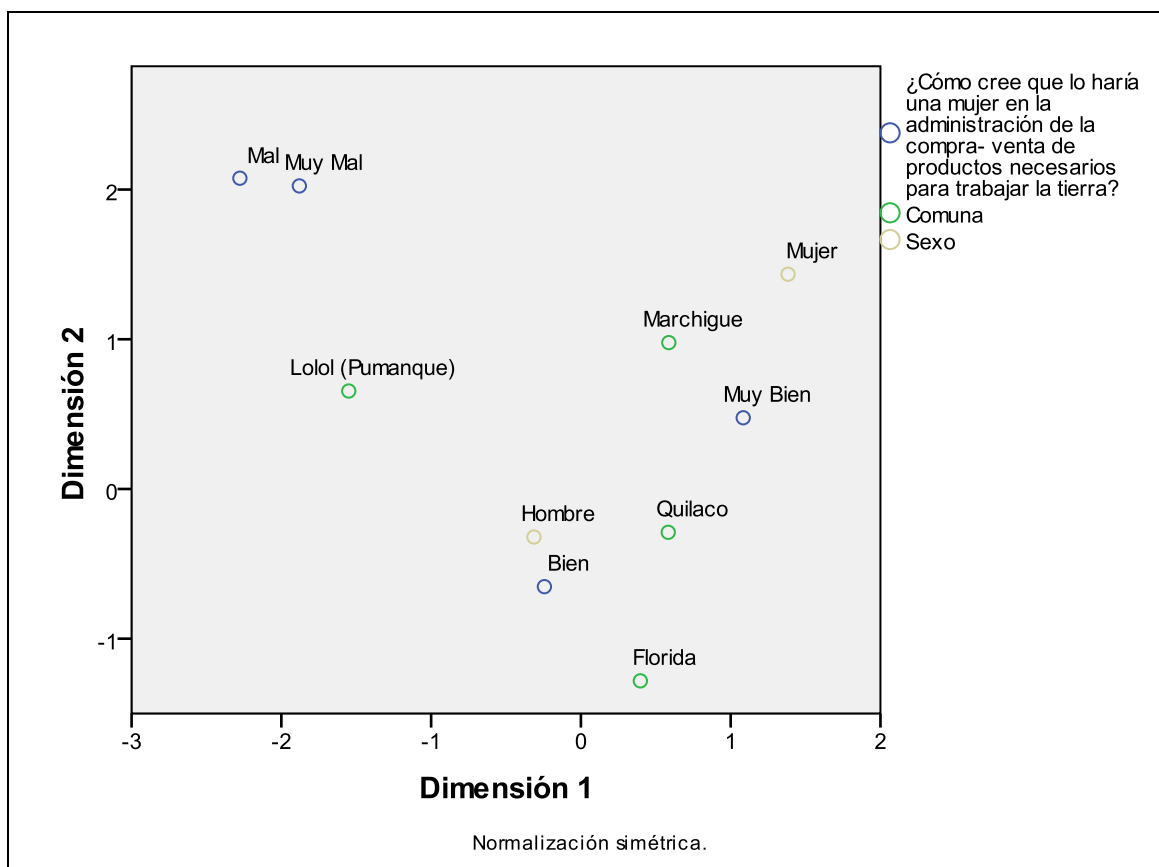


Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Ante la pregunta por el grado de acuerdo con la afirmación “Los hombres administran mejor la explotación de tierras que las mujeres”, los resultados presentados mapa perceptual n 2 (anexo tabla n.1) evidencian claramente que, como era de esperarse, hay una clara distinción entre hombres y mujeres. Éstas últimas, están inclinadas hacia el desacuerdo con la afirmación y los hombres presentan una posición menos clara. También se observa que hay importantes diferencias entre las comunas

Para reforzar el punto anterior, se indagó en la percepción de la capacidad de las mujeres para administrar la tarea de compra-venta de insumos para trabajar la tierra (mapa perceptual n.3 y anexo tabla n.2). Los resultados son relativamente consistentes con el punto anterior. Aunque, en general, ante esta afirmación, la tendencia de actitudes “machistas” de los hombres no es tan marcada.

Mapa perceptual n3. Grado de acuerdo: “¿Cómo cree que lo haría una mujer en la administración de la compra- venta de productos necesarios para trabajar la tierra?” según sexo por comuna.



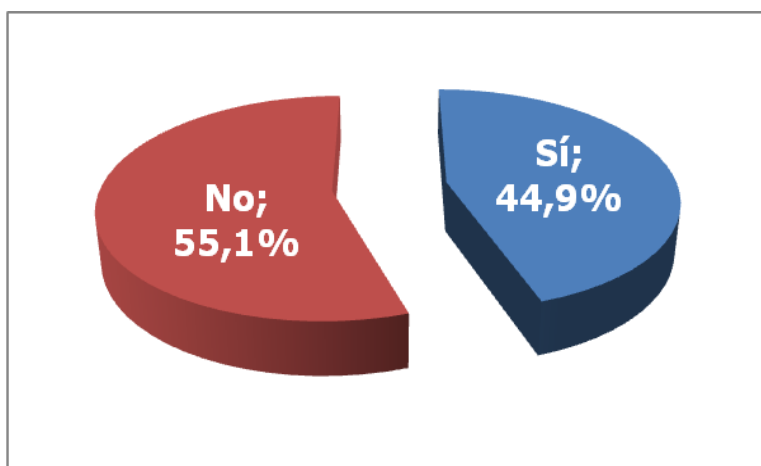
Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

10.5 Preferencias de género y mercado de tierras.

Los temas considerados en este apartado se refieren a elementos propios del mercado de tierras, es decir, apuntan directamente a indagar en percepciones y preferencias que indiquen algún sesgo machista en el mercado de tierras.

El primer punto considerado se refiere al grado de conocimiento que tienen los encuestados de casos de mujeres propietarias que hayan vendido o comprado tierras. Al respecto, en general se observa que hay presencia de mujeres en el mercado de tierras. Los resultados indican que un 44,9% de los encuestados sí conoce casos de mujeres propietarias participantes del mercado de tierras; mientras que el 55,1% afirma no tener conocimiento de mujeres que hayan vendido o comprado tierras.

Gráfico n2. ¿Conoce casos de mujeres propietarias que hayan vendido tierras o mujeres que hayan comprado?



Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Desagregados los datos según sexo del encuestado, se aprecia una diferencia importante entre hombres y mujeres (Cuadro Nº 50). Aunque, contrario a lo que podría suponerse de sentido común, no se da el caso que las mujeres conozcan más casos de mujeres que los hombres. Al contrario, los hombres afirman conocer más casos de mujeres propietarias.

Cuadro Nº 50

¿Conoce casos de mujeres propietarias que hayan vendido tierras o mujeres a que hayan comprado? según sexo

Sexo	Sí	No	Total
Hombre	45,8%	54,2%	100,0%
Mujer	36,4%	63,6%	100,0%
Total	44,9%	55,1%	100,0%

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Para dilucidar si hay factores geográficos que pudiesen incidir, se desagregaron los datos también por comuna (Cuadro 51). Se evidencia que en la comuna Dinámica de la región Dinámica (Lolol) es preponderante el desconocimiento de casos de mujeres propietarias en el mercado de tierras, tanto en hombre y sobre todo en mujeres, lo que hace presuponer un mercado de tierras predominantemente masculino. En la comuna vecina de Marchihue (poco Dinámica) destaca la similitud de proporción de conocimiento entre hombres y mujeres. En las comunas de la región poco Dinámica (Bíobío), para el caso de encuestados hombres, se observa cierta tendencia a conocer casos de mujeres

propietarias, dato que podría suponer un mercado algo más heterogéneo en términos de género.

Cuadro N° 51

¿Conoce casos de mujeres propietarias que hayan vendido tierras o mujeres a que hayan comprado? según sexo por comuna (N=107).

Región	Comuna	Sexo					
		Hombre			Mujer		
		Sí	No	Total	Sí	No	Total
Dinámica	Dinámica	18,5%	81,5%	100%	0%	100,0%	100%
	Poco Dinámica	50,0%	50,0%	100%	50,0%	50,0%	100%
Poco Dinámica	Dinámica *	60,0%	40,0%	100%	0%	0%	100%
	Poco Dinámica	58,3%	41,7%	100%	25,0%	75,0%	100%
Total		45,8%	54,2%	100%	36,4%	63,6%	100%

* Las mujeres encuestadas no contestaron la pregunta.

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Profundizando en aspectos relacionados directamente al mercado de tierras, se investigó por las preferencias de género a la hora de hacer negocios (Cuadro N° 52). En general, como era de esperarse, hay una tendencia más fuerte en las mujeres a que les dé lo mismo el género de la contraparte en negocios (95%). En los hombres, ésta también es la opción predominante, pero con menor peso que en el caso de las mujeres (sólo un 76,5%). Los resultados desagregados por comuna permiten identificar resultados consistentes.

Cuadro N° 52

¿Con quiénes prefiere realizar negocios? según sexo.

Región	Comuna	Sexo							
		Hombre				Mujer			
		Hombre	Mujer	Da lo mismo	Total	Hombre	Mujer	Da lo mismo	Total
Dinámica	Dinámica	22,2%	0%	77,8%	100%	0%	0%	0%	100%
	Poco Dinámica	23,8%	4,8%	71,4%	100%	11,1%	0%	88,9%	100%
Poco Dinámica	Dinámica	32,0%	4,0%	64,0%	100%	0%	0%	100,0%	100%
	Poco Dinámica	8,0%	,0%	92,0%	100%	0%	0%	100,0%	100%
Total		21,4%	2,0%	76,5%	100%	5,0%	0%	95,0%	100%

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Entre los motivos por los cuales las personas preferirían no hacer negocios con mujeres, son predominantes aquellos referidos a la confianza: “los hombres son más confiables”, “me da poca confianza, no saben”. Consistente con el prejuicio respecto de las capacidades de las mujeres para desempeñar tareas del campo, hay afirmaciones del tipo: “porque las mujeres no entienden de agricultura”, “no saben de negocios”. Afirmaciones derechamente machistas son aquellas que atribuyen atributos positivos a los hombres solo por su condición de hombres: “los negocios los realizan los hombres”.

10.6 La dimensión institucional de las relaciones de género.

Se considera la dimensión institucional en dos aspectos: reglas al interior de las familias que definan roles y apoyo institucional. Se indagó en temas de género en ambos aspectos institucionales.

Respecto del rol de la mujer en la unidad doméstica, se preguntó indirectamente por diversas tareas que pueden desempeñar las mujeres. Entre ellas, se preguntó por la percepción sobre cómo desempeñaría las labores domésticas la mujer. Los resultados son concluyentes (Cuadro N° 53). No se registran casos que señalan que las mujeres lo harían mal o muy mal en las labores domésticas. Esto permite identificar el arraigo en las personas de roles que se han venido repitiendo generación tras generación, en donde la mujer ha desempeñado básicamente labores domésticas antes que administrativas en la unidad campesina.

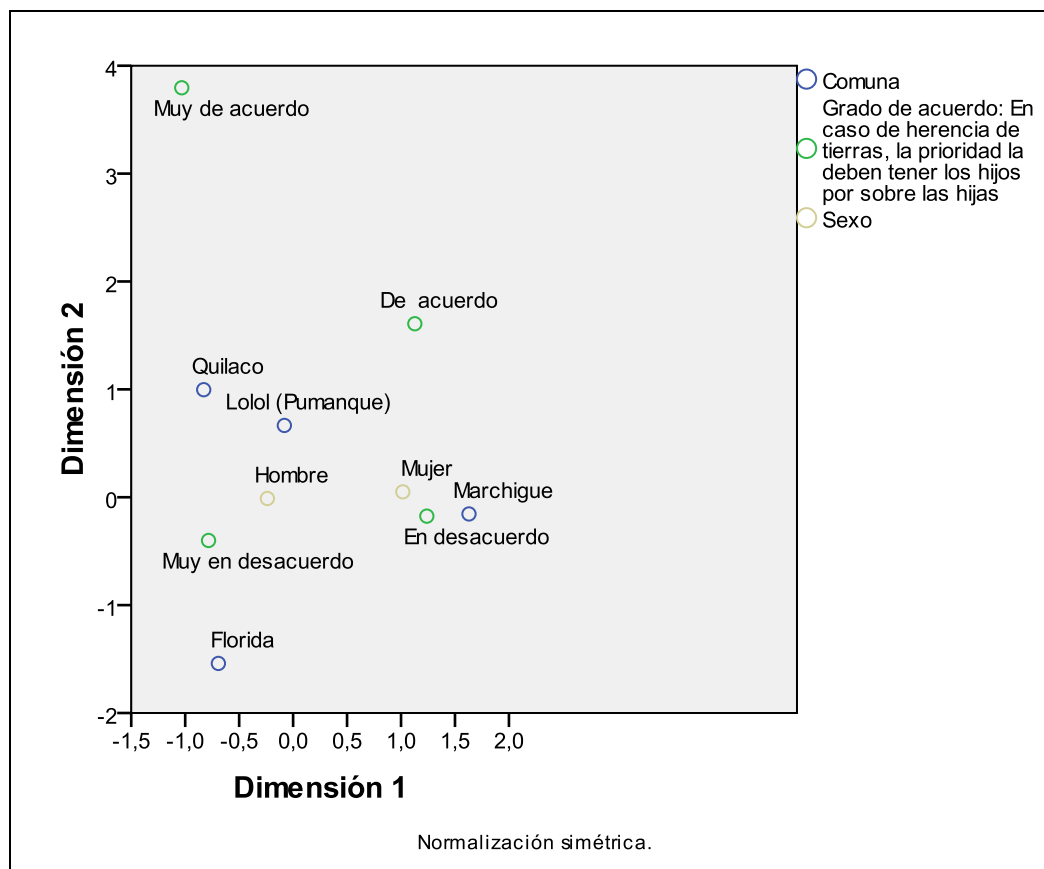
Cuadro N° 53.

“¿Cómo cree que lo haría una mujer en labores domésticas (cuidado de hijos y dueña de casa)?” según sexo.

Región	Comuna	Sexo									
		Hombre					Mujer				
		Muy Mal	Mal	Bien	Muy Bien	Total	Muy Mal	Mal	Bien	Muy Bien	Total
Dinámica	Dinámica	0%	0%	14,8%	85,2%	100%	0%	0%	0%	0%	100%
	Poco	0%	0%	4,8%	95,2%	100%	0%	0%	11,1%	88,9%	100%
	Dinámica	0%	0%	4,8%	95,2%	100%	0%	0%	11,1%	88,9%	100%
Poco Dinámica	Dinámica	0%	0%	40,0%	60,0%	100%	0%	0%	20,0%	80,0%	100%
	Poco	0%	0%	12,0%	88,0%	100%	0%	0%	20,0%	80,0%	100%
	Dinámica	0%	0%	12,0%	88,0%	100%	0%	0%	20,0%	80,0%	100%
Total		0%	0%	18,4%	81,6%	100%	0%	0%	15,8%	84,2%	100%

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Mapa perceptual n.4. Grado de acuerdo: “En caso de herencia de tierras, la prioridad la deben tener los hijos por sobre las hijas” según sexo por comuna

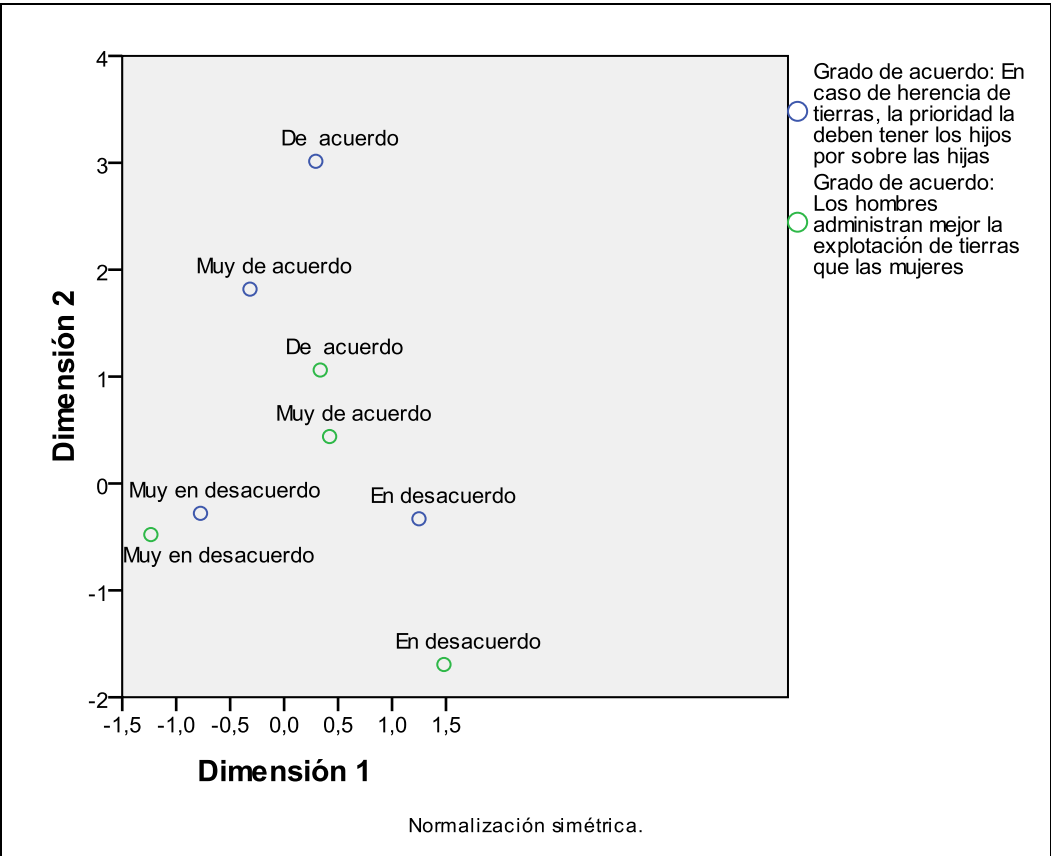


Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

No obstante, es interesante constatar que cuando la pregunta por la mujer en general se enmarca en el entorno familiar, o sea, se refiere a un miembro concreto de la familia, las tendencias “machistas” parecieran aplacarse en algún grado. Al respecto, se indagó en las preferencias de género en los casos de herencia (reglas de herencia al interior de las familias). En el mapa perceptual n.4 se observa claramente que ante la afirmación “En caso de herencia de tierras, la prioridad la deben tener los hijos por sobre las hijas” (anexo tabla n.3) los casos tienden a agruparse en torno a las opciones de desacuerdo.

En general, se detecta una fuerte correlación entre la preferencia hereditaria por los hijos y la percepción de que los hombres administran mejor la tierra que las mujeres. El mapa perceptual n.5 analiza las respuestas a ambas preguntas es clara la asociación: quienes están de acuerdo con preferir a los hijos en caso de herencia tienden a ser los mismos casos que consideran que los hombres administran mejor la tierra, y viceversa.

Mapa perceptual n.5. Grado de acuerdo: “En caso de herencia de tierras, la prioridad la deben tener los hijos por sobre las hijas” por grado de acuerdo: “Los hombres administran mejor la explotación de tierras que las mujeres”.



Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

Al preguntar por el modo de obtención de la propiedad o de parte de ella, la herencia se menciona en 23 casos, de los cuales 20 casos corresponden a hombre y sólo 3 a mujeres. En términos de tamaño en hectáreas recibidas, las diferencias son evidentes:

Cuadro N° 54

. ¿A través de qué medio obtuvo esta propiedad? Herencia según promedio ha. Recibidas.

	Sexo	
	Hombre	Mujer
	Media	Media
Hectáreas recibidas	14,3	6,8

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información de encuestas

En el caso del apoyo institucional, no se registran diferencias que puedan atribuirse al género de los productores. En general, los encuestados han obtenido su predio mediante compra con recursos propios o tomadas en arriendo. Los casos que han recurrido a crédito estatal son apenas 3 y ha sido para comprar una pequeña porción de hectáreas. No se registran casos de tierras cedidas por el Estado. De modo que en estos aspectos no hay diferencias de género que considerar.

En el caso de contar con el apoyo de instituciones de fomento, tan solo 5 casos del total señalan no contar con él, y son todos hombres; el resto, todos acceden a programas de INDAP, y en casos aislados a proyectos del INIA, SAG, SERNAM o FOSIS. En el caso de acceso a instituciones financieras, la situación es similar. Sólo 7 casos señalan no acceder a algún tipo de banca, entre ellos una mujer. Los demás acceden principalmente al Banco Estado y créditos INDAP. De modo que tampoco se pueden indicar diferencias de género en el acceso a instituciones financieras, ni a nivel individual ni comunal.

XI.- Conclusiones y Recomendaciones

11.1 Conclusiones

1.- En el Mercado de Tierras de la Agricultura Familia Campesina predominan las transacciones de tierra a través del arriendo de ellas. De la información entregada por los estudios de caso (cuadro N° 2) se concluye que el 65 % de las transacciones fueron a través de esta modalidad, en 3 de las 4 comunas predominaron los arriendos, solo en la comuna poco dinámica de la región poco dinámica los arriendos igualaron las transacciones de compra de tierras. Cabe destacar que en la región Dinámica el 98 % de las transacciones fueron arriendos.

En segundo lugar se encuentran las transacciones de compra de tierras, las que representan el 20 % del mercado. Sin embargo, estos negocios se llevaron a cabo solo en la región poco dinámica y, en especial, en la comuna poco dinámica (Florida).

En tercer lugar, se observan los terrenos “ocupados”, representando el 7,5 % de las transacciones. Sin embargo, esta forma se presentó solo en la comuna poco dinámica de la región poco dinámica, lo que lleva a interpretarlo como un mercado poco desarrollado.

2.- Otro rasgo característico del mercado de la tierra en la Agricultura Familiar Campesina, se refiere a su poca flexibilidad. En efecto, el 98 % de las transacciones de los arriendos se realizan siempre con las mismas personas (cuadro N° 13) y en la mayoría de los casos se realizan con familiares o conocidos. Lo anterior, se explica en parte por la importancia que se otorga a hacer negocios con personas que dan “confianza”.

Otro aspecto que caracteriza la poca flexibilidad del mercado, se refiere a las dificultades de desplazamiento que presentan los pequeños productores para buscar tierras fuera de la localidad en la cual residen. Lo anterior, se demuestra en que la totalidad de los contratos se hacen en las mismas localidades.

3.- En relación a los aspectos que influyen en el valor de la tierra, se concluye que la variable de mayor significancia es la disponibilidad de agua de riego (cuadro N° 15). En efecto, la proporción del predio bajo riego es la variable de mayor importancia en la

fijación del precio. Lo anterior, coincide con el uso de la tierra en rubros de mayor rentabilidad, permitiendo cancelar mayores precios por el arriendo de la tierra.

La segunda variable en importancia en la fijación del precio de la tierra, tiene relación con el capital humano. Ambos modelos econométricos muestran que existe una relación significativa entre el nivel educacional y los valores de arriendo. También, se puede interpretar que a mayor nivel educacional la tierra se destina a rubros más rentables, posibilitando pagar mayores precios por la tierra.

4.- Marco legal, los estudios de caso muestran que el 90 % de los casos optó por formalizar los contratos de arriendo. Los cuales se formalizan ante el registro civil de cada comuna. Lo primero, se ratifica con los casos de compra de tierra, donde el 85 % de los negocios regularizan los contratos de compra (ver cuadro N° 5).

5.- Capital Humano, los estudios de caso muestran (cuadro N° 23) que los agricultores tienen en promedio sobre 30 años de experiencia como agricultores (as). Por otra parte, al comparar el nivel educacional de los agricultores, se observan diferencias significativas entre las comunas dinámicas y poco dinámicas. En efecto, en las comunas dinámicas los agricultores (as) con educación media son en promedio el 29,4 %, para el caso de las comunas poco dinámicas los agricultores (as) con educación media representan en promedio el 13,3 %.

Lo anterior, se ratifica con el análisis de los modelos “logit multinomiales” de variables relevantes, realizado con información del CENSO 2007 para ambas regiones, con productores con diferentes formas de tenencia. Este análisis nos muestra que es más frecuente encontrar un agricultor arrendatario con educación media o técnica que un agricultor propietario con título regularizado con educación media o técnica (ver anexos).

Por otra parte, en relación al acceso a Tecnologías de Información y Comunicación, los estudios de caso nos muestran que no hay diferencias significativas entre las comunas. En el caso de Telefonía Celular, cerca del 99 % de los agricultores disponen de ella, por el contrario, el acceso a Internet es prácticamente nulo, solo el 1,5 % de los agricultores tiene Internet colectivo y el 0 % tiene Internet individual, lo mismo ocurre con el uso de computador para la gestión del predial (cuadro N° 26).

6.- En relación a las características socio demográficas, se puede mencionar que la edad de los agricultores encuestados (los que tratan tierra) fue, en promedio menor que la edad de los agricultores de las comunas, 54 años versus 58 años (cuadro N° 16). De las cuatro comunas estudiadas, en tres de ellas el promedio de edad fue menor al promedio de edad de los agricultores (as) de la comuna respectiva.

En relación al sexo de los agricultores (as), se debe destacar que el porcentaje de productoras mujeres encuestadas fue menor que el porcentaje de productoras a nivel comunal. En efecto, los estudios de caso muestran un 18,5 % de productoras, versus un 28,5 % a nivel comunal (cuadro N° 19). Lo anterior, se ratifica con la información obtenida en los Talleres Regionales, donde se informa que los programas de fomento priorizarían a agricultores (as) que llevan a cabo negocios de mediano y largo plazo. Lo que para el caso de mujeres representaría una discriminación negativa.

7.- Respecto del Capital Físico, se debe destacar que la disponibilidad de agua de riego constituye uno de los activos más importantes en las transacciones de tierra. La

disponibilidad de riego permite desarrollar rubros más rentables lo que constituye un incentivo a agregar valor a la tierra.

Por otra parte, se desprende que la infraestructura predial relacionada con la actividad productiva le agrega valor al precio de la tierra.

8.- Las características de capital social y elementos culturales constituyen un elemento central para explicar el funcionamiento del mercado de tierras en la Agricultura Familiar Campesina. Como se aprecia en el cuadro N° 33, el mercado de tierras en este segmento de agricultores opera casi exclusivamente entre personas que han tenido una relación previa. En efecto, el 66,3 % de las últimas transacciones se realizaron con familiares y el 30, 8 % de las transacciones se realizaron con un amigo o conocido, es decir, 97 % de las últimas transacciones realizadas se hizo con una persona que tenía una relación previa.

En concordancia con lo anterior y relacionado al arraigo con la tierra de los pequeños productores, se debe destacar que ante la pregunta “Si la oferta es buena, hay que vender la tierra y dejar de ser propietario” (cuadro N° 38) el 77,6 % se manifestó “muy en desacuerdo” o en “desacuerdo”, ratificando que la tierra tiene un valor más allá de un bien transable.

9.- Finalmente en relación al marco institucional, se debe destacar que los agricultores seleccionados para los estudios de caso, pertenecen a un segmento de la agricultura familiar campesina relacionados directamente con la gestión pública, siendo en su totalidad actuales usuarios de los programas de INDAP. En este sentido las cifras dan cuenta de que el 95 % de los agricultores encuestados accede a instituciones de financiamiento (ver cuadro N° 40), preferentemente INDAP y BancoEstado. Por el contrario y en el mismo porcentaje el 95 % de los agricultores manifiesta no tener un contrato con Agroindustrias (cuadro N° 39).

10.- Un tema que abordó el estudio es que sería un error analizar las relaciones de género en el mercado de tierra sólo en términos de propiedad. Hay al menos tres momentos en donde es necesario abordar elementos de géneros respecto del funcionamiento del mercado de tierras. El primer momento tiene relación con las características propias de las personas y grupos familiares en términos de actitudes que refuerzan patrones de desigualdad de género. El segundo momento se refiere al mercado como conjunto de relaciones de intercambio de mercancías, en el que subyacen aspectos tales como: actitud hacia realizar negocios con mujeres, percepción de manejo de la tierra, costumbres “machistas” arraigadas. Un tercer momento es el institucional. Éste se refiere al apoyo público (acceso a instrumentos de fomento; asistencia técnica; créditos entre otros) y las formas de acceso a la tierra (mercado, herencia o Estado) que tienen las mujeres con relación a los hombres.

11. Se desprende de los cuadros N° 18 y N° 19, que en tres de las cuatro comunas del estudio, el porcentaje de mujeres encuestadas por comuna, fue menor que el porcentaje de mujeres productoras que arrojó el Censo Agropecuario 2007, en las mismas comunas. Esto podría significar que las mujeres, de esas comunas, estarían accediendo en menor proporción a los instrumentos de fomento, en este caso de INDAP. Lo anterior, ratifica los resultados del análisis, que mostraba que en los terrenos arrendados, bajo mediería y

otros (goce, regalía, cedidos u ocupados) existe una más clara preponderancia de productores hombres. Por otra parte, el mismo análisis muestra que en el caso de las explotaciones irregulares se da una mayor participación relativa de productoras mujeres.

12.- En la superficie total de la explotación que manejan hombres y mujeres, aparecen algunas diferencias significativas, desde el enfoque de género. La primera es a nivel general y se refiere al tamaño promedio de la explotación. En los hombres alcanza un promedio de 28,9ha., mientras que para las mujeres el promedio es casi 20ha menos, a saber, 10,8 ha. (Cuadro 48). Este es el único caso claro de diferencias significativas de género, que arrojó el estudio, lo cual no es menor si se considera que es precisamente la posesión de tierra uno de las situaciones clásicas en donde se expresan las desigualdades de género. La posesión de tierra significa poder y prestigio social, así como capital económico, de modo que se trata de una desigualdad de primer orden.

13.- Otro aspecto importante a considerar es la percepción sobre las capacidades que los pequeños productores les atribuyen a las mujeres en cuando a la administración de los predios/explotaciones. Ante la pregunta por el grado de acuerdo con la afirmación “Los hombres administran mejor la explotación de tierras que las mujeres”, los resultados presentados en el mapa perceptual n 2, evidenciaron claramente que, como era de esperarse, hay una clara distinción entre hombres y mujeres. Éstas últimas, están inclinadas hacia el desacuerdo con la afirmación y los hombres presentan una posición menos clara.

14.- Cuando se investigó por las preferencias de género a la hora de hacer negocios (Cuadro N° 52) entre los motivos por los cuales las personas preferirían no hacer negocios con mujeres, son predominantes aquellos referidos a la confianza: “los hombres son más confiables”, “me da poca confianza, no saben”. Consistente con el prejuicio respecto de las capacidades de las mujeres para desempeñar tareas del campo, hay afirmaciones del tipo: “porque las mujeres no entienden de agricultura”, “no saben de negocios”. Profundizando este aspecto en general, existe una tendencia más fuerte en las mujeres a que les dé lo mismo el género de la contraparte en negocios (95%). En los hombres, ésta también es la opción predominante, pero con menor peso que en el caso de las mujeres (sólo un 76,5%).

15.- Respecto del rol de la mujer en la unidad doméstica, se preguntó indirectamente por diversas tareas que pueden desempeñar las mujeres (Cuadro N° 53). No se registran casos que señalan que las mujeres lo harían mal o muy mal en las labores domésticas. Esto permite identificar el arraigo en las personas de roles que se han venido repitiendo generación tras generación, en donde la mujer ha desempeñado básicamente labores domésticas antes que administrativas en la unidad campesina.

16.- En el caso del apoyo institucional, no se registran diferencias que puedan atribuirse al género de los productores. En general, los encuestados han obtenido su predio mediante compra con recursos propios o tomadas en arriendo. Los casos que han recurrido a crédito estatal son apenas 3 y ha sido para comprar una pequeña porción de hectáreas.

No se registran casos de tierras cedidas por el Estado. De modo que en estos aspectos no hay diferencias de género que considerar.

11.2 Recomendaciones

1.- Como principal recomendación para la focalización de programas y proyectos de fomento productivo es orientar los servicios hacia el segmento de agricultores que busca acceder a mayor superficie de tierra, ya que este se caracteriza como un pequeño productor emprendedor inserto en el mercado, con resultados económicos positivos que debiera tener un apoyo preferente de parte de las instituciones de fomento.

2.- La principal carencia de este segmento de agricultores, es el recurso financiero. Aunque la mayor de parte de ellos, accede a instituciones financieras los montos son insuficientes para cubrir sus requerimientos de capital. Adicionalmente, se debe considerar que para el caso de los arrendatarios, las instituciones de fomento limitan su acceso a recursos de inversión. Por lo cual, se recomienda tener programas específicos para este tipo de pequeño (a) agricultora.

3.- Se observa una alta carencia de Tecnologías de Información y Comunicaciones. Para lo cual, también deberían fortalecerse y expandirse los programas específicos orientados a subsanar estas limitaciones. Se debe destacar que este segmento de pequeños productores está plenamente inserto en el mercado, el cual exige estar plenamente informado de los continuos cambios que ocurren a nivel de precios, mercados y tecnológicos.

4.- Aunque no constituye un problema generalizado, existe coincidencia en la necesidad de limitar la subdivisión predial. Para lo cual, existen experiencias a nivel internacional de políticas e instrumentos que facilitan a uno de los miembros de la familia continuar con la actividad productiva.

5.- Programas de Regularización de Títulos de Propiedad y de Derechos Agua. Como recomendación es preciso seguir desarrollando y ejecutando Programas en este ámbito por cuanto el estudio permitió establecer que al tener los títulos regularizados hace más transparente y flexible el mercado de tierra y el acceso legal al agua permite aumentar el valor de la tierra.

6.- Integrar el enfoque de género en las políticas y programas de desarrollo agrícola mediante el análisis de las desigualdades que afectan el acceso de hombres y mujeres a los recursos productivos. Con la incorporación de este enfoque se debería asegurar la incorporación de las mujeres productoras a los instrumentos de fomento institucional.

Bibliografía

- Bentancor, Andrea. Modrego, Félix y Bérdegúe, Julio. (2008). Crecimiento Agrícola y Pobreza Rural en Chile y sus Regiones. Documento de trabajo n°34. Programa de Dinámicas Territoriales Rurales. Rimisp – Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural. Santiago, Chile. Disponible en http://www.rimisp.org/FCKeditor/UserFiles/File/documentos/docs/pdf/2008_Bentancor-Modrego-Berdegue_crecimiento_agricola_pobreza_rural_N6.pdf)
- Cheshire, Paul & Sheppard, Stephen, 1995. "On the Price of Land and the Value of Amenities," London School of Economics and Political Science, vol. 62(246), pages 247-67, May
- FAO Género y Tierra. Disponible en: www.rlc.fao.org/es/desarrollo/mujer/situacion/pdf/genytierr.pdf
- Hendrix, Steven. (1993). Property law innovation in Latin America with recommendations. Land Tenure Center. LTC, paper 149, en Ramírez, E. (2002). El Mercado de Arriendo de Tierras en Chile (estudio de caso). Rimisp-FAO.
- Herrera, A. (1996). *Mercado de Tierras en América Latina: su Dimensión Social*, FAO, Roma (en <http://www.fao.org/nr/tenure/lt-home/en/>).
- Instituto Nacional de Estadísticas - INE (2002). Censo de población y vivienda de Chile 2002.
- Instituto Nacional de Estadísticas - INE (2007). Censo Agropecuario y Forestal de Chile 2007.
- Michael R. Carter and Yang Yao (2002). Market versus administrative reallocation of agricultural land in a period of rapid industrialization. Disponible en http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSCContentServer/WDSP/IB/1999/11/05/000094946_99102106001926/Rendered/PDF/multi_page.pdf
- Ostrom E., Ahn T.K. (2003). "Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: Capital social y acción colectiva". Revista Mexicana de Sociología 65 (1): 155-233.
- Polanyi, K. (1989). La gran transformación. Las Ediciones de la Piqueta, Madrid, España.
- Qualitas Agroconsultores (2009). Caracterización de la Pequeña Agricultura a partir del VII Censo Nacional Agropecuario y Forestal. Instituto de Desarrollo Agropecuario, INDAP.

- Quigg, Laura (1993). Empirical Testing of Real Option-Pricing Models. The Journal of Finance, Vol. 48, No. 2. (Jun., 1993), pp. 621-640. Disponible en <http://digilander.libero.it/vergalli/pdf/27.pdf>
- Ramírez, E. (2002). El Mercado de Arriendo de Tierras en Chile (estudio de caso). Rimisp-FAO.
- Red Prensa Rural: Tenencia de la tierra con perspectiva de género: ¿disminución de la pobreza y seguridad alimentaria? (<http://redprensarural.com>), 27 de Mayo de 2009.
- Rosen, S. (1974). Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition. Journal Political Economy 82: 34-55.
- Simon, H. (1997). Models of Bounded Rationality: Empirically grounded economic reason. MIT Press, Massachusetts.
- Torres, A.L. (2009). Tenencia de la tierra con perspectiva de género: ¿disminución de la pobreza y seguridad alimentaria? Disponible en: <http://redprensarural.com/2009/05/27/tenencia-tierra-con-perspectiva-de-genero-disminucion-de-la-pobreza-y-seguridad-alimentaria/>
- Urioste, Miguel (1998). El impuesto a la tierra. Fundación Tierra. Disponible en: http://www.ftierra.org/ft/index.php?option=com_content&view=article&id=823:rair&catid=130:ft&Itemid=188

ANEXOS

Antecedentes Informe Nº 2

1.- Antecedentes Generales

Como ya fue señalado y justificado en el informe número 1 para analizar y estudiar el mercado de tierras, se seleccionaron dos regiones, tomando en consideración la evolución en las regiones del PIB agropecuario del periodo 1992 a 2006, estas son la sexta región del Libertador Bernardo O'Higgins y la octava región del BioBío, siendo la primera de características dinámicas y la segunda con un dinamismo inferior. Los Estudios de Caso se llevarán a cabo, en cuatro comunas seleccionadas en función de la dinámica que muestran los cambios en la tenencia de las propiedades agrícolas, según los censos agropecuarios de los años 1997 y 2007.

Las comunas de Lolol y Quilaco están caracterizadas por tener un mayor número de cambios en la tenencia de la tierra, por el contrario, en Marchihue y Florida los cambios fueron menores.

Antes de realizar un análisis detallado de los determinantes de probabilidades de variables que inciden en el mercado de la tierra, es pertinente realizar la caracterización de la situación actual en cada una de las comunas, según el censo agropecuario y forestal del año 2007, para ello se utilizará las variables señaladas en la propuesta técnica de este estudio.

2.- Características de los Productores

2.1.- Sexo de los Productores(as)

En las cuatro comunas a analizar el porcentaje promedio de productores mujeres y productores hombres es similar, sin embargo se evidencia un porcentaje un poco más bajo de mujeres en las comunas de la región de O'Higgins, así como también el total de la región, en comparación con las comunas y la región del Biobío. Las productoras mujeres representan entre el 20 y 30% de los productores y los hombres entre el 55 y 65%. Estas proporciones se pueden ver en el cuadro nº 1.

Cuadro n° 1: Sexo de los productores

Sexo del Productor	Comunas								Regiones			
	Lolol		Marchihue		Quilaco		Florida		O'Higgins		Biobío	
	n° prod	% prod	n° prod	% prod	n° prod	% prod	n° prod	% prod	n° prod	% prod	n° prod	% prod
Mujer	186	28%	125	24%	208	30%	416	32%	5326	21%	19067	30%
Hombre	416	63%	347	66%	455	66%	722	55%	15870	63%	38073	61%
No responde	58	9%	55	10%	27	4%	176	13%	4053	16%	5657	9%

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información CENSO Agropecuario 2007

2.2.- Edad de los productores(as)

Respecto a la edad de los productores en las comunas estudiadas, el promedio es similar para todos los casos, sin importar el sexo de los productores. El promedio de edad va entre 55 y 60 años, tanto en las comunas analizadas como el promedio regional, estos promedios se pueden observar en el cuadro n° 2.

Dado que el promedio de edad se ubica entre 55 y 60 años, se desprende que no existen muchos productores(as) jóvenes dueños de explotaciones.

Cuadro n° 2. Promedio de edad de los productores(as)

Promedio edad productores	Comunas				Regiones	
	Lolol	Marchihue	Quilaco	Florida	O'Higgins	BioBío
Mujer	60,5	57,9	56,6	59,0	59,1	56,8
Hombre	57,7	58,3	56,8	58,8	58,9	56,8
Promedio total	58,5	58,2	56,7	58,9	59,0	56,8

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información CENSO Agropecuario 2007

2.3.- Educación

En relación a la educación, en general se observa una tendencia similar en el nivel de educación, tanto en las comunas analizadas como en los promedios regionales. Sin embargo dentro de la región de O'Higgins nos encontramos con algunas diferencias, la comuna de Lolol se encuentra por debajo del promedio en todos los ítems y un gran porcentaje de productores no tienen ningún tipo de educación, mientras que la comuna de Marchihue como promedio tiene valores más similares al promedio de la región. Estos porcentajes se pueden observar en el cuadro n°3.

Cuadro n° 3. Porcentaje de productores según educación

Comuna	Educación del productor				
	1-Básica o Preparatoria	2-Media o Humanidades	3-Técnica	4-Superior (Universitaria)	5-Ninguna
Lolol	53,5%	15,1%	1,7%	6,3%	23,4%
Marchihue	65,0%	13,8%	4,2%	5,1%	11,9%
Quilaco	63,9%	19,2%	4,5%	6,7%	5,6%
Florida	62,0%	15,5%	4,0%	12,0%	6,6%
O'Higgins	57,9%	19,2%	4,3%	9,7%	8,9%
BioBío	64,0%	17,9%	3,2%	6,9%	8,0%

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información CENSO Agropecuario 2007

Como se observa en el cuadro n° 4, para el nivel de educación según sexo, la tendencia es la misma en el promedio general de la comuna y la región, es decir no se encuentra ninguna diferencia de educación entre hombres u mujeres.

El único porcentaje en que se puede encontrar algún grado de diferencia, es en la comuna de Marchihue, específicamente en los productores que no han recibido ninguna educación, ya que los productores hombres en proporción es más que el doble de las productoras mujeres (13,8 % del total de productores hombres, frente al 6,4 % del total de las productoras mujeres).

Cuadro n° 4 Porcentaje de productores según educación y sexo

Comuna	Sexo	Educación del productor				
		1-Básica o Preparatoria	2-Media o Humanidades	3-Técnica	4-Superior (Universitaria)	5-Ninguna
Lolol	Mujer	54,3%	14,0%	2,2%	4,8%	24,7%
	Homb	53,1%	15,6%	1,4%	7,0%	22,8%
Marchihue	Mujer	68,0%	15,2%	5,6%	4,8%	6,4%
	Homb	64,0%	13,3%	3,7%	5,2%	13,8%
Quilaco	Mujer	62,1%	20,9%	6,3%	4,9%	5,8%
	Homb	64,8%	18,5%	3,7%	7,5%	5,5%
Florida	Mujer	64,2%	16,6%	4,6%	7,7%	7,0%
	Homb	60,7%	14,8%	3,7%	14,4%	6,4%
O'Higgins	Mujer	55,8%	21,4%	4,3%	10,3%	8,2%
	Homb	58,6%	18,5%	4,3%	9,5%	9,1%
BioBío	Mujer	63,0%	19,3%	2,9%	6,5%	8,3%
	Homb	64,5%	17,2%	3,4%	7,1%	7,8%

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información CENSO Agropecuario 2007

2.4.- Hogares por Explotación

Al observar el cuadro n°5 se desprende que no todas las explotaciones cuentan con un hogar dentro de su extensión, es decir hay muchos hogares que se encuentran en otros lugares, en ciudades principalmente. Específicamente para las comunas a analizar, la realidad es diferente según región.

Para las comunas de la sexta región nos encontramos en que la relación es bastante similar entre las dos comunas, pero diferente en relación al promedio de la región. El porcentaje de gente que vive en estas dos comunas es mucho mayor que en el total de la región. Caso contrario ocurre en las comunas de la octava región, donde ambas comunas son bastante similares, pero existe menor población que vive en los predios en comparación con la región.

Cuadro n° 5. Porcentaje de hogares dentro de las explotaciones

En el predio	Comunas				Región	
	Lolol	Marchihue	Quilaco	Florida	O'Higgins	BioBío
Vive	62,0%	64,1%	49,7%	49,1%	47,1%	57,5%
No vive	38,0%	35,9%	50,3%	50,9%	52,9%	42,5%

2.5.- Tamaño de los Hogares

Al observar el cuadro n° 6 se desprende que de las familias que tienen hogar dentro de las explotaciones, los tamaños son diferentes según región. Las comunas de la sexta región presentan un promedio superior a las de la octava región. Específicamente el tamaño familiar en Lolol es de 3,64, en Marchihue 3,56, en Quilaco 3,08 y finalmente en Florida 2,99 personas que constituye a cada grupo familiar. El Promedio en la sexta región es de 3,32 personas por familia y en la octava región el promedio de 3,34 personas por familia, por ende las comunas de la sexta región se encuentran por sobre el promedio de las región y en la octava la realidad es la inversa.

Finalmente ninguna de las cuatro comunas presenta un nivel importante de personas que sean de pueblos originarios, siendo esta una variable muy pequeña y casi no necesaria de considerarla para el futuro análisis de estas comunas.

Cuadro n° 6. Promedio de personas por hogar

Personas por Hogar	Comunas				Región	
	Lolol	Marchihue	Quilaco	Florida	O'Higgins	BioBío
Total de explotaciones con hogar	409	338	343	645	11903	36081
Total de personas viviendo en la explotación	1490	1191	1055	1924	39211	119208
Promedio de personas por hogar	3,64	3,52	3,08	2,99	3,29	3,30

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información CENSO Agropecuario 2007

3.- Características de las Explotaciones y Activos Prediales

3.1.- Número de Explotaciones

Según el cuadro nº 7, el total de explotaciones en las comunas focalizadas en el estudio son: Lolol 660, Marchihue 527, Quilaco 690 y Florida 1314. Cada explotación está compuesta por uno o más predios, siendo en la comuna de Florida, la comuna con más explotaciones, pero la que presenta menos predios por explotación. Específicamente, para la comuna de Lolol existen un total de 1270 predios, con un promedio de 1,9 predios por explotación, con un tamaño promedio de 49,5 hectáreas; para el caso de la comuna de Marchihue, el número de predios es de 1485, con un promedio de 2,8 predios por explotación, con un tamaño promedio de 44,5 hectáreas; Mientras que en la comuna de Quilaco el número de predios es de 1072, el promedio por explotación es de 1,6 y el promedio del tamaño de 101,6 hectáreas. Finalmente en la comuna de Florida, existe un total de 1762 predios, de los cuales como promedio por explotación sólo corresponden a 1,3 y un promedio de 24,9 hectáreas.

Cuadro nº 7. Número de predios por comuna y su tamaño promedio

Comuna/Región	n° de explotaciones	n° de predios	n° de predios promedio por explotación	Total hectáreas	Promedio de hectáreas por predio
Lolol	660	1270	1,9	62857,3	49,5
Marchihue	527	1485	2,8	66114,6	44,5
Quilaco	690	1072	1,6	108928,4	101,6
Florida	1314	1762	1,3	43928,3	24,9
O'Higgins	25249	49593	2,0	2074329,49	41,8
BioBío	62797	97961	1,6	6958469,26	71,0

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información CENSO Agropecuario 2007

3.2.- Tenencia de la Tierra

Si comparamos estos datos con el tipo de tenencia para los predios de cada comuna según el censo 2007, encontramos que el mayor número de predios tienen título inscrito. Como se observa en el Cuadro nº 8, la tendencia de las regiones, es la misma, donde

aproximadamente el 70 % de los predios corresponde a títulos inscritos, salvo en la comuna de Florida donde el porcentaje es mayor alcanzando el 87%.

Si agregamos el dato de las hectáreas encontramos que la proporción de predios y de hectáreas es aproximadamente similar, también cercano al 70% de las hectáreas totales y el caso especial de la comuna de Florida, corresponden al 92%.

Cuadro n° 8 Hectáreas por tipo de tenencia y comuna

Comunas		Tipo de tenencia							Totales
		Propio con título inscrito	Propio con título irregular	Recibido en goce o regalía	Tomado en arriendo	Recibido en mediería	Que le han cedido	Que ha ocupado	
Lolipili	N° predios	895	70	139	42	30	69	25	1.270
	Hectáreas	43.406	4.284	7.913	3.274	789	2.115	1.077	62.857
Marchihue	N° predios	1.082	177	69	24	65	56	12	1.485
	Hectáreas	57.448	3.642	1.264	1.628	1.389	636	108	66.115
Quilaco	N° predios	785	112	4	56	3	93	19	1.072
	Hectáreas	68.838	3.352	170	13.686	56	21.549	1.277	108.928
Florida	N° predios	1.548	151	9	7		44	3	1.762
	Hectáreas	40.773	1.848	71	593		620	24	43.928
O'Higgins	N° predios	32.811	5.062	1.257	7.497	793	1.952	221	49.593
	Hectáreas	1.700.662	127.735	31.014	169.804	14.289	25.456	5.370	2.074.329
Bío Bío	N° predios	70.548	13.556	2.226	4.284	2.275	4.405	667	97.961
	Hectáreas	2.884.427	242.175	504.555	135.530	63.689	919.305	2.208.787	6.958.469

Fuente: Elaboración RIMISP, sobre la base de información CENSO Agropecuario 2007

3.3.- Uso del Suelo

De las hectáreas señaladas identificadas en el censo, se pueden encontrar muchas diferencias en los usos de suelo de cada comuna, cuadro n° 9. En el caso de Lolol la mayoría de las hectáreas se dividen entre bosque nativo, praderas naturales y plantaciones forestales, mientras que en el caso de Marchihue, la mayoría son las praderas naturales y en segundo lugar las plantaciones forestales. Respecto a las comunas del Biobío, en Florida la gran mayoría son plantaciones forestales, mientras que en Quilaco la gran mayoría es Bosque Nativo.

Cuadro n°9. Hectáreas de uso de suelo por comuna

Uso de suelo	Lolol		Marchihue		Quilaco		Florida	
	Hectáreas	Porcentaje	Hectáreas	Porcentaje	Hectáreas	Porcentaje	Hectáreas	Porcentaje
Cultivos anuales y permanentes	4902	8,65	5167	8,17	1768	1,92	1378	3,22%
Forrajeras permanentes y de rotación	68,7	0,12	949,6	1,50	822,0	0,89	9,5	0,02
Praderas mejoradas	1038,1	1,83%	146,4	0,23%	492,9	0,53%	411,6	0,96
Praderas naturales	12101	21,34	29710	46,95	6849	7,42	7288	17,00 %
Barbecho y descanso	3423	6,04	3507	5,54	829	0,90	2156	5,03 %
Plantaciones forestales	10343	18,24	15770	24,92	13830	14,98	23069	53,82 %
Bosque nativo	17497	30,86	3131	4,95	58729	63,62	2466	5,76 %
Matorrales	4723,1	8,33%	3094,0	4,89%	2374,7	2,57%	2691,6	6,28%
Infraestructura	831,9	1,47	732,0	1,16	571,7	0,62	962,3	2,24 %
Terrenos estériles y otros no aprovechables	1771	3,12	1071	1,69	6043	6,55	2430	5,67%

En el cuadro n° 10 se observa en detalle las hectáreas según su uso de suelo. Aquí se pueden encontrar algunas diferencias como es el caso de las comunas de la sexta, en que hay un sector de explotaciones que se dedican a la producción de vino, mientras que en la octava no ocurre eso, por otro lado hay un gran número de hectáreas de cereales, leguminosas tubérculos y cultivos industriales en la comuna de Quilaco, en comparación con el resto de las comunas.

Cuadro n°10 Detalle de uso de suelo por comuna

Comunas	Lolol	Marchihue	Quilaco	Florida
superficie de hortalizas, flores y semilleros al aire libre	74,1	42,6	28,8	163,5
superficie de hortalizas, flores y semilleros en invernadero	1.365,0	1.072,0	1.690,0	2.147,0
total viñas tintas y blancas corrientes y finas en secano	177,7	7,8	0	399,0
total viñas pisqueras en riego y viñas tintas y viñas blancas corrientes y finas en riego	1.021,3	3.286,7	0	0
parronales pisqueros y parronales tintos y blancos corrientes y finos en riego	469,9	0	0	0
total superficie física de frutales en formación	1.036,4	541,7	27,5	67,0
Total superficie forestal plantada menor a 5 años	3.759,9	2.026,1	4.054,5	7.159,2
Total superficie forestal plantada mayor a 12 años	1.184,3	7.183,8	4.270,4	5.968,2
Total Bovinos	5.799,0	5.985,0	6.552,0	3.268,0
Total Ovinos	14.046,0	30.794,0	5.284,0	237,0
Total Caprinos	3.619,0	607,0	1.338,0	85,0
Total Vacas	31.606,0	105.306,0	58.618,0	12.528,0
Producción total de Cereales, Leguminosas, Tubérculos y Cultivos Industriales	48.139,0	27.016,0	70.095,0	8.765,0

3.4.- Superficie Regada

Respecto de la superficie regada, en las comunas del estudio se desprende del cuadro n° 11 que la comuna de Marchihue es la comuna que más riego posee, gracias al gran número de hectáreas que reciben riego por goteo. Respecto al porcentaje de hectáreas regadas en comparación con el total de las hectáreas pro región, es Marchihue la que más hectáreas posee, con un 8,2% y en un segundo lugar la comuna de Lolol con un 5,7 %, por ende las comunas de la región dinámica presentan mayor número de hectáreas en proporción que en comparación con la comuna no dinámica, que presentan menos del 1% de hectáreas regadas (estos porcentajes incluyen los terrenos estériles y no aprovechables).

Cuadro n°11. Hectáreas regadas por región y tipo de riego

Tipo de riego	Lolol	Marchihue	Quilaco	Florida	O'Higgins	BioBío
Tendido	165,7	59,5	526,5	9,4	48.637,0	127.695,5
Surco	354,3	241,4	10,7	21,4	102.540,9	14.035,9
Otro tradicional	0,9	2,0	0,7	42,9	2.587,7	2.779,9
Aspersión	5,5	68,9	73,1	2,5	1.155,0	5.979,1
Carrete	0	950,0	130,0	90,0	1.657,9	11.499,2
Goteo	3048,6	4058,7	18,6	12,2	51.295,4	5.476,9
Microaspersión	0,6	18,2	0	0,2	5.301,7	1.129,7
Total hectáreas con riego	3575,6	5398,7	759,6	178,6	213.175,7	168.596,1
% de hectáreas regadas	5,7%	8,2%	0,7%	0,4%	10%	2%

Incluyendo el dato regional, tenemos que todas las comunas presentan menos hectáreas con riego que el promedio de la comuna y el tipo de riego mayoritario a nivel regional, no coincide con el tipo de riego mayoritario a nivel comunal.

3.5.- Acceso a Servicios de Fomento

Al observar el Cuadro n°12 referido a las explotaciones que reciben apoyos financieros, beneficios y asistencia técnica de diferentes programas del Estado, se desprende que el tipo de beneficios o programas, está muy ligado con los resultados de uso de suelo y riego. Por ejemplo las comunas de Lolol y Marchihue existen explotaciones que están adscritas en la ley de la CNR – 18,450, mientras que las comunas de la octava región casi no presentan explotaciones adscritas. Además se ve un número considerable de explotaciones que están bajo la regulación del decreto de Ley 701, que coincide con el gran número de hectáreas de plantaciones forestales en las comunas.

En general los servicios de INDAP, utilización de créditos y recibimiento de asistencia técnica, son señalados por un número considerable de explotaciones, sobre todo en Quilaco donde las 134 explotaciones y las 182 de crédito INDAP, corresponden al 19% y 26% respectivamente, del total de explotaciones. En las comunas de Marchihue y Lolol los beneficios de INDAP también son de bastante importancia, en caso de la primera comuna, la utilización de créditos está presente en el 32% de las explotaciones y en el caso de Lolol, la asistencia técnica de INDAP, está presente en el 16 % de los predios.

Cuadro n°12. Beneficios y programas en los cuales las explotaciones participan

Beneficios o programas	Lolol	Marchihue	Quilaco	Florida
Utilización en la explotación del sistema de incentivo para la recuperación de suelos degradados (SAG - INDAP) entre 2005 y 2007	4	34	110	2
Utilización de Ley 18.450 de Fomento al Riego (CNR)	17	21	1	0
Utilización en la explotación del Decreto Ley 701 (CONAF) entre 2005 y 2007	89	71	14	36
Utilización de Fondo de Promoción de Exportaciones Agropecuarias (Prochile-FPEA)	2	1	2	0
Utilización Crédito INDAP	95	172	134	56
Utilización Crédito Banco Estado	7	10	15	2
Utilización otros bancos privados	23	11	5	2
Utilización Línea de crédito de agroindustrias y/o proveedores de insumo	22	5	7	1
Asistencia Técnica INDAP	104	49	182	77
Grupo de transferencia Tecnológica	0	3	18	0
Instrumentos CORFO (PROFO, FAT, PDP, otros)	3	1	2	2

1.- Diferencias de variables relevantes entre productores con diferentes formas de tenencia

Aspectos generales

El método aplicado corresponde a logit multinomial, utilizado en aquellos casos en que la variable dependiente es discreta y con múltiples categorías no ordenadas jerárquicamente. En este caso, ésta corresponde a la forma de tenencia de la explotación. La metodología presupone una adecuada correspondencia entre los atributos estudiados y el tipo de tenencia, lo que obliga a excluir del análisis todas aquellas explotaciones que poseen un predio con más de una, forma de tenencia, considerándose por lo tanto sólo las explotaciones bajo tenencia única.

Según se presenta en la tabla a continuación, existe una clara preponderancia de las explotaciones bajo una única forma de tenencia, aunque en el caso de las explotaciones recibidas en mediería, la presencia relativa de explotaciones con tenencia única es menos preponderante en la Sexta Región.

Tabla N°1 Superficie de explotaciones bajo tenencia única y bajo más de un tipo de tenencia en Región de O'Higgins

	Propio con título inscrito	Propio con título irregular	Recibido en goce o regalía	Tomado en arriendo	Recibido en mediería	Que le han cedido	Que ha ocupado	Total
Parte de explotación bajo mas de un tipo de tenencia (% superficie)	10	31	41	39	46	55	39	14
Tenencia única (% superficie)	90	69	59	61	54	45	61	86
Total	1266	67	19	103	10	18	5	1489
	85%	4%	1%	7%	1%	1%	0%	100%

Tabla N°2 Superficie de explotaciones bajo tenencia única y bajo más de un tipo de tenencia en Región del BíoBío

	Propio con título inscrito	Propio con título irregular	Recibido en goce o regalía	Tomado en arriendo	Recibido en mediación	Que le han cedido	Que ha ocupado	Total
Parte de explotación bajo mas de un tipo de tenencia (% superficie)	18	24	24	53	39	56	23	21
Tenencia única (% superficie)	82	76	76	47	61	44	77	79
Total	2511	164	23	103	42	63	6	2913
	86%	6%	1%	4%	1%	2%	0%	100%

Nota *: la segunda fila corresponde a superficies cuya superficie total está bajo un único tipo de tenencia. La primera fila corresponde a predios bajo el tipo de tenencia en cuestión, que son parte de una explotación mayor y que posee otros predios con otros tipos de tenencia.

Para correr modelos logit multinomiales, se toma una categoría como base, y las probabilidades relativas se calculan respecto a ésta. La categoría base utilizada fue la de “terrenos propios con título inscrito”. La interpretación de los resultados es la siguiente: por ejemplo, si el coeficiente asociado a productores con educación universitaria es de 0.4777 para los predios propios con título irregular. Esto significa que la probabilidad (*relative risk ratio*) de que un productor tenga su terreno bajo título irregular respecto a los que tienen el terreno con título inscrito se multiplica por un factor de 0.4777 si el productor posee educación universitaria, y esta relación es significativa al 5%. Debe tomarse que el coeficiente puede ser bastante cercano a 1 y aún ser significativo, es decir, la diferencia en probabilidades respecto a la categoría base es baja pero estadísticamente significativa

Una interpretación rápida es ver si el coeficiente del *relative risk ratio* es mayor o menor que 1. Si es mayor a 1 (y es significativo), la probabilidad favorece a la categoría analizada; si es menor a 1 (y significativo), favorece a la categoría base (terrenos propios con título inscrito).

El análisis fue realizado considerando las comunas de las regiones Libertador Bernardo O'Higgins y BíoBío. A su vez, los grupos de comunas se clasificaron en dos grupos, según

el cambio observado entre 1997 y 2007 en el número de predios arrendados, como una aproximación de la dinámica de mercado de tierras. Así, como comuna dinámica se consideró a aquellas comunas que experimentaron un aumento en el número de predios arrendados en dicho período, y como no dinámica en caso contrario.

Resultados modelo logit multinomial. Categoría base: Terrenos propios con título inscrito

	Propio con Título Irregular RRR	Tomado en Arriendo RRR	Tomado en Mediería RRR	Otros RRR
<i>Variables productora</i>				
Sexo (1=hombre)	0.7857***	2.1021***	2.5358***	1.1190***
Edad	0.9755***	0.9344***	0.9388***	0.9459***
Educación Media	0.8431***	1.1195***	0.4071***	0.7516***
Educación Técnica	0.6770***	1.1094	0.3679***	0.6376***
Educación Universitaria	0.4777***	0.6138***	0.1205***	0.4149***
Hogar en predio	1.2831***	0.3850***	0.6934***	1.7924***
<i>Variables productivas</i>				
Superficie con plantaciones forestales	0.9936***	0.9728***	1.0013**	0.9931***
Superficie frutales	0.9442***	0.9692***	0.9631	0.9619***
Superficie cultivos tradicionales	0.9950	1.0112***	1.0116***	0.9792***
Superficie forrajeras permanentes	1.0049	1.0126***	0.9960	1.0034
Superficie hortalizas	0.9013***	1.0387***	0.9849	0.9332***
Superficie vino	0.9587***	0.9825**	1.0041	0.9591***
Ganado bovino (n. cabezas)	0.9959***	0.9976***	0.9927***	1.0017
Ganado caprino (n. cabezas)	1.0045***	1.0057***	0.9984	1.0126***
<i>Variables económicas y tecnologías</i>				
Posee crédito Indap (1=si)	0.7907***	1.5801***	0.7597***	0.7746***
Posee crédito Banco Estado (1=si)	0.7448***	1.7471***	0.9123	0.6796***
Posee crédito otro banco privado (1=si)	0.6195***	1.7375***	0.8200	1.0045
Acceso instrumentos de fomento	0.6542***	0.7266***	0.4743***	0.4945***
Exporta o vende a agroindustria	0.8956**	1.4546***	0.9285	0.7683***
Posee computador o Internet	0.8957	1.2515***	0.6013***	0.9677
Uso de tecnologías (fertirrigación, control integrado plagas, etc)	0.8672***	2.0900***	1.2433***	1.0749*
Predominancia ingresos prediales: >75%	1.1020*	0.8649***	0.7270***	0.9160
Predominancia ingresos prediales: 25 - 50%	1.0384	0.7897***	0.7234***	0.9169
Predominancia ingresos prediales: <25%	1.0492	0.4239***	0.4062***	0.8659***
<i>Variables explotación y dotaciones</i>				
Superficie explotación	0.9999	0.9989***	1.0001	0.9992***
Derecho de agua inscritos	0.5424***	0.7623***	0.7868***	0.7144***
Posee tractor(es) (1=si)	0.7480***	1.0819	0.7071***	0.7171***
Infraestructura (bodegas/establos/galpones) (1=si tiene)	1.0364	0.7583***	1.1325**	1.0322
Superf. bajo riego	0.9975	0.9979	0.9982	0.9935
VI Región – Dinámica	1.2050***	0.4903***	0.3746***	0.6976***
VIII Región - No dinámica	1.1017***	0.4089***	1.8196***	0.8311***
VIII Región – Dinámica	0.8659***	0.1408***	0.7354***	0.6540***

Nota: (†) otros = recibido en goce o regalía, terrenos cedidos u ocupados. (††) Territorio base: VI Región No Dinámica.= significativos al 15%, ** = significativos al 10%, ***significativos al 5%. Number of obs = 70127

LR chi2(128) = 15470.99

Prob > chi2 = 0.0000

Log likelihood = -54974.023

Pseudo R2 = 0.1234

2.- Aspectos de Género

Grado de acuerdo: “Los hombres administran mejor la explotación de tierras que las mujeres” según género por comuna (en porcentajes).

Comuna	Sexo									
	Hombre					Mujer				
	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	Total	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	Total
Lolol (Pumanque)	11,1	3,7	29,6	55,6	100	33,3	0	33,3	33,3	100
Marchigue	0	19,0	38,1	42,9	100	11,1	22,2	44,4	22,2	100
Quilaco	37,5	8,3	20,8	33,3	100	83,3	16,7	0	0	100
Florida	68,0	16,0	8,0	8,0	100	60,0	40,0	0	0	100
Total	29,9	11,3	23,7	35,1	100	43,5	21,7	21,7	13,0	100

Grado de acuerdo: “¿Cómo cree que lo haría una mujer en la administración de la compra- venta de productos necesarios para trabajar la tierra?” según sexo por comuna.

Comuna	Sexo									
	Hombre					Mujer				
	Muy Mal	Mal	Bien	Muy Bien	Total	Muy Mal	Mal	Bien	Muy Bien	Total
Lolol (Pumanque)	3,7%	22,2%	59,3%	14,8%	100	0%	0%	0%	0%	100
Marchigue	4,8%	4,8%	57,1%	33,3%	100	0%	11,1%	44,4%	44,4%	100
Quilaco	0%	5,3%	63,2%	31,6%	100	0%	0%	20,0%	80,0%	100
Florida	0%	0%	68,0%	32,0%	100	0%	0%	60,0%	40,0%	100
Total	2,2%	8,7%	62,0%	27,2%	100	0%	5,3%	42,1%	52,6%	100

Grado de acuerdo: “En caso de herencia de tierras, la prioridad la deben tener los hijos por sobre las hijas” según sexo por comuna.

Comuna	Sexo									
	Hombre					Mujer				
	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	Total	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	Total
Lolol (Pumanque)	51,9%	33,3%	7,4%	7,4%	100	33,3%	33,3%	33,3%	,0%	100
Marchigué	19,0%	71,4%	9,5%	,0%	100	22,2%	66,7%	11,1%	,0%	100
Quilaco	76,0%	8,0%	4,0%	12,0%	100	50,0%	33,3%	,0%	16,7%	100
Florida	84,0%	16,0%	,0%	,0%	100	60,0%	40,0%	,0%	,0%	100
Total	59,2%	30,6%	5,1%	5,1%	100	39,1%	47,8%	8,7%	4,3%	100