

**UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS VETERINARIAS**  
**Departamento de Ciencias Pecuarias**



**SEGMENTACIÓN DE UNIDADES CAPRINAS: ESTUDIO DE CASO PRODESAL I  
DE LA COMUNA DE SAN FABIÁN DE ALICO, REGIÓN DEL BÍO-BÍO**



**MEMORIA DE TÍTULO PRESENTADA  
A LA FACULTAD DE CIENCIAS  
VETERINARIAS DE LA UNIVERSIDAD  
DE CONCEPCIÓN, PARA OPTAR AL  
TÍTULO DE MÉDICO VETERINARIO**

**DANIEL ÁVILA ÁVILA**  
**CHILLÁN – CHILE**  
**2012**

## **I. RESUMEN**

### **SEGMENTACIÓN DE UNIDADES CAPRINAS: ESTUDIO DE CASO PRODESAL I DE LA COMUNA DE SAN FABIÁN DE ALICO, REGIÓN DEL BIO-BIO**

### **GOAT UNITS SEGMENTATION: A CASE STUDY PRODESAL I COMMUNE OF SAN FABIAN DE ALICO, BÍO-BÍO REGION**

Con el propósito de diferenciar y cuantificar el estado tecnológico de las unidades productivas caprinas pertenecientes al Prodesal I de la comuna de San Fabián de Alico mediante segmentación de variables, se realizó este estudio descriptivo a 28 productores, divididos en dos grupos de acuerdo a su ubicación geográfica. Se utilizó una encuesta, considerando antecedentes generales, productivos y de comercialización. El análisis de contingencia mostró que la generación de un 18% de mayor valor de venta se relaciona con una mejor gestión productiva y de comercialización ( $P < 0,05$ ). El análisis multivariante de conglomerados permitió generar tres grupos por el tamaño de superficie, destacándose que el 92,9% de las unidades productivas tienen entre 1 y 300 hectáreas, con limitaciones físicas, operacionales y comerciales comunes.

**Palabras clave:** nivel tecnológico, comercialización, análisis multivariante, gestión productiva.

## II. SUMMARY

### **GOAT UNITS SEGMENTATION: A CASE STUDY PRODESAL I COMMUNE OF SAN FABIAN DE ALICO, BÍO-BÍO REGION**

With the purpose of differentiate and quantify the state of the technological goat production Prodesal I units of the commune of San Fabian de Alico through segmentation of the variables, this descriptive study was carried out with 28 farmers, divided in two groups according to their geographical location. A survey was used considering general, production and commercial backgrounds. The analysis of contingency showed that the 18% of higher sales value is related with a better production and commercial management ( $P < 0,05$ ). Multivariate analysis of clusters allowed to generate three groups by the size of the area, standing out that a 92, 9% of the production units have between 1 and 300 hectares, with the same physical resources, operational and commercial difficulties.

**Keywords: technology level, commercial management, multivariate analysis, production management.**

