

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN - TACNA
FACULTAD DE CIENCIAS AGROPECUARIAS
Escuela Académico Profesional de Economía Agraria

**EVALUACIÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL
OLIVO (*Olea europea*) EN LA IRRIGACION
LA YARADA, REGIÓN TACNA**

TESIS

Presentado por:

Bach. Reynaldo Jaime Quispe Maquera

Para optar el Título Profesional de:

Ingeniero en Economía Agraria

Tacna – Perú

2013

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN – TACNA

Facultad de Ciencias Agropecuarias

ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE ECONOMÍA AGRARIA

TESIS

**EVALUACIÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL OLIVO (*Olea
europea*) EN LA IRRIGACION LA YARADA, REGIÓN TACNA**

Tesis sustentada y aprobada el 28 de diciembre del 2012; estando el jurado calificador integrado por:

PRESIDENTE:


.....
Mgr. VIRGILIO VILDOSO GONZALES

SECRETARIA:


.....
MSc. VICTORIA MARTOS MONTOYA

VOCAL:


.....
MSc. NIVARDO NÚÑEZ TORREBLANCA

ASESOR:


.....
MSc. EDWIN PALZA CHAMBE

Dedicatoria

A mis padres: Hilario Quispe
y Eusebia Maquera por su gran apoyo,
Comprensión y tolerancia hacia a mí que
Hicieron posible la culminación de mis estudios.

A mis hermanos: Gladys,
Gilma y Cristian por su
cariño y apoyo constante

AGRADECIMIENTO

A todos los catedráticos de la facultad de de Ciencias Agropecuarias de la UNJBG quienes intervinieron durante mi formación profesional.

A todos mis compañeros de estudios universitarios con los cuales compartimos experiencias y vivencias durante los años de estudio.

A mis amigos: Bill, Omar, Cesar, Rene, José y Jorge por su apoyo decidido y entrega incondicional durante la etapa de preparación de la presente tesis.

A mi gran amigo Avelino quien me brindo sus conocimientos y apoyo durante la preparación de la presente tesis.

CONTENIDO

	Pág.
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Resumen	xiii
Introducción	14

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema.....	18
1.2. Formulación del problema.....	20
1.3. Objetivos.....	20
1.4. Objetivo general.....	21
1.5. Objetivos específicos.....	21
1.6. Justificación.....	21
1.7. Hipótesis de trabajo.....	22
1.8. Variables e indicadores.....	23

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Marco teórico conceptual.....	25
2.1.1. Cadena productiva.....	25
2.1.2. Participantes en la cadena productiva.....	26
2.1.3. Eficiencia de las cadenas productivas.....	27

2.1.4. Efectividad de las cadenas productivas.....	27
2.1.5. Economía de las cadenas productivas.....	28
2.1.6. Competitividad de las cadenas productivas.....	28
2.1.7. Gestión de una cadena productiva.....	28
2.1.8. Recursos de las cadenas productivas.....	29
2.1.9. Estándares de las cadenas productivas.....	30
2.1.10. Tipología de las cadenas agroproductivas.....	31
2.1.11. Ventajas de éxito de una cadena productiva.....	33
2.1.12. Factores de éxito de cadenas productivas.....	34
2.1.13. Agentes económicos.....	34
2.1.14. Alianzas productivas.....	36
2.1.15. Tipologías de alianzas productivas.....	38
2.1.16. Tipos de cadena según el proceso de consolidación.....	40
2.1.17. Aceituna de mesa.....	43
2.1.18. Variedad de aceituna.....	45
2.1.19 Preparación comercial y formas de presentación de la aceituna.....	45
2.1.20 Percepción.....	47
2.2. Marco teórico referencial.....	50
2.2.1. Producción de aceitunas en Tacna.....	50
2.2.2. Cadena productiva del olivo en Tacna.....	54
2.2.3. Proyecciones de la cadena productiva hacia los mercados interno y externo.....	55

2.2.4. Situación de la cadena productiva.....	55
2.2.5. Ventajas comparativas y competitivas.....	56
2.2.6. Comercialización de la aceituna.....	58
2.2.7. Cosecha y estacionalidad.....	59
2.2.8. Producción a nivel nacional.....	60
2.2.9. Oportunidades de mercado.....	64
2.2.10. Contextualización de la cadena de la aceituna de mesa.....	66
2.3. Antecedentes.....	70
2.3.1. Diagnóstico de la cadena productiva de la aceituna mesa en el valle de Ilo.....	71
2.3.2. Análisis de la cadena de valor del olivo en la provincia de Caravelí Arequipa.....	73
2.3.3. Cadena de aceituna de mesa Chile.....	78
2.3.4. Cadena productiva de caña de azúcar.....	82
2.3.5. Cadena productiva de lácteos.....	83

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Lugar de ubicación del estudio.....	84
3.2. Metodología.....	84
3.2.1. Tipo de investigación.....	84
3.2.2. Población y tamaño de muestra.....	85
3.2.3. Variables de estudio.....	85
3.2.4. Métodos estadísticos.....	86

3.2.5. Métodos de recolección de la información.....	87
3.2.6. Procesamiento y técnicas de análisis de la información.....	87
3.2.6.1. Análisis descriptivo de las variables de estudio.....	87

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Características de los productores de la cadena productiva del olivo.....	89
4.1.1. Nivel educativo.....	89
4.1.2. Edad del productor.....	90
4.1.3. Campo ocupacional.....	90
4.1.4. Área dedicada a la producción del olivo.....	91
4.1.5. Variedades de olivo que cultiva.....	91
4.2. Percepciones de los agricultores sobre el fortalecimiento de la organización de la cadena productiva del olivo.....	91
4.2.1. Percepción evaluativa sobre las expectativas y la organización de la cadena productiva por parte de los productores.....	93
4.2.2. Acciones de monitoreo en la producción por parte de la cadena.....	100
4.2.3. Evaluación sobre la comercialización de la producción y la calificación general a la cadena productiva del olivo.....	103
4.3. Relaciones entre: nivel educativo, desarrollo de los proyectos Ofrecidos, asistencia técnica, nivel de cumplimiento de los acuerdos y la calificación a la cadena productiva por parte de los productores.....	114
4.3.1. Relación entre: nivel educativo y la calificación a la cadena productiva del olivo por parte de los productores.....	115

4.3.2. Relación entre: desarrollo de proyectos, y la calificación a la cadena productiva del olivo por parte de los productores.....	117
4.3.3. Relación entre: asistencia técnica, y la calificación a la cadena productiva del olivo por parte de los productores.....	118
4.3.4. Relación entre: nivel de cumplimiento de los acuerdos, y la calificación a la cadena productiva del olivo por parte de los productores.....	120

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones.....	122
5.2 Recomendaciones.....	124
Bibliografía.....	125

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Operacionalización de variables.....	24
Cuadro 2: Cultivo del olivo en el Perú.....	52
Cuadro 3: Padrón de usuarios de la cadena productiva del olivo.....	86
Cuadro 4: Características de los productores de la cadena productiva del olivo.....	91
Cuadro 5: Percepción de evaluación del productor olivarero.....	96
Cuadro 6: Percepción evaluativa del productor sobre: cumplimiento de acuerdos, dificultad con los demás eslabones, conflicto entre integrantes.....	99
Cuadro 7: Acciones de la cadena en la producción del olivo.....	103
Cuadro 8: Características devaluación en la comercialización de la Cadena.....	109
Cuadro 9: Calificación de la cadena productiva del olivo por los Productores.....	114
Cuadro 10: Tabla de contingencia: calificación a la cadena productiva del olivo, y el nivel educativo.....	116
Cuadro 11: Prueba de chi cuadrado: calificación a la cadena productiva del olivo y el nivel educativo.....	116
Cuadro 12: Tabla de contingencia: calificación a la cadena productiva del olivo, y el desarrollo de proyectos.....	118
Cuadro 13: Prueba de chi cuadrado: calificación a la cadena productiva	

del olivo y el desarrollo de proyectos.....	118
Cuadro 14: Tabla de contingencia: calificación a la cadena productiva del olivo, y la asistencia técnica.....	119
Cuadro 15: Prueba de chi cuadrado: calificación a la cadena productiva del olivo y la asistencia técnica	120
Cuadro 16: Tabla de contingencia: calificación a la cadena productiva del olivo, y el nivel de cumplimiento de los acuerdos.....	120
Cuadro 17: Prueba de chi cuadrado: calificación a la cadena productiva del olivo y el nivel de cumplimiento de los acuerdos.....	121

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Articulación de las cadenas productivas.....	31
Gráfico 2: Cadena productiva del olivo.....	73
Gráfico 3: Flujo de la cadena productiva del olivo – Provincia de Caravelí.....	74

RESUMEN

La dificultad que presenta la cadena productiva del olivo en la Irrigación La Yarada Región Tacna, es que no se ha realizado una evaluación desde su creación (2002); por tanto, este trabajo aborda cómo son las percepciones de evaluación del funcionamiento de la cadena por parte de los productores integrantes en el eslabón de la producción. El tipo de investigación corresponde al descriptivo y correlacional, para lo cual se realizó una encuesta estructurada aplicada a 233 productores. La prueba de Chi cuadrado de Pearson demostró que existe una relación significativa entre el nivel educativo de los productores, los proyectos ofrecidos, la asistencia técnica recibida, y el nivel de cumplimiento de los acuerdos, con la calificación por parte de los productores a la cadena productiva como buena, mostrando para todos los casos un valor de significancia estadística de 0,000 menor a $\alpha = 0,05$ (nivel de significancia). Validando de este modo la percepción de los productores con el calificativo de bueno sobre el funcionamiento de la cadena.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad se cultivan aproximadamente 18 865 hectáreas de olivos en zonas productoras al sur del país tales como Tacna, Arequipa, Ica, Moquegua y Lima (Tacna es la región que registra el mayor rendimiento de olivo a nivel nacional, dada la eficiente conducción técnica del cultivo, aplicación de buenas prácticas agrícolas como podas, fertilización, deshierbes, riego, tratamiento de plagas y enfermedades).

En estas regiones existen aproximadamente más de 3 mil olivareros, los cuales producen en promedio unas 25 000 toneladas de aceitunas entera por año. El 10 % de la producción peruana se dedica al aceite de oliva. El 90 % se procesa en la forma de aceituna entera, la mayor parte como la variedad negra de maduración natural; de color morado intenso se le llama popularmente "botija" o aceitunas peruana.

Esto hace al Perú, uno de los principales productores y exportadores mundiales de aceituna negra entera de maduración y fermentación natural.

De cara a la consolidación de Perú como una potencia alimentaria se transforma en un imperativo el uso eficiente de los recursos, tanto desde la perspectiva de logro de una oferta de calidad sustentada en criterios de optimización basada en el uso racional de los recursos empleados, como desde el ángulo de la demanda alimentaria. De esta forma que el punto de encuentro entre ambas logre, por un lado la satisfacción del cliente y por otro la expectativas de rentabilidad de los agentes oferentes. En este escenario la búsqueda de sinergias desde la producción primaria hasta el consumidor/cliente final constituye el centro neurálgico de lo que se conoce como cadena alimentaria.

Además de lo descrito anteriormente, las cadenas productivas constituirían para los agricultores beneficios como: mayor acceso a los insumos, mayor acceso a la tecnología, la recuperación de la inversión y disponibilidad de recursos para otros gasto consecuentemente incremento de la rentabilidad, sortear de manera más efectiva los riesgos que se presentan tanto en la producción como en el mercado, mejor información de mercados porque el problema se manifestaba por ejemplo dónde ofrecer el producto, ya que los agricultores entregan casi toda su producción a comerciantes que son los que fijan en el precio de compra sin darles opción de elección a los agricultores, estos a su vez se

encargan de vender los productos a empresas agroindustriales, empresas exportadoras y/o distribuirlos para el consumo interno del país, y otros aspectos adicionales.

En este contexto, después de haberse establecido e implementado la cadena productiva del olivo en la Irrigación La Yarada, es de necesidad realizar una evaluación que pueda contribuir en retroalimentar con información sobre el funcionamiento de la cadena productiva, mediante una calificación por parte de los productores que constituyen los principales actores en el eslabón central de la cadena, de manera que puedan identificarse su potencial competitivo y sus requerimientos de innovación que constituye el propósito de este estudio.

Debe aclararse que el presente estudio es eminentemente cualitativo y su alcance es encontrar asociaciones entre los atributos de las opiniones de los productores para la validación de sus calificaciones y percepciones sobre el funcionamiento de la cadena; mas no trata de encontrar causalidades que sería una de sus limitaciones de este trabajo.

El desarrollo de este estudio se realizó en la Irrigación La Yarada Región Tacna. En el primer capítulo se plantea y formula el problema; en el segundo capítulo se realiza una revisión teórica; en el tercer capítulo se desarrollan los resultados del estudio; y finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

La producción de aceituna en la Región de Tacna participa con el 64,4% a la producción nacional. El rendimiento promedio en el 2010 ha sido de 6 mil kg/ha según el Ministerio de Agricultura (2011). Por otro lado, Las exportaciones de aceituna han evolucionado positivamente, creciendo a un ritmo anual de 6,7% entre 2009 y 2010, como resultado del incremento de los volúmenes enviados (25,4%), que atenuaron la retracción de los precios de venta.

Las exportaciones se han concentrando en una presentación “aceitunas conservadas provisionalmente impropias para la alimentación”, las cuales abarcan más del 90% del total exportado y mantienen un crecimiento anual de 7,5% (Dirección de Estadística Agraria, 2010).

Al enfocarse en la realidad de los productores de aceituna, se pueden definir tres grandes problemas, estos son: técnicos, económicos y sociales. Lo anterior lleva a una menor capacidad competitiva frente a aquellos productores que cuentan con mayor disponibilidad de recursos,

ya sean de carácter técnicos, económicos o culturales, por esto se hace completamente indispensable su organización para lograr mayores y mejores posibilidades para sus productos.

Frente a estas dificultades, se avisó como opción la constitución de cadenas productivas para los agricultores bajo el supuesto de que Esta les significaría un mayor acceso a los insumos, mayor acceso a la tecnología, la recuperación de la inversión y disponibilidad de recursos para otros gastos consecuentemente incremento de la rentabilidad, sortear de manera más efectiva los riesgos que se presentan tanto en la producción como en el mercado, mejor información de mercados porque el problema se manifestaba por ejemplo dónde ofrecer el producto, ya que los agricultores entregan casi toda su producción a comerciantes que son los que fijan el precio de compra sin darles opción de elección a los agricultores, estos a su vez se encargan de vender los productos a empresas agroindustriales, empresas exportadoras y/o distribuirlos para el consumo interno del país, y otros aspectos adicionales.

En este contexto, después de haberse establecido e implementado la cadena productiva del olivo, es de necesidad realizar una evaluación que pueda contribuir en retroalimentar con información sobre el

funcionamiento de la cadena productiva, mediante una calificación por parte de los productores que constituyen los principales actores en el eslabón central de la cadena, de manera que puedan identificarse su potencial competitivo y sus requerimientos de innovación que constituye el propósito de este estudio. Debe aclararse que el presente estudio es eminentemente cualitativo y su alcance es encontrar asociaciones entre los atributos de las opiniones de los productores para la validación de sus calificaciones y percepciones sobre el funcionamiento de la cadena; mas no trata de encontrar causalidades que sería una de sus limitaciones de este trabajo.

1.2. Formulación del problema

Entonces, por lo señalado y argumentado en los párrafos anteriores sobre la cadena productiva del olivo, la interrogante a responder es la siguiente:
¿Cómo son las percepciones de evaluación del funcionamiento de la organización por parte de los productores integrantes en el eslabón de la producción de la cadena productiva del olivo?

1.3. Objetivos

Para guiar este estudio se trazaron los siguientes objetivos:

1.3.1. Objetivo general

Evaluar la cadena productiva del olivo (*Olea europea*) en la irrigación La Yarada, Región Tacna; a través de la percepción de los productores integrantes de la cadena.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Caracterizar a los integrantes de la organización de la cadena productiva del olivo de La Yarada y Los Palos.
- Evaluar la cadena productiva mediante las percepciones de los agricultores sobre el fortalecimiento de la organización de la cadena productiva del olivo.
- Establecer las relaciones entre el nivel educativo, desarrollo de proyectos ofrecidos, asistencia técnica, nivel de cumplimiento de los acuerdos, y la calificación a la cadena productiva del olivo por parte de los productores.

1.4. Justificación

Las cadenas productivas son organizaciones que integran los eslabones de la producción de insumos para la agricultura, la producción agropecuaria y forestal propiamente dicha, el procesamiento y la comercialización. Bajo este contexto, en la Región de Tacna se ha

establecido e implementado la cadena productiva del olivo, a las cuales se las han dotado de las herramientas más convenientes para que puedan contribuir al incremento eficiencia, economía, eficacia, productividad, mejora continua y competitividad al menos del eslabón central como son los productores olivareros. La dotación de herramientas como la planeación táctica y estratégica, la organización estructura y funcional, la dirección y ejecución de actividades con toma de decisiones efectivas, la coordinación entre los diferentes elementos de la cadena y el control interno efectivo; constituyen elementos básicos para dotar de productividad y competitividad a la cadena productiva. Entonces, después de haberse implementado la cadena, es conveniente realizar una evaluación. Por ello el presente estudio pretende contribuir al conocimiento de su funcionamiento, para su retroalimentación que sirva para los correctivos necesarios de la organización. Se debe aclarar que esta evaluación se hace por intermedio de la percepción de los actores principales: los productores de olivo; para ello se hacen uso de variables cualitativas.

1.5. Hipótesis de Trabajo

La cadena productiva del olivo (*Olea europea*) promovido por el Estado durante su funcionamiento, según la percepción de los productores de

acuerdo a su nivel educativo, desarrollo de proyectos ofrecidos, asistencia técnica recibida y el nivel de cumplimiento de los acuerdos mostraran fortalecimiento en la organización de la cadena, por tanto es calificado como buena.

1.6. Variables de estudio

Variable dependiente

Y = Fortalecimiento de la cadena productiva del olivo

Variable independiente

X= Percepción evaluativa de los productores

Cuadro 1: Operacionalización de las variables

Variable	Concepto	Dimensión	Indicador
Y = Fortalecimiento de la cadena productiva	Conjunto de agentes económicos interrelacionados por el mercado desde la provisión de insumos, producción, transformación y comercialización hasta el consumidor final	Fortalecimiento de la cadena	Funcionamiento de la cadena productiva del olivo
X = Percepción evaluativa de los productores de la cadena.	Son apreciaciones de los productores sobre el desempeño de la cadena productiva durante su funcionamiento.	Características socio económicas del productor	Nivel de educación
			Campo ocupacional
		Evaluación de la cadena	Ha recibido lo esperado
			Variedades de olivo
			Área de cultivo
			Calificación de la cadena
			Proyectos desarrollados
			Periodicidad a reuniones
			Nivel de asistencia
			Nivel de cumplimiento
			Apoyos recibidos
			Factores
			Control de la cadena productiva y del rendimiento
			Como Financia su campaña
			Perspectivas comerciales
			Como comercializa sus productos
Destino de ventas			
Canales de comercialización			
Forma de pago de proveedores y consumidores			

Fuente: Elaboración propia (2012)

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Esta sección trata sobre la fundamentación teórica conceptual, referencial y se mencionan antecedentes puntuales relacionados al presente estudio.

2.1. Marco Teórico Conceptual

En esta parte lo que se aborda son aspectos conceptuales y de definición sobre las cadenas productivas.

2.1.1. Cadena productiva

La cadena productiva es un enfoque organizacional y de negocio que permite el desarrollo de estrategias comunes a los actores involucrados en la producción, transformación y comercialización de productos agropecuarios.

Es un conjunto de agentes económicos interrelacionados por el mercado desde la provisión de insumos, producción, transformación y comercialización hasta el consumidor final (Risi, 2005).

Conjunto de agentes económicos que participan directamente en la producción, en la transformación y en el traslado hacia el mercado del mismo producto.

La cadena identificada permite localizar las empresas, las instituciones, las operaciones, las dimensiones y la capacidad de negociación, las tecnologías, las relaciones de producción y relaciones de poder en la determinación del precio.

Una cadena productiva es un sistema constituido por actores interrelacionados y por una sucesión de operaciones, de producción, transformación, comercialización de un producto, en un entorno determinado (MINAG, 2010).

2.1.2. Participantes en la cadena productiva

Los actores principales de la cadena productiva son: 1) los agricultores, 2) las juntas de usuarios, 3) los proveedores de crédito, 4) los proveedores de insumos, y 5) los facilitadores de los arreglos contractuales u operadores.

2.1.3. Eficiencia de las cadenas productivas

La eficiencia está referida a la relación existente entre los servicios entregados por las cadenas productivas y los recursos utilizados para ese fin (productividad), en comparación con un estándar de desempeño establecido. La utilización adecuada de los recursos que dispone las cadenas productivas, va a ser factible disponer de medios, los que pueden ser utilizados para dotar de eficiencia a los servicios que prestan las cadenas productivas.

Koontz/O'Donnell (1999), señala que una institución es eficiente si facilita el logro de los objetivos y misión institucional con el mínimo de costos o consecuencias imprevistas. Así mismo indica que una eficiente gestión óptima está relacionada al cumplimiento de las acciones, políticas, metas, objetivos, misión y visión de la empresa; tal como lo establece la gestión empresarial moderna.

2.1.4. Efectividad de las cadenas productivas

Interpretando a Terry (2003), la efectividad se refiere al grado en el cual las cadenas productivas logran sus objetivos y metas u otros beneficios que pretendía alcanzar, previstos en la legislación institucional o fijados por el los directivos o la gerencia.

2.1.5. Economía de las cadenas productivas

Analizando a Evans (2000), la economía está relacionada con los términos y condiciones bajo los cuales las cadenas productivas adquieren recursos, sean estos financieros, humanos, físicos o tecnológicos, obteniendo la cantidad requerida, al nivel razonable de calidad, en la oportunidad y lugar apropiado y al menor costo posible.

2.1.6. Competitividad de las cadenas productivas

Es la fuerza que debe impulsar siempre a las cadenas productivas a crecer y desarrollarse en cada uno de los ámbitos institucionales. Interpretando el pensamiento de Terry (2003), se puede decir que la ventaja competitiva está en el centro del desempeño de una cadena productiva. Las cadenas productivas tienen que estar siempre luchando por el crecimiento, tomando como alternativa la diversificación de la producción agrícola, de modo que no pierdan de vista la posibilidad de tener la ventaja competitiva, necesaria para mantener la confianza en la sociedad.

2.1.7. Gestión de una cadena productiva

Interpretando a Steiner (1999), la gestión de una cadena productiva se define de múltiples formas, dependiendo del punto de vista, convicciones

y comprensión. Así, se puede decir que es la fuerza que dirige una entidad y que es responsable de su éxito o fracaso. Se puede afirmar que es el desempeño para concebir y lograr los resultados deseados por medio de los esfuerzos de un grupo que consiste en la utilización del talento humano y los recursos. Puede expresarse que es lograr que se hagan las cosas mediante la participación dinámica de la gente. También que es la satisfacción de las necesidades económicas y sociales, siendo productivo para el ser humano, para la economía y para la sociedad. Que es un recurso para alcanzar los objetivos. Robins et al (2000).

La gestión de una cadena productiva es un conjunto de actividades diseñadas a convertir los recursos desorganizados en el logro de objetivos útiles, efectivos y de total provecho para la comunidad. Este se logra utilizando con efectividad recursos no humanos, trabajando con personas y motivándolas para usar su plena capacidad. Analizando a Robins et al (2000).

2.1.8. Recursos de las cadenas productivas

El recurso humano es lo más importancia con que cuenta un gerente. Por lo demás la gerencia es para las personas y por medio de las personas. Un gerente sabe que para alcanzar el objetivo deseado, las personas

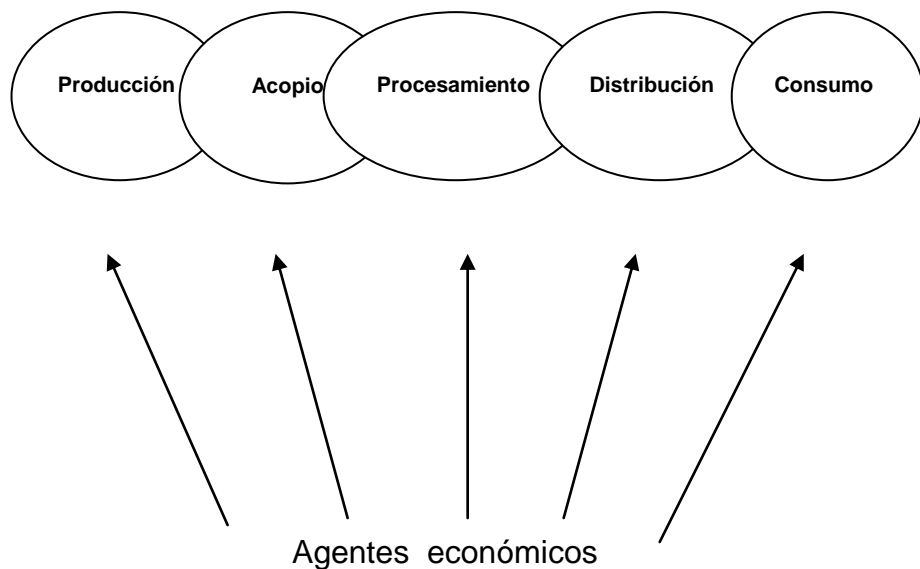
requieren dirección, necesitan ser persuadidas, inspiradas, comunicadas y ser capaces de desempeñar tareas de trabajo que sean satisfactorias. Los recursos, distintos a las personas, son esenciales para el éxito del gerente corporativo. El gerente debe definir las líneas de enlace para facilitar la coordinación de los recursos y para establecer relaciones adecuadas y actualizadas entre ellos. Los objetivos institucionales dan propósito al uso de recursos por parte del gerente. Hay un objetivo que alcanzar, una misión que cumplir. Un gerente está orientado al objetivo.

2.1.9. Estándares de las cadenas productivas

Según Koontz y O'Donnell (1999), ya que los planes son las bases frente a las cuales deben establecerse los controles, lógicamente se deduce que el primer paso en el proceso sería establecer planes. Sin embargo, puesto que estos varían en nivel de detalle y complejidad, y ya que los gerentes corporativos no suelen observar todo, se establecen normas especiales. Estas normas son, por definición, criterios sencillos de evaluación. Son los puntos seleccionados en un programa total planeación donde se realizan medidas de evaluación, de tal modo que puedan orientar a los gerentes respecto de cómo marchan las cosas sin que estos tengan que observar cada paso en la ejecución de los planes. Las normas pueden ser de muchos tipos. Entre las mejores están las metas evaluables u objetivos,

ya sea que se expresen en términos cuantitativos o cualitativos, regularmente establecidas en sistemas bien operados de gerenciamiento por objetivos.

Gráfico 1: Articulación de las cadenas productivas



Fuente: Elaboración propia (2012)

2.1.10. Tipología de las cadenas agroproductivas

Los tipos de cadenas productivas pueden clasificarse según los criterios de origen y del ámbito territorial que alcanzan.

a) Por su origen

Las cadenas agroproductivas se van organizando de acuerdo a cómo los diferentes actores económicos interactúan en los mercados. La dinámica del mercado y las decisiones de intervención de los agentes económicos van dando origen y estructura a una cadena agroproductiva en forma natural.

b) Según ámbito territorial

➤ Local

Cuando la actividad económica y social de entes la desarrollan principalmente actores con radio de acción circunscritos a espacio localizados en provincias, distritos, valles, microcuencas o similares.

➤ Regionales

Cuando la actividad económica y social de entes tiene un alcance a nivel de regiones políticas o naturales, cuencas o corredores económicos. Normalmente se tiene vinculaciones con cadenas locales y nacionales.

➤ **Nacionales**

Cuando la cadena tiene un comportamiento marcado por mercados importantes a lo largo del país y la intervención que se realiza es de alcance nacional.

➤ **Internacionales**

Cuando las cadenas corresponden a rubros de exportación o productos cuyo origen es principalmente externo (MINAG, 2010).

2.1.11. Ventajas de éxito de una cadena productiva.

- Acceso a insumos.
- Acceso a financiamiento.
- Acceso a tecnología.
- Economías de escala.
- Mejor aprovechamiento de la mano de obra familiar.
- Acceso a información de mercado.
- Mayor rentabilidad (mejores precios y reducción de costos).
- Fortalecimiento de la organización.
- Disminución de riesgo.
- Incentivo en la participación del individuo en propuestas de beneficio comunitario.

- Concertación público-privada sobre objetivos comunes.

.

2.1.12. Factores de éxito de cadenas productivas

- Lograr la participación activa e integral de todos los organismos públicos del sector agrario.
- Promover que las organizaciones de productores adquieran modalidades y estructuras de gestión.
- Entablar convenios de cooperación con entidades del sector privado
- Internalizar y consolidar los conceptos y mecanismos para la conformación, concertación y operación de las cadenas productivas
- Lograr la concertación de acuerdos de competitividad de las cadenas productivas.
- Desarrollar acciones para el fortalecimiento institucional de la Dirección Regional Agraria a fin de posicionarla como una entidad activa, eficiente, moderna y con poder de convocatoria.

2.1.13. Agentes económicos

Un agente económico (latín agens, “persona que realiza acciones”) es un individuo o unidad económica (grupo de individuos) dedicado a realizar actividades tendientes a la producción o consumo de bienes, principalmente, a la prestación de servicios laterales que puedes

complementar un camino económico iniciando en la gestión de material y recursos brutos, y finalizados en el uso o consumo de bienes terminados y servicios para el consumidor final. Los principales agentes económicos de la sociedad son:

a) Los consumidores o familias

Una familia es un grupo de personas orientada principalmente a consumir. En una familia, los proveedores de dinero y recursos para el consumo de personas dependientes integran el conjunto familiar de consumidores; pero son normalmente individuos con recursos negociables, transformables en dinero en los mercados de trabajo o en las empresas.

b) El gobierno

El Estado está conformado por el aparato gubernamental, cuya ocupación (relativa a lo económico) es supervisar el normal funcionamiento de la economía. Para realización de sus tareas, el gobierno debe hacer uso de diversos bienes, algunos de los cuales tendrán que ser adquiridos en los mercados.

c) El sector externo

Corresponde a las empresas, consumidores o gobiernos de otros países y con los que se tienen relaciones; debido a la incapacidad que tiene cada país de ser eficiente en la producción de todos los bienes y servicios que se requieren para el consumo.

2.1.14. Alianzas productivas

Es uno de los principales instrumentos que deberán utilizar las organizaciones para resolver exitosamente los desafíos planteados por la globalización y competitividad.

La alianza estratégica es un entendimiento que se produce entre dos o más actores sociales diferentes, quienes gracias al diálogo y a la detección de objetivos de consenso, pueden definir un plan de acción conjunto para lograr beneficios de mutua conveniencia.

Antes de establecer una alianza, resulta esencial analizar las ventajas competitivas propias (producto, acceso a mercados, tecnologías, organización finanzas, etc.); para determinar más fácilmente los objetivos comunes con un posible socio y el tipo de alianza que desea formar.

a) Alianza informal

Es útil cuando los riesgos son reducidos y resulta un punto de partida lógico para los acuerdos más formales. Debido a que las empresas y/o instituciones tienen mayor flexibilidad antes de comprometerse y más espacio para analizar su relación.

b) Alianza formal o contractual

Se establece un contrato para formalizar el acuerdo, mediante este se consolidan compromisos, pero paralelamente se disminuye la flexibilidad sin embargo, dado que la previsión tiene límites, resulta contraproducente plantear acuerdos muy estructurados.

Los contratos también se pueden estructurar escalonadamente al tener en cuenta diferentes secuencias. El trato a convenir, acuerdo condicional y contrato por etapas son los esquemas que especifican incentivos y multas de acuerdo con el rendimiento y metas alcanzadas.

Ya sea alianza informal o formal, los compromisos dependen de los objetivos comunes, la necesidad mutua y el riesgo compartido, (Jordan y Lewis, 1999),

2.1.15. Tipologías de alianzas productivas

De acuerdo con Bartolini et al (1998), existen múltiples formas de arreglos y alianzas. Sobre la base de las situaciones que se presentan en la realidad y las formas de intervención en ellas de las entidades públicas y de los agentes de cooperación, para los alcances de este documento se ha establecido una de ellas diferenciados entre los acuerdos que se establecen ente actores de un mismo eslabón de la cadena agroproductiva:

a) Arreglo y acuerdo entre actores de un mismo eslabón de la cadena agroproductivas

Una participación de los diferentes actores de la cadena en acuerdos que conduzcan a mejorar su competitividad implica, en primera instancia, que se hagan arreglos asociativos dentro de cada eslabón.

Esto es importante especialmente en el caso de los pequeños productores afectados por su fragmentación excesiva de propiedad y su dispersión para participar en los mercados. Los empresarios, los proveedores de insumos también precisan de acuerdos internos para ser parte de alianzas más solidarias y estables.

b) La organización empresarial de los productores agropecuarios

En este esquema de alianzas se ubican los acuerdos que se obtienen a nivel de las organizaciones de productores, en la que prima la necesidad de agruparse para alcanzar niveles de competitividad que en normalmente ventajas en aspectos referidos a costos de producción y transacción, abastecimiento de insumos y de servicios de producción, tecnología, apropiada, acceso al crédito, calidad de la producción, precios y venta de la producción, acceso a mercados confiables, entre otros.

c) Las redes empresariales y los consorcios

Los arreglos entre agentes económicos de un mismo eslabón de la cadena no solo se dan a nivel de productores agropecuarios, sino también a nivel de los otros eslabones; aún cuando allí se centre el trabajo centre el trabajo de apoyo a la organización que desarrollan las entidades públicas, instancias de la sociedad civil y la cooperación internacional.

d) Arreglos y acuerdos entre agentes de diferentes eslabones o componentes de la cadena

Dentro de los arreglos entre agentes de diferentes eslabones de una cadena agroproductiva, la forma más reconocida se denomina la

agricultura por contrato, entendida como el acuerdo entre productores y empresas procesadoras y/o de comercialización para producir, abastecer de productos agrícolas y/o pecuarios y para entregar en el futuro (Álvarez, 2005).

2.1.16. Tipo de cadena según el proceso de consolidación

Barranco *et al* (1999) señalan que en un contexto de altos costos de transacción y de mercados imperfectos, el enfoque de cadenas productivas puede generar sinergias y acciones diversas que van desde el desbloqueo de algunas de las imperfecciones del mercado y la disminución de los costos de transacción para generar oportunidades en el establecimiento de cadenas productivas hasta el dinamismo y expansión de articulaciones y de cadenas productivas en una región. Es en este contexto que se dan una variedad de articulaciones que dan lugar a una tipología de cadenas como:

- **Pre-cadenas**

Se refieren a acciones que conducen a generar oportunidades comerciales a productos tradicionales y no tradicionales a través del mejoramiento de la provisión de la calidad de la semilla, acciones de

desarrollo de productos, acercamiento de empresas, pruebas de variedades nuevas y en zonas nuevas.

- **Cadenas de producción emergentes**

Considera una articulación informal y esporádica de empresas agroindustriales con pequeños agricultores. Pueden generarse en el futuro articulaciones sobre la base de contratos.

- **Cadenas de producción en expansión**

Son eslabonamientos de la agroindustria con los pequeños y medianos agricultores bajo la modalidad de contrato.

- **Cadenas productivas consolidadas**

Se refiere a articulaciones productivas con alto nivel de encadenamientos entre agentes económicos en la región y fuera de la región, de largo plazo y con impactos en el empleo, los ingresos y las divisas.

- **Cadenas del tipo *cluster***

Donde un grupo de empresas e instituciones relacionadas con un ramo de actividad particular como ser empresas productoras de bienes y servicios finales proveedores de materiales, componentes, maquinaria; compañías

ubicadas en industrias relacionadas o secundarias, y se concentran en un área geográfica y están unidas por prácticas complementarias.

2.1.17. Aceituna de mesa

García *et al* (1975) describen en el olivo como una planta permanente de producción anual y se caracteriza por tres períodos de vida bien definidos: el período de instalación que comprende entre uno y cinco años y durante la cual la planta es todavía improductiva; el período de crecimiento, a partir del sexto año, el cual se prolonga hasta los veinticinco años, lapso en el cual se produce en aumento continuo; y el período de madurez, cuando la planta está en plena producción, que se extiende hasta los ciento cincuenta años.

La aceituna, fruto de olivo, es una pequeña drupa ovoide de sabor amargo, color verde amarillento o morado oscuro, de pulpa oleosa una vez que ha llegado a la madurez. Aunque morfológicamente la aceituna no se diferencia de otras drupas, su composición química y sus cualidades organolépticas son muy diferentes, especialmente por la baja concentración de azúcares, la mayor presencia de sustancias grasas y la presencia de la "oleoperina" (sustancia amarga, peculiar de la aceituna)

Usos: Los frutos del olivo son utilizados mayoritariamente como aceituna de mesa o para la fabricación de aceite de oliva.

La aceituna de mesa guarda la concepción del Consejo Oleícola Internacional (COI) que a la letra dice: "...se denomina aceituna de mesa al fruto de variedades determinadas de olivo cultivado, sano, cogido en el estado de madurez adecuado y de calidad tal que, sometido a las preparaciones adecuadas, provea un producto de consumo y de buena conservación como mercancía comercial.

La aceituna de mesa constituye un alimento de alto valor nutritivo y muy equilibrado, posee todos los aminoácidos esenciales en una proporción ideal, aunque su contenido en proteína es bajo, su nivel de fibra hace que sea muy digestiva. Destacan sus contenidos en minerales, especialmente el calcio y el hierro, también se encuentra presente la provitamina a, vitamina c y tiamina.

2.1.17.1. Tipos de aceitunas de mesa

El COI clasifica las aceitunas de mesa en los siguientes tipos: verdes, color cambiante, tipo negra y ennegrecida:

- **Verdes:** Son las aceitunas de frutos recogidos durante el ciclo de maduración, antes del envero y cuando han alcanzado un tamaño normal. Estas aceitunas serán firmes, sanas y resistentes a una suave presión entre los dedos y no tendrán otras manchas distintas de las de su pigmentación natural. La coloración del fruto podrá variar del verde al amarillo paja.
- **De color cambiante:** Obtenidas de frutos con color rosado, rosa vinoso o castaño, recogidos antes de su completa madurez, sometidos o no a tratamientos alcalinos y listas para su consumo.
- **Negras:** Obtenidas de frutos recogidos en plena madurez o poco antes de ella, pudiendo presentar, según la zona de producción y época del acopio, un color negro rojizo, negro violáceo, violeta oscuro, negro verdoso o castaño oscuro.
- **Ennegrecidas por oxidación:** Son las obtenidas de frutos que no estando totalmente maduros han sido oscurecidos mediante oxidación y han perdido el amargor mediante tratamiento con

lejía alcalina, debiendo ser envasadas en salmuera y preservadas mediante esterilización con calor.

2.1.18. Variedad de aceituna:

La variedad de aceituna que más se cultiva en el valle es la sevillana (criolla); tiene las siguientes características:

- Variedad más antigua del país conocida como "criolla".
- Se produce también en Huaral, Ica, Pisco, Bella Unión, Yauca, La Ensenada, Mejía, Mollendo, Tacna
- Árbol de tamaño grande, de color negro-morado intenso a la madurez.
- Es la mejor variedad para la preparación de aceitunas botija, machacada y seca por todos los métodos criollos
- Estos tipos de conservas de aceitunas son las de mayor demanda en el mercado nacional.

2.1.19. Preparación comercial y formas de presentación de la aceituna

De acuerdo a la presentación:

- **Enteras:** Aceitunas que conservan su forma original y a las que no se ha sacado el hueso.
- **Deshuesadas:** Aceitunas que conservan prácticamente su forma original y a las cuales se ha sacado el hueso y quitado el pedúnculo.
- **Rellenas:** Aceitunas deshuesadas, rellenas con productos como pimientos, cebollas, almendras, apios, anchoas, etc.
- **Mitades:** Aceitunas deshuesadas, rellenas o no, cortadas en dos partes aproximadamente iguales, siguiendo el eje principal del fruto o perpendicularmente a él.
- **En cuartos:** Aceitunas Deshuesadas, cortadas en cuatro partes aproximadamente iguales, siguiendo el eje mayor del fruto y perpendicularmente a éste.
- **Lonjas o rodajas:** aceitunas deshuesadas, rellenas o no cortadas en segmentos paralelos de espesor relativamente uniforme
- **Picadas:** Aceitunas deshuesadas que se han cortado en piezas pequeñas o trozos de formas y tamaños indeterminados
- **Rotas:** Aceitunas que se han roto durante el deshuesado o el relleno

2.1.20. Percepción

Una de las principales disciplinas que se ha encargado del estudio de la percepción ha sido la psicología y, en términos generales, tradicionalmente este campo ha definido a la percepción como el proceso cognitivo de la conciencia que consiste en el reconocimiento, interpretación y significación para la elaboración de juicios en torno a las sensaciones obtenidas del ambiente físico y social, en el que intervienen otros procesos psíquicos entre los que se encuentran el aprendizaje, la memoria y la simbolización. (Vargas L. 1994)

No obstante que la percepción ha sido concebida como un proceso cognitivo, hay autores que la consideran como un proceso más o menos distinto señalando las dificultades de plantear las diferencias que ésta tiene con el proceso del conocimiento. Por ejemplo, Allport apunta que la percepción es: "... algo que comprende tanto la captación de las complejas circunstancias ambientales como la de cada uno de los objetos. Si bien, algunos psicólogos se inclinan por asignar esta última consideración a la cognición más que a la percepción, ambos procesos se hallan tan íntimamente relacionados que casi no es

factible, sobre todo desde el punto de vista de la teoría, considerarlos aisladamente uno del otro. (Allport, 1974).

La percepción es una experiencia sensorial consciente que supone la interpretación de los estímulos recibidos dándole significado y organización. Por la percepción nosotros entramos en contacto con el mundo exterior. La percepción es un acto de naturaleza cognitiva, eminentemente complejo, en el que interviene toda la persona en su totalidad.

Según KOLB (1985), dice que la percepción se basa en aspectos cognoscitivos anteriores para luego ser un proceso intelectual, "percepción es el acto de conocer objetos, imágenes y pensamientos por medio de experiencias sensitivas o por medio de recuerdos"

2.1.20.1. Características de la Percepción:

Carácter de integridad: El estímulo aunque tiene distintas propiedades se percibe como un todo único por lo que las

sensaciones cinéticas, táctiles y visuales se asocian con gran facilidad entre si. ROCK, I. (1985)

Carácter racional: El individuo ante los objetos o fenómenos de la realidad los interpreta según los conocimientos que ha recibido antes y según sus experiencias prácticas; para referir luego juicios verbales. Rock, I. (1985)

Carácter selectivo: Está determinado por causas objetivas y subjetivas, en el primero tenemos cualidades de los mismos estímulos y particularidades de la condición extrema en la que se percibe el objeto; la causa subjetiva depende ante todo de la actitud del hombre hacia el objeto que actúa sobre él y esta depende de la significancia para las necesidades e intereses del sujeto de su experiencia anterior y del estado psíquico general en que se encuentre. Rock, I. (1985)

2.2. Marco Teórico Referencial

Esta sección se hacen referencia al producto en sí, desarrollando temas de producción y la conformación de la cadena productiva de La Yarada.

2.2.1. Producción de aceitunas en Tacna

La producción de aceituna se concentra principalmente en Tacna, que abarca más del 60% de la producción nacional, y en donde las áreas de cultivo se encuentran en proceso de expansión incentivadas por el incremento de las ventas al exterior. En contraste, Arequipa, segundo departamento productor, viene reduciendo su producción de olivo afectada por la ocurrencia de las plagas *Queresa* y *Margaronia* en Yauca y la Bella Unión, lo cual ha provocado una merma en los ingresos de los productores y el reemplazo del olivo por otros cultivos de mayor rentabilidad, (MINAG, 2010).

Tacna registra el mayor rendimiento de olivo a nivel nacional (6,4 TM/ha), dada la eficiente conducción técnica del cultivo, aplicando buenas prácticas agrícolas como podas, fertilización, deshierbes, riego, tratamiento de plagas y enfermedades, para la obtención de una cosecha de aceitunas uniformes en tamaño y maduración. Sin embargo, el manejo técnico del cultivo en el país es muy variado; observándose plantaciones

con un buen manejo y en otras en cambio es deficiente, llegándose hasta el abandono de las prácticas agrícolas, principalmente en los valles olivaveros antiguos afectados fuertemente por la "vecería" (MINAG, 2010)

En la Región Tacna el crecimiento del área de olivos se ha incrementado ostensiblemente; esto se debe a las características edafo-climáticas favorables y la existencia de mercado para el producto final.

La producción nacional es exportada a diferentes países, siendo entre julio a enero los meses de más exportación, que coinciden con época post procesamiento. A nivel nacional, en el año 2007, se ha exportado un total de 5 188,28 toneladas; pero en el año 2008 las exportaciones han superado a los años anteriores y registra más de 13 000 toneladas.

Esta información está contenida en el Global Regional, donde se tienen registrados tanto al empresariado como a los productores organizados y no organizados.

La información corresponde al año 2007, y se exportó a los países de Brasil, Colombia, USA, Israel, Francia, Sudáfrica, Arabia Saudita, Chile, Venezuela, Ecuador, México y Kuwait.

Tacna está considerado como la primera región en el cultivo del olivo, lo que se ha logrado con la explotación de terrenos en las irrigaciones de La Yarada, Magollo, Ite y el Valle de Sama, donde las condiciones agroclimáticas han sido favorables, razón por la cual, su producción ha ido en incremento constante.

Cuadro 2: Cultivo del olivo en el Perú

Regiones	Superficie Cultivada (ha)	Superficie en Producción (ha)	Superficie en Crecimiento (ha)	Rendimiento Promedio (t/ha)
La Libertad	97	97	-----	2,0
Ancash	18	18	-----	3,0
Lima	696	294	406	4,0
Ica	1 393	460	933	4,3
Arequipa	4 676	4 126	560	6,0
Moquegua	666	636	30	5,5
Tacna	11 319	6 602	4 703	6,5
TOTAL	18 865	12 233	6 632	4,5

Fuente: Ministerio Agricultura (OIA) Tacna y elaboración propia. 2008

2.2.2. Cadena productiva del olivo en Tacna

Las cadenas productivas del olivo que operan en Tacna son como sigue:

- Superficie en producción: 6,612 ha.
- Producción al año 2010 : 43, TM
- Rendimiento : 6,500 k/ha
- Exportación: 4,990 t (14%)
- Organización en cadenas : 06 asociaciones (412 ha y 164 productores)
- Niveles de ingreso : Bajos
- Capacidad de negociación : Débil (cautivos de los intermediarios, venden sus productos a precios bajos)

a. Área objeto de estudio

El área de estudio comprende: CPM Los Palos; 5,856 pobladores el Asentamiento 5 y 6 – La Yarada, 960 pobladores.

b. Visión y misión al 2015

Visión

La Yarada y Los Palos de Tacna al 2015, se constituyen en un polo de desarrollo productivo agroindustrial y comercial de la aceituna.

Misión

Ser un modelo agro-exportador del sur del Perú, con cadenas competitivas organizadas con enfoque empresarial y compromiso social sostenible, creando importantes fuentes de trabajo con libertad de género.

c. Matriz insumo – producto

En el ciclo de producción del olivo y la transformación de la aceituna para ser comestible

e. Localización

El proyecto está localizado en el Asentamiento Agrícola de La Yarada – Los Palos, que se encuentran ubicados geográficamente entre las coordenadas 18°33', 18°18' latitud sur y entre los meridianos 70°33' y 70°17', de longitud oeste, a una altura 0 a 300 m.s.n.m.

Acciones generales dadas por la normatividad del sector que se deben tomar en cuenta, como: Mejorar los flujos de información de los productores de aceituna (estudios de mercado, publicidad, ferias etc.); fortalecer las organizaciones y mejorar sus capacidades de negociación comercial, ejecutando servicios SAE del Prosaamer / Ministerio de Agricultura; promover estrategias adecuadas de mejora de calidad, excelencia, minimización de costos y riesgos para un mejor acceso al

mercado nacional e internacional; promover la sostenibilidad de la cadena y su rentabilidad económica O social.

2.2.3. Proyecciones de la cadena hacia los mercados interno y externo

La cadena agro-productiva del olivo mediante la participación activa de las organizaciones de productores como son: La Asociación de Productores y Exportadores La Yarada, La Asociación de Productores Exportadores Hospicio N° 60 – La Yarada, La Esperanza y La Asociación de Productores La Costanera del Sur y otras que no están registradas; han comercializado 164.8 t (2009) de aceituna en salmuera por un valor de S/. 453,400.00 esta comercialización se logró a través de festivales y/o ferias de olivo, contratos de compra - venta, acuerdo compra - venta; instrumentos que han sido articulados por el promotor de la Cadena Agro-productiva de Olivo para un comprador nacional

2.2.4. Situación de la cadena productiva

Se ha logrado grandes avances en temas de organización de la producción; pero queda bastante por hacer.

La desconfianza entre productores y compradores afecta también la posibilidad de los primeros para acceder al crédito de AGROBANCO y COFIDE (2010).

MINCETUR (2010) ha apoyado la formación de la Central de Asociaciones de productores de Olivo de Tacna – CEAPO, pero esta debe ser fortalecida para continuar su proceso de desarrollo.

2.2.5. Ventajas comparativas y competitivas

Las principales ventajas de la aceituna peruana para aprovechar oportunidades de mercado son las siguientes:

Mejor tamaño de la aceituna de “Yauca” en relación con Tacna, su mayor competidor. El tamaño del fruto es uno de los atributos que más se valora en el mercado interno. Esta ventaja se debe principalmente a aspectos climáticos.

Las aceitunas de mesa son procesadas sin vinagre ni ácido acético debido a que se maduran en el árbol antes de ser cosechadas y procesadas. Perú es uno de los pocos países con Esta práctica, lo que le permite obtener un productos mejor calidad y sabor.

Son producidas con riego de agua superficial y subterránea, lo que puede facilitar el empleo de técnicas para controlar la “vecería”. La mayor parte de la producción mundial se realiza bajo secano, limitando sus posibilidades de control de la “vecería”, lo que explica la alta incidencia de este problema bajo estas condiciones.

2.2.6. Comercialización de la aceituna

La oferta proveniente de los pequeños agricultores generalmente se destina al mercado nacional, aunque un pequeño porcentaje es para abastecer a empresas industrializadoras para la elaboración de aceite de olivo o para su exportación como aceituna de mesa. La comercialización de este producto se realiza bajo diferentes modalidades:

- "En pie" cuando los acopiadores compran la producción antes de la cosecha y se encargan de efectuar la cosecha por su cuenta.
- "Cruda al peso o balanza", cuando el productor cosecha y vende al intermediario, según el peso en kilogramos, las aceitunas sin procesar, las cuales han sido clasificadas previamente a mano, de acuerdo a su tamaño y presentación en aceitunas de primera, segunda, tercera (esta

última de difícil comercialización). Esta modalidad de comercialización es la más usada.

- Cuando los mismos olivocultores de la zona procesan las aceitunas, y se venden en la misma localidad a través de intermediarios o son llevadas por los productores a Lima para su comercialización. Este sistema permite conservar las aceitunas por más tiempo hasta conseguir mejores precios.

Los compradores de aceitunas (intermediarios) son en su mayoría olivocultores de otras zonas productoras del sur del país, con experiencia en el procesamiento y comercialización del fruto, el cual una vez procesado es llevado a Lima para su comercialización.

Las principales empresas exportadoras cuentan con sus propias plantas de producción, aunque también acopian materia prima de otros productores, antes de la cosecha. Estas empresas además realizan todo el proceso de procesamiento, calibrado y almacenamiento, destinando sus productos principalmente al mercado externo.

Respecto al consumo, en el mercado nacional existe una marcada preferencia del consumidor por las aceitunas de botija negras, debido a

diversos factores como sabor agradable, aspecto atractivo, uso diverso o inmediato y amplio período de conservación. La aceituna verde no cuenta con la misma demanda que la de botija, mientras que la aceituna seca es de empleo más limitado dado que requiere preparación y aderezo especial antes de ser consumido, gozando de preferencia en la población serrana del país, por su utilización en diversos platos típicos.

La venta al público es efectuada en su mayor parte en supermercados, mercados de abastos, bodegas de primera categoría y en forma ambulancia (MINAG, 2010).

2.2.7. Cosecha y estacionalidad

Las principales variedades cultivadas en Perú son la ascolana, liguria y sevillana.

Las zonas con mejores condiciones para el cultivo del olivo se encuentran al sur del Perú, desde Pisco hasta Tacna, siendo las principales Pisco, Ica, Bella Unión, La Ensenada, Mejía, Mollendo, Ilo y Tacna.

La cosecha de los frutos del olivo, para la producción de aceitunas de mesa, tiene una gran importancia en la obtención del producto final. Esta

actividad se debe realizar a mano, colocando con sumo cuidado en morrales de lona, baldes de plástico de 5 litros o canastas revestidas. Las uñas del cosechador deben estar bien cortadas. Los frutos no deben arrancarse de golpe ni arrojarse desde gran altura. El traslado a la planta debe hacerse sólo en cajones o jvas de 18 a 20 kilogramos de capacidad como máximo.

El punto óptimo de cosecha para aceitunas verdes es cuando el fruto está cambiando de verde intenso al verde amarillento o verde limón. Si la cosecha se ha efectuado cuando los frutos estaban aún muy verdes, el producto final tendrá mal aspecto y textura "corchosa".

2.2.8. Producción a nivel nacional

La producción de aceitunas ha venido creciendo a un ritmo anual de 3,8% entre 1990 y 2009, tras el incremento de las plantaciones orientadas al mercado externo, aunado a la expansión del rendimiento promedio por hectárea (1,6%) ante el mejor manejo técnico del cultivo. En el 2003 el valor de la producción de aceituna alcanzó los S/. 89 millones, mayor en 17,1% respecto al año anterior, participando del 0,56% del PBI agropecuario.

Alrededor del 5% de la producción peruana de olivo se destina a la elaboración de aceite y el resto se procesa en forma de aceituna entera (negras y verdes).

La oferta nacional se concentra sobretodo en la aceituna negra, de color morado intenso, conocida popularmente como “botija”, cuya calidad es superior a las europeas y de otros competidores del hemisferio sur, dado que el Perú es uno de los pocos países en el mundo en donde las aceitunas se pueden dejar madurar totalmente en el árbol, antes de ser cosechadas, obteniéndose una aceituna negra natural de delicioso sabor y jugosa pulpa (García *et al*, 1975).

La producción nacional de aceituna se caracteriza por la presencia mayoritaria de pequeños agricultores que tienen como máximo 3 hectáreas por agricultor, los cuales utilizan un bajo nivel tecnológico, disminuyendo su poder de negociación frente a las empresas compradoras y reduciendo la rentabilidad del cultivo.

El fenómeno de la alternancia de producción, conocido también como "vecería" (tendencia por la cual una planta que produce abundantemente en un año, no produce o reduce su producción al año siguiente), es muy

acentuado en el cultivo del olivo y se presenta con mayor intensidad en el cultivo bajo lluvia que en las zonas irrigadas, afectando principalmente a los pequeños agricultores que no realizan adecuadas prácticas agrícolas como podas anuales, tratamiento sanitario, abonamiento balanceado, riego oportuno y cosecha rápida de la aceituna.

La producción de aceituna se concentra principalmente en Tacna, que abarca más del 60% de la producción nacional, y en donde se registra el mayor rendimiento de olivo a nivel nacional (6,4 TM/ha), dada la eficiente conducción técnica del cultivo, aplicando buenas prácticas agrícolas como podas, fertilización, deshierbes, riego, tratamiento de plagas y enfermedades, para la obtención de una cosecha de aceitunas uniformes en tamaño y maduración.

En contraste, Arequipa, segundo departamento productor, viene reduciendo su producción de olivo afectada por la ocurrencia de las plagas Queresa y Margaronia en Yauca y la Bella Unión, lo cual ha provocado una merma en los ingresos de los productores y el reemplazo del olivo por otros cultivos de mayor rentabilidad (Huamán, 2005).

Sin embargo, el manejo técnico del cultivo en el país es muy variado; observándose plantaciones con un buen manejo y en otras en cambio es deficiente, llegándose hasta el abandono de las prácticas agrícolas, principalmente en los valles olivaveros antiguos afectados fuertemente por la "vecería"(MINAG, 2010). Dentro de las principales conclusiones del estudio fueron las siguientes:

En los mercados de consumo, el olivo tiene dos segmentos diferenciados: el de aceituna de mesa y el de aceite de olivo. En el segmento de aceituna de mesa existen demanda de los siguientes tipos: verde en rama, negra en rama, negra en salmuera y verde procesada. De todas ellas predomina la venta de aceituna verde en rama y negra en salmuera. En el segmento de aceite de oliva, existe demanda de todo tipo de aceitunas, preferentemente de tercera, cuarta y descarte.

La venta de aceituna negra en salmuera es más ventajosa para los productores porque a) es mas rentable b) puede almacenarse para venderse en el momento más propicio y permite ahorrar especie. Requiere sin embargo, de inversión adicional para el procesamiento, en especial para el gasto en cosecha.

Pese a que la venta de aceituna negra en salmuera es la modalidad más rentable, los productores venden verde en rama entre el 30 y 50% de su producción, debido a que cumple un rol estratégico manifiesto en: a) es parte de la estrategia de financiamiento del procesamiento de la aceituna negra y consumo familiar; b) es una técnica para controlar la calidad de la producción y sobreproducción de los olivares o amenaza frente a plagas o enfermedades; c) hay tendencia de mejores precios por el incremento de la demanda externa y del crecimiento de la agroindustria local de aceite de oliva.

En el mercado de Caravelí los precios del olivo se determinan principalmente en función a la calidad antes que al volumen. La calidad del producto es el criterio más importante en la negociación de precios en el mercado en todos los segmentos de mercado. Si bien la forma predominante de compra es al barrer, el poder de negociación del productor está fuertemente influenciado por la calidad promedio de su producción.

2.2.9. Oportunidades de mercado

Las oportunidades identificadas son las siguientes:

En el mercado interno

Existe una ligera tendencia creciente de la demanda. Se estima que en la última década, el consumo ha crecido a una tasa promedio anual de 0.7%, principalmente de aceituna negra de mesa.

El crecimiento de la agroindustria de aceite de olivo, que se observa en los últimos años constituye una alternativa más de mercado para los productores y un factor de crecimiento de la demanda local. En los últimos tres años la producción de aceite de oliva se ha quintuplicado. De seguir esa tendencia y si es acompañada con una mejora en la calidad, podría llegar a sustituir a las actuales importaciones

En el mercado externo

Las exportaciones han crecido a un promedio de 50% anual, principalmente las dirigidas al mercado de Brasil, seguido de Estados Unidos.

Mercado brasileño, que presente una tendencia de crecimiento del consumo de los frutos y aceites del olivo, por tradición histórica derivada de los hábitos de los inmigrantes (descendientes de mediterráneos) y

como resultado de las campañas de una alimentación sana y nutritiva. Es un mercado poco exigente en calidad.

Si bien Brasil no es un mercado exigente en calidad, su demanda ha provocado un mejoramiento de los precios en el mercado interno. Existe el riesgo de el principal competidor, Argentina, desplace del mercado a la producción nacional. Es el principal proveedor de Brasil, está más cerca de este mercado y su producto es de mejor calidad. Chile también constituye un potencial competidor. Es de esperarse que a medida que se incrementa la competencia, los compradores presionen cada vez más sobre la calidad del producto (Marino, 2005).

Mercado de Estados Unidos y Canadá, son importantes consumidores de aceitunas de mesa (22% del total de importaciones). Su producción actual no satisface su demanda interna. Canadá es un consumidor no tradicional cuya mercado está en crecimiento

2.2.10. Contextualización de la cadena de la aceituna de mesa

2.2.10.1. Antecedentes generales

La aceituna, deriva de la fruta del olivo. Corresponde a una pequeña drupa ovoide, amarga, de color verde amarillento o morado y con carozo.

Sus principales funciones han sido la obtención de aceite y aceituna de mesa, la cual previa industrialización, puede consumirse. Las aceitunas así consumidas, o "de mesa", se recogen tanto verdes como maduras. Según el Consejo Oleícola Internacional (COI), se denomina aceituna de mesa al fruto de variedades determinadas del olivo cultivado, sano, cogido en estado de madurez adecuado y de calidad tal, que esté sometido a las preparaciones adecuadas de un producto de consumo y de buena conservación como mercancía comercial. A su vez las preparaciones eventualmente pueden incluir la adición de diversos productos o aromatizantes de buena calidad alimenticia. Por otra parte, constituye un alimento de alto valor nutritivo y equilibrado, posee todos los aminoácidos esenciales en una proporción ideal, a pesar de poseer un bajo contenido en proteína, su nivel de fibra la hace muy digestiva.

2.2.10.2. Situación internacional de la cadena

- **Producción internacional olivícola**

A nivel mundial se registran ocho millones de hectáreas de olivo, de las cuales cerca del 27% se localizan en España, primer olivar del mundo, seguido por Túnez e Italia. Asimismo, la superficie total, en el período 2001-2006 ha crecido un 4,5%. En términos desagregados, la mayoría de los países que tienen más de 8600 hectáreas, han presentado

crecimientos positivos de superficie cultivada en el período. Solo han disminuido la superficie cultivada: Italia, Siria, Estados Unidos y el conjunto de países, agrupados en el ítem “otros, con superficie cultivadas inferiores a las 8600 hectáreas. En este contexto es importante destacar la situación chilena, país que ha tenido un fuerte crecimiento de su superficie cultivada. Sin embargo, dicho crecimiento no está vinculado mayoritariamente a la producción de aceituna de mesa, ya que está asociado en gran medida a la producción de aceite de oliva (Marino, 2005).

Por otra parte, el consumo de aceituna de mesa, en términos per cápita lo lidera Siria (5,5 Kg.), seguido por España (2,5 Kg.), Turquía (2,5 Kg.), Grecia (1,9 Kg.) e Italia (1,9 Kg.). En este escenario es relevante destacar la importancia de Estados Unidos, mercado que se caracteriza por su exigencia en la innovación de nuevas presentaciones y en calidad y las preferencias por las aceitunas de mesa negras "oxidadas".

- **Situación actual y tendencias**

El comercio mundial del olivo comprende dos segmentos claramente diferenciados: la aceituna de mesa y el aceite de oliva. El 14% de la

producción mundial se destina a la preparación de la aceituna de mesa, en tanto que el 86%, a la preparación de aceite de oliva.

En la mayoría de los países, el consumo de olivo supera la oferta local, no obstante, el mercado mundial se ve abastecido con la mayor producción de los principales países productores de olivo, siendo estos: España, Grecia, Marruecos, Argentina y Turquía. Juntos, estos 5 países han cubierto el 82% de las exportaciones del olivo a nivel mundial, equivalente a 513,835 TM.

En el segmento de aceituna de mesa, el mercado internacional presenta una tendencia creciente principalmente en caso de los países considerados "nuevos consumidores" o "no tradicionales", ello es resultado de la revalorización del producto por sus propiedades beneficiosas para la salud. Se estima que su producción aumente, debido a la proliferación de plantaciones de olivos (principalmente en Argentina, Chile, Estados Unidos y Australia).

Comercialmente se puede considerar a la aceituna de mesa como un *commoditie* que con tendencia a la diferenciación, promovido por Grecia y España. En este sentido, se aprecia un aumento en el consumo de

productos *gourmet* (aceitunas negras griegas con especias y en aceite de oliva, aceitunas verdes descaroizadas y rellenas, aceitunas negras californianas, pastas de aceituna para untar).

En este segmento, se observa que existe una gran asociación entre el producto y el país de origen: España produce aceitunas verdes de la variedad Manzanilla, Grecia aceitunas negras naturales del tipo Kalamata, Argentina aceituna Arauco verde con carozo, Estados Unidos aceituna negra oxidada tipo sevillano. Por su parte, el segmento de aceite de oliva está en auge, constatándose un crecimiento más rápido en los países desarrollados y en los mercados no tradicionales, donde los consumidores están cambiando a dietas alimenticias más sanas, en las cuales el aceite de oliva se caracteriza por ser un producto natural, con positivos efectos en la salud humana, asociados a la protección contra enfermedades cardiovasculares y los síntomas propios del envejecimiento (Steiner, 1998).

2.3. Antecedentes de estudios realizados

Existen algunos estudios que se han realizado sobre las cadenas productivas de olivo, realizadas en las zonas productoras del Perú, que se describen a continuación.

2.3.1. Diagnóstico de la cadena productiva de la aceituna para mesa en el valle de Ilo

La Municipalidad de Ilo (2008), realizó un mapeo de la cadena productiva de la aceituna para mesa, determino que la cadena productiva está conformada por los siguientes eslabones:

Primer eslabón.- Constituido por pequeños y medianos productores agrícolas individuales y pequeños y medianos productores asociados en las 2 empresas existentes en la zona. Estos productores poseen fundos con terrenos que van desde menos de 01 Ha hasta más de 15 Ha pero en promedio poseen 3 Ha/productor, obtienen un rendimiento promedio de 4,000 Kg. de aceituna entre verde, mulata y negra a granel, por hectárea en un año o campaña (MP-ILO, 2008).

Los productores agrícolas asociados en las 02 empresas mencionadas, procesan la aceituna en su tratamiento primario (aceituna macerada) y agregan valor al producto en diferentes presentaciones para el mercado local y para exportación. Algunos productores utilizan las instalaciones de estas plantas para poder macerar la aceituna y venderlos a acopiadores nacionales.

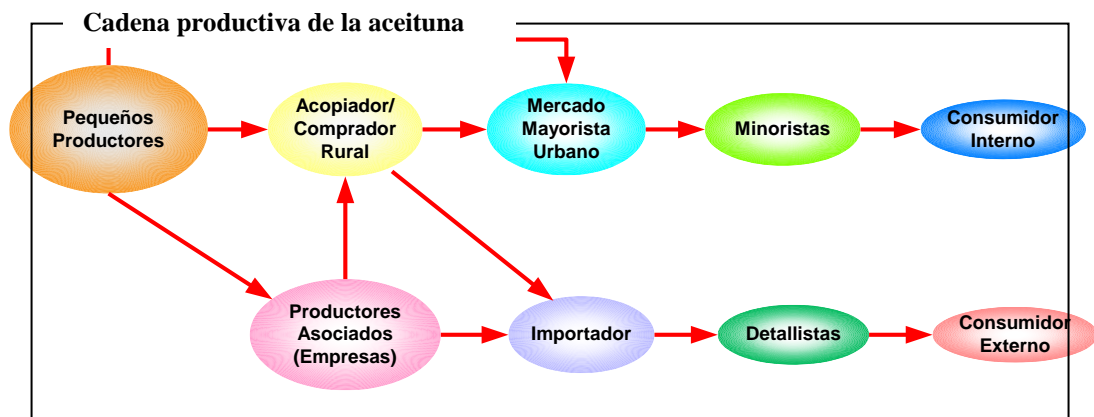
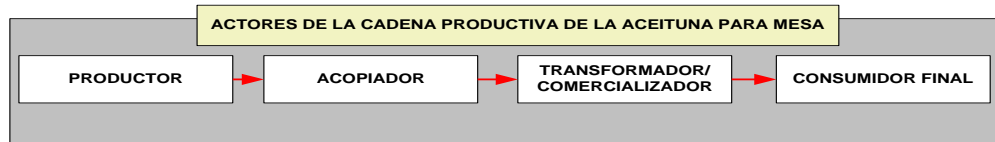
Segundo eslabón.- Constituido por los acopiadores e intermediarios locales, quienes en su mayoría compran la aceituna a granel en la chacra para la exportación (empresas exportadoras) y aceituna macerada para el mercado local.

Tercer eslabón.- Constituido por empresas transformadoras que procesan la aceituna para exportación principalmente, además de los comercializadores mayoristas y minoristas para el mercado local.

Cuarto eslabón.- Conformado por los consumidores finales nacionales y extranjeros como Brasil, EEUU, Italia, Chile, Grecia, Venezuela, etc.

En el gráfico 2 se identifican a los actores de cada eslabón de la cadena productiva de la aceituna para mesa.

Gráfico 2: Cadena productiva del olivo



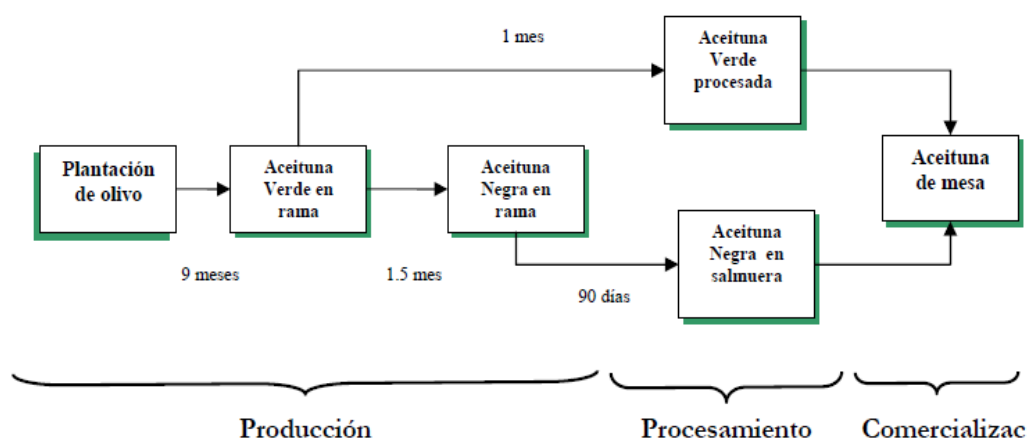
Fuente: MUNI-ILO (2008)

2.3.2. Análisis de la cadena de valor del olivo en la provincia de Caraveli- Arequipa

Huamán (2005), al realizar un estudio en Caravelí (Arequipa) por intermedio de un mapeo del proceso del olivo, señala que la aceituna se consume principalmente como un producto “de mesa”. Se cosecha en verde y negra. En ambos casos debe procesarse para llegar al estado de “aceituna de mesa (verde y negra)”.

Es comercializada como verde en rama, negra en rama, verde procesada y negra en salmuera. El valor del producto se va incrementando conforme pasa de un estado a otro. Esta característica hace que la aceituna sea, en el mercado local de la provincia de Caravelí, un producto diferenciado. Desde que es producida hasta llegar a mesa pueden distinguirse tres eslabones de la cadena de valor del olivo: producción, procesamiento y comercialización. El siguiente esquema presenta los eslabones identificados de dicha cadena.

Gráfico 3: Flujo de la cadena productiva del olivo - provincia de Caravelí



Fuente: Cadena productiva del olivo Caraveli (2008)

Los olivocultores inician la campaña en el mes de agosto, la cosecha de la aceituna verde se efectúa en marzo y abril, se comercia mayormente

en rama, aunque algunos productores prefieren procesarla para obtener mayor precio. La aceituna negra se cosecha en abril y mayo. Algunos la venden en rama, pero la mayoría prefiere procesarla en salmuera.

La aceituna verde se comercializa casi en su totalidad, a través de acopiadores; representantes de empresas comerciales exportadoras, quienes en temporada de cosecha, recorren los valles de Caravelí, colectando el producto, principalmente en rama; en menor volumen adquieren verde procesada, la oferta de este producto es limitada, pues son pocos los productores que conocen adecuadamente las técnicas de su procesamiento. Las empresas comercializadoras las deshuesan, rellenan o simplemente las envasan para su venta en el mercado nacional a través de autoservicios reconocidos. Pero la mayor parte es exportada, preferentemente a Brasil, aunque ya se han propiciado algunos envíos a Estados Unidos, para la colonia latina.

Otra parte es enviada a Chile, desde donde es reexportada como aceituna de Azapa.

La aceituna negra en cambio, se vende procesada casi en su totalidad, los compradores son intermediarios y comerciantes que proceden

principalmente del mercado mayorista “Jáuregui”, ubicado en la ciudad de Lima y en menor medida de mercados mayoristas de otras ciudades del país. Los acopiadores de las empresas exportadoras, ocasionalmente compran algunos lotes de esta producción. En algunos casos, son los mismos productores quienes prefieren transportar y distribuir por sí mismos sus productos a comerciantes del mercado mayorista, con el propósito de obtener un mayor margen de utilidad.

Un porcentaje pequeño de la producción, conjuntamente con la aceituna de descarte es llevada a las plantas aceiteras para su procesamiento. Si bien la demanda del aceite de olivo está en alza y su precio es el menor del mercado (porque utiliza la producción de calidad tercera, cuarta, descarte y secas), representa un segmento alternativo de mercado. El aceite de oliva de menor calidad (lampante) se vende a través de los comerciantes de los mercados mayoristas a granel (menudeo). Los de mejor calidad virgen y extra virgen, que se obtiene de aceituna en vereo (aceituna a medio madurar, entre verde y negra), son envasados y etiquetados con marcas registradas para su venta a través de autoserviciosm(Marino, 2005).

La calidad de la aceituna se determina en el proceso de producción en parcela y puede conservarse con un adecuado procesamiento, o deteriorarse, con un deficiente proceso. De acuerdo a las características del proceso de producción y procesamiento de éste producto, la escala de producción y tamaño de la infraestructura de procesamiento, no es limitante para obtener un producto de buena calidad.

2.3.2.1. Organización de la cadena

El nivel de organización de los agentes económicos de la cadena de valor, en sus diversos eslabones, es bajo. En el eslabón de la producción las organizaciones más importantes son las de riego. Existen algunas organizaciones económicas en el eslabón del procesamiento y comercialización, pero en estado aun incipiente, todas ellas promovidas por las ONG locales. Ellas es la Asociación de Productores Agrarios de Bella Unión (AAPABU), es la única existente. Cuenta con 36 socios, fue creada en 1982 y desde el 2001 ha sido promovida por la ONG Ayuda en Acción. Con el apoyo de FONCODES se construyó un Centro de Acopio y con el apoyo de Ayuda en Acción, implementaron una planta procesadora de aceituna para mesa y aceite de oliva.

Banco de Herramientas, promovida por Ayuda en Acción Comité de productores ecológicos de Bella Unión, es una organización que busca promover la agricultura ecológica. No tiene vida activa.

Asociación de Productores de Aceite de Oliva de Bella Unión. Está conformada por 6 socios, tienen como objetivo, mejorar el proceso técnico y buscar canales de comercialización. Es una organización promovida por DESCO

2.3.3. Cadena de la aceituna de mesa Chile

La Universidad de Chile, a través de la Facultad de Ciencias Agronómicas, Departamento de Economía Agraria para el análisis de la cadena de la aceituna de mesa y su relación con la innovación en tres territorios comprendidos por las regiones de Arica y Parinacota, Atacama y Metropolitana. Los principales resultados señalan que existen en las tres regiones diferencias en cuanto al nivel de desarrollo de los agentes involucrados en la cadena. Es así que a nivel productivo se encuentran con dos realidades: por un lado, la pequeña agricultura que cuenta con sistemas rezagados en cuanto a producción, procesamiento y comercialización; y por otro, una agricultura compuesta por productores grandes y medianos con esquemas competitivos de manejo agronómico y

de transformación, pero con dificultades para la comercialización internacional (Mora M. et al 2007).

En cuanto a los requerimientos se puede señalar en grandes líneas que, en el caso de la pequeña agricultura están en la producción y el procesamiento, siendo la resolución sanitaria una de las grandes limitantes para insertarse en los mercados formales, lo cual requiere de acciones innovadoras que implican proyectos de inversión, estudios sobre la eficiencia en el uso de los recursos, capacitación y especialistas de apoyo en materias de manejo técnico tanto productivo como de procesamiento y gestión empresarial (Mora M. et al 2007).

En tanto, en los productores grandes los requerimientos apuntan a desarrollo comercial y agregación de valor, por lo que se puede señalar que éstos últimos se encuentran en una fase de desarrollo mucho más avanzada.

Finalmente, en el análisis del ciclo de vida de una cadena productiva o de una economía, se pueden distinguir tres etapas diferentes: la etapa basada en los factores, economía basada en la inversión y economía basada en la innovación. En la primera la ventaja competitiva se basa en

las condiciones de los factores básicos de bajo costo, tales como la mano de obra barata, recursos naturales, ubicación geográfica, que sería el caso de los pequeños productores de la cadena de la aceituna de mesa (Mora M. et al 2007).

Por otra parte, en una economía basada en la inversión la ventaja competitiva se basa en la capacidad para producir productos estándar de buena calidad utilizando métodos eficientes, el cual se reflejaría en parte en los productores grandes y finalmente la economía basada en la innovación, la ventaja competitiva esta dada en la generación de productos innovadores en la frontera de la tecnología mundial, que sería el caso de un grupo muy selecto de productores grandes, los cuales están trabajando en desarrollo de productos diferenciados y de calidad alta, en el fondo buscan una agregación de valor con reconocimiento explícito en la demanda. La cadena productiva de la Aceituna de mesa, en el caso de la pequeña agricultura, se encuentra actualmente en una etapa centrada en una economía basada en factores y que debería perfilarse hacia una basada en la inversión (Mora M. et al 2007).

2.3.4. Cadena productiva de la caña de azúcar.

Ministerio de Agricultura (2001) menciona que en la historia de nuestro país, la producción de azúcar presenta dos etapas muy marcadas:

La primera etapa de crecimiento, incrementando sus niveles de producción productividad hasta llegar a alcanzar en el año 1 974: 54 339 has cosechadas; 9 179 335 t de caña molida; 992 464 t de azúcar; 18,26 t de azúcar / ha; 168,93 t de caña /ha. y 462 171 t de azúcar exportadas.

La segunda etapa, de retracción de la producción. A partir de 1 975 van disminuyendo los volúmenes de producción y productividad y en lugar de mantener sus niveles de exportación, estos van decreciendo hasta convertirse el Perú en un país importador de azúcar.

Las causas de la retracción de la producción están referidas a factores externos como:

Reducción de la cuota azucarera norteamericana, competencia con los sustitutos, incremento de la producción interna de los EE.UU., el autoabastecimiento de algunos países europeos y la baja de precios del mercado mundial;

Factores internos como: deficiente manejo empresarial, politización al interior de las cooperativas azucareras ahora empresas agroindustriales, exagerado burocratismo que ocasionan elevación de los costos de producción frente los escasos incrementos del precio interno, finalmente también influyeron los procesos inflacionarios y la devaluación de la moneda.

Las zonas productoras de azúcar se encuentran en la región costa con una producción nacional de 650 a 750 000 t/azúcar /año, distribuida según departamentos: La Libertad 44,38 %, Lambayeque 25,34 %, Lima 10,79 %, Ancash 8,42% y Arequipa 1,07%. La demanda nacional insatisfecha es cubierta con la importación de azúcar blanca doméstica de Centroamérica, Colombia, Bolivia, Ecuador y Brasil y de azúcar blanca refinada de EE.UU. Guatemala y Colombia.

En los últimos años la producción azucarera ha crecido como consecuencia de las mayores inversiones realizadas por las empresas agroindustriales que captaron inversión privada, que a su vez genera la mejora en la producción y productividad de caña de azúcar. Sin embargo, el efecto negativo es la caída de los precios por la mayor oferta al mercado interno. Por otra parte, la reducción de las importaciones debido

a la mayor producción interna y elevación de aranceles no ha mejorado la situación del precio interno del azúcar, situación que se ve agravada por la evasión tributaria y el incremento del contrabando en las fronteras con azúcar procedente de Brasil y Colombia, principalmente.

2.3.5. Cadena de productiva de Lácteos.

Ministerio de Agricultura (2001) menciona que hacia el año 1997, cuando todavía el país se encontraba atravesando una etapa de incertidumbre y en el cual los ganaderos de la región San Martín estaban desorganizados y cada uno de ellos realizando labores de comercialización de manera independiente, surge a iniciativa de algunos de ellos de crear el Plan de Desarrollo Ganadero para la Región San Martín, y trabajar directamente con organizaciones de base agremiadas a FONGAL San Martín. Desde ese año hasta la fecha se ha logrado aumentar la productividad lechera y el mejoramiento genético del ganado en la región; además de incrementar la calidad del producto y el establecimiento de una conciencia empresarial a los ganaderos, pero aún falta por desarrollar diversos temas que competen al sistema de comercialización, para lo cual se ha logrado implementar la cadena agroalimentaria de lácteos en la región con lo cual se espera lograr un mayor grado de competitividad y un desarrollo sostenible de todos los agentes que intervienen en dichas cadenas.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Lugar de Ubicación del Estudio

El presente trabajo fue desarrollado en las zonas productoras de aceituna localizado en el asentamiento agrícola La Yarada, comprensión de la Provincia de Tacna, Región Tacna; que se encuentran ubicados geográficamente entre las coordenadas 18°33', 18°18' latitud sur y entre los meridianos 70°33' y 70°17', de longitud oeste, a una altura 0 a 300 m.s.n.m.; donde operan las cadenas productivas de olivo con una superficie en producción de 6,612 ha, organizadas en seis asociaciones.

3.2. Metodología

3.2.1. Tipo y diseño de investigación

La investigación es del nivel descriptivo-correlacional, por cuanto se evalúa la cadena productiva por parte de los productores y se encuentran relaciones entre variables categóricas.

3.2.2. Población

La población está constituida por los productores olivereros pertenecientes a la cadena productiva del olivo que son 591 socios de las diferentes asociaciones.

3.2.2. Tamaño de muestra

Para determinar el tamaño de muestra (n), la formula que se aplicó para fines de muestreo fue la siguiente:

$$n = \frac{N \times Z^2 p (1 - p)}{(N - 1)E^2 + Z^2 p (1 - p)}$$

Donde:

N: Población

E: Error máximo Permitido

Z: Limite de Distribución Normal

P: Probabilidad de éxito

$$n = \frac{591 \times 1,96^2 \cdot 0,15 (1 - 0,5)}{(592-1) 0,05^2 + 1,96^2 \cdot 0,05 (1 - 0,5)} = 233$$

3.2.3. Variables de estudio

Variable dependiente:

Y = cadena productiva del olivo

Variable independiente:

X = Percepción evaluativa de los productores sobre el fortalecimiento de la organización.

Cuadro 3: Padrón de usuarios de la cadena productiva del olivo

Asociaciones	Has	Socios	Número a encuestar
Productores agroindustriales damnificados del 23 junio	201	67	26
Productores exportadores La Yarada	126	32	13
Productores la costanera	123	26	10
Productores olivareros del Valle de Sama	58	56	22
Productores exportadores Hospicio 60 La Yarada	60	15	6
Productores exportadores de aceituna 5 – 6 La Yarada	89	14	6
Productores exportadores 5-6 La Yarada	90	13	5
Productores olivícola de Inclán Proter	50	15	6
Productores vencedores del 78	32	27	17
Productores Pampa Molino	24	19	7
Productores el Pacifico	24	26	10
CEAPO	732	281	99
Empresa Yarada S.A.C.		14	6
Total	1609	591	233

Fuente: Patrón de usuarios de la cadena productiva (2012)

3.2.4. Métodos estadísticos

La investigación contempló la utilización de cuadros de frecuencia para describir la situación actual de las variables; por otra parte y para establecer las relaciones de dependencia se hicieron uso de las tablas de

contingencia; y para determinar el nivel de significancia se usó la prueba de Chi cuadrado, utilizando el software SPSS, 18.

3.2.5. Métodos de recolección de Información

La recopilación de información se llevó a cabo considerando fuentes de información primaria y secundaria.

Información secundaria

Para lograr la descripción del proceso de producción y transformación de las cadenas, se realizó una amplia recopilación y análisis de las fuentes secundarias existentes relativas a la cadena de la aceituna de mesa en la región de Tacna; en este sentido se consultó diversas publicaciones de organismos vinculados a la cadena.

Información primaria

En cuanto a la información primaria esta fue recopilada mediante una encuesta estructurada a los agentes participantes de la cadena.

3.2.6. Procesamiento y técnicas de análisis de la información

3.2.6.1 Análisis descriptivo de las variables en estudio

El análisis descriptivo consistió en la descripción de cada una de las variables de estudio, utilizando técnicas de análisis de frecuencias y

proporciones; para hallar relaciones estadísticas se usaron tablas de contingencia y para la significancia la prueba de Chi-Cuadrado, con un nivel de significancia $\alpha = 0.05$.

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}.$$

Dónde:

O_i : Datos observados

E_i : Datos estimados

χ^2 : Parámetro Chi-Cuadrado de Pearson

CAPÍTULO IV.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En este capítulo se presentan los principales resultados obtenidos de las encuestas y entrevistas realizadas a los productores que fueron sujetos a análisis del estudio, así como la interpretación y discusión.

4.1. Características de los Productores de la Cadena Productiva del Olivo

Esta sección describe algunas características socioeconómicas como: el nivel educativo, edad, campo ocupacional, área dedicada al cultivo del olivo, y la variedad que cultivan los productores integrantes de la cadena productiva.

4.1.1. Nivel educativo

Es indudable que los niveles de educación juegan un rol muy importante para el funcionamiento de una cadena productiva, sobre todo si se trata de interrelacionarse con todos los agentes económicos que intervienen en ella. En este caso según el cuadro 4, se aprecia que la mayor parte (44,2%) de los integrantes de la cadena productiva tienen un nivel educativo secundario, seguido por el 42,9% que tiene nivel primario de

educación, y 12,9% con nivel de educación superior. Cabe notar que no se han reportado casos en los cuales no tienen ningún nivel de educación.

Esta característica tiene vital importancia sobre todo en la percepción que tienen los productores sobre la cadena productiva como organización económica y que permite evaluar a la misma de una manera objetiva.

4.1.2. Edad del productor

Los integrantes de la cadena productiva del olivo presentan edades en su mayor parte (35,2%) que oscilan entre 30 y 45 años; seguida por productores (27,5%) que tienen entre 46 y 55 años; mientras que otro grupo (23,6%) muestran edades entre 56 y 65 años; y finalmente un último grupo (13,7%) exhiben edades mayores a 65 años. Ver cuadro 4.

4.1.3. Campo ocupacional

La mayor parte de los encuestados, es decir el 85,00% de dedica enteramente a la producción de olivos; y solamente el 15% se dedica a otras labores. Ver cuadro 4.

4.1.4. Área dedicada a la producción de olivo

El área destinada a la producción del olivo según el cuadro 4, indica que el 47,2% de los productores dedican a este cultivo entre 7 has y 9 has; el 40,3% tienen plantaciones de olivo entre 5 has y 6 has, el 8,2% reportan áreas de olivo entre 4 has y 5 ha, y finalmente el 4,3% señalan tener entre 2 has y 3 has.

4.1.5. Variedades de olivo que cultiva

Entre las variedades que cultivan los productores de olivo, según el cuadro 4, el 65,2% optan por la variedad Sevillana (llamada también aceituna de mesa); el 24,5% indican cultivar la variedad ascolana; un porcentaje menor, 6,4%, cultiva la variedad empeltre, que es más usada para la industria del aceite de oliva; y el 3,9% cultiva otras variedades.

CUADRO 4. CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL OLIVO

CARACTERÍSTICA	NÚMERO DE AGRICULTORES	PORCENTAJE (%)	TOTAL (%)
NIVEL DE EDUCACIÓN			
- PRIMARIA	100	42,9	100
- SECUNDARIA	103	44,2	
- SUPERIOR	30	12,9	
EDAD DEL AGRICULTOR (AÑOS)			
- 30 A 45	82	35,2	100
- 46 A 55	64	27,5	
- 56 A 65	55	23,6	
- 65 A MÁS	32	13,7	
OCUPACIÓN			
- SÓLO AGRICULTURA	198	85,0	100
- AGRICULTURA Y OTRAS ACTIVIDADES	35	15,0	
SUPERFICIE DEDICADA AL OLIVO (HA)			
- 2 A 3	10	4,3	100
- 4 A 5	19	8,2	
- 5 A 6	94	40,3	
- 7 A 9	110	47,2	
VARIETADES QUE CULTIVA			
- SEVILLANA	152	65,2	100
- ASCOLANA	57	24,5	
- EMPELTRE	15	6,4	
- OTRAS	9	3,9	

FUENTE: ENCUESTA 2012

4.2. Percepciones de los agricultores sobre el fortalecimiento de la organización de la cadena productiva del olivo

A continuación se muestra aspectos de evaluación de la cadena productiva del olivo por parte de los agricultores, relacionado a las expectativas, organización y producción.

4.2.1. Percepción evaluativa sobre las expectativas y la organización de la cadena productiva por parte de los productores

Esta sección describe los resultados de las percepciones sobre las expectativas que fueron generadas antes y durante el proceso de sensibilización del establecimiento, implementación y funcionamiento de la cadena productiva.

a) Cumplimiento de expectativas ofrecidas por la cadena

El cumplimiento de las expectativas que ha generado la creación de la cadena productiva del olivo específicamente sobre aspectos como: el acceso a insumos, acceso a tecnología, mejor aprovechamiento de la mano de obra familiar, y acceso a la información de mercados, señalan que el 70% de los productores sí se han satisfecho; mientras que el 30% manifiestan no haber satisfecho estas expectativas. Este mayor porcentaje de los productores que muestran su satisfacción ante el cumplimiento de sus expectativas estaría indicando que efectivamente el estar integrado a una cadena productiva beneficia a sus integrantes tal como expone la teoría en cuanto a las ventajas que ofrece la cadena productiva. Ver cuadro 5.

b) Difusión sobre los proyectos a realizar

Los proyectos ejecutados en términos de eventos de capacitación en producción, transformación y comercialización, son estrategias para la consolidación de la cadena productiva. Esto implica entonces que uno de los factores de éxito es su difusión a nivel de los interesados, para su participación y aplicación posterior, para fortalecer la cadena. En este sentido, el 88,8% de los productores indicaron que sí hubo difusión y solo el 11,2% dijeron que no. Ver Cuadro 5.

c) Participación a reuniones

La participación en las reuniones que son propios de una organización ayudan significativamente en la consolidación de una cadena productiva. En este caso se ve en el Cuadro 5, que la mayor frecuencia de participación por parte de los productores, en un 78,2%, es su asistencia a reuniones mensuales programadas; mientras que el 19,7%, a reuniones trimestrales; y un menor grupo del 2,1% asisten a reuniones semestrales. Esto estaría demostrando sostenibilidad en la asistencia a las reuniones por considerarlas de interés por la organización. Según la Dirección de Agricultura Tacna (2010), a los inicios de la conformación de la cadena se realizó mayor número de reuniones, cursos y eventos, con la finalidad de captar grupos, conformarlos, y asociarlos.

e) Consideraciones sobre el nivel de reuniones

Respecto al nivel de reunión evaluada de manera categórica, el 61,4% de los productores indican que fueron llevados a cabo con buen nivel; el 38,6% dijeron que fue regular; sin embargo, no hubo ninguna evaluación que dijera que fue malo el nivel de reunión. Este resultado supone entonces que de todos modos existe un mayor porcentaje que opina favorablemente, debido a que los acuerdos tomados en una reunión tiene que ver mucho con el nivel democrático y racional con las que se lleven a cabo, puesto que esto redundará en la toma de decisiones por parte de los integrantes de la cadena productiva. Ver cuadro 5.

Todo lo expuesto anteriormente estaría encaminado efectivamente a lo que señalaran Robins (2000) y Evans (2000), cuando dicen que la gestión de una cadena productiva es un conjunto de actividades diseñadas a convertir los recursos desorganizados en el logro de objetivos útiles, efectivos y de total provecho para la comunidad. Esto se logra utilizando con efectividad recursos no humanos, trabajando con personas y motivándolas para usar su plena capacidad.

Cuadro 5: Percepción de evaluación del productor olivarero

Percepción de evaluación del productor olivarero	N°	(%)	Total (%)
Se cumplieron las expectativas: acceso a insumos, acceso a tecnología, Mejor aprovechamiento de la mano de obra familiar, acceso a la información de mercados:			
- Si	163	70,0	
- No	70	30,0	100
Existió una difusión a los integrantes de la cadena sobre los proyectos a realizar:			
- Si	207	88,8	
- No	26	11,2	100
Participación a reuniones según periodicidad:			
- Mensual	182	78,2	
- Trimestral	46	19,7	
- Semestral	5	2,1	100
Consideración sobre el nivel de las reuniones			
- Buena	143	61,4	
- Regular	90	38,6	
- Mala	0	0,0	100

Fuente: Encuesta 2012

f) Nivel de cumplimiento de los acuerdos

Risi (2005) define la cadena productiva como el conjunto de agentes económicos interrelacionados por el mercado desde la provisión de insumos, producción, transformación y comercialización hasta el consumidor final; se entiende a cada agente económico como un eslabón de la cadena; lo que sugiere una integración vertical en el que las actividades realizadas con cada uno de ellos son coordinadas. Estas coordinaciones pueden ser mediante acuerdos entre los agentes y que obviamente tiene una calidad en el nivel de cumplimiento de dichos acuerdos. Según el Minag (2001) en el caso de la cadena productiva de

lácteos, se ha logrado aumentar la productividad lechera y el mejoramiento genético del ganado en la región; además de incrementar la calidad del producto y el establecimiento de una conciencia empresarial a los ganaderos, pero aún falta por desarrollar diversos temas que competen al sistema de comercialización, para lo cual se ha logrado implementar la cadena agroalimentaria de lácteos en la región con lo cual se espera lograr un mayor grado de competitividad y un desarrollo sostenible de todos los agentes que intervienen en dichas cadenas logrando un grado de equilibrio y de igualdad de beneficios entre sus participantes.

Sobre este particular se manifiesta que en la cadena del olivo el 50,7% de los productores califican como muy bueno; el 42,9% como bueno; y el 6,24% como malo. Ver cuadro 6.

g) Razones que explican el nivel de cumplimiento de los acuerdos entre agentes

En el párrafo anterior se señala que existe un pequeño porcentaje (6,4%) de productores que califican el nivel de cumplimiento de los acuerdos entre los diversos agentes económicos como malo; las razones que explicarían esta evaluación se debería según el 51,9% de los productores

al incumplimiento en parte o totalmente de los acuerdos. El 20,6% de los productores indica que se debería a que existen diversos intereses entre los agentes económicos; otro grupo del 25,3% de productores explica que es por falta de comunicación entre las partes; y finalmente el 2,2% de los productores menciona que se deberían a otras razones dentro de estas estarán: el desconocimiento sobre los beneficios de una cadena productiva, la idiosincrasia del mismo productor a ser individualista, la desconfianza, entre otros. Ver cuadro 6.

h) Conflictos entre líderes y asociados de la cadena productiva del olivo

Como en toda organización la presencia de conflictos parece ser siempre una constante, lo cual en la cadena productiva del olivo no es la excepción, por cuanto según el cuadro 6, el 8,6% de los productores indican que existen conflictos entre los líderes de la organización y los asociados; mientras que el 91,4% manifiesta que no existen conflictos entre líderes y asociados.

i) Conflictos entre asociados

El cuadro 6, muestra que el 28,3% de los productores perciben que existe conflictos entre los integrantes de la cadena productiva del olivo; y el 71,7

% de los productores perciben que no hay conflictos entre los integrantes de la cadena.

Por lo visto se puede concluir que existen más conflictos entre los integrantes de la cadena (28,3%), que entre los líderes y asociados (8,6 %) de la cadena, esto puede deberse a la heterogeneidad socioeconómica y su racionalidad económica de los integrantes de la cadena productiva.

Cuadro 6: Percepción evaluativa del productor sobre: Cumplimiento de acuerdos, dificultad con los demás eslabones, conflictos entre integrantes

Percepción de evaluación del productor olivarero	N°	(%)	Total (%)
Nivel de cumplimiento de los acuerdos:			
- Muy bueno	118	50,7	
- Bueno	100	42,9	
- Malo	15	6,24	100
Razones para no tener posteriormente tipo de relaciones de colaboración con los demás eslabones de la cadena:			
- Incumplimiento de la otra parte	121	51,9	
- Intereses diversos	48	20,6	
- No existe comunicación	59	25,3	
- Otros	5	2,2	100
Existen conflictos entre líderes y asociados:			
- Sí	20	8,6	
- No	213	91,4	100
Existen conflictos entre asociados:			
- Sí	66	28,3	
- No	167	71,7	100

Fuente: Encuesta 2012

4.2.2. Acciones de monitoreo en la producción por parte de la cadena

a) Supervisión a los campos de producción por los agentes de la cadena

La producción de acuerdo a la integración en la cadena productiva dijimos que es la parte central que dinamiza los demás eslabones, como por ejemplo a las actividades de transformación suministrándole la materia prima que es la aceituna; para ello los interesados en la transformación exigen a la asociación se efectúe supervisión a nivel de campo de la producción de manera que garantice la cantidad y calidad. Sobre este particular, los productores en una proporción del 57,9% reciben esta supervisión y el 42,1% no recibe esta supervisión. De acuerdo a estos datos, se puede decir que aún falta la aceptación al control en la producción de manera que garantice el cumplimiento de los compromisos con los demás agentes en la calidad y cantidad pactada. Ver cuadro 7.

b) Control sobre los rendimientos

La manera de cómo se lleve a cabo el proceso productivo tiene repercusión en los rendimientos por unidad de área, y a su vez esta información debe ser registrada para los correctivos necesarios y hacer más eficiente la producción de cada integrante de la cadena en este

eslabón. En este aspecto, los asociados en un 88,8% cumplen con esta información; mientras que el 11,2%. Proporción pequeña pero sin embargo dificulta la toma de decisiones en cuanto a las mejoras. Ver cuadro 7.

c) Rendimiento obtenido por los asociados

Según el cuadro 7, el 42,7 % de los integrantes de la cadena productiva obtienen rendimientos entre 4001 kg/ha y 5000 kg/ha; otro grupo del 23,6 % alcanzan rendimientos entre 3001 kg/ha a 4000 kg/ha; el 10,7% obtienen rendimientos entre 2000 kg/ha y 3000 kg/ha; el 9,9% de los productores alcanzan entre 5001 kg/ha y 6000 kg/ha; y un reducido grupo de productores, 8,6 % superan los 6000 kg/ha.

Esto resultados hace suponer entonces que habría que trabajar más en la tecnología debido a que solo una mínima proporción (8,6%) de agricultores obtienen rendimientos por encima del promedio regional (6000 kg/ha), mientras que la diferencia (92,4%) de los productores muestran rendimientos por debajo de la media.

d) Control sobre inventarios de la producción de aceitunas

También conviene tener información sobre los stocks de la producción de aceitunas a nivel de productor, es decir cuánto es la oferta,

(entendiéndose como oferta del total de la producción lo vendible) los mismos que están sujetas al ofrecimiento de manera a granel o clasificado, sea esta para atender una remesa al exterior o sea para la transformación. Por lo tanto, el estudio evidencia que el 77,3 % de los productores llevan el control de sus inventarios de la producción, mientras que el 22,7 % no manifiesta llevar dicho control. Este porcentaje si bien es cierto menor, sin embargo puede repercutir a la hora de la atención de pedidos por otros agentes económicos.

Al respecto, los miembros de la cadena para minimizar costos principalmente deben tratar de involucrar a la mayor cantidad de productores, para lo cual deben de fortalecer la asociación de productores que hayan formado. Esto les va a dar opción para negociar en mejores condiciones, ya que el mayorista o comprador o acopiador, mientras mayor cantidad adquiere a un solo comprador le representa a los menores costos, los cuales parte los deriva a mejorar el precio al agricultor. De igual modo, si se quiere acudir a una entidad financiera para apalancar la producción o la transacción comercial, estas instituciones también ven positivo cuando el movimiento es más grande, ya que les representa tener un cliente de gran volumen a tener 50 o 100 clientes de pequeños volúmenes, ocasionando también ahorro para ellos como para los

productores que pueden ofrecerles tasas de interés más preferenciales.

Ver cuadro 7.

Cuadro 7: Acciones de la cadena en la producción del olivo

Acciones de la cadena productiva en la producción	Nº	(%)	Total (%)
Existe Supervisión a los campos de producción por los agentes de la cadena: - Sí - No	135 98	57,9 42,1	100
La cadena lleva un control sobre los rendimientos obtenidos de sus asociados: - Sí - No	207 26	88,8 11,2	100
Rendimientos obtenidos por los asociados (kg/ha): 2000 a 3000 3001 a 4000 4001 a 5000 5001 a 6000 6001 a más	25 55 110 23 20	10,7 23,6 47,2 9,9 8,6	100
La cadena lleva un control de inventarios sobre la producción de aceitunas a nivel : - Sí - No	180 53	77,3 22,7	100

Fuente: Encuesta 2012

4.2.3. Evaluación sobre la comercialización de la producción y la calificación general a la cadena productiva del olivo

En este punto se abordarán los resultados de las características evaluativas de la comercialización de la cadena productiva del olivo; así como la percepción en la calificación de manera general que hacen los productores de olivo a la cadena.

a) Financiamiento de la producción

Kotler (1996) conceptúa el inicio de la comercialización desde que el agricultor decide qué producir, con los recursos que dispone, dentro de ellos resalta el capital. Por otro lado, se ha señalado que en teoría una de las ventajas que brinda el estar involucrado en la cadena productiva es el acceso a los insumos en el cual se encuentra el acceso al financiamiento. Entonces si se quiere verificar si esto se ha dado en el caso de la cadena en estudio, notamos en el cuadro 8, el 40,3% de los productores financian la producción con capital propio; mientras que el 59,7% lo realiza con capital de crédito. Estos resultados estarían mostrando un avance en el que los integrantes de la cadena son sujetos de crédito debido a que califican como tal en el sistema financiero, asumiendo que se debería al hecho de ser integrante de la cadena productiva.

b) Modo de comercialización de la producción

Al parecer según el Cuadro 8, existe también un avance en la manera de cómo se comercializa la producción, prueba de ello el 72,1% comercializa asociativamente; mientras que el 25,8% lo sigue realizando individualmente. Sobre este particular, la teoría indica que si son pequeños agricultores, la alternativa de la asociatividad le

brinda mayor capacidad de negociación, consecuentemente mayor rentabilidad porque se trata de obtener mejores precios por el producto.

c) Lugar de comercialización de la producción

De acuerdo a los resultados mostrados en el Cuadro 8, existe el 20,6 % de los productores que producen y comercializan a la vez. Es decir estarían integrados verticalmente porque indican que la producción lo vende en su negocio. En cambio, un mayor porcentaje (67,8%) reporta las transacciones de compra-venta en su propia parcela. Sería conveniente indagar por qué lo realizan en su chacra suponiéndose que los precios por el producto serían menores y por tanto afectaría en sus ingresos.

Kotler (1996) señala que los consumidores enfrentan un rango cada vez más amplio de opciones en cuando a los servicios y productos que pueden comprar. Hacen su elección con base en su percepción personal de la calidad, el servicio y el valor. Es por esta razón que es muy importante también considerar los lugares donde los agricultores pueden y quieren comercializar sus productos.

Risi, J. (2005) Señala que para desarrollar un trabajo adecuado de promoción y apoyo a las cadenas agro productivas en el país es importante contar con un marco de referencia conceptual claro, apropiado que puedan compartir los diferentes agentes que participan de ese trabajo

Al respecto el MINAG (2005) en el caso de la cadena productiva del azúcar, señala que factores internos como: deficiente manejo empresarial, politización al interior de las cooperativas azucareras ahora empresas agroindustriales, exagerado burocratismo que ocasionan elevación de los costos de producción frente los escasos incrementos del precio interno, finalmente también influyeron los procesos inflacionarios y la devaluación de la moneda.

d) Destino del producto

Otro aspecto importante encontrado en este estudio es que el mayor porcentaje 37,8% de los integrantes de la cadena destinan su producción al mercado exterior. Para el mercado regional destinan el 24,5% de los integrantes, el 22,7% lo destina para el mercado local, y solo el 15% de los integrantes de la cadena lo destina hacia otras regiones. Lo relevante es que ese mayor porcentaje que destina al

mercado exterior obtiene mejores precios por su producto, además de adoptar una cultura exportadora que es beneficiosa para la región. Ver cuadro 8.

e) Canales de comercialización

Los canales de comercialización adoptados por los integrantes de la cadena acusan que el 45,5% de los productores realizan un canal directo (es decir, al consumidor final, incluye la exportación); sin embargo el 52,4% prefiere aún la intermediación (sean acopiadores o mayoristas); y un porcentaje menor del 2,1 % opta por otros canales como la agroindustria. Ver cuadro 8.

Todo canal de distribución desempeña una función necesaria para el ejercicio del intercambio. El papel de esta distribución es reducir las disparidades que existen entre los lugares, los nodos de fabricación y consumidores, para la creación de utilidades de lugar, tiempo y forma (Lambin, 1995).

f) Forma de pago a los proveedores de insumos

El eslabón donde se ubican los productores en la cadena se podría decir que es el segundo, asumiendo que los que se dedican a la actividad de la producción de insumos para la agricultura están primero. Lo que interesa aquí es la forma de pago que realizan los productores a sus proveedores de insumos; y si ven en el cuadro 8, que el 93,6 % lo realiza al contado; mientras que el 6,4 % lo realiza al crédito. Explicaciones al respecto puede encontrarse en el nivel de confianza que existe entre comprador y vendedor, lo que indicaría que no existe un buen grado de confianza entre los productores y sus proveedores de insumos.

g) Forma de venta de la producción a los demandantes

Los demandantes en este caso de la cadena son los agentes que se dedican a la transformación del producto, tales como los procesadores de aceitunas y la industria del aceite de oliva. Sus relaciones económicas respecto a la forma de sus transacciones revela que el 97,9% de los productores venden al contado y el 2,1% lo realizan al crédito.

Esto puede deberse también, como en el caso anterior, al grado de confianza entre agentes o también el productor que necesita liquidez para emprender otra campaña agrícola de producción en el que adelanta los gastos en la compra de insumos. Ver cuadro 8.

Cuadro 8: Características de evaluación en la comercialización de la cadena

Características de la comercialización en la cadena	N°	(%)	TOTAL (%)
Financiamiento de la producción:			
- Capital propio	94	40,3	
- Capital de crédito	139	59,7	100
Modo de comercialización de la producción:			
- Individual	60	25,8	
- Asociativa	168	72,1	
- Otro	5	2,1	100
Lugar de comercialización del producto:			
- En su parcela	158	67,8	
- En su negocio	48	20,6	
- Otro lugar	27	11,6	100
Destino del producto:			
- Para el mercado local	53	22,7	
- Para el mercado regional	57	24,5	
- Para otras regiones	35	15,0	
- Para el mercado exterior	88	37,8	100
Canales de comercialización:			
- Directo al consumidor final	106	45,5	
- A la intermediación	122	52,4	
- Otros	5	2,1	100
Forma de pago a los proveedores de insumos			
- Contado	218	93,6	
- Crédito	15	6,4	100
Forma de venta a los demandantes:			
- Contado	228	97,9	
- Crédito	5	2,1	100

Fuente: Encuesta 2012

La Municipalidad Provincial de Ilo (2008) en su investigación Fortalecimiento de la cadena productiva de la aceituna para mesa en el

valle de Ilo, provincia de Ilo, región Moquegua, determinó cuatro eslabones: Primer eslabón, constituido por pequeños y medianos productores agrícolas individuales, y pequeños y medianos productores asociados en las 02 empresas existentes en la zona; segundo eslabón, constituido por los acopiadores e intermediarios locales, quienes en su mayoría compran la aceituna a granel en la chacra para la exportación (empresas exportadoras), y aceituna macerada para el mercado local. Un tercer eslabón, constituido por empresas transformadoras que procesan la aceituna para exportación principalmente, además de los comercializadores mayoristas y minoristas para el mercado local; y un último y cuarto eslabón conformado por los consumidores finales nacionales y extranjeros como Brasil, EEUU, Italia, Chile, Grecia, Venezuela, etc.

Huamán (2005), en su estudio en Caravelí (Arequipa), por intermedio de un mapeo del proceso del olivo, señala que la aceituna se consume principalmente como un producto “de mesa”. Se cosecha en verde y negra. En ambos casos debe procesarse para llegar al estado de “aceituna de mesa (verde y negra)”. Desde que es producida hasta llegar a mesa pueden distinguirse tres eslabones de la cadena de valor del olivo: producción, procesamiento y comercialización.

Sobre el análisis realizado de la cadena de la aceituna de mesa en tres regiones de Chile comprendidos por las regiones de Arica y Parinacota, Atacama y Metropolitana. Los principales resultados evidenciaron que existen en las tres regiones diferencias en cuanto al nivel de desarrollo de los agentes involucrados en la cadena. Es así, que a nivel productivo se encontraron dos realidades, por un lado, la pequeña agricultura que cuenta con sistemas rezagados en cuanto a producción, procesamiento y comercialización y por otro, una agricultura compuesta por productores grandes y medianos con esquemas competitivos de manejo agronómico y de transformación, pero con dificultades para la comercialización internacional (MORA, M, 2007).

h) Calificación a la cadena productiva del olivo por los productores

La calificación a la cadena productiva por los productores como variable categórica ordinal en este estudio contempló cuatro escalas: Muy buena, buena, regular y mala. Bajo este criterio de calificación los resultados encontrados fueron que el mayor porcentaje (47,5%) de los productores calificaron a la cadena como buena; y sólo el 3,4% de los productores calificaron como muy buena; mientras que el 37,6% de los productores calificaron como regular; y el 11,5 % de los productores calificaron como mala.

Si se hace un resumen de la calificación a la cadena por parte de los productores a la cadena, se nota que es positiva, por cuanto entre los calificativos de: muy buena, buena y regular, resultan 88,5 % de los productores que estarían percibiendo positivamente sobre la cadena productiva. Esto podría corroborar a lo que señaló el Ministerio de Agricultura (2010), indicando que desde principios del año 2002 se ha venido coordinando con los productores para el establecimiento de la Cadena productiva del olivo. Inicialmente sea tenido 40 has de olivo involucrados en la cadena; posteriormente año tras año se ha venido incrementado el número de asociaciones de productores.

Comparando con la vecina ciudad de Arica sobre su Análisis estratégico de la cadena de aceituna de su región, Las fortalezas de la cadena están mayoritariamente vinculadas a la Calidad de las aceituna (principalmente el calibre) y su fuerte posicionamiento en el mercado local como la famosa “aceituna de Azapa”. Las debilidades se relacionan a la escasez de agua para los procesos, marcado añerismo de surgen desde la posibilidad de crear una denominación de origen “Azapa”, mejorar las actividades de asociatividad y la incorporación de tecnologías que mejoren el recurso hídrico y diversifique la oferta olivícola (MORA, M, et al 2007).

Durante el proceso de desarrollo de cadenas se propugnan alianzas entre sus diferentes agentes para mejorar su capacidad de enfrentar problemas de interés común que les permita elevar sus niveles de productividad, rentabilidad y competitividad, también se fomenta el diálogo y la concertación en torno a la identificación de problemas y alternativas de solución y a la definición de acciones colectivas.

En el proyecto de la Municipalidad de Ilo el proyecto en su proyecto fortalecimiento de la cadena productiva de la aceituna para mesa en el valle de Ilo, provincia de Ilo, región Moquegua, el diagnóstico y análisis de la problemática del sector agrícola del Valle y da pie a la propuesta de mejoras en los procesos de producción y comercialización de la aceituna para mesa sin considerar la producción de aceite de olivo, centra su propuesta técnica en la inversión privada de los productores no asociados en una planta de procesamiento industrial donde le den calidad a su producto como aceituna procesada.

Según KOLB (1985), señala que la percepción es una experiencia sensorial consciente que supone la interpretación de los estímulos recibidos dándole significado y organización. Por la percepción nosotros entramos en contacto

con el mundo exterior. La percepción es un acto de naturaleza cognitiva, eminentemente complejo, en el que interviene toda la persona en su totalidad.

Cuadro 9: Calificación de la cadena productiva del olivo por los productores

Calificación	Número de productores	%
Muy buena	8	3,4
Buena	111	47,5
Regular	87	37,6
Mala	27	11,5
Total	233	100

Fuente: Encuesta aplicada a los productores olivareros de la cadena (2012)

4.3. Relaciones entre Nivel Educativo, desarrollo de Proyectos ofrecidos, Asistencia Técnica, Nivel de cumplimiento de los acuerdos, y la calificación a la Cadena Productiva del Olivo por parte de los Productores

En esta última sección del presente estudio, para validar la evaluación de los productores respecto a la cadena productiva, como son variables cualitativas o categóricas, se han recurrido a la tabla de contingencia, las mismas que se emplean para registrar y analizar la relación entre dos o más variables; y para evidenciar el nivel de

significancia de estas relaciones se utilizó la prueba de chi cuadrado de Pearson.

4.3.1 Relación entre nivel de educación y la calificación a la cadena productiva por parte de los productores

Para encontrar las relaciones entre las variables cualitativas nivel de educación y calificación a la cadena productiva, se partió de la siguiente hipótesis estadística:

Ho: El nivel de educación de los productores es independiente a la calificación de la cadena productiva.

Ha: El nivel de educación de los productores NO es independiente a la calificación a la cadena productiva.

El Cuadro 10 muestra la tabla de contingencia entre las variables cualitativas nivel de educación y calificación a la cadena productiva, como parte de la prueba de Chi Cuadrado mostrada en el cuadro 11; en el cual el valor de Chi Cuadrado es 41,304 y el valor de significación es 0,00 menor al valor de α 0,05 (nivel de significancia). Entonces se concluye en rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna. Es decir que

existe dependencia significativa entre nivel de educación del productor y la calificación a la cadena.

Cuadro 10: Tabla de contingencia: Calificación a la cadena productiva del olivo y el nivel educativo.

		Calificación a la cadena productiva del olivo por parte de los productores			Total
		Mala	Regular	Buena	
Nivel de educación	Primaria	54 23,20%	27 11,60%	19 8,20%	100 42,90%
	Secundaria	79 33,90%	24 10,30%	0 0,0%	103 44,20%
	Superior	30 12,90%	0 0,0%	0 0,0%	30 12,9%
Total		163 70.0%	51 21,90%	19 8,20%	233 100,00%

Cuadro 11: Prueba de Chi Cuadrado: Calificación a la cadena productiva y nivel de educación

	Valor	Gl	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	41,304	4	0,000
Razón de verosimilitudes	54,492	4	0,000
Asociación lineal por lineal	33,513	1	0,000
Nº casos válidos	233		

a. 14 casillas (11,1%) tiene una frecuencia esperada inferior a

5. La frecuencia mínima esperada es, 2,45

4.3.2 Relación entre desarrollo de los proyectos ofrecidos y la calificación a la cadena productiva del olivo por parte del productor

Asimismo, para evidenciar las relaciones entre las variables cualitativas desarrollo de los proyectos ofrecidos y calificación a la cadena productiva, se partió de la siguiente hipótesis estadística:

Ho: El desarrollo de los proyectos ofrecidos es independiente de la calificación a la cadena productiva.

Ha: El desarrollo de los proyectos ofrecidos en la cadena productiva NO es independiente a la calificación a la cadena productiva.

El cuadro 12 muestra la tabla de contingencia entre las variables cualitativas desarrollo de los proyectos ofrecidos y calificación a la cadena productiva, como parte de la prueba de Chi Cuadrado mostrada en el cuadro 13; en el cual el valor de Chi Cuadrado es 77,288 y el valor de significación es 0,00 menor al valor de α 0,05 (nivel de significancia). Entonces se concluye en rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna. Es decir que existe dependencia significativa entre el desarrollo de los proyectos y la calificación a la cadena.

Cuadro 12: Tabla de contingencia: Calificación a la cadena productiva del olivo y el desarrollo de proyectos.

		Calificación a la cadena productiva del olivo por parte de los productores				Total
		Mala	Regular	Buena	Muy buena	
Desarrollo de los proyectos ofrecidos	Si	18 7,7%	42 18,0%	111 47,6%	8 3,40%	179 76,8%
	No	9 3,9%	45 19,3%	0 0,0%	0 0,0%	54 23,2%
Total		27 11,30%	87 37,30%	111 47,60%	8 3,40%	233 100,00%

Cuadro 13: Prueba de Chi cuadrado: Calificación a la cadena productiva y el desarrollo de proyectos

	Valor	Gl	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	77,288	3	0,000
Razón de verosimilitudes	97,414	3	0,000
Asociación lineal por lineal	45,559*	1	0,000
Nº casos válidos	233		

- a. 14 casillas (12,5%) tiene una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es, 1,85

4.3.3 Relación entre nivel de asistencia técnica y su calificación a la cadena productiva del olivo por parte del productor

Por otro lado, para evidenciar las relaciones entre las variables cualitativas de asistencia técnica y calificación a la cadena productiva, se partió de la siguiente hipótesis estadística:

Ho: El nivel de asistencia técnica es independiente de la calificación a la cadena productiva.

Ha: El nivel de asistencia técnica no es independiente de la calificación a la cadena productiva.

El cuadro 14 muestra la tabla de contingencia entre las variables cualitativas nivel de asistencia técnica y calificación a la cadena productiva, como parte de la prueba de Chi Cuadrado mostrada en el Cuadro 15; en el cual el valor de Chi Cuadrado es 37,270 y el valor de significación es 0,00 menor al valor de α 0,05 (nivel de significancia). Entonces se concluye en rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna. Es decir que existe dependencia significativa entre el nivel de asistencia técnica y la calificación a la cadena.

Cuadro 14: Tabla de contingencia: Calificación a la cadena productiva del olivo y el nivel de asistencia técnica

		Calificación a la cadena productiva del olivo por parte de los productores				Total
		Mala	Regular	Buena	Muy buena	
Nivel de asistencia técnica	Si	27 11,60%	36 15,50%	72 30,90%	8 3,40%	143 61,40%
	No	0 0,0	51 21,90%	39 16,70%	0 0,0%	90 38,60%
Total		27 11,30%	87 37,30%	111 47,60%	8 3,40%	233 100,00%

Cuadro 15: Prueba de Chi cuadrado: Calificación a la cadena productiva y el desarrollo de proyectos

	Valor	GI	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	37,270	3	0,000
Razón de verosimilitudes	48,198	3	0,000
Asociación lineal por lineal	0,005	1	0,946
Nº casos válidos	233		

a. 2 casillas (25,0%) tiene una frecuencia esperada inferior a

5. La frecuencia mínima esperada es, 3,09

4.3.4 Relación entre nivel de cumplimiento de los acuerdos realizados y la calificación a la cadena productiva del olivo por parte de los productores

Por otro lado, para evidenciar las relaciones entre las variables cualitativas nivel de cumplimiento de los acuerdos y calificación a la cadena productiva, se partió de la siguiente hipótesis estadística:

Ho: El nivel de cumplimiento de los acuerdos es independiente de la calificación a la cadena productiva.

Ha: El nivel de cumplimiento de los acuerdos no es independiente de la calificación a la cadena productiva.

El cuadro 16 muestra la tabla de contingencia entre las variables cualitativas nivel de cumplimiento de los acuerdos y calificación a la

cadena productiva, como parte de la Prueba de Chi Cuadrado mostrada en el cuadro 17; en el cual el valor de chi cuadrado es 18,771 y el valor de significación es 0,00 menor al valor de α 0,05 (nivel de significancia). Entonces se concluye en rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna. Es decir que existe dependencia significativa entre el nivel de cumplimiento de los acuerdos y la calificación a la cadena.

Cuadro 16: Tabla de contingencia: Calificación a la cadena productiva del olivo y el nivel de cumplimiento de los acuerdos realizados

		Calificación a la cadena productiva del olivo por parte de los productores				Total
		Bueno	regular	Mano	Muy Bueno	
Nivel de cumplimiento de los acuerdos realizados	Sí	113 48,50%	78 33,50%	15 6,40%	0 0,0%	206 88,40%
	No	5 2,1%	22 9,40%	0 0,0%	0 0,0%	27 11,60%
Total		118 50,60%	100 42,90%	15 6,40%	0 0,0%	233 100,00%

Cuadro 17: Prueba de Chi cuadrado: Calificación a la cadena productiva y el nivel de cumplimiento de los acuerdos realizados

	Valor	gl	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	18,771	2	0,000
Razón de verosimilitudes	20,345	2	0,000
Asociación lineal por lineal	5,345	1	0,021
Nº casos válidos	233		

a. 2 casillas (16,70%%) tiene una frecuencia esperada inferior a

5. La frecuencia mínima esperada es, 1,74

CONCLUSIONES

Después de haber culminado con el estudio, se llegó a las siguientes conclusiones:

1. Las variables socioeconómicas demostradas por los productores integrantes de la cadena productiva del olivo, se caracterizan por tener en su mayor porcentaje (44,2%) un nivel educativo de secundaria; la edad (35,2) en su mayor proporción fluctúa entre 30 y 45 años; una mayor proporción (85%) se dedica solo a la producción de aceitunas, y la mayor parte (65,2%) cultiva la variedad sevillana.
2. La percepción evaluativa de la cadena productiva del olivo por parte de los productores, evidencia que el 70% de los productores señalaron que sí se cumplieron las expectativas de mayor acceso a los insumos, a la tecnología, a la información; mejor aprovechamiento de la mano de obra familiar. El 91,4% de los productores indicaron que no existen conflictos entre líderes y asociados, así como el 71,7% señalaron que no existe conflictos entre asociados. El 57,9% de los productores manifestaron que existe supervisión a los campos por parte de los agentes de la

cadena productiva. Finalmente el 47,5% de los productores califica a la cadena como buena.

3. La prueba de Chi Cuadrado demostró que existen relaciones significativas entre el nivel educativo, desarrollo de proyectos ofrecidos, asistencia técnica, nivel de cumplimiento de los acuerdos, y la calificación a la cadena productiva del olivo por parte de los productores, al encontrarse para todos los casos valores de significancia de: $0,00 < \alpha = 0,05$ con un nivel de confianza del 95 %; que validan la calificación de los productores a la cadena.
4. Con los resultados obtenidos se corrobora afirmativamente la hipótesis de trabajo que se había propuesto en este estudio.

RECOMENDACIONES

1. Fomentar la participación de los productores a concursos promovidos por el Estado, fondo de empleo y otros con la finalidad de sobrellevar sus carencias y solucionar sus problemas inmediatos.
2. Realización de rueda de negocios con participación de compradores internacionales a fin de comprometer el producto que es la aceituna.
3. Innovar nuevas técnicas de procesamiento y buscas nuevos mercados para su venta y comercialización.
4. Se debe de ampliar la cobertura de la cadena productiva, ya que en la actualidad debido a la falta de presupuesto esta restringido, para ello se debe de coordinar a nivel de la Región para ampliar el presupuesto, sobre todo en el rubro de combustible.
5. Fomentar la creación a nivel de proyectos sobre los canales de comercialización sobre todo el de aceituna negra.

BIBLIOGRAFÍA

AGROBANCO (2010). *Situación de la cadena productiva del olivo* 35 pp.

Tacna Perú

ALLPORT, F (1974). *El problema de la percepción*, Buenos Aires, Nueva Visión,. Buenos Aires, Argentina.

ÁLVAREZ (2005) *La promoción y apoyo a las cadenas agro productivas en el Perú*. Lima Perú

BADR, S. A., HARTMANN, H. T.,(1971). *Effect of diurnally fluctuating vs. constant temperatures on flower induction and sex expression in the olive (Olea europaea)* . *Physiologia Plantarum*, Vol. 24, pp. 40-45.

BARTOLINI, G., PREVOST, G., MESSERI, C. y CARIGNANI, G., (1998). *Olive Germplasm: Cultivars and World-Wide Collections*.

BARRANCO, D. FERNÁNDEZ-ESCOBAR, R., RALLO, L., (1999). *El cultivo del olivo*. 3ª ed. Madrid: Junta de Andalucía y Ed. Mundi-Prensa, pp. 91- 116.

CASILLA, M. (2004). *Cultivo del olivo en el Perú*, texto universitario. Tacna. Facultad de Ciencias Agrícolas, UNJBG.

EVANS, & LINDSAY, (2000). *Administración y control de la Calidad*. México. Grupo Editorial Iberoamérica S.A. de C.V.

GARCÍA ORÉ, C. (2001). *Estadística y Probabilidad* . Lima UNI.

GARCÍA, A., FERREIRA, J., FRÍAS, L., FERNÁNDEZ-BOLAÑOS, A., (1975). Fertilidad de las variedades de olivo españolas. II Seminario Oleícola Internacional. Córdoba.

GONZÁLEZ, F., CATALINA, L., (1977). *Importancia de los factores nutricionales en la floración y fructificación del olivar*. Anales de Edafología y Agrobiología, pp. 961-971.

JACOBONI, A., PINNOLA, M., BALTADORI, A., (1999). *The production of Olea europaea L. in Viterbo in relation to the climatological factors*. Acta Horticulturae, Vol. 474, pp. 229-232.

KOLB, D.A. (1985). *The learning Style Inventory. Technical Manual*. Boston: McBer

JUNTA DE USUARIOS DEL VALLE DE TACNA, LA YARADA Y LOCUMBA - SAMA (2007). Padrón de usuarios y áreas de parcelas.

HUAMÁN, G. (2005) *Diagnóstico de la cadena de valor del Olivo en la provincia de Caraveli* . Arequipa

LEWIS, B. (1993), «*Alianzas estratégicas. Cómo crearlas, desarrollarlas y administrarlas para beneficio mutuo*».

KOLB, D.A. (1985). *The learning Style Inventory. Technical Manual*. Boston: McBer

KOONTZ y O'DONNELL (1990). *Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas*. México: Litográfica Ingramex S.A.

MARINO, A. (2005). *Orientaciones generales para la promoción y apoyo a las cadenas agroproductivas en el Perú*. Lima: DGPA- MINAG- Primera Edición- Setiembre

MINAG. (2006). *Articulación al Mercado y Sostenibilidad de las Organizaciones de Productores en el Perú*. Lima – Peru. 88 pp.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2005). *Plan Operativo del Producto* (Orégano, región Tacna) 56 pp.

MINISTERIO DE AGRICULTURA (2010). Oficina de información agraria – Tacna.

MORA, M, MAGNER N. (2007). *Cadena de la aceituna de mesa y su relación con la innovación*. Universidad de Chile 105 pp

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE ILO (2008). *Fortalecimiento De La Cadena productiva de la aceituna para mesa en el valle de Ilo, provincia*

de Ilo, región Moquegua.

UNIVERSIDAD DE CHILE (2007). *Estudio Cadena de la aceituna de mesa y su relación con la Innovación*. Santiago Universidad de Chile.

RISI J. (2005). *Orientaciones generales para la promoción y apoyo a las cadenas agro productivas en el Perú*. Lima Perú

ROBBINS Y EVANS (2000). *Fundamentos de Administración*. México. Prentice Hall Hispanoamericana, S.A.

VARGAS L (1994). *Percepción y cultura: Un enfoque ecológico*. México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, Ediciones de la Casa Chata. México.

TERRY, G. (2003). *Principios de administración*. México: Compañía Editorial Continental SA.

STEINER (1998) *Planeación estratégica*. México: Compañía Editorial Continental SA.

ANEXOS

FICHA: ENCUESTA

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE ESCUELA DE ECONOMIA
AGRARIA

Los objetivos principales de este proyecto son analizar la manera en que se organiza y desarrolla la producción de e identificar los factores que han influido en su competitividad Las metas que se pretenden lograr son tener un panorama de las características de organización, hacer un análisis de la evolución de la producción y describir el estado actual de las cadenas productivas del olivo.

I.- ANTECEDENTES GENERALES:

Nombre del Propietario:.....
Nombre del Predio:.....
Sector.....
Lateral /pozo:.....
Área total del Predio:
Área cultivada:.....
Densidad de plantación:.....
Educación: primaria () secundaria () superior ()

II.- CARACTERÍSTICAS DEL CULTIVO:

a.- Variedades: Sevillana () Ascolana () Empeltre () Otras ()
b.- Rendimiento / TM / Ha.....

III. Cadena productiva del olivo

1. - ¿ha recibido lo esperado por la cadena productiva del olivo?

a) Sí () b) no ()

2.- ¿Cómo califica a la cadena productiva del olivo?

a) Mala () b) Regular () buena () muy buena

3. ¿Han desarrollado proyectos ofrecidos por la cadena productiva?

a) Sí () b) no ()

4. Periodicidad de reuniones.

Mensual, () . Trimestral, () Semestral () Anual, () Otro()

5. ¿Cómo considera el Nivel de asistencia a reuniones?

Bueno () Mediano () Malo ()

6. ¿Existe una difusión al grupo de los proyectos a realizar?

a) Sí () b) no ()

7. ¿Considera usted que el nivel de cumplimiento de los acuerdos por parte de sus integrantes es:

Muy bueno, () . Bueno, () Regular, () Malo ()

8. Cuáles considera que han sido los beneficios que ha ofrecido la cadena productiva a los productores?

Obtener mejores precios de venta, () Compras más baratas de insumos, ()
Financiamiento, () Poder de gestión con el sector público, () Desarrollo de la
comunidad, () Otras, cuál? _____

9. Apoyos recibidos como asociación.

a. Financiamiento	()
b. Ferias comerciales	()
c. Promoción de productos	()
d. Insumos	()
e. Capacitación	()
f. Enlaces comerciales	()
g. Control de plagas y enfermedades	()
h. Otro, cuál? _____	()

10. Razones para no tener posteriormente tipo de relaciones de colaboración con las cadenas productivas

Incumplimiento de la otra parte, () Intereses diversos, () No existe comunicación, ()
Tipo de producto, () Otro, cual? _____

11. Qué características tienen los siguientes factores locales para llevar a cabo su actividad con la implementación de la cadena productiva ?

a. Cercanía de productores () b. conocimiento de la gente, () c. calidad de
fruta, () d. cumplimiento () e.. volumen de oferta () f. precio () g.
capacidad instalada () . otro, cual _____

12. Factores que han influido en su decisión de venta

- a. Falta de financiamiento, () b. Regulaciones fitosanitarias, () c. Propiedad de la tierra, () d. Clima, () e. Otro, cuál? _____

13. ¿Llevar un control la cadena productiva de la producción aceitunas de sus asociados?

- a) Sí () b) no ()

14. ¿Llevar control sobre los rendimientos obtenidos?

- a) Sí () b) no ()

15. Cuáles son los principales factores que usted cree hayan influido en los rendimientos

- a) Fenómenos naturales, () b) Propiedad de la tierra, () c) Bajo control de plagas y enfermedades, () d) Tamaño de propiedad, () e) Falta de financiamiento, () f. Regulaciones fitosanitarias, () h.) Baja tecnología, () Otros

16. ¿Cómo han asegurado el pago?

Carta de crédito, () Contrato, () Palabra, (). Efectivo () Otro

17. ¿Ha habido algún tipo de problemas entre sus asociados?

18. ¿Es el problema más frecuente?

19. ¿Hay problemas entre líderes y asociados?

19.1. Indique los beneficios u oportunidades, que presenta el medio para su cadena Productiva.

19.2. Indique las desventajas o amenazas, que presento el medio para su producción

19.3 Perspectivas comerciales espera de la cadena productiva

- a. Aumentar infraestructura ()
- b. Mejorar tecnología ()
- c. Diversificar su producción ()
- d. Cambiar rubro ()
- e. Establecer sucursal(es) ()
- d. Otras ¿Cuáles? ()