

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN - TACNA

Facultad de Ciencias Agrícolas

Escuela Académico Profesional de Economía Agraria

**INCIDENCIA DE LOS FACTORES SOCIOECONÓMICOS EN EL NIVEL
DE PRODUCCIÓN DEL OLIVO EN LA REGIÓN TACNA**

TESIS

Presentada por:

Bach. RONALD HENRY UCHASARA UCHASARA

Para optar el Título de:

INGENIERO EN ECONOMÍA AGRARIA

TACNA - PERÚ

2010

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN-TACNA

Facultad de Ciencias Agrícolas

Escuela Académico Profesional de Economía Agraria

**INCIDENCIA DE LOS FACTORES SOCIOECONÓMICOS
EN EL NIVEL DE PRODUCCIÓN DEL OLIVO EN LA
REGIÓN TACNA**

Tesis sustentada en 04 de febrero del 2010, estando de jurado calificador
integrado por:

PRESIDENTE



Dr. Oscar Fernández Cutire

VOCAL



Ing. Francisco Condori Tintaya

SECRETARIO



Ing. Hermogenes Chavez Ccalla

ASESOR



MSC. Edwin Palza Chambe

UNIVERSIDAD NACIONAL "JORGE BASADRE GROHMANN" DE TACNA

FACULTAD DE CIENCIAS AGRICOLAS

TITULO PROFESIONAL

Temo: 02

Folio N° 476

El Decano de la Facultad, CERTIFICA:

Que el Bachiller:

Uchacara Uchacara

Ronald Henry

ha sustentado el presente Trabajo de Tesis y ha sido APROBADO

por Mayoría, con el calificativo de Regular

Tacna, Mayo 2010


DECANO FCAG

DEDICATORIA

Con gran cariño:

A mis padres Dionicio y Elena quienes sabiamente me
encaminaron por el sendero de la vida digna, a mi hermana
Helen por su apoyo moral e incondicional.

AGRADECIMIENTO

A nuestro padre celestial, por las oportunidades que nos ha ofrecido para

crecer física e intelectualmente.

y un agradecimiento especial a mis docentes de la facultad de Ciencias

Agrícolas por sus constantes aportes en el desarrollo de este trabajo.

ÍNDICE TEMÁTICO

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1	DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	01
1.2	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	07
	1.2.1 Problema general	07
	1.2.2 Problemas específicos	07
1.3	OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	08
	1.3.1 Objetivo general	08
	1.3.2 Objetivos específicos	08
1.4	JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	09

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1	MARCO CONCEPTUAL	12
	2.1.1 Factores socioeconómicos	12
	A. Nivel de ingresos	12
	B. Educación	22
	C. Edad	24
	D. Experiencia	25
	E. Estudio del género del sexo	26
	F. Machismo	28
	G. Producción	29

H. Productores	31
I. Asociatividad	31
2.2 MARCO REFERENCIAL	33
2.2.1 Factores socioeconómicos	33
2.2.2 Determinantes demográficos, sociales y económicos del ingreso familiar	38
2.2.3 Algunos factores sociales y económicos de los agricultores de aceituna	45
2.3 MARCO TEÓRICO	48
2.3.1 Agroindustria en el Perú	48
2.3.2 Actualidad y retos de la agroindustria peruana	49
2.3.3 Características de la agroindustria en el Perú	52
2.4 PRODUCCIÓN DE ACEITUNA EN EL PERÚ	57
2.4.1. La aceituna y sus tipos	57
2.4.2 Perfil del agricultor peruano de aceituna	61
2.4.3 Producción de aceituna en el Perú	62
2.4.4 Principales empresas que producen y exportan aceituna en la actualidad	65
2.4.5 Exportaciones de aceituna en el Perú	68
2.4.6 Análisis estratégico	69
2.5 PRODUCCIÓN DE ACEITUNA EN TACNA	72

2.5.1	Rendimiento promedio de la producción de aceituna	72
2.5.2	Estratificación de los productores de olivo de Tacna	78
2.5.3	Organización de los productores de olivo de Tacna	83
2.4.4	Problemas en la organización de los productores de olivo de Tacna	88

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1	HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN	92
3.1.1	Hipótesis general	92
3.1.2	Hipótesis específicas	92
3.2	VARIABLES E INDICADORES	93
3.2.1	Variable independiente	93
3.2.2	Variable dependiente	94
3.3	TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	94
3.3.1	Tipo de investigación	94
3.3.2	Diseño de investigación	94
3.4	POBLACIÓN Y MUESTRA	95
3.4.1	Población	95
3.4.2	Muestra	95
3.5	INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	97
3.6	FUENTES PARA LA OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN	97
3.7	PROCESAMIENTO Y TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS	97

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1	ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS VARIABLES SOCIOECONÓMICAS	99
4.2	INFLUENCIA DE LAS VARIABLES SOCIOECONÓMICAS SOBRE EL NIVEL DE PRODUCCIÓN DE OLIVO EN LA REGIÓN TACNA	116
4.2.1	Influencia de la edad en el nivel de producción de olivo	117
4.2.2	Influencia del grado de instrucción en el nivel de producción de olivo	119
4.2.3	Influencia del nivel de ingreso en el nivel de producción de olivo	122
4.2.4	Influencia del tamaño del predio en el nivel de producción de olivo	125
4.2.5	Influencia del sexo en el nivel producción de olivo	127
4.2.6	Influencia de los años de experiencia en el nivel producción de olivo	129

CAPÍTULO V DISCUSIÓN

5.1	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	133
5.2	HIPÓTESIS GENERAL	144

CONCLUSIONES	147
RECOMENDACIONES	150

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1:

Ranking de países exportadores de aceituna 10

Cuadro 2:

Nivel de ingresos familiar según el nivel socioeconómico 13

Cuadro 3:

Países a los cuales se exporta aceituna 69

Cuadro 4:

Costo de producción por hectárea 73

Cuadro 5:

Superficie agrícola (ha) de los principales cultivos de la región
Tacna 2002 – 2006 79

Cuadro 6:

Superficie cultivada del olivo según provincias 80

Cuadro 7:

Estratificación de productores de olivo 81

Cuadro 8:

Organizaciones agrarias de la producción de aceituna en la provincia
de Tacna 86

Cuadro 9:

Edad del productor 100

<u>Cuadro 10:</u>	
Edad del productor asociado y no asociado	101
<u>Cuadro 11:</u>	
Nivel educativo del productor	103
<u>Cuadro 12:</u>	
Nivel educativo del productor asociado y no asociado	104
<u>Cuadro 13:</u>	
Nivel de ingreso por campaña del productor	106
<u>Cuadro 14:</u>	
Nivel de ingreso por campaña del productor (asociado)	106
<u>Cuadro 15:</u>	
Tamaño del predio del productor (has)	108
<u>Cuadro 16:</u>	
Tamaño del predio del productor (has) – asociado y no asociado	109
<u>Cuadro 17:</u>	
Sexo del productor	111
<u>Cuadro 18:</u>	
Sexo del productor asociado y no asociado	111
<u>Cuadro 19:</u>	
Años de experiencia	112
<u>Cuadro 20:</u>	
Años de experiencia (asociado y no asociado)	112

<u>Cuadro 21:</u>	
Nivel de producción anual (kg.)	114
<u>Cuadro 22:</u>	
Nivel de producción anual (kg. – asociado y no asociado)	115
<u>Cuadro 23:</u>	
Edad (no asociado) – nivel de producción de olivo	118
<u>Cuadro 24:</u>	
Edad (asociado) – nivel de producción de olivo	119
<u>Cuadro 25:</u>	
Grado de instrucción (no asociado) – nivel de producción de olivo	120
<u>Cuadro 26:</u>	
Nivel de instrucción (asociado) – nivel de producción de olivo	121
<u>Cuadro 27:</u>	
Nivel de ingreso (no asociado) – nivel de producción de olivo	123
<u>Cuadro 28:</u>	
Nivel de ingreso (asociado) – nivel de producción de olivo	124
<u>Cuadro 29:</u>	
Tamaño del predio (no asociado) – nivel de producción de olivo	125
<u>Cuadro 30:</u>	
Tamaño del predio (asociado) – nivel de producción de olivo	126
<u>Cuadro 31:</u>	
Sexo (no asociado) – nivel de producción de olivo	128
<u>Cuadro 32:</u>	
Sexo (asociado) – nivel de producción de olivo	129

Cuadro 33:

Años de experiencia (no asociado) – nivel de producción de olivo 130

Cuadro 34:

Años de experiencia (asociado) – nivel de producción de olivo 131

Cuadro 35:

Cuadro resumen de influencia de los factores socioeconómicos 146

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1:

Exportaciones de espárragos (millones de dólares) 55

Gráfico 2:

Modelo I de cadena productiva de exportación 62

Gráfico 3:

Modelo II de cadena productiva de exportación 64

Gráfico 4:

Oportunidades de agroexportación en la costa 74

Gráfico 5:

Superficie y producción de olivo en Tacna 75

Gráfico 6:

Rendimiento promedio de olivo en Tacna 2000-2006 (kg/ha) 76

Gráfico 7:

Rendimiento promedio de olivo nacional y de Tacna 2000-2006
(kg./ha) 77

Gráfico 8:

Superficie cultivada (ha) en la región Tacna 2006 78

Gráfico 9:

Edad del productor asociado y no asociado 102

Gráfico 10:

Nivel educativo del productor asociado y no asociado 105

Gráfico 11:

Nivel de ingreso por campaña del productor (asociado) 107

Gráfico 12:

Tamaño del predio del productor (has) – asociado 110

Gráfico 13:

Años de experiencia (asociado) 113

Gráfico 14:

Nivel de producción anual (kg.) – asociado 116

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación buscó analizar cada uno los factores socioeconómicos identificados por el investigador que pudieran incidir en el nivel de producción de olivo por campaña, tanto del productor asociado y no asociado en la región Tacna, para lo cual, se aplicaron instrumentos a 90 personas cuyas hectáreas de cultivo se encuentran ubicadas en la Yarada y en Sama.

El trabajo está comprendido por un capítulo I que abarca la identificación y la formulación del problema a investigar, definiendo los objetivos y el campo del mismo. En el capítulo II, se aborda el marco teórico de los variables de la investigación, destacando aspectos estadísticos sobre la producción de olivo en el Perú y de forma específica en Tacna.

En el capítulo III, se define la metodología de la investigación, definiendo las hipótesis a contrastar y los indicadores de las variables, los instrumentos y las fuentes de obtención de la información. En el capítulo IV y V, se desarrolló todo el trabajo de análisis de resultados, interpretación y discusión de los resultados encontrados, de acuerdo a las

opiniones de los agricultores asociados y no asociados, para lo cual se ha elaborado tablas de contingencia y la aplicación del estadístico chi-cuadrado. Finalizando con algunas conclusiones y recomendaciones.

RESUMEN EJECUTIVO

La incidencia de los factores socioeconómicos en el nivel de producción del olivo en la Región Tacna - 2010; es un estudio descriptivo, que se realizó en base a la información obtenida de las encuestas y entrevistas que permitió identificar las principales variables socioeconómicas identificadas en el presente trabajo, además del nivel de producción.

El propósito fundamental que tiene el trabajo es analizar los factores socioeconómicos de los productores olivareros en la Región Tacna; y conocer si influye en el nivel de producción del olivo, para ello se hará una comparación de los factores socioeconómicos entre los productores asociados y no asociados.

Con respecto a la influencia de los factores socioeconómicos en el nivel de producción del productor asociado y no asociado, se encontró lo siguiente:

- El nivel de ingreso es el único factor socioeconómico que influye en nivel de producción de los productores asociados de forma significativa, considerando un 95% de confianza.

- La edad, el grado de instrucción, el nivel de ingreso, el tamaño del predio son los factores socioeconómicos que influyen en el nivel de producción de los productores no asociados de forma significativa, considerando un 95% de confianza.
- El sexo y los años de experiencia son factores socioeconómicos que no influyen de forma significativa en el nivel de producción de los productores asociados y no asociados, considerando un 95% de confianza.

La contribución principal que se pretende ofrecer con esta investigación, es proporcionar elementos de juicio y de acción para que sirva como antecedente e identificar formas de apoyo para futuras decisiones de comercialización a nivel pequeño, mediano y macro empresariales, constituyéndose una herramienta de trabajo para promover el desarrollo ordenado con voluntad y decisión participativa de los productores y entidades.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

El estudio de la presente investigación determinará la incidencia de los factores socioeconómicos en el nivel de producción del olivo por campaña del productor y con ello hacer una comparación entre el productor olivarero asociado y no asociado en la región Tacna.

Según la ANPEAP, Asociación Nacional de Productores y exportadores de Aceitunas Peruanas, se cultivan unas 10 000 hectáreas de aceituna en zonas productoras al sur del país tales como: Tacna, Arequipa, Ica y Moquegua. Si bien es cierto que Tacna es la región que registra el mayor rendimiento de olivo a nivel nacional **con 6.4 t/ha** (según MINAG), debido básicamente a la existencia de una adecuada conducción técnica del cultivo, aplicación de buenas prácticas agrícolas como podas, fertilización, deshierbes, riego, tratamiento de plagas y enfermedades; sin embargo, el manejo técnico del cultivo entre los productores de la Yarada y Sama es muy variado, observándose

plantaciones con un buen manejo y en otras en cambio es deficiente, llegando hasta el abandono de las prácticas agrícolas, principalmente en épocas de vecería. Así mismo si bien es cierto que el rendimiento es el mayor a nivel nacional como se mencionó anteriormente, esto es significativamente menor respecto a otros (se repite en la redacción). Según la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación) el rendimiento por ha (kg/ha) del 2005 fue de la siguiente manera: Primero EE.UU. que presenta 9,9 t/ha, segundo China con 8,3 t/ha y tercero Egipto con 6,5 t/ha.

La comercialización de la aceituna se hace por insumo, sin darle un valor agregado que permita mayores márgenes de ganancia para el productor. En muchas ocasiones la comercialización toma la modalidad de "En Pie" cuando los acopiadores compran la producción antes de la cosecha y se encargan de efectuar la cosecha por su cuenta. (Ello principalmente por la existencia de agricultores no asociados).

En estas regiones (Tacna, Arequipa, Ica y Moquegua) existen aproximadamente unos 3 mil aceituneros, los cuales producen en promedio unas 25 000 toneladas de aceituna entera por año. El 5% de la producción peruana de oliva se dedica a aceite y el 95% se procesa en la

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

Como se mencionó anteriormente el desarrollo de este cultivo con enormes potencialidades enfrenta una serie de limitaciones como: la desigualdad de manejo técnico del cultivo, comercialización de la aceituna como insumo, es así que el problema radica en la **producción de olivo de acuerdo a la condición del productor**, la misma que a priori es influenciado por factores sociales y económicos como; el nivel de ingresos, el tamaño del predio, el nivel educativo, la edad, la experiencia del productor y el sexo del mismo.

En la comercialización de la aceituna, la oferta proveniente de los pequeños agricultores generalmente se destina al mercado local y 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, esto podría verse vulnerado si los productores de manera colectiva los enfrentaran, lo que no siempre se materializa. Es así, que sólo el 10% de productores a nivel nacional se encuentran asociados y el 90% de productores no tiene ningún tipo de

asociación (de forma similar en la región de Tacna menos del 15% de productores están asociados).

La asociatividad debe comprenderse que no es sólo la opción de agruparse que observan los individuos, en este caso los productores, sino el sentido de pertenencia que asumen sobre éstos. Al respecto, son múltiples las iniciativas desarrolladas, desde aquellas basadas en la congregación de productores en torno al uso de un recurso común (agua), esto es, la conformación de juntas de usuarios, hasta las más recientes denominadas cadenas productivas.

Precisamente la cadena productiva del olivo en la irrigación la Yarada cuenta con la participación de las asociaciones: asentamiento 4, asentamiento 5 y 6, asentamiento 28 de agosto, cooperativa 60 y Juan Velasco Alvarado, siendo un total de 238 productores asociados de los 1 400 productores de olivo que existen en la irrigación la Yarada (1 162 productores no asociados).

Las asociaciones de productores de olivo en la irrigación la Yarada presentan un organigrama en el cual cada asociación escoge un delegado como representante, el cual lleva todas las decisiones a la Junta de

Delegados, los delegados de cada asociación escogen o rechazan las alternativas, la cual traiga beneficios para todos los productores. El principal objetivo en la asociatividad es la participación activa de todos los productores, pero esta se viene desarrollando de manera débil y con poca capacidad organizativa en la actualidad.

Sin embargo, los productores de olivo no asociados suman un total de 1 162, resulta por tanto interesante investigar el ¿Por qué? no muestran interés en asociarse siendo esta una de las debilidades para poder formar parte de una asociación que les permita:

- Reducir sus costos de producción.
- Mejorar la capacidad de negociación al vender.
- Abastecimiento de insumos, tecnología, calidad.
- Acceso a mercados confiables.
- Apoyo del estado a través de implementación de proyectos y acceso a crédito.

Por tanto, resulta importante analizar cómo los factores socioeconómicos logran incidir en los niveles de producción tanto de los productores asociados como los no asociados, que permita identificar

alguna diferencia significativa. En base a la experiencia se ha encontrado que los problemas que existen para formar una asociatividad son los siguientes: el nivel de ingresos de los productores, el tamaño del predio, el nivel educativo, la edad, la experiencia del productor y el sexo del mismo.

El 80% de la producción de aceitunas en la región de Tacna son de agricultores de pequeña propiedad, lo que trae como consecuencia el no poder tener acceso a créditos agrarios, ya que la tasa de interés es muy alta y el agricultor tenga que asumir el 100% de riesgos, así también se puede observar que en las asociaciones existen tierras que no están legalmente inscritas en el ámbito geográfico de la Yarada, existen 11 000 hectáreas legalmente constituidas y 5 000 hectáreas ilegales, lo cual afecta a los productores que no tienen sus predios inscritos para poder acceder alguna forma de ayuda del gobierno, como apoyo en sus producciones y capacitación continua a los productores de olivo.

Sin embargo, existe en el medio, algún tipo de organizaciones como, las Comisiones de Riego o la propia Junta de Regantes; las cuales, sin embargo tienen un fin específico. Son todas estas las razones que

muestran la carencia de asociatividad y con ello la importancia de analizar los factores socioeconómicos que logran incidir en la producción, tanto de los productores asociados como los no asociados, lo que beneficiaría al agricultor con la mejora de sus niveles de productividad y de exportación del olivo.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Problema general

¿Qué factores socioeconómicos tienen mayor influencia en la producción de olivo por campaña, entre los productores asociados y no asociados de la Región Tacna, en el año 2009?

1.2.2 Problemas específicos

- a) ¿Cómo influye la edad del productor asociado y no asociado en la producción de olivo de la Región Tacna?
- b) ¿Cómo influye el nivel educativo del productor asociado y no asociado en la producción de olivo de la Región Tacna?
- c) ¿Cómo influye el nivel de ingreso por campaña del productor asociado y no asociado en la producción de olivo de la Región Tacna?

- d) ¿Cómo influye el tamaño del predio del productor asociado y no asociado en la producción de olivo de la Región Tacna?
- e) ¿Cómo influye el sexo del productor asociado y no asociado en la producción de olivo de la Región Tacna?
- f) ¿Cómo influye la experiencia en el manejo agronómico del productor asociado y no asociado en la producción de olivo de la Región Tacna?

1.3 OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

1.3.1 Objetivo general

Determinar los factores socioeconómicos que tienen mayor influencia en la producción de olivo por campaña del productor asociado y no asociado de la Región Tacna, en el año 2009.

1.3.2 Objetivos específicos

- a) Determinar la influencia de la edad del productor asociado y no asociado en la producción de olivo de la Región Tacna.
- b) Determinar la influencia del nivel educativo del productor asociado y no asociado en la producción de olivo de la Región Tacna.

- c) Determinar la influencia del nivel de ingreso por campaña del productor asociado y no asociado en la producción de olivo de la Región Tacna.
- d) Determinar la influencia del tamaño del predio del productor asociado y no asociado en la producción de olivo de la Región Tacna.
- e) Determinar la influencia del sexo del productor asociado y no asociado en la producción del olivo de la Región Tacna.
- f) Determinar la influencia de la experiencia en el manejo agronómico del productor asociado y no asociado en la producción de olivo de la Región Tacna.

1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

En el mercado de las aceitunas, el Perú tiene principales competidores: En Europa se tiene a España, el cual es el primer productor de aceitunas a nivel mundial, concentrando el 26% del mercado mundial; además de Italia, Grecia y Turquía que representan el 55% del mercado actual mundial (ver cuadro 1); en América, los principales países exportadores de aceitunas son: Estados Unidos, Argentina, México, Chile y junto con Perú abarcan el 2,3% del mercado mundial de aceituna.

Siendo Argentina el mayor productor y exportador de aceituna en toda América, poseyendo unas 40 000 hectáreas, generándole una producción de 90 000 toneladas anuales, mientras que el Perú con unas 7 500 hectáreas produce unas 30 000 toneladas.

CUADRO 1
RANKING DE PAÍSES EXPORTADORES DE ACEITUNA

Productores	Año 2007	Participación %	Crecimiento anual	Crecimiento promedio anual
España	6 160,1	35,6	44,0	5,4
Italia	3 149,8	18,2	-2,5	0,2
Grecia	2 400,0	13,9	6,8	2,7
Turquía	1 800,0	10,4	0,0	9,6
Siria	999,0	5,8	0,0	16,4
Túnez	500,0	2,9	0,0	-1,9
Marruecos	470,0	2,7	0,0	-2,3
Egipto	318,3	1,8	0,0	17,8
Argelia	300,0	1,7	0,0	8,8
Portugal	280,0	1,6	16,7	-1,2
Resto	939,8	5,4	-7,2	4,8
Total	17 317,1	100	10,1	3,6

Fuente: PROMPEX Perú

El presente trabajo de investigación, nos permite tener conocimientos acerca de la influencia de los factores socioeconómicos sobre el nivel de producción del productor de olivo no asociado y asociado. La misma que puede servir de base para futuras decisiones de comercialización a nivel pequeño, mediano y macro empresariales.

Constituye una herramienta de trabajo para promover el desarrollo ordenado con voluntad y decisión participativa de los productores y entidades.

La justificación más importante es a nivel personal y profesional, dado que se consolida y se hace uso de los conocimientos adquiridos en la preparatoria desarrollada y en pro de un sector económico tan importante como son los productores de olivo en la Región Tacna.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1 MARCO CONCEPTUAL

2.1.1 FACTORES SOCIOECONÓMICOS

Son variables sociales y económicas que caracterizan a una persona o a un grupo dentro de una estructura social; incluye el nivel de ingreso, nivel de educación, edad, experiencia, estudio del género, entre otros.

Los cuales se detallan a continuación:

A. NIVEL DE INGRESO

Según la ¹Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercados y Opinión Pública A.C. (AMAI) en México existen 6 niveles de ingresos, cada uno de los cuales con diferentes ingresos y hábitos de consumo.

El nivel de ingresos familiar según el nivel socioeconómico es el siguiente:

¹ http://www.economia.com.mx/niveles_de_ingreso.htm

CUADRO 2
NIVEL DE INGRESOS FAMILIAR SEGÚN EL NIVEL
SOCIOECONÓMICO

Nivel	Ingreso mínimo	Ingreso máximo
<u>A/B</u>	85 000+	
<u>C+</u>	35 000	84 999
<u>C</u>	11 600	34 999
<u>D+</u>	6 800	11 599
<u>D</u>	2 700	6 799
<u>E</u>	0	2 699

Fuente: Niveles Socioeconómicos AMAI, actualización 2005

1. Nivel socioeconómico A/B (Clase rica)

Este es el estrato que contiene a la población con el más alto nivel de vida e ingreso del país.

Perfil educativo y ocupacional del jefe de familia

En este segmento el jefe de familia tiene en promedio un nivel educativo de licenciatura o mayor. Los jefes de familia de nivel AB se desempeñan como grandes o medianos empresarios (en el ramo industrial, comercial y de servicios); como gerentes, directores o destacados profesionistas.

Normalmente laboran en importantes empresas del país o bien ejercen independientemente su profesión.

Perfil del hogar

Los hogares de las personas que pertenecen al nivel AB son casas o departamentos propios de lujo que en su mayoría cuentan con 6 habitaciones o más, dos 2 ó 3 baños completos, el piso de los cuartos es de materiales especializados distintos al cemento y todos los hogares de este nivel, tienen boiler.

En este nivel las amas de casa cuentan con una o más personas a su servicio, ya sean de planta o de entrada por salida.

Los hijos de estas familias asisten a los colegios privados más caros o renombrados del país, o bien a colegios del extranjero.

Artículos que posee

Todos los hogares de nivel AB cuentan con al menos un auto propio, regularmente es del año y algunas veces de lujo o importados, y tienden a cambiar sus autos con periodicidad de

aproximadamente dos años. Los autos usualmente están asegurados contra siniestros.

Servicios

En lo que se refiere a servicios bancarios, estas personas poseen al menos una cuenta de cheques (usualmente el jefe de familia), y tiene más de 2 tarjetas de crédito, así como seguros de vida y/o de gastos médicos particulares.

Diversión/Pasatiempos

Las personas de este nivel asisten normalmente a clubes privados. Suelen tener casa de campo o de tiempo compartido. Además, más de la mitad de la gente de nivel alto ha viajado en avión en los últimos 6 meses, y van de vacaciones a lugares turísticos de lujo, visitando al menos una vez al año el extranjero y varias veces el interior de la república. La televisión ocupa parte del tiempo dedicado a los pasatiempos, dedicándole menos de dos horas diarias.

2. Nivel socioeconómico C+ (Clase media alta)

En este segmento se consideran a las personas con ingresos o nivel de vida ligeramente superior al medio.

Perfil educativo del jefe de familia

La mayoría de los jefes de familia de estos hogares tiene un nivel educativo de licenciatura y en algunas ocasiones cuentan solamente con educación preparatoria.

Destacan jefes de familia con algunas de las siguientes ocupaciones: empresarios de compañías pequeñas o medianas, gerentes o ejecutivos secundarios en empresas grandes o profesionistas independientes.

Perfil del hogar

Las viviendas de las personas que pertenecen al Nivel C+ son casas o departamentos propios que cuentan con 5 habitaciones o más, 1 ó 2 baños completos. Uno de cada cuatro hogares cuenta con servidumbre de planta o de entrada por salida.

Los hijos son educados en primarias y secundarias particulares, y con grandes esfuerzos terminan su educación en universidades privadas caras o de alto reconocimiento.

Artículos que posee

Casi todos los hogares poseen al menos un automóvil, aunque no tan lujoso como el de los adultos de nivel alto. Usualmente tiene un auto familiar y un compacto. Normalmente, sólo uno de los autos está asegurado contra siniestro.

En su hogar tiene todas las comodidades y algunos lujos; al menos dos aparatos telefónicos, equipo modular, compact disc, dos televisores a color, video/casetera, horno de microondas, lavadora, la mitad de ellos cuenta con inscripción a televisión pagada y PC. Uno de cada tres tiene aspiradora.

En este nivel las amas de casa suelen tener gran variedad de aparatos electrodomésticos.

Servicios

En cuanto a servicios bancarios, las personas de nivel C+ poseen un par de tarjetas de crédito, en su mayoría nacionales, aunque pueden tener una internacional.

Diversiones/Pasatiempos

Las personas que pertenecen a este segmento asisten a clubes privados, siendo éstos un importante elemento de convivencia social. La televisión es también un pasatiempo y pasan en promedio poco menos de dos horas diarias viéndola.

Vacacionan generalmente en el interior del país, y a lo más una vez al año salen al extranjero.

3. Nivel socioeconómico D+ (Clase media baja)

En este segmento se consideran a las personas con ingresos o nivel de vida ligeramente por debajo del nivel medio, es decir es el nivel bajo que se encuentra en mejores condiciones (es por eso que se llama bajo/alto o D+).

Perfil educativo del jefe de familia

El jefe de familia de estos hogares cuenta en promedio con un nivel educativo de secundaria o primaria completa. Dentro de las ocupaciones se encuentran taxistas (choferes propietarios del auto), comerciantes fijos o ambulantes (plomaría,

carpintería), choferes de casas, mensajeros, cobradores, obreros, etc.

Suelen existir dentro de esta categoría algunos jefes de familia que tienen mayor escolaridad pero que como resultado de varios años de crisis perdieron sus empleos y ahora se dedican a trabajar en la economía informal.

Perfil del hogar

Los hogares de las personas que pertenecen a este nivel son, en su mayoría, de su propiedad, aunque algunas personas rentan el inmueble. Cuentan en promedio con 3 o más habitaciones en el hogar y 1 baño completo.

Algunas viviendas son de interés social.

Los hijos asisten a escuelas públicas.

Artículos que posee

En estos hogares uno de cada cuatro hogares posee automóvil propio, por lo que en su mayoría utilizan los medios de transporte público para desplazarse.

Cuentan con: un aparato telefónico, 1 televisor a color, y 1 equipo modular barato. La mitad de los hogares tiene

video/casetera y línea telefónica. Estos hogares no tienen aspiradora y muy pocos llegan a contar con PC.

Servicios

Los servicios bancarios que poseen son escasos y remiten básicamente a cuentas de ahorros, cuentas o tarjetas de débito y pocas veces tienen tarjetas de crédito nacionales.

Diversión/pasatiempos

Generalmente las personas de este nivel asisten a espectáculos organizados por la delegación y/o por el gobierno, también utilizan los servicios de poli-deportivos y los parques públicos. La televisión también es parte importante de su diversión y atienden preferentemente a las telenovelas y a los programas de concurso. Este grupo tiende a ver televisión diariamente por un espacio algo superior a dos horas.

4. Nivel socioeconómico D (Clase pobre)

El nivel D está compuesto por personas con un nivel de vida austero y bajos ingresos.

Perfil educativo del jefe de familia

El jefe de familia de estos hogares cuenta en promedio con un nivel educativo de primaria (completa en la mayoría de los casos). Los jefes de familia tienen actividades tales como obreros, empleados de mantenimiento, empleados de mostrador, choferes públicos, maquiladores, comerciantes, etc.

Perfil del hogar

Los hogares de nivel D son inmuebles propios o rentados. Las casas o departamentos cuentan con al menos dos habitaciones y 1 baño que puede ser completo o medio baño. La mitad de los hogares cuenta con boiler (calentador de agua) y lavadora. En estas casas o departamentos son en su mayoría de interés social o de rentas congeladas (tipo vecindades).

Los hijos realizan sus estudios en escuelas del gobierno.

Artículos que posee

Las personas de este nivel suelen desplazarse por medio del transporte público, y si llegan a tener algún auto es de varios

años de uso. La mayoría de los hogares cuenta con un televisor y/o equipo modular barato. Uno de cada cuatro hogares tiene video/casetera y línea telefónica.

Servicios

Se puede decir que las personas de nivel D prácticamente no poseen ningún tipo de instrumento bancario.

Diversión/Pasatiempos

Asisten a parques públicos y esporádicamente a parques de diversiones. Suelen organizar fiestas en sus vecindades. Toman vacaciones una vez al año en excursiones a su lugar de origen o al de sus familiares. Cuando ven televisión su tipo de programación más favorecida son las telenovelas y los programas dramáticos. En promedio ven televisión diariamente por espacio de dos y media horas.

B. EDUCACIÓN

Según el diccionario virtual, educación puede definirse como:

- El proceso multidireccional mediante el cual se transmiten conocimientos, valores, costumbres y formas

de actuar. La educación no sólo se produce a través de la palabra: está presente en todas nuestras acciones, sentimientos y actitudes.

- El proceso de vinculación y concienciación cultural, moral y conductual. Así, a través de la educación, las nuevas generaciones asimilan y aprenden los conocimientos, normas de conducta, modos de ser y formas de ver el mundo de generaciones anteriores, creando además otros nuevos.
- Proceso de socialización formal de los individuos de una sociedad.
- La educación se comparte entre las personas por medio de nuestras ideas, cultura, conocimientos, etc. respetando siempre a los demás. Ésta no siempre se da en el aula.

Existen tres tipos de educación: la formal, la no formal y la informal. La educación formal hace referencia a los ámbitos de las escuelas, institutos, universidades, módulos.. mientras que la no formal se refiere a los cursos, academias, etc. y la

educación informal es aquella que abarca la formal y no formal, pues es la educación que se adquiere a lo largo de la vida.

C. EDAD

²Edad, del latín aetas, es el término que se utiliza para hacer mención al tiempo que ha vivido un ser vivo. Por ejemplo: "Mi hija tiene tres años de edad", "Cuando tenía ocho años de edad, me quebré la pierna jugando al fútbol", "El famoso escritor murió a los 91 años de edad a causa de una penosa enfermedad".

La noción de edad permite dividir la vida humana en distintos periodos temporales: "La infancia es la edad indicada para comenzar a estudiar un nuevo idioma", "La tercera edad debería ser un etapa de descanso y tranquilidad".

Edad también puede ser utilizado como sinónimo de edad madura: "Mi padre ya es un hombre de edad", "No entiendo cómo pueden golpear de esa forma a una persona de edad".

² <http://definicion.de/edad/>

El espacio que transcurrió de un tiempo a otro también suele recibir el nombre de edad: "En la edad de tu abuela, los niños no tuteaban a los mayores", "Las cosas se hacen de otra forma en nuestra edad".

D. EXPERIENCIA

³Experiencia (del lat. *experiri* = comprobar) es una forma de conocimiento o habilidad derivados de la observación, de la vivencia de un evento o proveniente de las cosas que suceden en la vida.

Tanto el ser humano como también muchos animales pueden obtener esta forma de conocimiento llamada experiencia a lo largo de sus vidas.

El concepto de experiencia generalmente se refiere al conocimiento procedimental (cómo hacer algo), en lugar del conocimiento factual (qué son las cosas). Los filósofos tratan el conocimiento basado en la experiencia como "conocimiento empírico" o "un conocimiento a posteriori".

³ <http://es.wikipedia.org/wiki/Experiencia>

Desde el punto de vista de la hermenéutica filosófica (Gadamer), solamente son posibles las experiencias si se tienen expectativas, por eso una persona de experiencia no es la que ha acumulado más vivencias (Erlebnis), sino la que está capacitada para permitírselas.

La experiencia contribuye sensiblemente a la sabiduría. Aunque se puede obtener cierto grado de sabiduría al sufrir castigo u observar a otros recibirlo, una mejor manera de adquirir sabiduría, y que además ahorra tiempo, es beneficiarse y aprender de la experiencia de los que ya son sabios, prefiriendo su compañía a la de "los inexpertos".

Una persona con considerable conocimiento en un área determinada puede ganar reputación como un experto.

E. ESTUDIO DE GÉNERO DEL SEXO

El género es una categoría de análisis en sociología, psicología y antropología que denota un conjunto de normas y convenciones sociales del comportamiento sexual de las personas. Son entonces, los "Estudios de género", los

estudios de la construcción social de las diferencias sexuales en un momento o lugar histórico dado.

Los estudios de género forman parte de la reciente tradición de los estudios culturales (Cultural Studies) que iniciaron en universidades de Inglaterra y Estados Unidos a partir de los 1960s/70s. Sin embargo, sus antecedentes son mucho más antiguos.

En 1949, Simone de Beauvoir afirma la frase que inicia el movimiento feminista del siglo XX: "Una no nace mujer, sino que se hace mujer." Su reflexión abrió todo un nuevo campo de indagación intelectual sobre la interpretación de la igualdad y la diferencia de los sexos, que hoy es tema de revistas, libros, debates políticos, políticas de diversidad empresarial y seminarios académicos y movimientos sociales en todo el mundo.

Los estudios de género no sólo estudian la desigualdad hacia las mujeres, sino que han abierto nuevos campos de investigación como sobre estudios sobre masculinidad y diversidad sexual (estudios sobre gays, lesbianas, bisexuales,

transexuales,...). Estos estudios no tienen respaldo ni en la biología ni en la genética y pero sí de otras disciplinas científicas como la psicología o las Ciencias de la Educación.

Existen numerosos estudios centrados en la biología, especialmente neuroanatómica o neurofuncional, sin embargo en última instancia resulta demasiado complicado descartar el aspecto social de un fenotipo. Es decir, cuando un estudio encuentra diferencias significativas entre hombres y mujeres, estas diferencias pudieran deberse también al contexto social donde ambos grupos se han desarrollado.

F. MACHISMO

El ⁴machismo es el conjunto de actitudes y prácticas sexistas vejatorias u ofensivas llevadas a cabo contra las mujeres.

El machismo engloba el conjunto de actitudes, conductas, prácticas sociales y creencias destinadas a justificar y promover el mantenimiento de actitudes discriminatorias contra las mujeres. Algunos críticos consideran también

⁴ Staal, *Noam Chomsky Between the Human and Natural Sciences*, Janus Head (2001)

machismo la discriminación contra hombres cuyo comportamiento, por ejemplo por tener una preferencia sexual homosexual, no es adecuadamente "masculino" a los ojos de la persona machista.

En América Latina hay autores que identifican el machismo con la "otra cara del ⁵marianismo".

G. PRODUCCIÓN

⁶Producción es la fase del proceso económico, en la cual los factores productivos son transformados con la finalidad de obtener bienes y servicios para satisfacer necesidades.

La teoría neoclásica también la define como la creación de riqueza que aumenta el bienestar de una sociedad, ya que se deben utilizar eficientemente los recursos escasos para generar el máximo bienestar.

⁵ Según Evelyn Stevens *El marianismo es el culto de la superioridad espiritual femenina, que considera las mujeres semidivinas, moralmente superiores y espiritualmente más fuertes que los hombres. Esta fuerza espiritual engendra la abnegación, es decir, la capacidad infinita de humildad y de sacrificio*

⁶ Academia ADUNI, (2005) introducción a la economía enfoque social, Lumbreras Editores, primera edición pag.104

La producción como actividad considera la fabricación y elaboración de bienes (alimentos, vestidos, etc); así como también la prestación de servicios (atenciones médicas, asesoría contable y legal, transporte público etc.)

La generación de los bienes y servicios en nuestro país es dejado a la iniciativa privada principalmente, aunque el estado genera también servicios como la educación, salud, etc. por lo tanto la asignación de recursos se realiza a través del mercado a diferencia de una economía planificada mediante la cual la decisión le corresponde a un órgano central de planificación.

En el mundo, los mayores volúmenes de producción se generan en las grandes empresas, las cuales deben reunir y combinar óptimamente los factores productivos, para crear la máxima cantidad de bienes y servicios que les permiten obtener las mayores tasas de ganancia.

H. PRODUCTORES

“Personas o grupos de personas, ya sea de carácter público o privado, que transforman los recursos en productos útiles.”

Empresas, personas e instituciones, de carácter público o privado, que transforman los recursos productivos en bienes y servicios útiles para la sociedad.

Entonces podremos decir que el concepto de productores sería personas o grupos de personas, ya sea de carácter público o privado, que transforman los recursos en productos útiles.

I. ASOCIATIVIDAD

- La asociatividad y Políticas Públicas en América Latina:

La asociatividad se ha vinculado principalmente, en el plano del diseño de políticas de desarrollo, a un tipo de organización determinada, que se caracteriza por incorporar la participación ciudadana, sea de forma voluntaria o por medio de actividades productivas, basadas en formas cooperativas o de organizaciones no lucrativas.

- Según Habermas:

La asociatividad como caracterizada por la acción orientada al entendimiento, esto quiere decir que para definir un comportamiento como “asociativo” es necesario conocer si este está orientado de modo primario a la obtención de un acuerdo básico basado en el reconocimiento de las partes involucradas que permita el desarrollo de una actividad determinada.

- Según la Dirección de Promoción Agraria:

La realización de una asociatividad prima en la necesidad de agruparse prima la necesidad que individualmente difícilmente pueden lograr.

Es la unión de iniciativas, voluntades y recursos por parte de un grupo de productores para trabajar de forma cooperada teniendo en cuenta objetivos comunes para obtener mejores resultados.

2.2 MARCO REFERENCIAL

2.2.1 Factores socioeconómicos

Teresa García, docente de la Universidad Pública de Navarra (España) desarrolló en el año 2008 una investigación denominada ***“Influencia que tienen los factores socio-económicos en el gasto en alimentos de las personas mayores en España”***, identificando las siguientes características socio-económicas:

- a) **Sexo:** Según distintos autores, parece que el sexo realmente marca diferencias en el gasto en alimentos. En concreto, Rousset et al. (2006) hacen hincapié en las diferencias entre hombres y mujeres mayores a la hora de consumir sobre todo alimentos. Esto se debe, a que las mujeres tienen una mayor preocupación por la salud, la estética, etc.

- b) **Estado civil:** En el trabajo de Donkin et al. (1998), los autores llegan a la conclusión de que tanto vivir solo como el sexo, y el nivel de estudios, influyen en el consumo de alimentos. Debido, según los autores, a que los hombres que viven solos no se toman el trabajo de cocinar y que las mujeres solteras se preocupan más

por su aspecto físico. La importancia del factor vivir solo o en pareja, en la calidad de la alimentación también es recogida por Wynne (1999) y aspectos tangenciales son tratados por Larsson y Silverstein. (2004).

c) Tipo y tamaño del hábitat: Como señala el trabajo de Marcelli et al. (2007), el concepto de hábitat rural o urbano en Europa varía de unos países a otros. Los autores apuestan por considerar como rural aquel entorno en el que la agricultura es la principal fuente de ingresos de la familia. Esto además impone unas determinadas pautas de consumo, ligadas al autoconsumo y por lo tanto a la producción propia de la zona, lo afecta a toda la unidad familiar, mayores incluidos. El tamaño de hábitat también afecta a la disponibilidad de alimentos, porque la oferta suele depender de dónde se viva, y todavía existen carencias en el equipamiento comercial de muchas zonas rurales

d) Estado físico y psíquico: El paso del tiempo provoca deterioros físicos y psíquicos en las personas, que pueden ser simultáneamente causa y consecuencia los unos de los otros. Las primeras investigaciones sobre el estado físico de las personas y su previsible influencia sobre la compra de alimentos datan de la

primera mitad de los años 60. La situación económica de las personas mayores, las deficiencias físicas y psíquicas de los seres humanos, consecuencia del inexorable proceso de envejecimiento condicionan el consumo de alimentos.

e) Valores y actitudes personales: Bódalo (2003) señala que el consumo de los mayores está condicionado por variables de tipo objetivo como la edad, el género, el hábitat, etc. (en lo que coincide con otros muchos autores) pero también condicionantes de tipo subjetivo como los valores y las actitudes personales. En la medida en que estas últimas sean más favorables y positivas, el mayor interactúa más con el entorno y sus hábitos de consumo serán más parecidos a los otros estratos sociales.

La primera conclusión es que el consumo de alimentos de los mayores en España es función de los ingresos totales del hogar. Respecto a los factores socioeconómicos con los que, siguiendo la bibliografía consultada, se ha trabajado, hay que destacar que el sexo, el estado civil, el nivel de estudios, la zona de residencia, el tipo de municipio, la edad, el tipo de casa y la edad son claramente significativos como variables explicativas del gasto en alimentos de los mayores españoles.

Respecto al sexo, los resultados confirman la idea expuesta en la bibliografía de que las mujeres, al cuidar más su salud y estética, incurren en un mayor gasto en alimentos. También es más elevado el gasto alimenticio cuando se trata de matrimonios, lo que es evidente pues se trabaja con datos de hogares, no de individuos. La unión en pareja resulta poco significativa pues son un número muy reducido de casos dados las peculiaridades de este segmento de población.

Los hogares con los niveles más bajos de educación se corresponden con los gastos más reducidos. Tiene total sentido, porque las personas con mayor nivel cultural han desarrollado trabajos mejor remunerados en su vida laboral y en el presente tienen las pensiones más elevadas, y como se ha visto el gasto en alimentos está influido directamente por el nivel de ingresos.

De acuerdo con la zona de residencia, y puesto que las pensiones agrarias son más reducidas que las de zonas industriales, el gasto es más elevado en las zonas urbanas e industriales. Además, en las zonas rurales es frecuente el consumo de productos cultivados por los propios hogares, aspecto que reduce el gasto en establecimientos comerciales,

sin que signifique que la dieta sea más pobre o deficitaria en determinados alimentos.

Según el tipo de municipio, el gasto en alimentos es sensiblemente mayor en municipios que tienen entre 20 000 y 50 000 habitantes. Esto puede ser debido a que el tamaño de hábitat afecta al equipamiento comercial y en este tipo de ciudades son menos frecuentes las grandes superficies y las grandes competencias en precios.

La edad afecta claramente al consumo, se observa que a medida que aumenta la edad, el gasto en alimentos se reduce. Este resultado debe interpretarse con cuidado. Los hogares de personas de más edad suelen corresponder a personas viudas, no parejas, cuyo gasto es teóricamente menor que el de un matrimonio. Por otra parte, las necesidades calóricas decrecen con el paso de los años y es posible que un estado de salud delicado se traduzca en un menor consumo de alimentos.

2.2.2 Determinantes demográficos, sociales y económicos del ingreso familiar

En el análisis de los factores condicionantes del ingreso familiar, destaca entre los estudiosos del tema, que el principal factor es la forma como se insertan los miembros del hogar en el mercado laboral o estructura productiva. Es decir, que el nivel de ingreso de un individuo y, por consiguiente, del hogar depende en gran parte del tipo de posición ocupacional que tengan, en el marco de la demanda laboral que se define por el tipo de actividad económica realizada y la tecnología utilizada.

Al respecto, los resultados de la Encuesta Nacional de Hogares muestran que los ingresos del trabajo equivalen al el 71,0% del ingreso familiar y al 75,7% de los ingresos ordinarios del hogar. Existen diversas perspectivas respecto de los condicionantes de la inserción de los miembros del hogar en la actividad productiva. En el recorrido de las interpretaciones, destaca la teoría del capital humano que propone Gary Becker, así como el papel que juegan los factores de tipo sociológico y las políticas públicas.

- a) Educación y capital humano:** Uno de los enfoques más actuales e interesantes en la explicación de la desigualdad de los ingresos

es la teoría del capital humano, tal como lo propone Gary Becker. Esta teoría se nutre de los aportes de Theodore Schultz, quien destaca que muchos de los gastos en que incurren los miembros de una familia se asumen como una forma de inversión, como es el caso, por ejemplo, de los gastos en educación, salud y emigración para buscar mejores oportunidades de empleo. Tal como lo anotan, Fernández-Baca y Seinfeld (1994), el beneficio en este caso estaría dado por el valor presente de los mayores ingresos netos que recibirían los miembros de esta familia como resultado de la mejor calidad y productividad de su trabajo vendida en el mercado. El punto central del aporte de Gary Becker es que a medida que las personas obtienen mayores niveles de educación y capacitación laboral, su trabajo es de mayor productividad y, por tanto, pueden acceder a mejores oportunidades de empleo e ingresos. Esto no significa restar importancia a otros factores relevantes en la determinación del ingreso, como la dotación inicial de capital no humano (inmuebles, equipos, máquinas o activos financieros), las propias habilidades especiales innatas de las personas y que la sociedad valora, y hasta el mismo factor suerte. En este sentido, Becker argumenta que, dada una cantidad fija de los otros factores, las personas pueden invertir en mayor educación

para mejorar sus posibilidades de ingreso. Esto significa que, por ejemplo, el ingreso esperado de una persona con un determinado número de años de estudio debería ser mayor que el de cualquier otra persona que tenga menos años de estudio, que tenga la misma dotación inicial de capital no humano y también las mismas habilidades (Fernández-Baca y Seinfeld, 1994).

En esta línea de pensamiento, se estima que el tipo de ocupación en que se insertan los miembros de las familias determina en gran parte el ingreso familiar. Pero, la posibilidad de acceder a una ocupación específica, con el nivel de ingreso que esta implica, depende de las habilidades adquiridas por el individuo a través de la educación y la experiencia laboral, ya que estas tienen impacto en su nivel de productividad. En este enfoque, no obstante el reconocimiento a la importancia de otros factores, el énfasis está puesto en la educación como determinante en la explicación de la desigualdad de los ingresos.

En una perspectiva más sociológica, Omar Arguello (1983) apunta que un primer aspecto que condiciona la ubicación del individuo, y por consiguiente de los miembros de un hogar, en la estructura productiva y social, es la posesión o no de los medios de producción suficientes para realizar una actividad económica que le

asegure ganancias mínimas para atender adecuadamente sus necesidades.

Cuando la posesión de estos medios de producción es insuficiente, como ocurre con muchos minifundistas, artesanos y otros trabajadores por cuenta propia, sus esfuerzos se concentraran en actividades de baja productividad y rentabilidad, por lo que es más probable que pasen a integrar alguno de los estratos de pobreza. De otro lado, señala que la ausencia de medios de producción puede ser compensada con la posesión de otro bien altamente valorado por la sociedad, cual es, la educación.

Arguello sugiere que la educación debe ser ubicada, en algunos casos, como un fenómeno social mediatizador entre los factores estructurales y los comportamientos concretos de los diversos actores sociales. En otros casos, la educación juega un papel fundamental en la transición social de una generación a otra. Son conocidos los estudios que muestran el papel de la educación en la movilidad social ascendente de los hijos con respecto a sus padres. En tanto logro de una generación y apuntando a su futuro, la educación ser uno de los factores condicionantes fundamentales del tipo de ocupación y del nivel de ingresos que obtendrá la misma. Aun por razones cronológicas, el individuo generalmente

recibe primero un cierto nivel de educación y después sale en busca de empleo y de ingresos, que estarán de acuerdo con su grado educacional. La ocupación, condicionada en gran parte por la educación, es el vehículo a través del cual el individuo y las familias obtienen sus ingresos.

Reconociendo la importancia del equilibrio entre la oferta y la demanda como condicionante de la desigualdad de los ingresos, argumenta que esta base estructural se potencia al agregársele condiciones de carácter económico y político. La primera de ellas, está referida a la necesidad que los empleos generados tengan un carácter productivo, lo cual es imprescindible para alcanzar remuneraciones adecuadas. La condición política se refiere al criterio y políticas gubernamentales respecto a la distribución del ingreso.

b) Ingreso y otras características del hogar y de sus miembros:

Algunos estudios efectuados recientemente en el país, donde se mide la pobreza utilizando el método de línea de pobreza, permiten evidenciar la estrecha relación del ingreso familiar con las características del hogar. Los resultados de estas investigaciones, entre ellas la de José Reyes (1995) y la Encuesta sobre Niveles de

Vida (ENNIV, 1994), además de respaldar las hipótesis sobre el rol de la educación en la determinación de la forma de inserción en el mercado laboral, dan cuenta de las variables que están asociadas al nivel del ingreso familiar, como por ejemplo, la estructura demográfica del hogar, el tamaño del centro laboral y las condiciones físicas de la vivienda.

En relación con el mercado laboral, mientras los integrantes de hogares pobres tienen mayor presencia en ocupaciones de menor calificación, los miembros de hogares no pobres la tienen en las ocupaciones de mayor calificación, las mismas que mayormente están vinculadas a grandes empresas del sector formal. De otro lado, a diferencia de los hogares pobres, tienen un mayor número de ocupados y una mayor proporción de asalariados entre sus miembros.

En términos demográficos, las familias pobres tienden a tener una fecundidad mayor, un promedio de personas por hogar también mayor y una población relativamente más joven que los no pobres (Antezana, 1995). Este hecho da lugar a que las familias pobres tengan, en promedio, una mayor tasa de dependencia.

Los estudios que relacionan el nivel de ingreso con las características de la vivienda señalan claramente que los hogares

pobres tienen, con más frecuencia que los hogares no pobres, viviendas con materiales ligeros (estera, cartón y madera), con un mayor nivel de hacinamiento y sin servicio de agua y desagüe dentro de la vivienda.

Un factor adicional, que guarda relación con el rol de la educación en la determinación del ingreso familiar (inserción laboral), es el lugar de residencia. Como lo anotan Fernández-Baca y Seinfeld (1994), el hecho de vivir en localidades urbanas o rurales es una variable que también influye sobre el nivel de ingreso esperado. Se estima que podrían darse dos tipos de efectos: por un lado, el menor grado de desarrollo de los mercados en las provincias se traduce en menores exigencias de calificación y entrenamiento, de tal manera que personas con el mismo nivel educativo que otras en Lima perciben ingresos que corresponden a un capital humano de menor calidad. Por otro lado, la menor calificación requerida influye negativamente sobre el stock promedio del capital humano del departamento. Ello, a su vez, afecta negativamente la productividad de cada individuo, que tiene que trabajar con personas de baja calificación. Altos niveles de educación formal no necesariamente son conducentes, por sí mismos, a una elevada

productividad en el tipo de actividades desarrolladas en las zonas rurales.

En síntesis, los antecedentes de tipo teórico y los estudios empíricos sugieren un conjunto de posibles factores asociados con el ingreso que es factible examinar con los datos de que disponemos: el nivel educativo de los miembros económicamente activos del hogar, el sector de la economía y otras características de la actividad donde se desempeñan, la estructura demográfica del hogar y las características de la vivienda, entre otros.

2.2.3 Algunos factores sociales y económicos de los agricultores de aceituna

Del proyecto de inversión que viene ejecutando el Gobierno Regional de Tacna denominado **“Fortalecimiento organizacional y comercial de los productores de aceitunas en la región de Tacna”**, se destaca la información relacionada con algunos factores relevantes de dichos agricultores:

a) Edad: Los productores de olivo mayoritariamente se encuentran distribuidos entre los 20 y 64 años, donde predomina la población masculina. La población asentada en la zona es originaria de otros lugares del departamento, principalmente de zonas alto andinas así como otros departamentos. Esta población se caracteriza por la informalidad de su ocupación territorial, ellos se encuentran asentados fundamentalmente en terrenos privados.

b) Escolaridad: Con respecto a los niveles de escolaridad, tenemos que un 81% tiene instrucción, y una población minoritaria 2%, tiene estudios de nivel superior. Las causas de ello, puede atribuirse a la poca expectativa respecto al nivel de educación o también a la falta de oportunidad para continuarla debido a la actividad laboral a que se dedican muchos jóvenes a temprana edad.

La comercialización de su producto la realizan en forma independiente y en pocas cantidades las cuales no satisface al comprador, cuyas causas se atribuyen a la desconfianza en la organización de productores. Esta visión no empresarial generará efectos relacionados con la mala distribución de su producto en el mercado y reducción de competitividad.

c) Predios: Los productores de olivo en la irrigación la Yarada suman un total de 1 400, de los cuales solo 242 productores forman parte

de asociaciones las cuales son: asentamiento 4, asentamiento 5 y 6, asentamiento 28 de agosto, cooperativa 60 y Juan Velasco Alvarado. Los productores de olivo si bien ocupan la gran parte de áreas cultivadas de la región, pertenecen también a diferentes grupos económicos, desde grandes agricultores que representan un mínimo de toda la población, hasta medianos y pequeños agricultores, que son la gran mayoría. En lo que respecta a la población involucrada solo existen pequeños agricultores que poseen terrenos que oscilan de 15 ha a 1 ha del cultivo de olivo. No obstante los elevados costos de producción por el uso de recursos hídricos subterráneos trae como consecuencia un porcentaje significativo de agricultores que aun se dedican a la actividad productiva de subsistencia, es por ello que los agricultores se ven forzados a tener que pedir préstamos a las diferentes entidades bancarias que existen en la localidad.

En el sector de la Yarada, el financiamiento es limitado, habiendo sido el fondo rotatorio de la Dirección Regional Agraria Tacna (DRAT), quien otorgó préstamos a 311 agricultores, de los cuales solo 15% han logrado cancelar y/o amortizar sus deudas, este es un impedimento que limita significativamente acceder a nuevos créditos, ya que las entidades financieras exigen que los

agricultores no tengan deudas pendientes. Vale precisar que los predios se encuentran en un 40% como garantía prendaria ante las entidades financieras.

2.3 MARCO TEÓRICO

2.3.1 AGROINDUSTRIA EN EL PERÚ

La agroindustria se define como ***“el sistema integrado que parte desde la producción primaria agropecuaria, forestal, piscícola, y el beneficio o transformación, hasta la comercialización del producto, sin dejar de lado los aspectos de administración, mercadotecnia y financiamiento”***.⁷

La agroindustria es una actividad económica que combina básicamente el proceso productivo agrícola con el industrial, para producir alimentos o materias primas semi-elaboradas destinadas al mercado y dentro de una operación rentable.

⁷ www.lamolina.edu.pe/eventos/cemtrar/compost

2.3.2 Actualidad y retos de la agroindustria peruana

El impresionante incremento de las agras exportaciones peruanas ha permitido desplazar a importantes competidores en nuestros principales mercados. Destacan los posicionamientos de la alcachofa y el espárrago en EE.UU., así como el de la palta y el mango en Europa. Las estrategias de crecimiento del sector se han basado en la diversificación de productos, países de destino y zonas de producción. Ello permite sostener un flujo de ingresos continuo tomando en cuenta la estacionalidad característica de los productos agrícolas en general.

Por ejemplo, solo en los últimos cuatro años, Camposol, la principal empresa agroindustrial, con exportaciones que superan los US\$ 100 millones anuales, más que duplicó tanto el número de variedades de los productos que exporta, así como la cartera de países de destino de los mismos. Además, posee cultivos a lo largo de la costa peruana (Piura, La Libertad, Ancash y Lima, principalmente).

Una estrategia adicional consistió en el posicionamiento de los productos en nichos de mayor poder adquisitivo. Así, en Europa, el precio

promedio del espárrago en conserva peruano es alrededor de 40% mayor que el promedio de los demás países competidores.

Sin embargo, a pesar del fuerte crecimiento del sector en los últimos años, aún falta mucho para compararnos con Chile. El país del sur registra casi 50 productos que se exportan por más de US\$ 15 millones al año cada uno, mientras que en el Perú no se cuentan más de 15 que superen dicho monto. Además, el 80% del valor exportado por la agroindustria moderna chilena es producto fresco, mientras que en el caso del Perú dicha concentración no supera la tercera parte del total. Esta diferencia refleja un alto grado de competitividad logística del país vecino, basado en infraestructura adecuada y procesos aduaneros eficientes.

Entre los retos que enfrenta el sector agroindustrial se destacan los siguientes:

- La ampliación de la frontera productiva es el primer factor importante para sostener el crecimiento agroexportador. Esto es posible a través del aumento de la productividad de las zonas en uso, así como de la incorporación de nuevas tierras con fines agrícolas. En esta línea, los proyectos de irrigación como Majes

(Arequipa), Olmos (Lambayeque), Alto Piura (Piura), Pasto Grande (Moquegua) y las últimas subastas de Chavimochic I y II permitirán incorporar alrededor de 100 mil hectáreas en los próximos tres a cinco años (hoy se cultivan cerca de 100 mil hectáreas dedicadas a la agroexportación).

- El acceso a más mercados es otro punto clave. Si bien en los últimos años se ha logrado el acceso a importantes mercados para productos como la uva (China) y los cítricos (EE.UU.), aún hay restricciones fitosanitarias para productos como la palta, por ejemplo en EE.UU., mercado que consume alrededor de 600 mil toneladas de dicho fruto (16 veces nuestras exportaciones de paltas al mundo). En este aspecto, el estado es un importante aliado, tanto a través de la firma de acuerdos comerciales como con el levantamiento de barreras no arancelarias.
- Por último, entre los demás aspectos que se deben mejorar para el desarrollo del sector están: la deficiente infraestructura, que incrementa los costos logísticos y evita una mayor diversificación geográfica de la producción; y la legislación laboral, aún incierta, pero con riesgo de incrementar los costos productivos.

2.3.3 Características de la agroindustria en el Perú

La actividad agroindustrial se ha convertido al sector en la “niña bonita” de las exportaciones peruanas. A diferencia de las industrias extractivas (como la minería o la forestal), la agro exportación ha estado acompañada de un halo de sostenibilidad y prosperidad febrilmente celebrado en el medio. Actualmente ostenta un expectante cuarto lugar en el ranking exportador, después del sector minero, el pesquero y el textil-confecciones.

Ello no obstante, el mentado *boom* ha despertado reacciones diversas. Por un lado, están quienes destacan su potencial para generar empleo e ingresos, especialmente los gremios empresariales que han hipotecado el futuro del sector después de la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos. Por otro, diversas ONG e investigadores independientes han señalado las contradicciones del modelo de relaciones laborales predominante en el campo, descrito como precario y, en no pocos casos, propenso a la explotación laboral.

El éxito agroindustrial se explica por varios factores, entre ellos: los sistemas de preferencias arancelarias otorgados por los Estados Unidos y

Europa, que permiten el ingreso de determinadas partidas libres de aranceles; nuestra particular geografía costera (cuya estacionalidad permanente reporta altos rendimientos agrícolas) y la disponibilidad de mano de obra. La cercanía a los puertos de embarque favoreció también el despegue de la producción y las exportaciones.

Aún así, el rápido posicionamiento de *commodities* agroindustriales como el espárrago, la alcachofa, los mangos o el café, debe entenderse como parte de una tendencia global orientada al consumo "saludable".⁸ En este marco, las campañas contra el *dumping* social y la explotación laboral realizadas en países como el nuestro, contribuyen a hacer más complejo el escenario en el que se mueve la agroexportación peruana, pulsada por el vértigo competitivo y la vigilancia social.

Desde mediados de la década de 1990, el aumento de la actividad agroindustrial (y de la oferta de trabajo) provocó intensos flujos migratorios de la sierra centro-sur hacia Ica y La Libertad, departamentos que concentran el grueso de la producción, empresas y trabajadores. Ahí, la prosperidad económica alcanzada por las empresas exportadoras contrasta con la formación caótica de asentamientos humanos alrededor

⁸ MARAÑÓN, Boris. (1998). "Modernización y relaciones laborales en empresas exportadoras de espárragos en Perú y México". En Hubert de Grammont, compilador. Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agroindustria mexicana. México D.F.

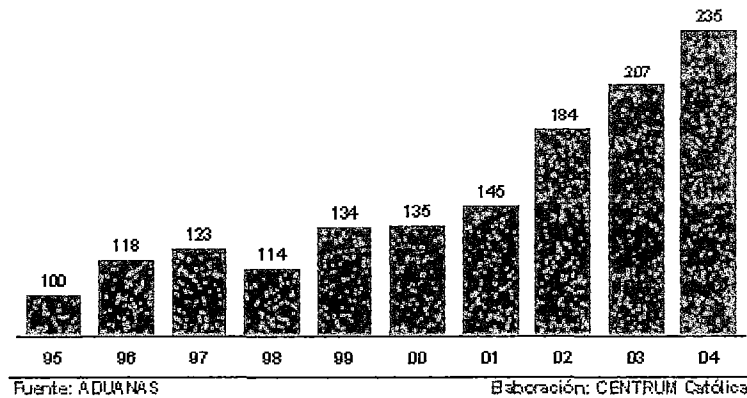
de los fondos, en condiciones absolutamente precarias e inseguras, realidad que es soslayada en la visión optimista que existe sobre el sector.

El caso de los espárragos resulta ilustrativo. Después de los mangos, el espárrago representa el segundo productor agropecuario con mayores volúmenes de exportación en el país. Desde 1994, las exportaciones de espárrago aumentaron aproximadamente 135% (como se muestra en el gráfico 1). En el 2005, la producción creció 13% respecto de 2004 (año en que se logró 14,7% de la producción mundial), superando los 230 millones de dólares por concepto de exportaciones. Los espárragos representan 62% de las legumbres exportadas, 29% de las exportaciones no tradicionales, aproximadamente 17% de la exportación agropecuaria (incluidos los productos tradicionales y no tradicionales) y alrededor de 2% de nuestras exportaciones totales. Todos estos elementos ubican al Perú entre los principales productores a escala mundial, después de China.⁹ Ver gráfico 1

⁹ En 2004, China ocupaba el primer lugar como productor mundial de espárrago con 45 mil hectáreas cultivadas y una producción de 587.500 toneladas. Este desempeño le otorga 25% de la superficie cultivada y 45% de la producción mundial. Hoy la tendencia de la producción china es decreciente.

GRÁFICO 1

EXPORTACIONES DE ESPÁRRAGOS (millones de dólares)



El problema no debe centrarse solo en si la agroindustria genera empleo o divisas (que lo hace). Debe hacerse analizando la forma como contribuye a superar la pobreza y la exclusión social en el país. ¿El modelo agroexportador favorece un crecimiento económico con equidad social? Para algunos analistas, existe una estrecha relación entre auge agroexportador y bienestar social. Sustentan sus afirmaciones en el crecimiento registrado en algunos departamentos de la costa (entre el año 2000 y el 2006 se crearon 56 nuevas empresas exportadoras en Ica). En ese mismo periodo, la PEA ocupada en el sector extractivo de Ica (incluida la minería) aumentó 38,5%, mientras que el desempleo urbano descendió a 5,7%.

Este tipo de crecimiento agroexportador presenta diversas contradicciones que cuestionan su capacidad para generar desarrollo. Si bien, por un lado, en regiones como Ica y La Libertad el desempleo descendió a niveles por debajo del promedio nacional (10% PEA), por otro lado, persisten condiciones de trabajo “profundamente precarias y desiguales”.¹⁰

Prueba de ello, es la atención prestada por diversos actores que operan a escala global en torno a los estándares laborales y de responsabilidad social que se aplican en el medio. Sindicatos (y algunos sectores empresariales) del norte, en coordinación con sus pares del sur, vienen presionando al gobierno para que incluyan cláusulas laborales en los acuerdos de comercio bilateral (los demócratas con el TLC). Su preocupación responde a la necesidad de contrarrestar el *dumping* social que implica la competitividad basada en magros salarios. Estas acciones se articulan con otras manifestaciones ciudadanas a favor del consumo responsable, verdaderas “espadas de Damocles” sobre el comportamiento social y ambiental de las empresas, especialmente las transnacionales y sus maquilas.¹¹

¹⁰ “Algo anda mal en las agroexportadoras”. *La República*, 25 de octubre de 2006.

¹¹ El proyecto de los mercados solidarios se sustenta en la construcción de un modelo alternativo de desarrollo afincado en la defensa de valores de solidaridad, justicia social, preservación de los patrimonios comunitarios y respeto de la naturaleza. Ana María Gonzáles, Therry Link & Reyna Moguel. “El comercio de valores éticos:

Es sabido que los mercados internacionales ofrecen múltiples oportunidades, pero también implican importantes retos. Las exportaciones agroindustriales, como las manufactureras, pueden favorecer la generación de empleo, así como los procesos de integración comercial (bien enfocados) podrían contribuir al desarrollo de capacidades productivas y a mejorar la calidad de vida de la población.

Para ello, es necesario un marco institucional que garantice una distribución justa de los beneficios obtenidos con la globalización. En esa línea, el cumplimiento de los derechos fundamentales en el trabajo y la responsabilidad social de las empresas son piezas clave para lograr un crecimiento económico con redistribución y equidad social.

2.4 PRODUCCIÓN DE LA ACEITUNA EN EL PERÚ

2.4.1 La aceituna y sus tipos

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,

suministre 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. Destacan sus contenidos en minerales, especialmente el calcio y el hierro, también se encuentra presente la pro vitamina A, vitamina C y tiamina.

En el Perú, el olivo presenta una marcada estacionalidad: Entre abril a julio se obtiene el 97% de la producción. La cosecha de aceitunas verdes se inicia a fines de febrero hasta abril; mientras que entre mayo y julio se obtiene la de aceitunas negras.

Los tipos de aceituna que se producen en el Perú son:

a) Sevillana

- Variedad más antigua del país conocida como "criolla" Se produce principalmente en Huaral, Ica, Pisco, Bella Unión, Yauca, La Ensenada, Mejía, Mollendo, Ilo y 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.
- En esta variedad se concentra más de un 80% del total de producción de Tacna.

b) Ascolana ternera

- Una de las principales variedades italianas de mesa.
- Árbol de tamaño mayor que mediano, rústico, de producción semi-temprana, auto fértil.
- Variedad apta para conserva, produciendo frutas de buenas características pero de cutícula muy delicada y pulpa blanca, que se madura fácilmente al ser cosechada.
- Utilizada en las irrigaciones de la Ensenada y Tacna.

c) Gordal

- Una de las principales variedades producidas en España, propia de la provincia de Sevilla.
- Árbol de altura media, produce frutos grandes de pulpa firme, de madurez precoz, de color brillante cuando madura.
- Es una excelente variedad para la obtención de conservas, principalmente aceitunas rellenas.

d) Manzanilla

- Principal variedad española para la industria de conservas de aceitunas.
- Árbol de tamaño bastante grande, de buena producción pero con tendencia a la vecería, poco exigente en clima y producción semitemprana.

e) Liguria

- Variedad aceitera introducida al país procedente de Chile.
- Árbol de gran tamaño, muy productivo.
- Variedad utilizada exclusivamente para extraer aceite.

f) Pendolino

- Variedad de origen italiano utilizado principalmente como polinizante.
- Árbol de mediano vigor, de buena y constante fructificación.
- Utilizada para extraer aceite.

En el Perú las principales variedades de aceitunas cultivadas son la sevillana en más de un 80%; y la Ascolana y Liguria que conforman el 20% restante.

2.4.2 Perfil del agricultor peruano de aceituna

a) Agricultor tradicional: Gran parte de la producción es destinada principalmente al mercado nacional. La aceituna se comercializa mayoritariamente sin procesar. El producto comercializado no es de primera clase, pues carece de selección de tamaño, Presentación por color, tiene un hueso muy grande por la utilización de algunas variedades aceiteras y presenta manchas en los frutos. Variabilidad en la conducción técnica del cultivo, en lo referente a la realización de podas, fertilización, deshierbes, riegos, etc. Se destacan las siguientes características principales: Baja o nula asistencia técnica, falta de capacidad de inversión, necesita capacitación gerencial y desarrollo de habilidades de exportación, falta de experiencia en el manejo óptimo del agua y fertilizantes para maximizar los niveles productivos con mínimos costos.

b) Agricultor exportador: Produce aceitunas de alta calidad dirigida principalmente al mercado externo. Las principales empresas exportadoras cuentan con sus propias plantas de producción, y realizan el procesamiento y almacenamiento. Se destacan las siguientes características principales: Poseen alta tecnología en el sistema de fertilización e irrigación y en el control químico y

mecanizado de malezas, recibe asistencia técnica sobre el manejo agronómico del cultivo y el proceso post-cosecha, alta capacidad gerencial, otros.

2.4.3 Producción de aceituna en el Perú

En el Perú, actualmente se cultivan unas 10 000 hectáreas de aceituna, en zonas productoras al sur del país tales como Tacna, Arequipa, Ica y Moquegua (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).

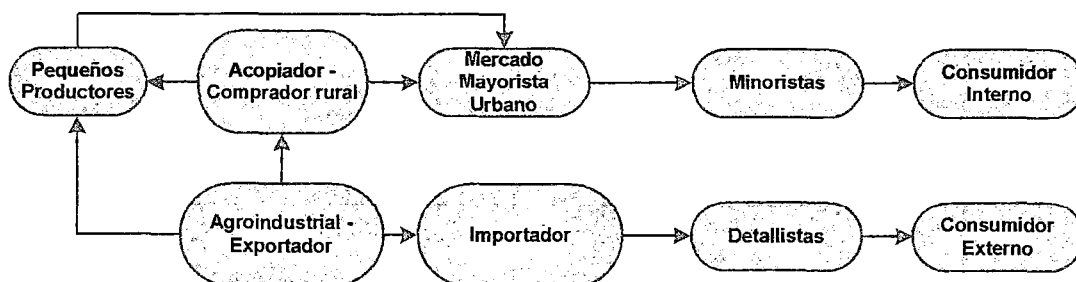
En estas regiones existen aproximadamente unos 3 mil aceituneros, los cuales producen en promedio unas 25 000 toneladas de aceituna entera por año. El 5% de la producción peruana de oliva se dedica a aceite. El 95% se procesa en la forma de aceituna entera. La mayor parte como negra de maduración natural, de color morado intenso se le llama popularmente "botija".

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

Existen dos modelos de cadenas productivas de la exportación de la aceituna, se tiene. En el gráfico 2 se aprecia el modelo 1 de la cadena productiva de exportación y en el gráfico 2 se aprecia el otro modelo de cadena productiva.

GRÁFICO 2

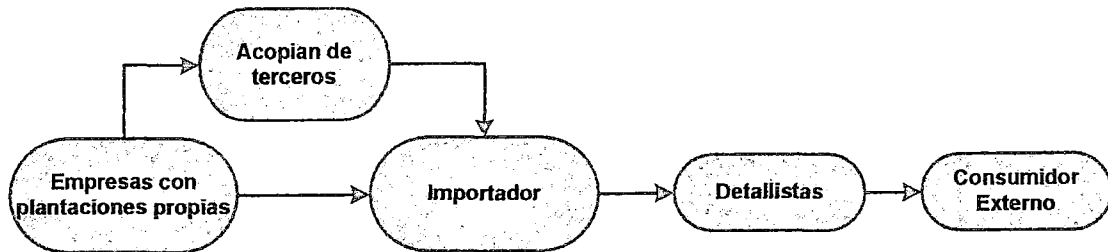
MODELO I DE CADENA PRODUCTIVA DE EXPORTACIÓN



FUENTE: Elaboración propia

GRÁFICO 3

MODELO II DE CADENA PRODUCTIVA DE EXPORTACIÓN



FUENTE: Elaboración propia

Según la ANPEAP (Asociación Nacional de Productores y Exportadores de la Aceituna Peruana) el mayor número de huertos en el país está en los predios menores a 3 hectáreas. Ver cuadro 2

CUADRO 2

Nº DE HUERTOS DE ACEITUNA EN EL PERÚ

Tamaño Hectáreas	Número de Huertos	Área Total
< 3	2 800	3 300
3 a 10	697	3 000
10 a 20	165	2 000
> 20	38	1 700
Total	3 700	10 000

FUENTE: ANPEAP

2.4.4 Principales empresas que producen y exportan aceituna en la actualidad

Actualmente existen varias empresas especializadas en la producción y exportación de aceituna, entre las 10 mejores se tiene:

1. Agroindustrias Nobex S.A.:

- Producción aproximada: 1 428 138 kg. anuales.
- Valor neto de la producción total: \$1 442 860 anuales.
- Precio aproximado por kg.: \$1,01
- Participación en el mercado peruano: 22,38%

2. Agroindustrias y Comercializadora Guive E.I.R.L.:

- Producción aproximada: 1 024 440 kg. anuales.
- Valor neto de la producción total: \$981 894 anuales.
- Precio aproximado por kg.: \$0,96
- Participación en el mercado peruano: 15,23%

3. Agroindustria Silpay E.I.R.L.:

- Producción aproximada: 872 750 kg. anuales.
- Valor neto de la producción total: \$735 360 anuales.
- Precio aproximado por kg.: \$0,84
- Participación en el mercado peruano: 11,41%

4. Agroindustria Olivarera Perú:

- Producción aproximada: 572 338 kg. anuales.
- Valor neto de la producción total: \$495 616 anuales.
- Precio aproximado por kg.: \$0,87
- Participación en el mercado peruano: 7,69%

5. Sihersa S.A.:

- Producción aproximada: 405 720 kg. anuales.
- Valor neto de la producción total: \$392 364 anuales.
- Precio aproximado por Kg.: \$0,97
- Participación en el mercado peruano: 6,9%

6. Descals Industrias Alimentarias:

- Producción aproximada: 440 606 kg. anuales.
- Valor neto de la producción total: \$365 418 anuales.
- Precio aproximado por kg.: \$0,83
- Participación en el mercado peruano: 5,67%

7. R. Muelle S.A.:

- Producción aproximada: 315 480 kg. anuales.
- Valor neto de la producción total: \$323 922 anuales.
- Precio aproximado por kg.: \$1,03
- Participación en el mercado peruano: 5,02%

8. Biondi y Cía. De Tacna S.A.C.:

- Producción aproximada: 162 000 kg. anuales.
- Valor neto de la producción total: \$204 588 anuales.
- Precio aproximado por kg.: \$1,26
- Participación en el mercado peruano: 3,17%

9. Pacific Ent. De South America:

- Producción aproximada: 181 780 kg. anuales.
- Valor neto de la producción total: \$196 788 anuales.
- Precio aproximado por kg.: \$1,08
- Participación en el mercado peruano: 3,05%

10. Exportadora de la Selva S.A.:

- Producción aproximada: 234 000 kg. anuales.
- Valor neto de la producción total: \$193 960 anuales.
- Precio aproximado por kg.: \$0,83
- Participación en el mercado peruano: 3,01%

11. Entre otras empresas tenemos: Aceitunas Ilo S.A., Agrial S.R.L., Agroindustrias Sur Perú, Alimentos del Sur S.A.C., Curmisa S.A., Fundo Carolina, Proensa, Huerto Alamein S.A., Fundo Nácar, etc.

- Producción aproximada: 939 148 kg. anuales.

- Valor neto de la producción total: \$1 113 544 anuales.
- Precio promedio por kg.: \$1,19
- Participación en el mercado peruano: 17,27%

2.4.5 Exportaciones de aceituna en el Perú

El nivel de las exportaciones peruanas ha presentado una tendencia creciente, aumentando aproximadamente un 7% anual, pero están concentradas en un solo mercado (Brasil) y en una forma de presentación (aceituna en salmuera). Hace unos 2 años el Perú producía aceituna por un valor promedio de 9 307 000 de dólares anuales, actualmente produce unos 12 926 000 dólares anuales, esto significa el valor promedio de producción de aceitunas ha aumentado en un 39%. Exporta por un valor promedio anual de unos 7 790 000 dólares. Ver cuadro 3.

CUADRO 3
PAÍSES A LOS CUALES SE EXPORTA ACEITUNA

País de destino	Valor FOB* (en miles de dólares)	Volumen kg.	Precio Promedio por kg.	Empresas Exportadoras
Brasil	3 609,3	4 155,2	0,87	15
Italia	1 613,0	1 523,0	1,06	4
Usa	622,12	325,6	1,91	15
Chile	156,98	244,12	0,64	7
Grecia	131,64	136,5	0,96	3
Alemania	114,52	64,12	1,79	3
Otros Países	198,66	127,78	1,55	6
Total	6 446,3	6 576,38	0,98	36

FUENTE: PROMPEX Perú

2.4.6 Análisis estratégico

Se destacan las siguientes fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas:

a) Fortalezas:

- Favorables condiciones para el desarrollo del cultivo (diversidad de climas).
- Agricultores con experiencia en el cultivo (principalmente el agricultor tradicional).
- Producto de alta calidad.
- Disponibilidad y bajo costo de mano de obra.

- Rendimientos de las plantaciones superiores a la media mundial.
- Óptimo proceso de maduración posterior.
- Cercanía a puerto de embarque (Tacna y Callao).

b) Oportunidades:

- Incremento del consumo mundial de aceituna.
- Alto potencial de penetración en el mercado de Estados Unidos.
- Escasez de aceituna mediterránea por problemas climáticos.
- Tratamientos preferenciales en Estados Unidos y Unión Europea.

c) Debilidades:

- Alta fragmentación de la tierra.
- Productores con débil organización y bajo poder de negociación frente a comercializadores.
- Bajo nivel tecnológico y escasa investigación (de mercados internacionales).
- Inadecuado manejo técnico del cultivo (mala distribución de recursos).
- Escasa capacidad de gestión de agricultores.
- Escaso nivel de inversiones alta informalidad en la comercialización
- Falta de capital de trabajo.
- Altos costos de transporte interno y externo.

- Deficiente infraestructura agrícola y vial (escasas carreteras).
- Ausencia de un adecuado código de buenas prácticas agrícolas.
- Alta dependencia del mercado brasileño.
- Falta de promoción de las aceitunas peruanas en el mercado internacional.
- Falta de estandarización de los productos exportados.

d) Amenazas:

- Condiciones climáticas desfavorables (solo cuando ocurre fenómeno de El Niño).
- Suspensión de las preferencias arancelarias.
- Presencia de plagas y enfermedades no controlables (principalmente en Tacna).
- Mayor penetración de los competidores.
- Incremento de los subsidios en países de la Unión Europea (imposibilitando que nuestro producto sea competitivo en ese sector).

2.5 PRODUCCIÓN DE ACEITUNA EN TACNA

2.5.1 Rendimiento promedio de la producción de aceituna

La región de Tacna registra el mayor rendimiento de olivo a nivel nacional, (6,4 t/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.

El costo de producción por una hectárea de olivo, es de S/5 730,91 como se indica en el cuadro siguiente, incluyendo los costos para el procesamiento, y el rendimiento promedio en el año 2007 fue de 6 462 kg/ha, el Perú se encuentra en el cuarto lugar en el mundo en rendimiento por hectárea, por lo que el olivo presenta mayores beneficios en comparación a otros cultivos. Ver cuadro 4.

CUADRO 4
COSTO DE PRODUCCIÓN POR HECTÁREA

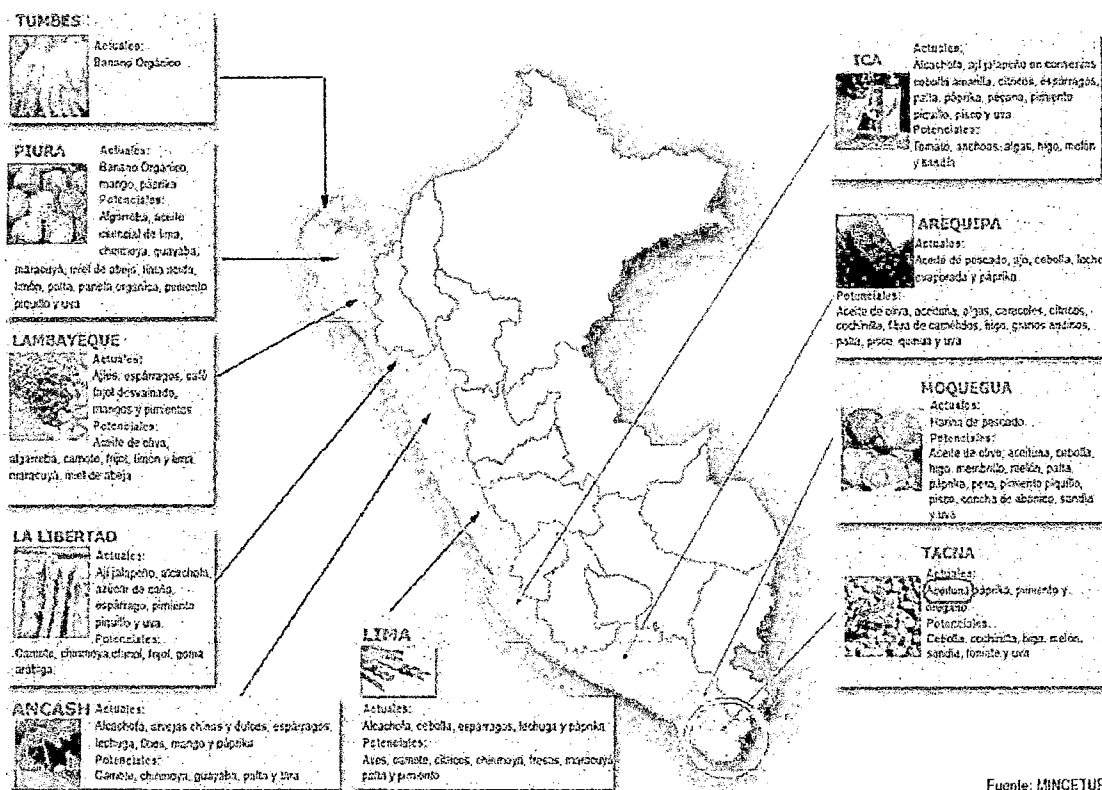
RESUMEN	COSTOS
I.- COSTOS VARIABLES	
A. Mano de obra	1 335
B. Maquinaria	60
C. Insumos	3 815
D. Transporte	50
II.COSTOS FIJOS	
Gastos Generales (10%)	521
III. COSTO TOTAL	
Costos Variables	5 210
Costos Fijos	521
TOTAL S/.	5 731

FUENTE: MINAG (DPA)

Según el MINCETUR, las oportunidades de agro exportación en la costa se da por los principales productos que genera cada región es así que se encuentra en Tacna la aceituna como producto bandera de la Región Tacna. Ver gráfico 4.

GRÁFICO 4

OPORTUNIDADES DE AGROEXPORTACIÓN EN LA COSTA

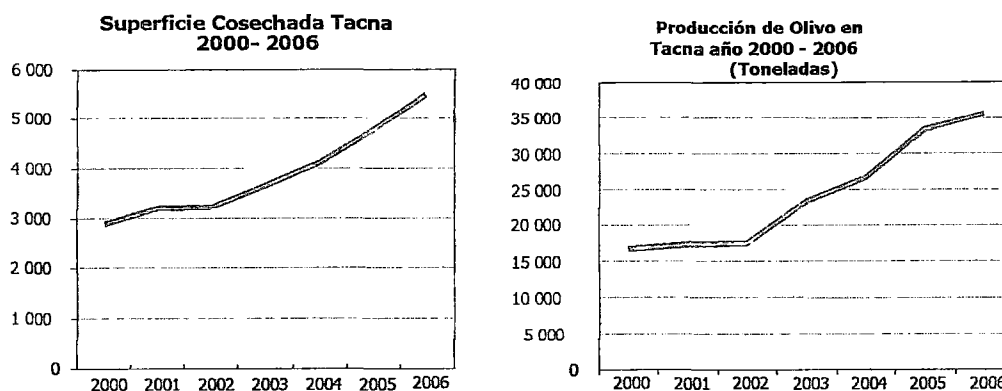


Fuente: MINCETUR

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, llegando hasta el abandono de las práctica agrícolas, principalmente en los valles olivareros antiguos afectados fuertemente por la "vecería".

GRÁFICO 5

SUPERFICIE Y PRODUCCIÓN DE OLIVO EN TACNA

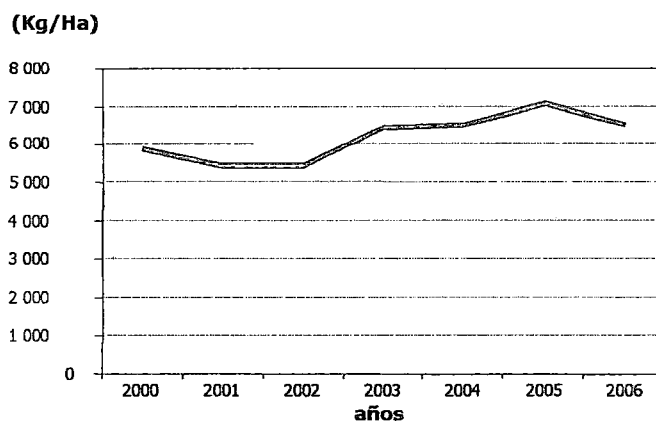


FUENTE: Observatorio Peruano de Cadenas Agroproductivas

En el gráfico 5 se observa que al año 2006, Tacna representa el 57% de la producción nacional siendo el principal productor de olivo en el País, esto por factores que condicionan la producción de este cultivo como (Clima, Manejo de cultivo, Riego); además la producción en toneladas a nivel local representa el 68% de la producción nacional, y la diferencia se obtiene básicamente por el rendimiento promedio por hectárea de Tacna, siendo este mayor al promedio nacional su producción es mayor.

GRÁFICO 6

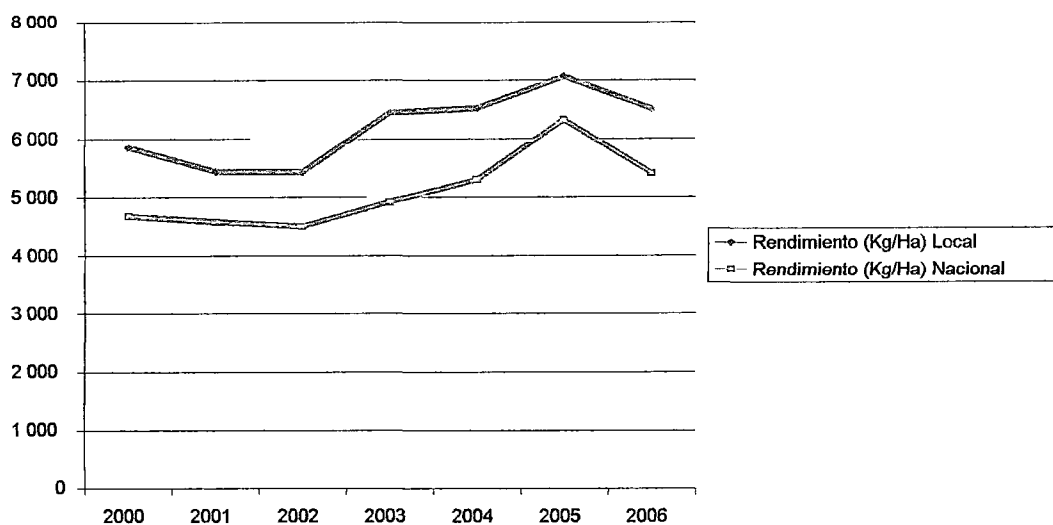
RENDIMIENTO PROMEDIO DE OLIVO EN TACNA 2000-2006 (Kg/Ha)



FUENTE: Observatorio Peruano de Cadenas Agroproductivas

En el grafico 6 se denota que el rendimiento promedio por hectárea de Tacna es mayor al nacional, incluso se nota que en el año 2005 se llegó a superar los 7 000 kg/ha, en el 2006 se dio una baja en el rendimiento, esto se explica por el fenómeno de vecería o alternancia que caracteriza la producción de olivo, un año se obtiene un alto rendimiento y al otro año bajo rendimiento, pese a esto nuestro departamento tiene una ventaja comparativa sobre la producción del olivo respecto a otros departamentos, principalmente por el factor climático que en Tacna es propicio, además de la mejora en el manejo del cultivo que incide en la productividad.

GRÁFICO 7
RENDIMIENTO PROMEDIO DE OLIVO NACIONAL Y DE TACNA
2000-2006 (kg/ha)



FUENTE: Observatorio Peruano de Cadenas Agroproductivas

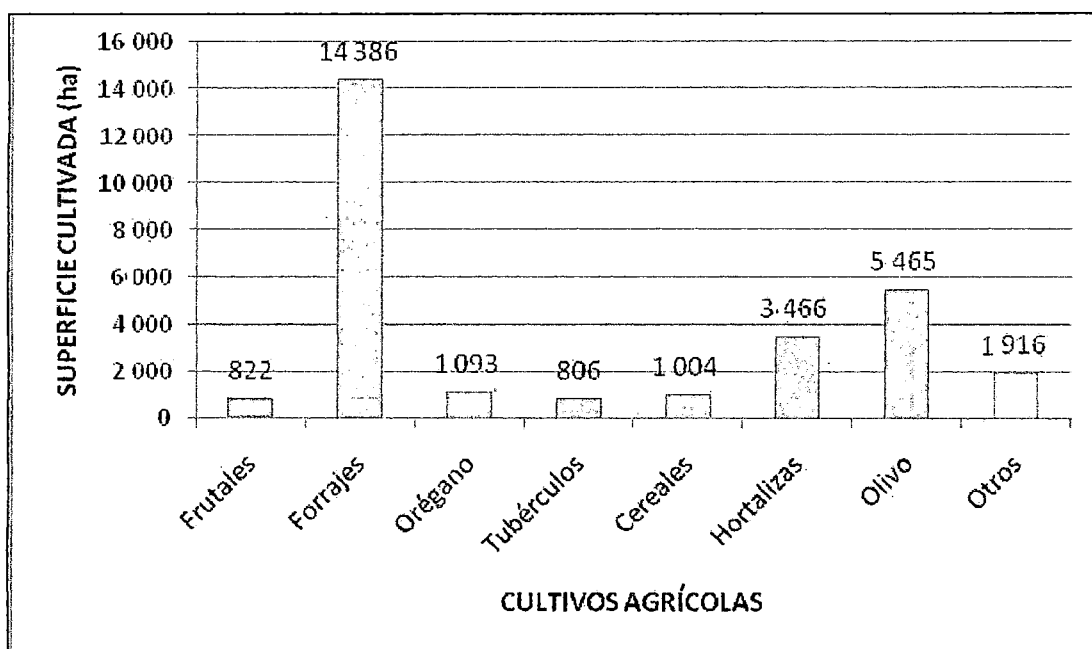
En el gráfico 7 se aprecia la diferencia en el rendimiento nacional y local, se puede distinguir claramente que Tacna se encuentra por encima del promedio nacional, con una diferencia promedio de 21%, la superioridad se mantiene constante a través de la serie.

2.5.2 Estratificación de los productores de olivo de Tacna

En base a la información de la Dirección Regional de Agricultura de Tacna, la superficie cultivada en la Región Tacna es de 28 958 has; de las cuales 5 465 has pertenecen al cultivo del olivo, representando el 18,87% de la superficie agrícola de la Región Tacna. Ver gráfico 8.

GRÁFICO 8

SUPERFICIE CULTIVADA (ha) EN LA REGIÓN TACNA 2006



FUENTE: Dirección Regional Agraria Tacna

CUADRO 5
SUPERFICIE AGRÍCOLA (ha) DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS DE
LA REGIÓN TACNA 2002 – 2006

Nº	CULTIVOS	2002	2003	2004	2005	2006	PROM.
1	Alfalfa	11 175	11 175	10 787	10 855	11 104	11 019
2	Olivo	3 226	3 647	4 101	4 730	5 465	4 234
3	Maíz chala	4 734	3 449	3 448	3 447	3 282	3 672
4	Maíz amiláceo	1 478	1 187	1 039	915	902	1 104
5	Orégano	1 078	1 074	1 067	1 091	1 093	1 081
6	Papa	910	741	506	652	701	702
7	Ají	574	680	690	487	686	623
8	Paprika	438	272	455	811	637	523
9	Cebolla	279	255	405	677	634	450
10	Maíz choclo	452	414	307	328	359	372
13	Vid	366	349	379	385	367	369
14	Pera	138	129	1 230	119	119	347
15	Haba g. Verde	172	196	255	210	232	213
16	Sandía	191	210	195	180	163	188
17	Maíz a. Duro	400	300	90	68	46	181
18	Tomate	167	196	186	170	131	170
19	Zapallo	174	177	150	116	90	141
20	Cebolla A. Dulce	216	115	238	48	32	130
Total Regional		30 277	28 390	27 858	28 389	28 958	28 774

FUENTE: Dirección Regional Agraria Tacna

A nivel de la región Tacna, la mayor superficie agrícola corresponde a la provincia de Tacna con 14 744 has, que representa el 50,95%; de las cuales el olivo ocupa ¹² 5 465 has, con el 18,87%; siendo

¹² Dirección Regional de Agricultura de Tacna (Registro 2008)

el segundo cultivo con mayor expansión agrícola en la región, y el primero en la provincia de Tacna. Ver cuadro 6.

CUADRO 6
SUPERFICIE CULTIVADA DEL OLIVO SEGÚN PROVINCIAS

PROVINCIAS	TOTAL (ha)	CULTIVO OLIVO
Región Tacna	28 958	5 465
Tacna	14 744	5 447
Jorge Basadre	3 683	18

FUENTE: Dirección Regional Agraria Tacna

Para poder tener una mejor percepción de las características de los productores de olivo de la Región Tacna, fue necesaria la sistematización de la información proporcionada por la Dirección Regional de Agricultura, sobre el censo del olivo en el año 2000. Se resalta que el censo fue aplicado a los productores que tienen pozos legalmente establecidos.

Para dicha sistematización, el equipo técnico encargado de la formulación, realizó una estratificación de los productores, por cantidad de superficie (hectáreas), que dispone para la producción de aceitunas. Es así, que se propuso el siguiente criterio: Ver cuadro 7.

CUADRO 7
ESTRATIFICACIÓN DE PRODUCTORES DE OLIVO

SECTORES	RANGOS	Estratos (ha)	Productores de olivo		
			Número		Porcentaje %
			Parcial	Total	
BAJO CAPLINA	Pequeños productores	0,01 - 3,00	46	51	90,20
	Medianos productores	3,01 - 6,00	5		9,80
		6,01 - 9,00	0		0,00
	Grandes productores	9,01 - a más has	0		0,00
MAGOLLO	Pequeños productores	0,01 - 3,00	150	183	81,97
	Medianos productores	3,01 - 6,00	20		10,93
		6,01 - 9,00	12		6,56
	Grandes productores	9,01 - a más has	1		0,55
ASENTAMIENTO 5 Y 6	Pequeños productores	0,01 - 3,00	161	225	71,56
	Medianos productores	3,01 - 6,00	51		22,67
		6,01 - 9,00	13		5,78
	Grandes productores	9,01 - a más has	0		0,00
ASENTAMIENTO 4	Pequeños productores	0,01 - 3,00	184	197	93,40
	Medianos productores	3,01 - 6,00	12		6,09
		6,01 - 9,00	1		0,51
	Grandes productores	9,01 - a más has	0		0,00
COOPERATIVA 60	Pequeños productores	0,01 - 3,00	137	143	94,76
	Medianos productores	3,01 - 6,00	6		4,37
		6,01 - 9,00	0		0,87
	Grandes productores	9,01 - a más has	0		0,00
28 DE AGOSTO	Pequeños productores	0,01 - 3,00	217	229	151,75
	Medianos productores	3,01 - 6,00	10		4,37
		6,01 - 9,00	2		1,40
	Grandes productores	9,01 - a más has	0		0,00
LA ESPERANZA	Pequeños productores	0,01 - 3,00	81	143	56,64
	Medianos productores	3,01 - 6,00	43		30,07
		6,01 - 9,00	14		9,79
	Grandes productores	9,01 - a más has	5		3,50
LAS PALMERAS	Pequeños productores	0,01 - 3,00	41	51	80,39
	Medianos productores	3,01 - 6,00	7		13,73
		6,01 - 9,00	2		3,92
	Grandes productores	9,01 - a más has	1		1,96
LOS OLIVOS	Pequeños productores	0,01 - 3,00	68	125	54,40
	Medianos productores	3,01 - 6,00	31		24,80
		6,01 - 9,00	12		9,60
	Grandes productores	9,01 - a más has	14		11,20
LOS PALOS	Pequeños productores	0,01 - 3,00	184	236	77,97
	Medianos productores	3,01 - 6,00	34		14,41
		6,01 - 9,00	4		1,69
	Grandes productores	9,01 - a más has	14		5,93
SAMA	Pequeños productores	0,01 - 3,00	42	47	89,36
	Medianos productores	3,01 - 6,00	5		10,64
		6,01 - 9,00	0		0,00
	Grandes productores	9,01 - a más has	0		0,00
INCLAN	Pequeños productores	0,01 - 3,00	6	10	60,00
	Medianos productores	3,01 - 6,00	4		40,00
		6,01 - 9,00	0		0,00
	Grandes productores	9,01 - a más has	0		0,00

FUENTE: I Censo Nacional de Productores de Olivo

2.5.3 Organización de los productores de olivo de Tacna

La organización de los productores se ha visualizado desde hace bastantes años como una de las estrategias para afrontar los problemas del sector agropecuario en general y de la micro y pequeña empresa en particular. Hoy más que nunca, se mira a la organización como una de las formas de intervenir con posibilidades en el contexto mundial actual, donde la competitividad es una exigencia natural.

Sin embargo, hasta hace relativamente poco tiempo, se puso énfasis en una organización orientada a la exportación con una visión empresarial. Durante mucho tiempo, el fin de las organizaciones de productores era gremial, orientado a la búsqueda de reivindicaciones y a un reconocimiento como medio de representatividad e interlocución política. De otro lado, gran cantidad de esfuerzos se dieron alrededor de los usuarios de agua, lo que se tradujo en la existencia de sólidas organizaciones de regantes; asimismo, con objetivos sociales se apoyó la organización de mujeres en clubes de madres y figuras similares. Ninguna de esas organizaciones se estableció para investigar mercados, o establecer planes estratégicos, o definir estrategias de logística, o buscar certificaciones de calidad.

Sin embargo, por iniciativa propia, o muchas veces inducidas por los mismos programas de promoción del desarrollo, sobre esas organizaciones de carácter gremial y social empezaron a recaer tareas de gerencia, de compra, de ventas, de manejo de inventarios, de estimación de costos y de precios de venta, de negociaciones con supermercados y con exportadores, con la lógica consecuencia de ineficiencia en los procesos, en el mejor de los casos, ya que la mayoría de las veces, la iniciativa empresarial terminaba en fracaso y la organización gremial o social se debilitaba o se acababa.

Las lecciones aprendidas de esos antecedentes señalaron la necesidad de impulsar organizaciones típicamente empresariales, que sean sostenibles y equitativas si lo que se quería era ser competitivos en los mercados.

La organización es el proceso de agrupamiento de personas que trabajan en forma coordinada y concertada para alcanzar sus metas. Con la organización se debe lograr un uso más efectivo de los factores de producción, que el que se alcanza a nivel individual. Cuando se trata de una empresa asociativa orientada a los negocios, la organización es una tarea delicada y de plazos relativamente más largos que los

contemplados por la mayoría de programas de desarrollo rural. Es un proceso que tiene que ser llevado eficiente y conscientemente por los ejecutores de los proyectos, los cuales deben tener especialización y experiencia en estos temas; puesto que, equivocadamente, se asume que, dadas ciertas condiciones de interés por el proyecto, los productores se organizarán de forma eficiente superando los obstáculos. No obstante, esto no funciona así debido a conflictos de poder y liderazgo por conducir la empresa. También porque al principio hay desconocimiento y falta de claridad sobre aspectos de gestión empresarial que pueden complicar y restar eficacia al negocio; así como del comercio internacional.

Los productores de olivo de la Región Tacna, son en su mayoría pequeños y medianos productores, que tienen menos de 9 hectáreas para el cultivo del olivo. Ello los condiciona a tres cosas:

- a)** Organizarse en asociaciones de productores, con el fin de lograr un volumen de producción, que les permita una mejor negociación con los acopiadores o agroindustriales exportadores.
- b)** Dependere de un intermediario que le garantice la venta de su producción total.
- c)** Vender su producción en forma ambulatória al mejor postor.

Estos factores no permiten el desarrollo sostenido del pequeño o mediano productor de aceitunas, porque los ingresos obtenidos no son suficientes para reinvertir en sus parcelas o de pagar las cuotas de algún financiamiento que pudieran realizar con fines de inversión en su principal actividad económica.

Las organizaciones de productores de aceitunas de la Región Tacna, obedecen a diferentes niveles de organización.

- 1. Organizaciones de segundo nivel:** MINCETUR ha apoyado la formación de la Central de Asociaciones de Productores de Olivo de Tacna – CEAPO; la cual, está constituida por 8 asociaciones de primer nivel con un total de 235 socios (dentro de la asociaciones mencionadas en el cuadro 8 la APET está conformado de comerciantes de olivo no siendo necesariamente productores de olivo) y que actualmente manejan 912 hectáreas de olivo. Ver cuadro 8.

CUADRO 8
ORGANIZACIONES AGRARIAS DE LA PRODUCCIÓN DE ACEITUNA
EN LA PROVINCIA DE TACNA

ASOCIACIONES CONFORMANTES DEL CEAPO	SOCIOS
Asociación de Productores Agroindustriales Damnificados 23 de Junio del 2001	58
Asociación de Productores Exportadores La Yarada	27
Asociación de Productores Exportadores La Costanera	16
Asociación de Productores Exportadores de Tacna (APET)	19
Asociación de Productores Exportadores Hospicio N° 60 - La Yarada	21
Asociación de Productores Vencedores del 78 Sector Para	32
Asociación de Productores San Jerónimo (Sama)	13
Asociación de Productores Pampa Molino	14
Central de Asociaciones de Productores de Olivo	35
TOTAL	235

FUENTE: DRAT

Esta organización exporta 420 toneladas de aceituna procesada, a Brasil. Esto representa menos del 1% de la producción total de aceitunas de la Región, reportadas a junio del 2008 (55 757 toneladas) y menos del 10% de la producción total que debería manejar la propia CEAPO. Se pudo identificar algunas deficiencias de esta organización, como la falta de un Plan de Negocios para su producto, a pesar de haberse creado hace más de 3 años. Asimismo, no se lograron constituir como una red empresarial o consorcio exportador, debido a un estancamiento en su proceso de desarrollo como organización. Finalmente, se advierte un grado de desconfianza entre los mismos miembros y organizaciones

conformantes de la CEAPO, sumado a ello, la disminución de los socios que inicialmente participaron de esta iniciativa.

2. Organizaciones de primer nivel: A raíz de diversas acciones realizadas en forma dispersa por entidades públicas y privadas, se ha logrado la conformación de una Asociación de Productores Exportadores la Yarada, en el Asentamiento 4, el cual como fundadores figuran en la Minuta 39 socios inscritos en Registros Públicos. Asimismo, tenemos a la Asociación de Productores Exportadores Hospicio Número 60 de la Yarada, con 21 productores inscritos.

Como tercer grupo tenemos a los productores de La Esperanza y Olita, que debido a varias charlas de sensibilización tomaron la decisión de formar una asociación de productores y que están en proceso de formalización.

Las demás Asociaciones integrantes de la CEAPO y que no han sido mencionados en los párrafos anteriores; se han reagrupado, puesto que ya funcionaban como tal hace varios años y que estaban inactivos por diversos motivos.

2.5.4 Problemas en la organización de los productores de olivo de Tacna

Se han identificado los problemas por deficiencias en la organización:

- El mejorar el acceso a los mercados, la posibilidad de disminuir costos y la necesidad de disponer de recursos financieros externos, son algunos de los motores naturales que motivan la decisión de organizarnos en algún tipo de asociación.
- La organización de los productores se ha visualizado desde hace varios años como una de las estrategias para afrontar los problemas del sector agropecuario en general y de la micro y pequeña empresa en particular. Hoy más que nunca se mira a la organización como una de las formas de intervenir con posibilidades en el contexto mundial actual, donde la competitividad es una exigencia natural. Sin embargo, hasta hace relativamente poco tiempo se puso énfasis en que la organización orientada a producir bienes para los mercados debe tener una visión marcadamente empresarial.
- Las organizaciones de productores de olivo, necesitan ser fortalecidas mediante la asistencia técnica con metodologías

exitosas de asociatividad, que obedezcan a un proyecto serio y con metas claras en el mediano y largo plazo.

- Las organizaciones de productores de olivo de la Región Tacna, en su totalidad, carecen de un plan estratégico, de un plan operativo o de un plan de negocios, que les permita tener en claro los objetivos que quieren lograr y los recursos que requieren para su desarrollo.
- Una organización eficiente, a través de los mecanismos asociativos, logra facilitar el acceso a tecnologías, conocimiento, equipamiento, instalaciones que permitan lograr una escala que justifique su acceso, por ejemplo: Adquirir equipos con grandes capacidades productivas que las empresas individuales utilizarían en forma no eficiente, contratar a consultores especializados. También se podrá adquirir un poder de negociación superior con los clientes, los proveedores de insumos y los bancos.
- Las organizaciones de productores de olivo, aun no logran consolidarse como un consorcio exportador o como una red empresarial, para tener capacidad de negociación, para que puedan aprovechar las economías de escala, para contratar profesionales que les brinden asistencia técnica o para lograr volúmenes de exportación adecuados para la exportación.

- Las razones por las cuales no logran lo antes mencionado, es por la deficiente, escasa o nula asistencia técnica adecuada en el desarrollo organizacional, en la que se apliquen metodologías o que obedezcan a procesos exitosos tanto en el Perú como en otros lados del mundo.

Una de las limitantes más resaltantes del sector agrario lo constituye la falta de acceso a crédito para financiar las campañas agrícolas, así como la adquisición de equipos y maquinarias, lo que no permite mejorar la producción y productividad del cultivo.

Es importante por lo tanto, articular a los productores con los entes de financiamiento para aminorar las dificultades con las que se enfrentan los propietarios agrícolas para el acceso al crédito. Uno de los problemas que se puede identificar es precisamente la falta de seguridad jurídica en la tenencia de la tierra y deudas pendientes (fondos rotatorios). Es así que a través de los agentes financieros públicos y privados se han facilitado la obtención de crédito y apoyo para la formalización de algunas de las organizaciones que están dentro de la cadena del olivo a través de acuerdos y convenios suscritos con las siguientes entidades: CARITAS - Tacna, AGROBANCO, MST CITE Agroindustrial, Gobierno Regional –

Tacna y el Proyecto Especial de Promoción del Aprovechamiento de Abonos Provenientes de Aves Marinas – PROABONOS, proveedor guano de isla.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

3.1.1 Hipótesis general

Los factores socioeconómicos que tienen mayor influencia en la producción de olivo por campaña del productor asociado y no asociado de la Región Tacna, son el nivel de ingresos y el tamaño del predio.

3.1.2 Hipótesis específicas

- a) Existe una influencia distinta de la edad del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna.
- b) Existe una influencia distinta del nivel educativo del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna.

- c) Existe una influencia distinta del nivel de ingreso por campaña del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna.
- d) Existe una influencia distinta del tamaño del predio del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna.
- e) Existe una influencia distinta del sexo del productor asociado y no asociado sobre la producción del olivo de la Región Tacna.
- f) Existe una influencia distinta de los años de experiencia en el manejo agronómico del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna.

3.2 VARIABLES E INDICADORES

3.2.1 Variable independiente: *Factores socioeconómicos*

Indicadores

- Edad.
- Nivel educativo.
- Nivel de ingreso por campaña.
- Tamaño del predio.

- Sexo.
- Años de experiencia en el manejo agronómico.

3.2.2 Variable dependiente: *Nivel de producción*

Indicadores

- Producción anual en kilogramos.

3.3 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

3.3.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación es **descriptivo analítica**, ya que se analizó los factores que influyen en el nivel productivo de los agricultores de olivo asociados y no asociados.

3.3.2 Diseño de investigación

Se trata de una investigación **no experimental de tipo transversal**, ya que los datos obtenidos servirán para incrementar el conocimiento científico y proponer alternativas de mejora.

3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1 Población

La población considerada fueron todos los productores de olivo tanto asociados como no asociados de La Yarada y de Sama, los cuales suman 1400.

3.4.2 Muestra

El tamaño de muestra se obtiene aplicando la siguiente ecuación:

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

n =	(1 400) (1,96) ² (0,50) (0,50)	1 344,56	90
	(1 399) (0,1) ² + (1,96) ² (0,50) (0,50)	14,95	

$$N = 1\,400$$

$$Z = 1,96$$

$$P = 0,5$$

$$Q = 0,5$$

$$E = 0,1$$

La muestra es "n "

$$n = 90$$

Según la encuesta realizada a los productores de olivo se estimó que solo el 14% de los productores de olivo se encontraban asociados y el resto no asociados, es así que para efecto de determinar los productores asociados y no asociados de la muestra de 90 productores aplicamos el método de afijación proporcional, obteniendo así un estrato con la misma proporción en la muestra que en la población. Ver siguiente cuadro.

	Frecuencia	Porcentaje
No asociado	77	85,56%
Asociado	13	14,44%
Total	90	100,00%

Fuente: Elaboración propia

3.5 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Se aplicó una encuesta y entrevistas que permitió identificar las principales variables socioeconómicas identificadas en el presente trabajo de investigación, además del nivel de producción.

3.6 FUENTES PARA LA OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN

La fuente de información fue primaria, recurriendo para ello a los datos que nos proporcionaron por los agricultores de la Yarada y Sama, asociados y no asociados. Para este efecto, se aplicó un instrumento diseñado por el investigador, siendo validado conforme a los criterios cuantitativos y cualitativos. El desarrollo del marco teórico implicó fuentes bibliográficas disponibles en bibliotecas y medios electrónicos.

3.7 PROCESAMIENTO Y TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS

La información se procesó mediante el uso del software estadístico SPSS versión 15,0 en español; con respecto a las técnicas de análisis empleadas se destacan:

- Tablas de frecuencias y gráficos.

- Estadísticos descriptivos (media y desviación estándar).
- Prueba de hipótesis t de Student.
- Coeficiente de correlación de Pearson. Para la variable dependiente e independiente.
- Estadístico chi-cuadrado, para determinar si dos variables cualitativas están o no relacionadas.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS VARIABLES SOCIOECONÓMICAS

4.1.1 Análisis descriptivo respecto a la edad.

Con respecto a la edad de los productores considerados en la muestra, se concluye que el 32,22% tienen edades comprendidas entre los 61 y 70 años, el 23,33% entre los 51 y 60 años, el 20,00% entre los 41 y 50 años, el 16,67% más de 70 años y el 7,78% edades de 40 años o inferiores. También se encontró que la edad promedio fue de 60,99 años en los agricultores no asociados y de 52,08 en los agricultores asociados.

Ver cuadro 9.

CUADRO 9
EDAD DEL PRODUCTOR

Edad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
40 o menos	7	7,78%	7,78%
41 - 50	18	20,00%	27,78%
51 - 60	21	23,33%	51,11%
61 - 70	29	32,22%	83,33%
Más de 70	15	16,67%	100,00%
Total	90	100,00%	

FUENTE: Encuesta socioeconómica

Haciendo una comparación de la edad entre los productores asociados y no asociados, determinamos la media para asociados 52,08 y una desviación estándar de 9,3 para el caso de los productores no asociados se tiene una media de 60,9 y una desviación estándar de 11,9.

En el caso de la desviación estándar, para conocer con detalle un conjunto de datos, no basta con conocer las medidas de tendencia central, sino que necesitamos conocer también la desviación que representan los datos en su distribución respecto a la media aritmética de dicha distribución, con objeto de tener una visión de los mismo acorde con la realidad a la hora de describirlos. Ver Cuadro 10

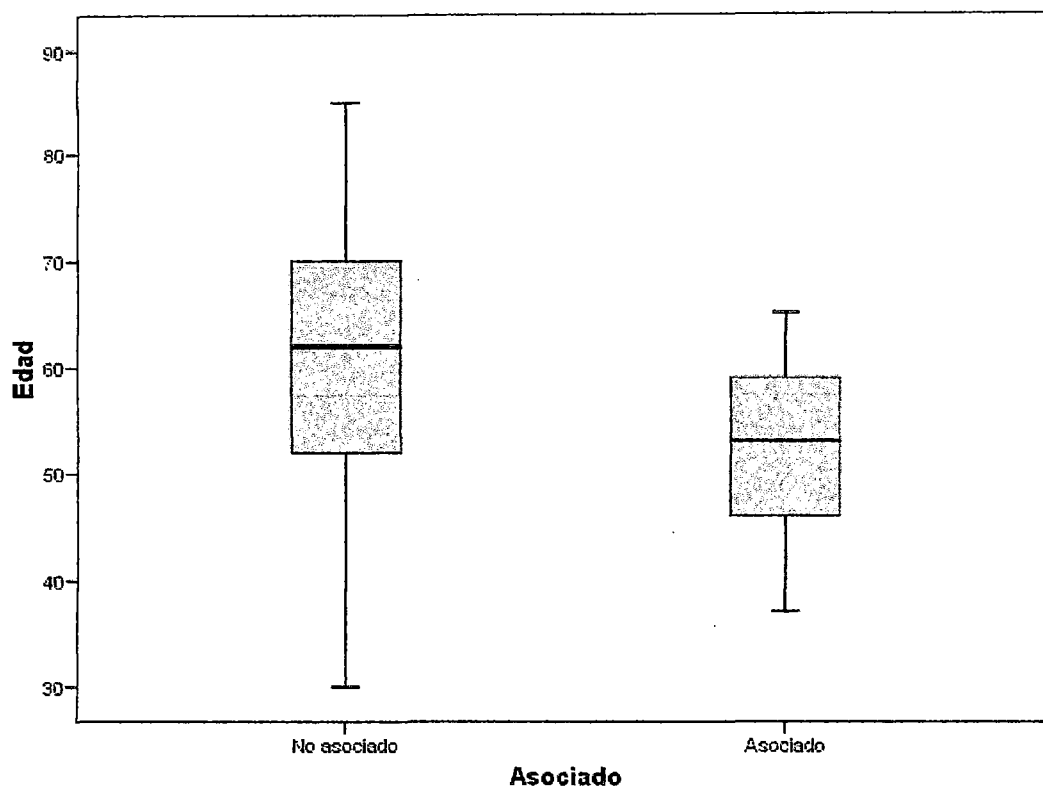
CUADRO 10
EDAD DEL PRODUCTOR ASOCIADO Y NO ASOCIADO

Asociado				Estadístico
Edad	No asociado	Media		60,99
		Intervalo de confianza para la media al 95%	Límite inferior	58,27
			Límite superior	63,71
		Desv. típ.		11,975
	Asociado	Media		52,08
		Intervalo de confianza para la media al 95%	Límite inferior	46,45
			Límite superior	57,71
		Desv. típ.		9,314

FUENTE: Encuesta socioeconómica

Para una mejor expresión graficamos los intervalos de edad de los productores asociados y no asociados. Ver grafico 9.

GRÁFICO 9
EDAD DEL PRODUCTOR ASOCIADO Y NO ASOCIADO



FUENTE: Elaboración propia

4.1.2 Análisis descriptivo respecto al nivel educativo

Con respecto al nivel educativo del agricultor se encontró que el 48,89% cuenta con solamente un nivel primario, el 37,78% cuenta con un nivel secundario de instrucción, el 12,22% con un nivel superior de instrucción, y solamente el 1,11% es analfabeta. También se logra destacar que los agricultores asociados (su nivel educativo entre nivel

secundario y superior) presentan un mejor nivel educativo medio con respecto a los agricultores no asociados (su nivel educativo entre nivel primario y secundario). Ver cuadro 11

CUADRO 11

NIVEL EDUCATIVO DEL PRODUCTOR

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Sin estudios	1	1,11%	1,11%
Primaria	44	48,89%	50,00%
Secundaria	34	37,78%	87,78%
Superior	11	12,22%	100,00%
Total	90	100,00%	

FUENTE: Encuesta socioeconómica

Haciendo una comparación del nivel educativo entre los productores asociados y no asociados otorgaremos valores para la media es así que tenemos 1=sin estudios, 2=primaria, 3=secundaria, 4=superior para la media, es así que determinamos la media para asociados 3,54 lo que implicaría tener un nivel de estudio secundario y superior con una desviación estándar de 0,519. Para el caso de los productores no asociados se tiene una media de 2,45 lo que implica un nivel primario con una desviación estándar de 0,619.

En el caso de la desviación estándar, para conocer con detalle un conjunto de datos, no basta con conocer las medidas de tendencia

central, sino que necesitamos conocer también la desviación que representan los datos en su distribución respecto a la media aritmética de dicha distribución, con objeto de tener una visión de los mismo acorde con la realidad a la hora de describirlos. Ver cuadro 12

CUADRO 12

NIVEL EDUCATIVO DEL PRODUCTOR ASOCIADO Y NO ASOCIADO

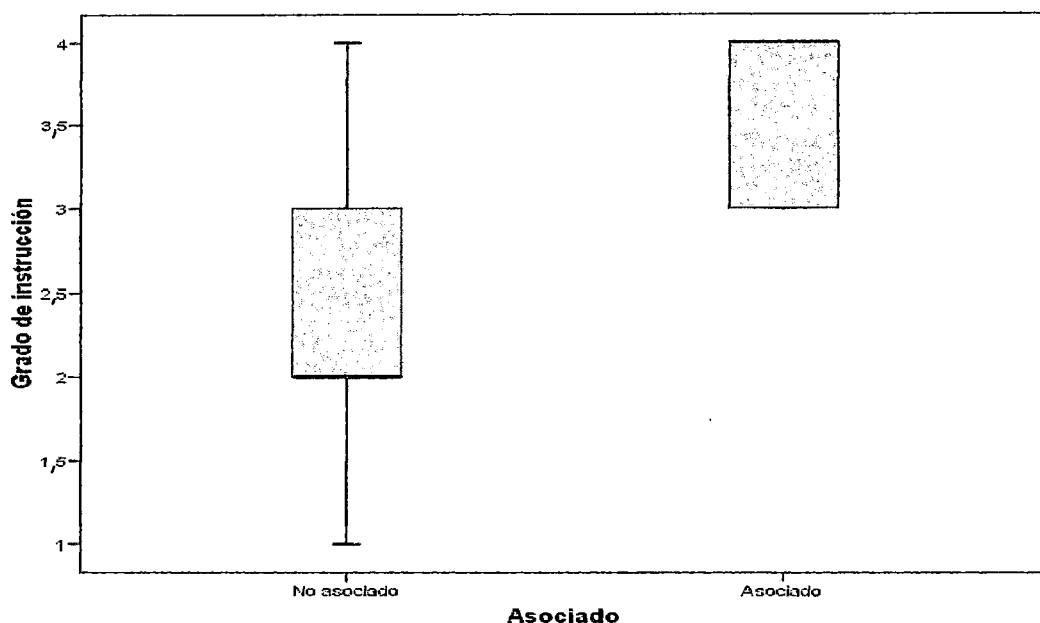
Asociado			Estadístico	
Grado de instrucción	No asociado	Media	2,45	
		Intervalo de confianza para la media al 95%	Límite inferior	2,31
			Límite superior	2,59
		Desv. típ.	0,619	
	Asociado	Media	3,54	
		Intervalo de confianza para la media al 95%	Límite inferior	3,22
			Límite superior	3,85
Desv. típ.		0,519		

FUENTE: Elaboración propia

Para una mejor expresión graficamos los intervalos de edad de los productores asociados y no asociados. Ver grafico 10.

GRÁFICO 10

NIVEL EDUCATIVO DEL PRODUCTOR ASOCIADO Y NO ASOCIADO



FUENTE: Elaboración propia

4.1.3 Análisis descriptivo respecto al nivel de ingreso

En lo que respecta al nivel de ingreso por campaña del productor, se encontró que el 51,11% cuentan con ingresos de S/. 20 000 ó menos, mientras que el 45,56% presentan ingresos entre S/. 20 001 y S/. 50 000, el 1,11% presentan ingresos entre S/. 50 001 y S/. 100 000 el 2,22% ingresos superiores a los S/. 100 000. Ver cuadro 13

CUADRO 13
NIVEL DE INGRESO POR CAMPAÑA DEL PRODUCTOR

Ingreso (S/.)	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
20 000 o menos	46	51,11%	51,11%
20 001 - 50 000	41	45,56%	96,67%
50 001 - 100 000	1	1,11%	97,78%
Más de 100 000	2	2,22%	100%
Total	90	100%	

FUENTE: Elaboración propia

Se destaca la marcada diferencia entre el ingreso por campaña del agricultor asociado (una media de S/. 41 400) con respecto al agricultor no asociado (una media de S/. 20 366). Ver cuadro N°14

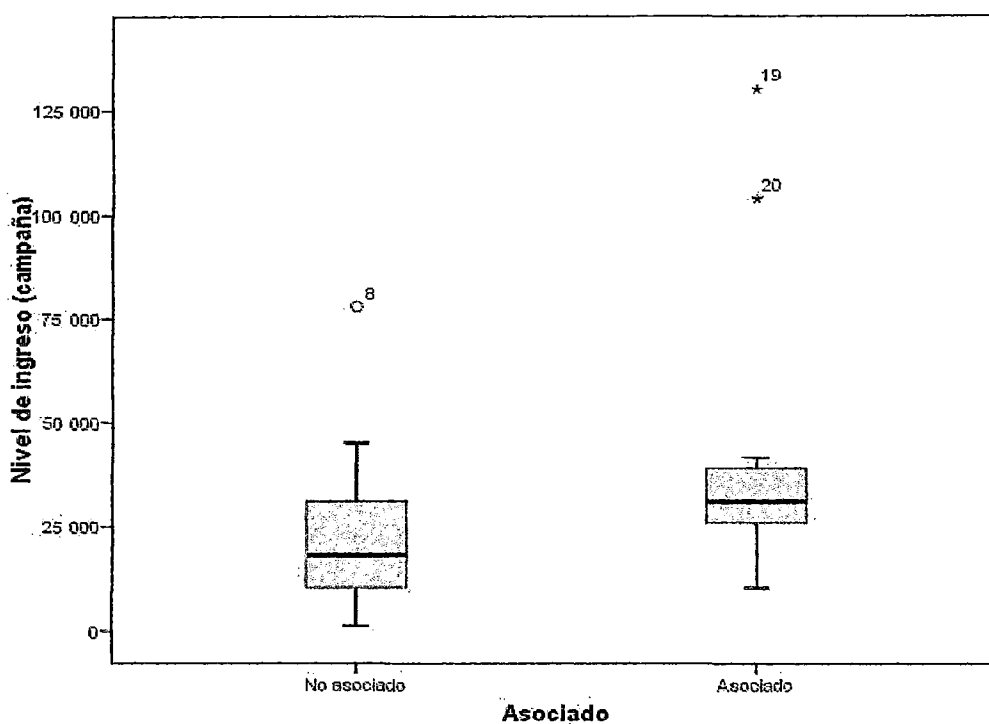
CUADRO 14
NIVEL DE INGRESO POR CAMPAÑA DEL PRODUCTOR (ASOCIADO)

Asociado			Estadístico	
Nivel de ingreso (campaña)	No asociado	Media	20 366,36	
		Intervalo de confianza para la media al 95%	Limite inferior	17 399,38
			limite superior	23 333,35
	Asociado	Desv. Típ.	13 072,03	
		Intervalo de confianza para la media al 95%	Limite inferior	41 400,00
			limite superior	19 967,75
	Desv.Típ.	62 832,25		
			35 466,60	

FUENTE: Elaboración propia

Para una mejor expresión graficamos los intervalos del nivel de ingresos de los productores asociados y no asociados. Ver gráfico 11.

GRÁFICO 11
NIVEL DE INGRESO POR CAMPAÑA DEL PRODUCTOR (ASOCIADO)



FUENTE: Elaboración propia

4.1.4 Análisis descriptivo respecto al tamaño del predio

Con respecto al tamaño del predio del productor se encontró que el 51,11% tiene entre 5 y 10 has., el 43,33% tiene 5 ó menos has., el 3,33% tiene entre 11 y 15 has., y el 2,22% tiene más de 15% has; lo cual,

confirma el tamaño reducido de los predios de los agricultores. Ver cuadro 15

CUADRO 15

TAMAÑO DEL PREDIO DEL PRODUCTOR (has)

Predio (has)	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
5 o menos	39	43,33%	43,33%
5 - 10	46	51,11%	94,44%
11 - 15	3	3,33%	97,78%
16 - 20	1	1,11%	98,89%
Más de 20	1	1,11%	100,00%
Total	90	100,00%	

FUENTE: Elaboración propia

Se destaca que los productores asociados presentan un tamaño del predio significativamente superior (una media de 9,94 has.) con respecto a los productores no asociados (una media de 5,20 has.) Ver cuadro 16

CUADRO 16
TAMAÑO DEL PREDIO DEL PRODUCTOR (has) – ASOCIADO Y NO ASOCIADO

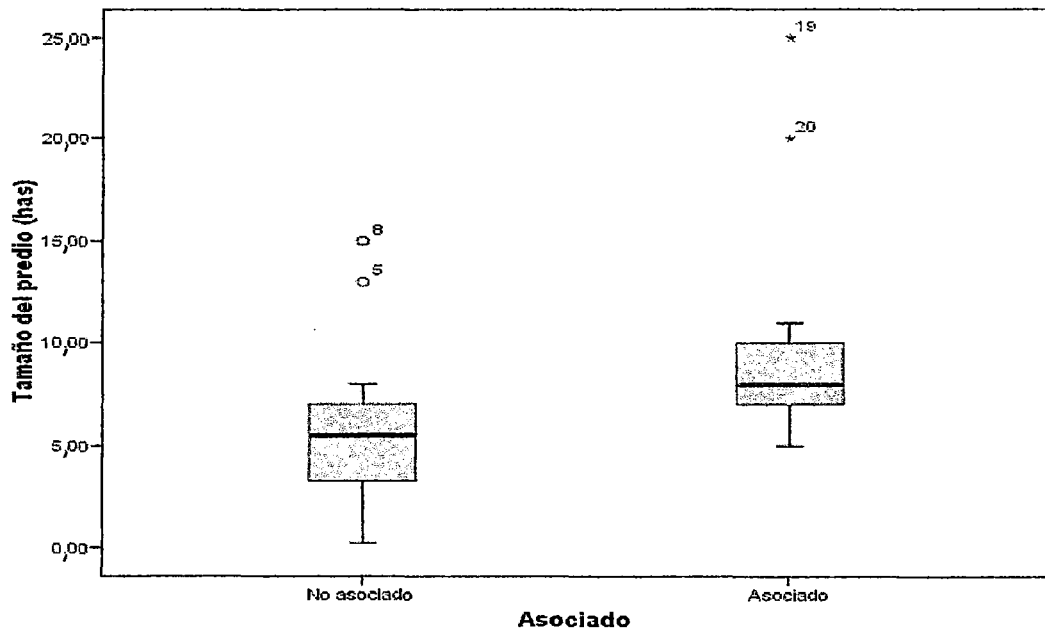
Asociado			Estadístico	
Tamaño del Predio (has)		Media	5,20	
	No asociado	Intervalo de confianza para la media al 95%	Límite inferior	4,62
			límite superior	5,77
		Desv. Típ.	2,55	
	Asociado	Intervalo de confianza para la media al 95%	Media	9,94
			Límite inferior	6,39
límite superior			13,49	
	Desv.Típ.	5,88		

FUENTE: Elaboración propia

Para una mejor expresión graficamos los intervalos del tamaño del predio de los productores asociados y no asociados. Ver gráfico 12.

GRÁFICO 12

TAMAÑO DEL PREDIO DEL PRODUCTOR (has) – ASOCIADO



FUENTE: Elaboración propia

4.1.5 Análisis descriptivo respecto al sexo del productor

En lo que respecta al sexo del productor, se encontró que el 86,67% son hombres, y el 13,33% son mujeres (ver cuadro 17). Además se destaca que de los agricultores asociados, solo se haya encontrado a una mujer, y que de los agricultores no asociados se hayan detectado a 11 mujeres y 66 hombres. Ver cuadro 18.

CUADRO 17
SEXO DEL PRODUCTOR

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Mujer	12	13,33%
Hombre	78	86,67%
Total	90	100,00%

FUENTE: Elaboración propia

CUADRO 18
SEXO DEL PRODUCTOR (ASOCIADO Y NO ASOCIADO)

		Asociado		Total
		No asociado	Asociado	
Sexo	Mujer	11 12,2%	1 1,1%	12 13,3%
	Hombre	66 73,3%	12 13,3%	78 86,7%
Total		77 85,6%	13 14,4%	90 100,0%

FUENTE: Elaboración propia

4.1.6 Análisis descriptivo respecto a los años de experiencia

En lo que respecta a los años de experiencia como agricultor, se encontró que el 67,78% señala que tiene entre 11 y 20 años, el 18,89% señala que tiene entre 21 y 30 años, el 10,00% 10 años ó menos, y el 3,33% más de 30 años. Ver cuadro 19

CUADRO 19
AÑOS DE EXPERIENCIA

Experiencia	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
10 o menos	9	10,00%	10,00%
11 - 20	61	67,78%	77,78%
21 - 30	17	18,89%	96,67%
Más de 30	3	3,33%	100,00%
Total	90	100,00%	

FUENTE: Elaboración propia

Se encontró que los agricultores asociados tienen más años de experiencia (una media de 21,31 años) con respecto a los no asociados (una media de 18,74 años). Ver cuadro 20

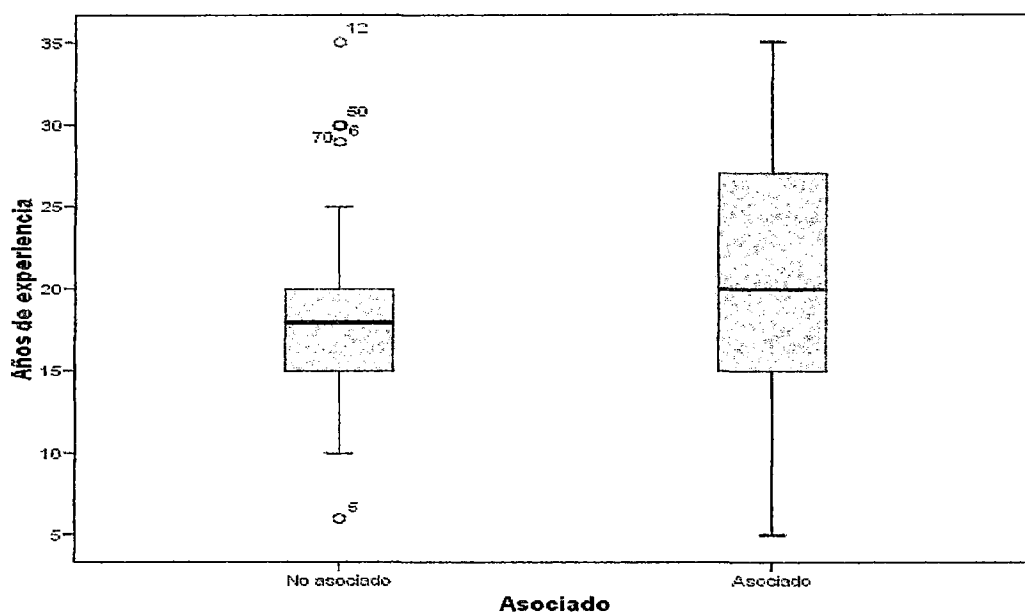
CUADRO 20
AÑOS DE EXPERIENCIA (ASOCIADO Y NO ASOCIADO)

Asociado			Estadístico	
Años de experiencia	No asociado	Media	18,74	
		Intervalo de confianza para la media al 95%	Límite inferior	17,52
			Límite superior	19,96
		Desv. ttp.	5,362	
	Asociado	Media	21,31	
		Intervalo de confianza para la media al 95%	Límite inferior	15,86
			Límite superior	26,76
Desv. ttp.		9,022		

FUENTE: Elaboración propia

Para una mejor expresión graficamos los intervalos de los años de experiencia de los productores asociados y no asociados. Ver gráfico 13.

GRÁFICO 13
AÑOS DE EXPERIENCIA (ASOCIADO)



FUENTE: Elaboración propia

4.1.7 Análisis descriptivo respecto al nivel de producción anual

En lo que respecta al nivel de producción anual (en kilogramos) del productor, se encontró que el 74,44% cuentan con una producción entre 10 001 y 50 000 kg., mientras que el 22,22% presentan una producción de 10 000 kg. ó menos, el 2,22% presenta una producción entre 50 001 y

100 000 kg., y el 1,11% presenta una producción de más de 100 000 kg.

Ver cuadro 21.

CUADRO 21
NIVEL DE PRODUCCIÓN ANUAL (kg.)

Producción (S/.)	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
10 000 o menos	20	22,22%	22,22%
10 001 - 50 000	67	74,44%	96,67%
50 001 - 100 000	2	2,22%	98,67%
Más de 100 000	1	1,11%	100%
Total	90	100%	

FUENTE: Elaboración propia

Se destaca la marcada diferencia entre el nivel de producción anual del agricultor asociado (una media de 53 384,62 kg.) con respecto al agricultor no asociado (una media de 22 040,91 kg.). Ver cuadro 22

CUADRO 22

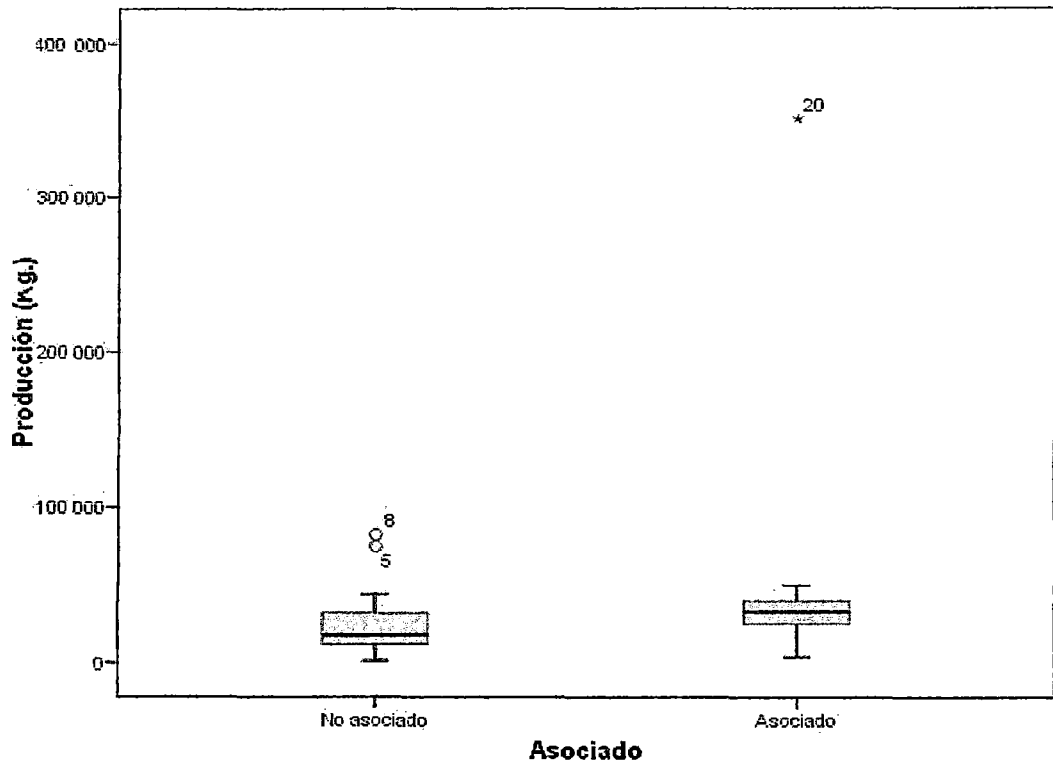
NIVEL DE PRODUCCIÓN ANUAL (kg. – ASOCIADO Y NO ASOCIADO)

Asociado		Estadístico	
Producción (Kg.)	Media	22 040,91	
	No asociado	Intervalo de con Limite inferior para la media al limite superior	18 701,37
			25 380,45
		Desv. Tip.	14 713,422
	Asociado	Media	53 384,62
		intervalo de con Limite inferior para la media al limite superior	- 1 112,68
		107 881,91	
	Desv. Tip.	90 183,414	

FUENTE: Elaboración propia

Para una mejor expresión graficamos los intervalos del nivel de producción de los productores asociados y no asociados. Ver gráfico 14.

GRÁFICO 14
NIVEL DE PRODUCCIÓN ANUAL (kg.) - ASOCIADO



FUENTE: Elaboración propia

4.2 INFLUENCIA DE LAS VARIABLES SOCIOECONÓMICAS SOBRE EL NIVEL DE PRODUCCIÓN DE OLIVO EN LA REGIÓN TACNA

Para la determinación del nivel de influencia de las variables socioeconómicas sobre el nivel de producción anual (kg.) de olivo en la

región de Tacna, se ha utilizado el estadístico chi-cuadrado, para lo cual previamente la base de datos se agrupó en asociados (13) y no asociados (77), con la finalidad de determinar si existe alguna diferencia en la influencia de cada variable socioeconómica en el nivel de producción, dependiendo si estaba asociado o no. En base al software SPSS 15,0 se obtuvieron los siguientes reportes, de donde:

H₀: No existe influencia de la variable socioeconómica en el nivel de producción de olivo

H₁: Si existe influencia de la variable socioeconómica en el nivel de producción de olivo

4.2.1 Influencia de la edad en el nivel de producción de olivo

a) No asociado

En el cuadro 23 se aprecia un valor del chi-cuadrado de 18 968 ($p = 0,015$), que permite concluir que como el valor de $p < 0,05$ (nivel de significancia) se procede a rechazar H₀; es decir, que si existe una influencia significativa de la edad del productor no asociado sobre el nivel de producción de olivo.

CUADRO 23
EDAD – NIVEL DE PRODUCCIÓN DE OLIVO

		Edad					Total
		40 o menos	41 - 50	51 - 60	61 - 70	Mas de 70	
Producción (kg)	10 000 o menos	2 2,6%	6 7,8%	1 1,3%	8 10,4%	0 0%	17 22,1%
	10 001 - 50 000	3 3,9%	8 10,4%	14 18,2%	18 23,4%	15 19,5%	58 75,3%
	50 001 - 100 000	0 0%	0 0%	2 2,6%	0 0%	0 0%	2 2,6%
Total		5 6,5%	14 18,2%	17 22,1%	26 33,8%	15 19,5%	77 100%

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	18 968 ^a	8	0,015
Razón de verosimilitudes	21 222	8	0,007
Asociación lineal por lineal	3 003	1	0,083
Nº de casos válidos	77		

a. 10 casillas (66,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,13.

FUENTE: Elaboración propia

b) Asociado

En el cuadro 24 se aprecia un valor del chi-cuadrado de 6 981 ($p = 0,323$), que permite concluir que como el valor de $p > 0,05$ (nivel de significancia) se procede a no rechazar H_0 ; es decir, que no existe una influencia significativa de la edad del productor asociado sobre el nivel de producción de olivo.

CUADRO 24
EDAD – NIVEL DE PRODUCCIÓN DE OLIVO

		Edad				Total
		40 o menos	41 - 50	51 - 60	61 - 70	
Producción (kg)	10 000 o menos	0 0%	2 15,4%	0 0%	1 7,7%	3 23,1%
	10 001 - 50 000	2 15,4%	1 7,7%	4 30,8%	2 15,4%	9 69,2%
	Más de 100 000	0 0%	1 7,7%	0 0%	0 0%	1 7,7%
Total		2 15,4%	4 30,8%	4 30,8%	3 23,1%	13 100%

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6,981 ^a	6	0,323
Razón de verosimilitudes	8,410	6	0,210
Asociación lineal por lineal	0,254	1	0,614
N de casos válidos	13		

a. 12 casillas (100,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,15.

FUENTE: Elaboración propia

4.2.2 Influencia del grado de instrucción en el nivel de producción de olivo

a) No asociado

En el cuadro 25 se aprecia un valor del chi-cuadrado de 17,965 ($p = 0,006$), que permite concluir que como el valor de $p < 0,05$ (nivel

de significancia) se procede a rechazar H_0 ; es decir, que si existe una influencia significativa del grado de instrucción del productor no asociado sobre el nivel de producción de olivo.

CUADRO 25

GRADO DE INSTRUCCIÓN – NIVEL DE PRODUCCIÓN DE OLIVO

		Grado de instrucción				Total
		Sin estudios	Primaria	Secundaria	Superior	
Producción (kg)	10 000 o menos	0 0%	5 6,5%	11 14,3%	1 1,3%	17 22,1%
	10 001 - 50 000	1 1,3%	39 50,6%	16 20,8%	2 2,6%	58 75,3%
	50 001 - 100 000	0 0%	0 0%	1 1,3%	1 1,3%	2 2,6%
Total		1 1,3%	44 57,1%	28 36,4%	4 5,2%	77 100%

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	17,965 ^a	6	0,006
Razón de verosimilitudes	14,232	6	0,027
Asociación lineal por lineal	1,645	1	0,200
N de casos válidos	77		

a. 8 casillas (66,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5.
La frecuencia mínima esperada es ,03.

FUENTE: Elaboración propia

b) Asociado

En el cuadro 26 se aprecia un valor del chi-cuadrado de 4 058 ($p = 0,131$), que permite concluir que como el valor de $p > 0,05$ (nivel de significancia) se procede a no rechazar H_0 ; es decir, que no existe una influencia significativa del nivel de instrucción del productor asociado sobre el nivel de producción de olivo.

CUADRO 26

NIVEL DE INSTRUCCIÓN – NIVEL DE PRODUCCIÓN DE OLIVO

		Grado de instrucción		Total
		Secundaria	Superior	
Producción (kg)	10 000 o menos	0 0%	3 23,1%	3 23,1%
	10 001 - 50 000	5 38,5%	4 30,8%	9 69,2%
	Más de 100 000	1 7,7%	0 0%	1 7,7%
Total		6 46,2%	7 53,8%	13 100%

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4 058 ^a	2	0,131
Razón de verosimilitudes	5 580	2	0,061
Asociación lineal por lineal	3 251	1	0,071
N de casos válidos	13		

a. 6 casillas (100,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a
5. La frecuencia mínima esperada es ,46.

FUENTE: Elaboración propia

4.2.3 Influencia del nivel de ingreso en el nivel de producción de olivo

a) No asociado

En el cuadro 27 se aprecia un valor del chi-cuadrado de 55 175 ($p = 0,000$), que permite concluir que como el valor de $p < 0,05$ (nivel de significancia) se procede a rechazar H_0 ; es decir, que si existe una influencia significativa del nivel de ingreso del productor no asociado sobre el nivel de producción de olivo.

CUADRO 27

NIVEL DE INGRESO – NIVEL DE PRODUCCIÓN DE OLIVO

		Nivel de ingreso (campaña)			Total
		20 000 o menos	20 001 - 50 000	50 001 - 100 000	
Producción (kg)	10 000 o menos	17 22,1%	0 0%	0 0%	17 22,1%
	10 001 - 50 000	26 33,8%	32 41,6%	0 0%	58 75,3%
	50 001 - 100 000	0 0%	1 1,3%	1 1,3%	2 2,6%
Total		43 55,8%	33 42,9%	1 1,3%	77 100%

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	55 175 ^a	4	0,000
Razón de verosimilitudes	32 157	4	0,000
Asociación lineal por lineal	21 605	1	0,000
N de casos válidos	77		

a. 5 casillas (55,6%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,03.

FUENTE: Elaboración propia

b) Asociado

En el cuadro 28 se aprecia un valor del chi-cuadrado de 18 778 ($p = 0,001$), que permite concluir que como el valor de $p < 0,05$ (nivel de significancia) se procede a rechazar H_0 ; es decir, que si existe

una influencia significativa del nivel de ingreso del productor asociado sobre el nivel de producción de olivo.

CUADRO 28

NIVEL DE INGRESO – NIVEL DE PRODUCCIÓN DE OLIVO

		Nivel de ingreso (campaña)			Total
		20 000 o menos	20 001 - 50 000	50 001 - 100 000	
Producción (kg)	10 000 o menos	3 23,1%	0 0%	0 0%	3 23,1%
	10 001 - 50 000	0 0%	8 61,5%	1 7,7%	9 69,2%
	Más de 100 000	0 0%	0 0%	1 7,7%	1 7,7%
Total		3 23,1%	8 61,5%	2 15,4%	13 100%

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	18 778 ^a	4	0,001
Razón de verosimilitudes	17 774	4	0,001
Asociación lineal por lineal	7 947	1	0,005
N de casos válidos	13		

a. 8 casillas (88,9%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,15.

FUENTE: Elaboración propia

4.2.4 Influencia del tamaño del predio en el nivel de producción de olivo

a) No asociado

En el cuadro 29 se aprecia un valor del chi-cuadrado de 83 012 ($p = 0,000$), que permite concluir que como el valor de $p < 0,05$ (nivel de significancia) se procede a rechazar H_0 ; es decir, que si existe una influencia significativa del tamaño del predio del productor no asociado sobre el nivel de producción de olivo.

CUADRO 29

TAMAÑO DEL PREDIO – NIVEL DE PRODUCCIÓN DE OLIVO

		Tamaño del Predio (has)			Total
		5 o menos	5 -10	11 - 15	
Producción (kg)	10 000 o menos	13 16,9%	4 5,2%	0 0%	17 22,1%
	10 001 - 50 000	25 32,5%	33 42,9%	0 0%	58 75,3%
	50 001 - 100 000	0 0%	0 0%	2 2,6%	2 2,6%
Total		38 49,4%	37 48,1%	2 2,6%	77 100%

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	83 012 ^a	4	0,000
Razón de verosimilitudes	24 661	4	0,000
Asociación lineal por lineal	13 015	1	0,000
N de casos válidos	77		

a. 5 casillas (55,6%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5.
La frecuencia mínima esperada es ,05.

FUENTE: Elaboración propia

b) Asociado

En el cuadro 30 se aprecia un valor del chi-cuadrado de 14 444 ($p = 0,071$), que permite concluir que como el valor de $p > 0,05$ (nivel de significancia) se procede a no rechazar H_0 ; es decir, que no existe una influencia significativa del tamaño del predio del productor asociado sobre el nivel de producción de olivo.

CUADRO 30

TAMAÑO DEL PREDIO – NIVEL DE PRODUCCIÓN DE OLIVO

		Tamaño del Predio (has)					Total
		5 o menos	5 -10	11 - 15	16 - 20	Más de 20	
Producción (kg)	10 000 o menos	0 0%	3 23,1%	0 0%	0 0%	0 0%	3 23,1%
	10 001 - 50 000	1 7,7%	6 46,2%	1 7,7%	0 0%	1 7,7%	9 69,2%
	Más de 100 000	0 0%	0 0%	0 0%	1 7,7%	0 0%	1 7,7%
Total		1 7,7%	9 69,2%	1 7,7%	1 7,7%	1 7,7%	13 100%

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,444 ^a	8	0,071
Razón de verosimilitudes	9,090	8	0,335
Asociación lineal por lineal	2,548	1	0,110
N de casos válidos	13		

a. 14 casillas (93,3%) tienen una frecuencia esperada inferior a
5. La frecuencia mínima esperada es ,08.

FUENTE: Elaboración propia

4.2.5 Influencia del sexo en el nivel producción de olivo

a) No asociado

En el cuadro 31 se aprecia un valor del chi-cuadrado de 1,728 ($p = 0,422$), que permite concluir que como el valor de $p > 0,05$ (nivel de significancia) se procede a no rechazar H_0 ; es decir, que no existe una influencia significativa del sexo del productor no asociado sobre el nivel de producción de olivo.

CUADRO 31
SEXO – NIVEL DE PRODUCCIÓN DE OLIVO

		Sexo		Total
		Mujer	Hombre	
Producción (kg)	10 000 o menos	1 1,3%	16 20,8%	17 22,1%
	10 001 - 50 000	10 13,0%	48 62,3%	58 75,3%
	50 001 - 100 000	0 0%	2 2,6%	2 2,6%
Total		11 14,3%	66 85,7%	77 100%

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	1 728 ^a	2	0,422
Razón de verosimilitudes	2 227	2	0,328
Asociación lineal por lineal	0,655	1	0,418
N de casos válidos	77		

a. 3 casillas (50,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5.
La frecuencia mínima esperada es ,29.

FUENTE: Elaboración propia

b) Asociado

En el cuadro 32 se aprecia un valor del chi-cuadrado de 0,481 ($p = 0,786$), que permite concluir que como el valor de $p > 0,05$ (nivel de significancia) se procede a no rechazar H_0 ; es decir, que no existe una influencia significativa del sexo del productor asociado sobre el nivel de producción de olivo.

CUADRO 32
SEXO – NIVEL DE PRODUCCIÓN DE OLIVO

		Sexo		Total
		Mujer	Hombre	
Producción (kg)	10 000 o menos	0 0%	3 23,1%	3 23,1%
	10 001 - 50 000	1 7,7%	8 61,5%	9 69,2%
	Más de 100 000	0 0%	1 7,7%	1 7,7%
Total		1 7,7%	12 92,3%	13 100%

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	0,487 ^a	2	0,786
Razón de verosimilitudes	0,772	2	0,680
Asociación lineal por lineal	0,011	1	0,916
N de casos válidos	13		

a. 5 casillas (83,3%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5.
La frecuencia mínima esperada es ,08.

FUENTE: Elaboración propia

4.2.6 Influencia de los años de experiencia en el nivel producción de olivo

a) No asociado

En el cuadro 33 se aprecia un valor del chi-cuadrado de 11 778 ($p = 0,067$), que permite concluir que como el valor de $p > 0,05$ (nivel

de significancia) se procede a no rechazar H_0 ; es decir, que no existe una influencia significativa de los años de experiencia del productor no asociado sobre el nivel de producción de olivo.

CUADRO 33

AÑOS DE EXPERIENCIA – NIVEL DE PRODUCCIÓN DE OLIVO

		Años de Experiencia				Total
		10 o menos	10 - 20	21 - 30	Más de 30	
Producción (kg)	10 000 o menos	1 1,3%	16 20,8%	0 0%	0 0%	17 22,1%
	10 001 - 50 000	5 6,5%	39 50,6%	13 16,9%	1 1,3%	58 75,3%
	50 001 - 100 000	1 1,3%	0 0%	1 1,3%	0 0%	2 2,6%
Total		7 9,1%	55 71,4%	14 18,2%	1 1,3%	77 100%

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11 788 ^a	6	0,067
Razón de verosimilitudes	14 154	6	0,028
Asociación lineal por lineal	1 496	1	0,221
N de casos válidos	77		

a. 8 casillas (66,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,03.

FUENTE: Elaboración propia

b) Asociado

En el cuadro 34 se aprecia un valor del chi-cuadrado de 8 185 ($p = 0,225$), que permite concluir que como el valor de $p > 0,05$ (nivel de significancia) se procede a no rechazar H_0 ; es decir, que no existe una influencia significativa de los años de experiencia del productor asociado sobre el nivel de producción de olivo.

CUADRO 34

AÑOS DE EXPERIENCIA – NIVEL DE PRODUCCIÓN DE OLIVO

		Años de Experiencia				Total
		10 o menos	10 - 20	21 - 30	Más de 30	
Producción (kg)	10 000 o menos	1 1,7%	2 15,4%	0 0%	0 0%	3 23,1%
	10 001 - 50 000	1 7,7%	4 30,8%	3 23,1%	1 7,7%	9 69,2%
	Más de 100 000	0 0%	0 0%	0 0%	1 7,7%	1 7,7%
Total		2 15,4%	6 46,2%	3 23,1%	2 15,4%	13 100%

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	8,185 ^a	6	0,225
Razón de verosimilitudes	7,364	6	0,289
Asociación lineal por lineal	4,537	1	0,033
N de casos válidos	13		

a. 12 casillas (100,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,15.

FUENTE: Elaboración propia

CAPÍTULO V

DISCUSION

5.1 Hipótesis específicas

a) La primera hipótesis específica: Edad del productor

Teresa García¹³ (2008) docente de la Universidad Pública de Navarra (España) desarrolló una investigación denominada “Estudio de la influencia que tienen los factores socio-económicos en el gasto en alimentos de las personas mayores en España”, en la cual analiza la evolución de los estilos de vida de los consumidores europeos que se hace más latente en el segmento de mayor edad; siendo su objetivo el de realizar un estudio empírico sobre los principales determinantes del gasto en alimentos de las personas mayores en España; en lo que respecta a la edad se encontró que a medida que aumenta la edad, el gasto en alimentos se reduce, y este resultado debe interpretarse con cuidado puesto que las hogares de personas de más edad suelen

¹³ http://www.sper.pt/actas7cier/PFD/Tema%20III/3_13.pdf

corresponder a personas viudas, no parejas, cuyo gasto es teóricamente menor que el de un matrimonio. Por otra parte, las necesidades calóricas decrecen con el paso de los años y es posible que un estado de salud delicado se traduzca en un menor consumo de alimentos.

En el caso de nuestra hipótesis específica citada:

H₀: No existe una influencia distinta de la edad del productor asociado y no asociado en la producción de olivo de la Región Tacna.

H₁: Existe una influencia distinta de la edad del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna.

En el cuadro 23 se obtuvo un valor chi-cuadrado de 18 968 ($p = 0,015$), que implica que existe una influencia significativa de la edad del productor no asociado sobre el nivel de producción de olivo. En el cuadro 24 se obtuvo un valor del chi-cuadrado de 6,981 ($p = 0,323$), que implica que no existe una influencia significativa de la edad del productor asociado sobre el nivel de producción de olivo. Por lo tanto, existe una influencia distinta de la edad del

productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna (Se rechaza H_0).

Se encontró por tanto, que existe una relación directa entre la edad del productor no asociado y su nivel de producción, es decir, que a medida que el agricultor tiene más experiencia en el proceso de cultivo y cosecha de la aceituna sus volúmenes de producción se incrementan; en cambio dicha influencia no se destaca en la edad del productor asociado, dado que sus diversas experiencias permiten ganar en tiempo para determinar qué nivel de producción son los necesarios para abastecer la demanda.

b) La segunda hipótesis específica: Nivel educativo del productor

Gary Becker¹⁴ (2006) es un economista norteamericano fue premiado con el Nobel por trabajar con el concepto de Capital humano. Estudió las sociedades del conocimiento y concluyó con su estudio que su mayor tesoro era el capital humano que estas poseían, esto es, el conocimiento y las habilidades que forman parte de las personas, su salud y la calidad de sus hábitos de

¹⁴ <http://www.monografias.com/trabajos6/gepo/gepo.shtml>

trabajo, además logra definir al capital humano como importante para la productividad de las economías modernas ya que esta productividad se basa en la creación, difusión y utilización del saber. Becker puntualiza lo siguiente: “La importancia creciente del capital humano puede verse desde las experiencias de los trabajadores en las economías modernas que carecen de suficiente educación y formación en el puesto de trabajo”.

En el caso de nuestra hipótesis específica citada:

H₀: No existe una influencia distinta del nivel educativo del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna.

H₁: Existe una influencia distinta del nivel educativo del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna.

En el cuadro 25 se obtuvo un valor chi-cuadrado de 17 965 ($p = 0,006$), que implica que existe una influencia significativa del grado de instrucción del productor no asociado sobre el nivel de producción de olivo. En el cuadro 26 se obtuvo un valor chi-cuadrado de 4 058 ($p = 0,131$), que implica que no existe una

influencia significativa del nivel de instrucción del productor asociado sobre el nivel de producción de olivo. Por lo tanto, existe una influencia distinta del nivel educativo del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna (Se rechaza H_0).

Se encontró por tanto, que existe una relación directa entre el nivel educativo del productor no asociado y su nivel de producción, es decir, que a medida que el agricultor tiene una mejor preparación en temas afines al proceso de cultivo y cosecha de la aceituna sus volúmenes de producción se mejoran; en cambio dicha influencia no se destaca en el nivel educativo del productor asociado, dado que sus diversas habilidades y destrezas permiten impulsar la consecución de mejores oportunidades de la consecución de mercados.

c) La tercera hipótesis específica: Nivel de ingresos en la campaña

La Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercados y Opinión Pública – AMAI¹⁵ (2009) indica que existen 6

¹⁵ <http://www.itesm.mx/2009/08/31/consumo-cultural-de-los-usuarios-de-internet-en-mexico/>

niveles de ingreso, cada uno de los cuales con diferentes hábitos de consumo, categorizados en A, B, C, D y E donde el ingreso máximo es A y el último E; ellos concluyen que a mayor nivel de ingresos del individuo mayor será su capacidad de gasto, obtención de mejores bienes e inmuebles.

En el caso de nuestra hipótesis específica citada:

H₀: No existe una influencia distinta del nivel de ingreso por campaña del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna.

H₁: Existe una influencia distinta del nivel de ingreso por campaña del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna.

En el cuadro 27 se obtuvo un valor chi-cuadrado de 55 175 ($p = 0,000$), que implica que existe una influencia significativa del nivel de ingreso del productor no asociado sobre el nivel de producción de olivo. En el cuadro 28 se obtuvo un valor chi-cuadrado de 18 778 ($p = 0,001$), que implica que existe una influencia significativa del nivel de ingreso del productor asociado sobre el nivel de producción de olivo. Por lo tanto, no existe una influencia distinta

del nivel de ingreso por campaña del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna (No se rechaza H_0).

Se encontró por tanto, que existe una relación directa entre el nivel de ingreso del productor asociado y no asociado con respecto a su nivel de producción, es decir, que a medida que el agricultor tiene un mejor nivel de ingreso puede invertir más en la consecución de mejores indicadores de productividad de la aceituna.

d) La cuarta hipótesis específica: Tamaño del predio

Según el proyecto de inversión sobre fortalecimiento organizacional y comercial de los productores de aceituna en la Región de Tacna (desarrollado por el Gobierno Regional de Tacna), se indica que los predios existentes varían en extensión de hectáreas teniendo como jerarquías a grandes, medianos y pequeños productores, además también se indica que los pequeños agricultores tienden a realizar prácticas agrícolas de subsistencia, destacando que a mayores extensiones de terreno mayor será la productividad en los mismos.

En el caso de nuestra hipótesis específica citada:

H_0 : No existe una influencia distinta del tamaño del predio del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna.

H_1 : Existe una influencia distinta del tamaño del predio del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna.

En el cuadro 29 se obtuvo un valor chi-cuadrado de 83 012 ($p = 0,000$), que implica que existe una influencia significativa del tamaño del predio del productor no asociado sobre el nivel de producción de olivo. En el cuadro 30 se obtuvo un valor chi-cuadrado de 14 444 ($p = 0,071$), que implica que no existe una influencia significativa del tamaño del predio del productor asociado sobre el nivel de producción de olivo. Por lo tanto, existe una influencia distinta del tamaño del predio del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna (Se rechaza H_0).

Se encontró por tanto, que existe una relación directa entre el tamaño del predio del productor no asociado y su nivel de producción, es decir, que a medida que el agricultor tiene más

hectáreas de terreno (además de su experiencia) ello le permite aumentar los volúmenes de cultivo y cosecha de la aceituna; en cambio dicha influencia no se destaca en el tamaño del predio del productor asociado, puesto que ahora la agrupación permite contar con una mayor oferta de aceitunas.

e) La quinta hipótesis específica: Sexo

Simone de Beauvoir¹⁶ (2007) afirma la frase que inicia el movimiento feminista del siglo XX “Una no nace mujer se hace mujer” su reflexión abrió todo un nuevo campo de indagación intelectual sobre la interpretación de la igualdad y diferencia de sexos, al parecer no se encontró diferencia alguna significativa en cuanto a intelectualidad entre ambos sexos.

En el caso de nuestra hipótesis específica citada:

H₀: No existe una influencia distinta del sexo del productor asociado y no asociado sobre la producción del olivo de la Región Tacna.

¹⁶ <http://www.mujaresenred.net/spip.php?article1728>

H_1 : Existe una influencia distinta del sexo del productor asociado y no asociado sobre la producción del olivo de la Región Tacna.

En el cuadro 31 se obtuvo un valor chi-cuadrado de 1 728 ($p = 0,422$), que implica que no existe una influencia significativa del sexo del productor no asociado sobre el nivel de producción de olivo. En el cuadro 32 se obtuvo un valor chi-cuadrado de 0,481 ($p = 0,786$), que implica que no existe una influencia significativa del sexo del productor asociado sobre el nivel de producción de olivo. Por lo tanto, no existe una influencia distinta del sexo del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna (No se rechaza H_0).

Se encontró por tanto, que no existe una relación directa entre el sexo del productor asociado y no asociado con respecto a su nivel de producción, es decir, que el hecho de ser hombre o mujer no influye de forma significativa en una mejora de los niveles de productividad.

f) La sexta hipótesis específica: Años de experiencia

Desde el punto de vista de la hermenéutica filosófica (GADAMER), solamente son posibles las experiencias si se tienen expectativas, por eso una persona de experiencia no es la que ha acumulado más vivencias, sino la que está capacitada para permitirselas. Es así que la experiencia se convierte en conocimiento procedimental (como hacer algo).

En el caso de nuestra hipótesis específica citada:

H₀: No existe una influencia distinta de los años de experiencia en el manejo agronómico del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna.

H₁: Existe una influencia distinta de los años de experiencia en el manejo agronómico del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna.

En el cuadro 33 se obtuvo un valor chi-cuadrado de 11 778 ($p = 0,067$), que implica que no existe una influencia significativa de los años de experiencia del productor no asociado sobre el nivel de producción de olivo. En el cuadro 34 se obtuvo un valor chi-

cuadrado de 8 185 ($p = 0,225$), que implica que no existe una influencia significativa de los años de experiencia del productor asociado sobre el nivel de producción de olivo. Por lo tanto, no existe una influencia distinta de los años de experiencia del productor asociado y no asociado sobre la producción de olivo de la Región Tacna (No se rechaza H_0).

Se encontró por tanto, que no existe una relación directa entre los años de experiencia del productor asociado y no asociado con respecto a su nivel de producción, es decir, que el hecho de tener más años en el rubro no genera una diferencia significativa reflejada en mayores niveles de productividad.

5.2 Hipótesis general

La hipótesis general indica que:

H_0 : Los factores socioeconómicos que tienen mayor influencia en la producción de olivo por campaña del productor asociado y no asociado de la Región Tacna, no son el nivel de ingresos y el tamaño del predio.

H_1 : Los factores socioeconómicos que tienen mayor influencia en la producción de olivo por campaña del productor asociado y no asociado de la Región Tacna, son el nivel de ingresos y el tamaño del predio.

Como se aprecia en el cuadro resumen 35, los factores socioeconómicos: Nivel de ingreso (si influye en el productor asociado y no asociado) y tamaño del predio (no influye en el productor asociado y si influye en el productor no asociado); por lo tanto se procede a no rechazar H_0 .

Entonces podríamos decir que en el cuadro de arriba existe una mayor influencia significativa de los factores socioeconómicos sobre todo en los productores no asociados, específicamente en los factores edad, grado de instrucción, nivel de ingreso, tamaño del predio para el caso de los productores de olivo no asociados. De esta forma se opta por la hipótesis H_0 y rechazar H_1 .

En base al contraste efectuado de las hipótesis específicas, se encontró con respecto a los factores socioeconómicos que:

CUADRO 35
CUADRO RESUMEN DE INFLUENCIA DE LOS FACTORES
SOCIOECONOMICOS

FACTOR SOCIOECONÓMICO	ASOCIADO	NO ASOCIADO
Edad	No influye	Influye
Grado de instrucción	No influye	Influye
Nivel de ingreso	Influye	Influye
Tamaño del predio	No influye	Influye
Sexo	No influye	No influye
Años de experiencia	No influye	No influye

CONCLUSIONES

PRIMERA

El trabajo de investigación se centró en la muestra de 90 agricultores de la Yarada y de Sama, dedicados a la producción y comercialización del olivo en la región de Tacna, en base a ellos se desarrolló un análisis descriptivo de algunas variables socioeconómicas, tales como: Edad, nivel educativo, nivel de ingreso por campaña, tamaño del predio, sexo y años de experiencia en el manejo agronómico; con la finalidad de determinar algún nivel de influencia sobre sus niveles de producción, considerando para ello si estaban asociados o no asociados.

- Con respecto a la edad: El 32,22% tienen edades entre los 61 y 70 años, la edad promedio fue de 60,99 años en los agricultores no asociados, y de 52,08 en los agricultores asociados.
- Con respecto al nivel educativo: El 48,89% tiene un nivel primario, los agricultores asociados tienen nivel educativo entre secundario y superior y los agricultores no asociados su nivel educativo es de primario y secundario.

- Con respecto al nivel de ingreso por campaña: El 51,11% cuentan con ingresos de S/. 20 000 ó menos, el ingreso por campaña del agricultor asociado es en promedio de S/. 41 400 y el agricultor no asociado tiene un promedio de S/. 20 366,36.
- Con respecto al tamaño del predio: El 51,11% tiene entre 5 y 10 has., los productores asociados presentan un tamaño del predio de una media de 9,94 has. y los productores no asociados una media de 5,20 has.
- Con respecto al sexo: El 86,67% son hombres, y el 13,33% son mujeres, los agricultores asociados fueron 12 hombres y una mujer y los agricultores no asociados 66 hombres y 11 mujeres.
- Con respecto a los años de experiencia como agricultor: El 67,78% tiene entre 11 y 20 años, los agricultores asociados tienen una media de 21,31 años y los no asociados una media de 18,74 años.
- Con respecto al nivel de producción anual: El 74,44% tiene entre 10 001 y 50 000 kg., el agricultor asociado presenta una media de 53 384,62 kg. y el agricultor no asociado presenta una media de 22 040,91 kg.

SEGUNDA

Con respecto a la influencia de los factores socioeconómicos en el nivel de producción del productor asociado o no asociado, se encontró lo siguiente:

- El nivel de ingreso es el único factor socioeconómico que influye en nivel de producción de los productores asociados de forma significativa, considerando un 95% de confianza.
- La edad, el grado de instrucción, el nivel de ingreso, el tamaño del predio son los factores socioeconómicos que influyen en el nivel de producción de los productores no asociados de forma significativa, considerando un 95% de confianza.
- El sexo y los años de experiencia son factores socioeconómicos que no influyen de forma significativa en el nivel de producción de los productores asociados y no asociados, considerando un 95% de confianza.

RECOMENDACIONES

Es necesario implementar una intensa política de capacitación, formación y profesionalización de los pequeños agricultores a través de sus propias organizaciones. El estado debe contemplar recursos de apoyo e incentivo a la formalización de las actividades económicas de la pequeña agricultura y un período de transición que estimule el acceso a los instrumentos de fomento de aquellos pequeños agricultores que aún se mantengan en el marco de la economía agrícola informal.

La masificación de la alfabetización y cultura digital debe considerarse como parte de un proceso de servicios a los productores de parte de sus diferentes formas organizacionales, las que deben respaldarse tanto para el manejo adecuado y permanentemente actualizado de la infraestructura (Electricidad, telefonía, TV), los equipos (PC, impresoras, grabadoras digitales de datos, imágenes y sonidos) y los programas de mayor compatibilidad y capacidad de diálogo que existan en el mercado, como para la potenciación de sus utilidades en beneficio de la producción, el comercio y el desarrollo de las comunicaciones.

BIBLIOGRAFÍA

1. AGUILAR, Agustín, RODRÍGUEZ, Alma y SALANOVA, Marisa. (1997). Estilos de liderazgo y riesgos psicosociales en los empleados. Editorial Aros. España. 186 pág.
2. ATRIA, R., SILES, M., ARRIAGADA, I., ROBINSON, L. y WHITEFORD, (2003). Capital social y reducción de la pobreza en América Latina: En busca de un nuevo paradigma. Libros de la CEPAL N° 71. 203 pág.
3. BONE Dianne y GRIGGS Rich. (1992). Calidad en el trabajo. Editorial Iberoamericana S.A. México. 112 pág.
4. CANNONCK y GONZALES (1994). Economía agraria. I Edición. Universidad del Pacífico (Perú). 145 pág.
5. CHIAVENATO, Idalberto. (2000). Administración de recursos humanos. Internacional Thomson, S.A. Colombia. II Edición. 84 pág
6. CORNEJO, Miguel Ángel. (1990). Excelencia: La Nueva Competencia. Editorial Grad, S.A. México. III Edición. 258 pág.

7. CORNEJO RAMIREZ, Enrique. (1998). Comercio Internacional – hacia una gestión competitiva. II Edición. Editorial San Marcos (Perú). 374 pág.
8. DAVIS, Keith y NEWSTROM, John. (1991). El comportamiento humano en el trabajo. Comportamiento organizacional. Editorial McGraw-Hill. México. VI Edición. 246 pág.
10. DIRECCIÓN REGIONAL AGRARIA TACNA. (2004). Diagnóstico de la Cadena Productiva del Olivo. Tacna (Perú). 278 pág.
11. DOMINGO, Joaquín y ROMERO, Carlos. (1987). Las empresas cooperativas agrarias: una perspectiva económica. Ediciones Mundi-prensa, 246 pág.
12. ESPINOZA J. y PAVANI, F. (2003). Asociatividad y su rol en el desarrollo sustentable de predios Mapuche. Estudio de Caso de Tres Comunidades en: Enfoque territorial y Desarrollo Territorial en Tierras Entregadas a Comunidades Mapuche. Proyecto Evaluación y Validación de las Metodologías e Instrumentos Utilizados por el Programa de Apoyo Predial. Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal. Pontificia Universidad Católica, Santiago (Chile). 267 pág.

- 13. FILIPPI, P. (2003).** Entrega de tierras a comunidades Mapuche. Alternativa para desarrollo sustentable o perpetuación de la pobreza. Chile.367 pág.
- 14. FLORES, M. y RELLO, F. (2003).** Capital social: Virtudes y limitaciones.238 pág.
- 15. GARCIA, Teresa (2008).** Estudio de la influencia que tienen los factores socio-económicos en el gasto en alimentos de las personas mayores en España. Universidad Pública de Navarra, departamento de Gestión de Empresas. 327 pág.
- 16. GAUNA CHINO, Gregorio. (1999).** Análisis de las exportaciones de las aceitunas peruanas y las perspectivas en el escenario internacional. 218 pág.
- 17. GOBIERNO REGIONAL DE TACNA. (2008).** Fortalecimiento organizacional y comercial de los productores de aceitunas de la región de Tacna. Proyecto de inversión. 296 pág.
- 18. HAMPTON, D. R. (1994),** Administración. Editorial McGraw-Hill. México. III Edición. 286 pág.

- 19. JORDAN, Fausto (1989).** Capacitación y participación campesina: instrumentos metodológicos y Medios. Editorial IICA, Pág. 327 Pág.
- 20. KEITH, Davis y NEWSTROM, Jhon. (1997).** Comportamiento humano en las organizaciones. Editorial McGraw-Hill. México. 362 pág.
- 21. MARAÑÓN, Boris. (1998).** Modernización y relaciones laborales en empresas exportadoras de espárragos en Perú y México. En Hubert de Grammont, compilador. Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agroindustria mexicana. México D.F. 436 pág.
- 22. RAYMOND L. y MARK Klein. (1997).** Cómo hacer reingeniería, Editorial Norma. Colombia. II Edición. 324 pág.
- 23. SENLLE, Andrés. (1992).** Calidad y liderazgo. Editorial Gestión 2000 S.A. Barcelona (España). 369 pág.
- 24. SHERMAN A., BOHLANDER G., y SNELL Scott. (1992).** Administración de recursos humanos. Editorial International Thomson, S.A. México. III Edición. 413 pág.
- 25. STEPHEN, Robbins. (1996).** Comportamiento organizacional. Editorial Prentice Hall. México. VIII Edición. 375 pág.

Páginas de Internet

<http://www.gestiopolis.com/canales7/eco/Capital/22-el-lider-y-la-actitud-del-lider.htm>.

<http://www.scielo.cl/pdf/rfacing/v12n2/art09.pdf>

<http://www.rieoei.org/deloslectores/1154Cendros.pdf>

<http://www.zofratacna.com.pe/>

www.lamolina.edu.pe/eventos/cemtrar/compost

ANEXOS

Anexo 1

ENTREVISTA A PRODUCTORES DE OLIVO

UNIVERSIDAD JORGE BASADRE GROHMANN-TACNA

TESIS: “Incidencia de los factores socioeconómicos en la producción”

Facultad: Ciencias Agrícolas

Escuela: Economía Agraria

Tesista: Ronald Uchasara Uchasara

Fecha:

Pregunta 1:	¿Qué edad tiene el productor de Olivo?
Respuesta:	
Pregunta 2:	¿Cual es el tamaño del predio? (has)
Respuesta:	
Pregunta 3:	¿Qué grado de instrucción educativo Tiene? (sin estudios, primaria, Secundaria, Superior)
Respuesta:	
Pregunta 4:	¿Qué genero o sexo es el propietario del predio? (varón o mujer)
Respuesta:	
Pregunta 5:	¿Cuántos años de Experiencia como productor de Olivo tiene? (años)
Respuesta:	
Pregunta 6:	¿Cuál es su nivel de ingreso anual aproximado (nuevos soles)?
Respuesta	
Pregunta 7:	¿Cuál es su nivel de producción anual aproximado (toneladas)?
Respuesta	

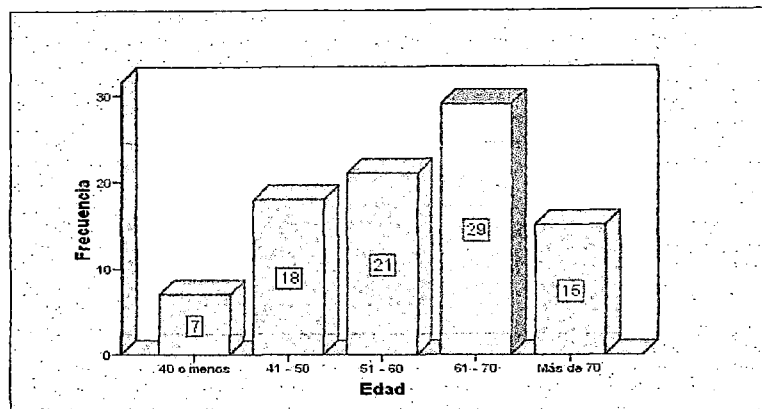
Fuente: Elaboración propia

Anexo 2

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS VARIABLES SOCIOECONOMICAS

GRÁFICO 1

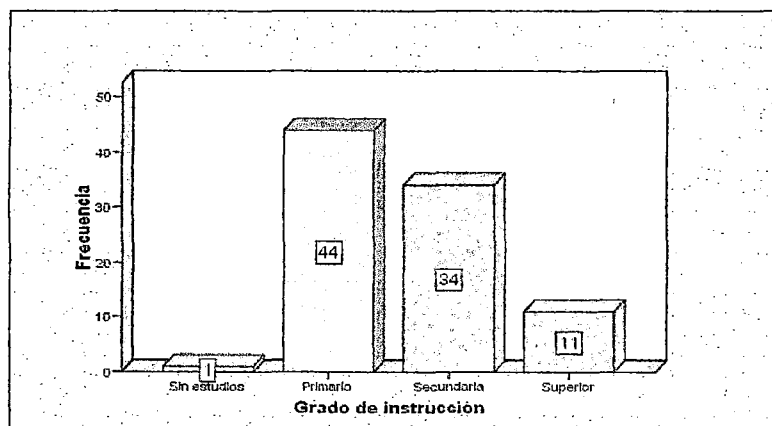
EDAD DEL PRODUCTOR DE OLIVO



FUENTE: Elaboración propia

GRÁFICO 2

NIVEL EDUCATIVO DEL PRODUCTOR DE OLIVO



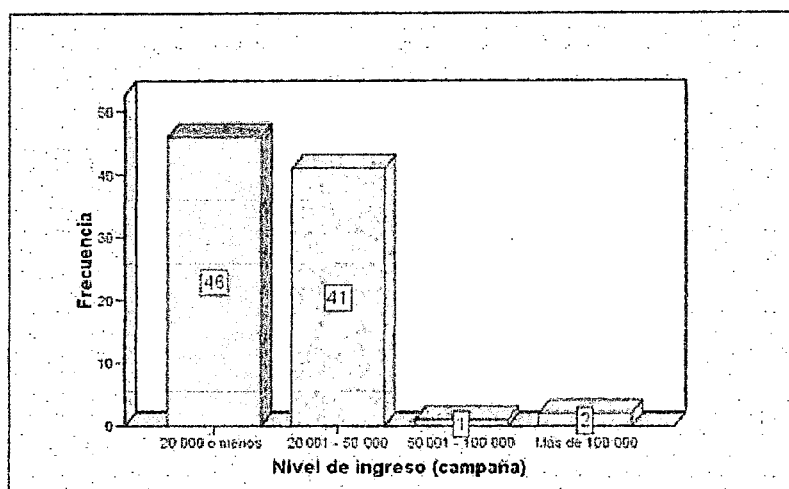
FUENTE: Elaboración propia

Pasa a la página siguiente.

Viene de la página anterior.

GRÁFICO 3

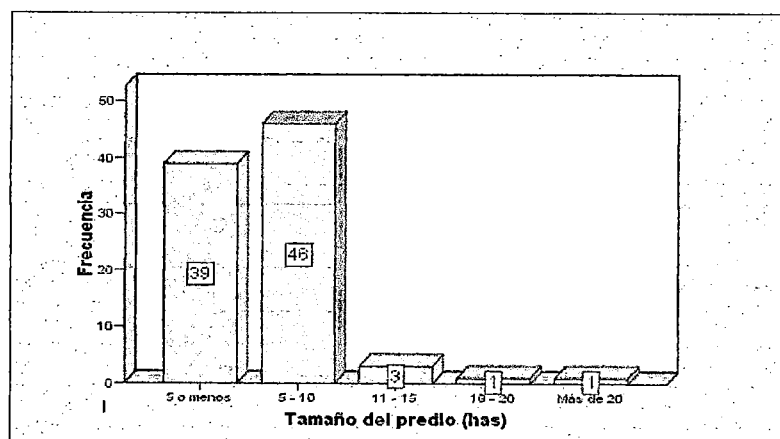
NIVEL DE INGRESO POR CAMPAÑA DEL PRODUCTOR DEL OLIVO (S/.)



FUENTE: Elaboración propia

GRÁFICO 4

TAMAÑO DEL PREDIO DEL PRODUCTOR DEL OLIVO (has.)

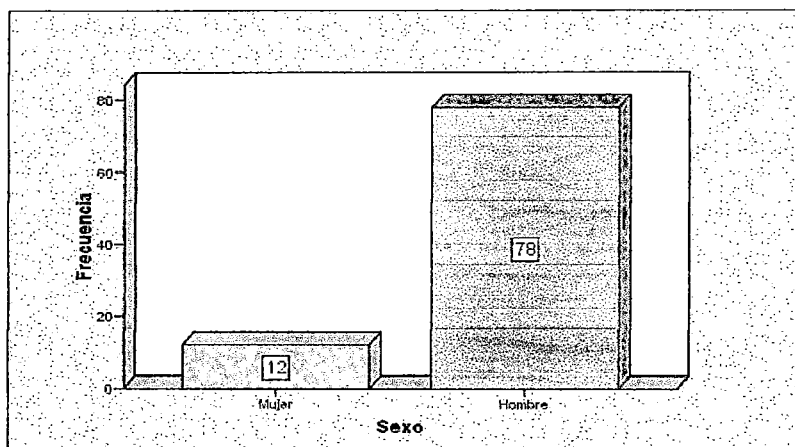


FUENTE: Elaboración propia

Pasa a la página siguiente.

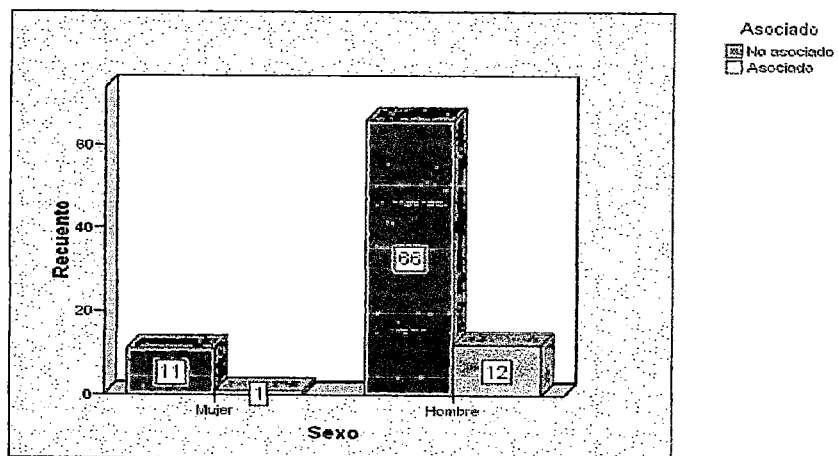
Viene de la página anterior.

GRÁFICO 5
SEXO DEL PRODUCTOR DEL OLIVO



FUENTE: Elaboración propia

GRÁFICO 6
SEXO DEL PRODUCTOR DEL OLIVO (ASOCIADO)



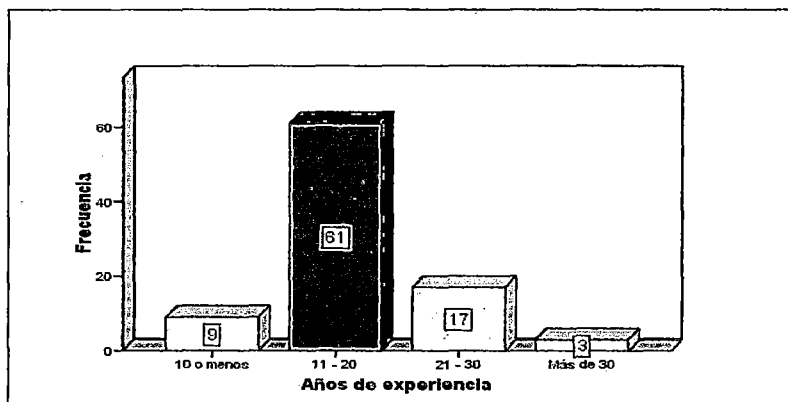
FUENTE: Elaboración propia

Pasa a la página siguiente.

Viene de la página anterior.

GRÁFICO 7

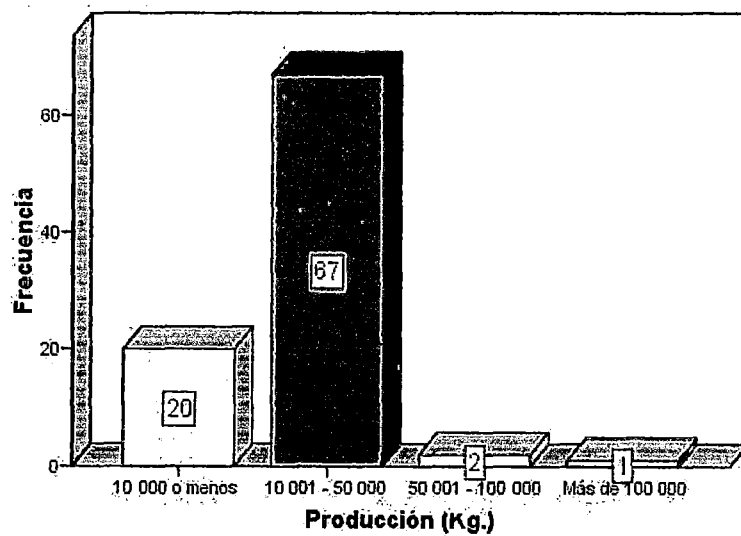
AÑOS DE EXPERIENCIA DEL PRODUCTOR DE OLIVO



FUENTE: Elaboración propia

GRÁFICO 8

NIVEL DE PRODUCCIÓN ANUAL DE OLIVO (kg.)



FUENTE: Elaboración propia