



FACULTAD DE INGENIERÍA, ARQUITECTURA Y URBANISMO

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE INGENIERÍA
ECONÓMICA**

TESIS

**“ESTRATEGIA COMPETITIVA PARA EL
DESARROLLO ECONÓMICO DEL VALLE VIEJO
DE OLMOS DEL DISTRITO DE OLMOS”**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
INGENIERA ECONOMISTA**

AUTORAS

**Bach. Azabache Labrín, Marcy Paola.
Bach. Quiroz Serquen, Glesny Esperanza.**

ASESORA:

Dra. Liz Amelia Juanitaflor Morales Cabrera

PIMENTEL - PERÚ

2017

Estrategia Competitiva para el Desarrollo Económico del Valle Viejo de
Olmos del Distrito de Olmos

Aprobación de la tesis

Mg. Puyén Farías, Nelson Alejandro
Asesor metodólogo

Mg. Ñopo Torres, María Guadalupe
Presidente del jurado de tesis

Mg. Perales Mesta, Consuelo
Secretaria del jurado de tesis

Dra. Morales Cabrera, Liz Amelia Juanitaflor
Vocal del jurado de tesis

DEDICATORIA

A Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor. A mis padres por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores y por la motivación constante.

Autora: Marcy Paola Azabache Labrín

A Dios, que es mi guía; a mis adorables padres, Rocio y Elias, que con sumo cariño y esfuerzo han velado por mi; y a mis hermanos, Diana, Nelson, Beatriz y Josué que en todo momento me han brindado su apoyo incondicional.

Autora: Glesny Esperanza Quiroz Sequen

AGRADECIMIENTO

A Dios porque sin el él nada de esto hubiera sido posible a mis padres, quienes a lo largo de toda mi vida han apoyado y motivado mi formación académica, su tenacidad y la fuerza para seguir adelante.

Autora: Marcy Paola Azabache Labrín

A Dios, por la vida y la salud; a mis padres, por su amor infinito; a familiares y amigos, que estuvieron presentes en todo momento; y a nuestros queridos docentes, Dra. Liz Amelia Juanitaflor e Ing. Nelson Puyén Farias, que con suma dedicación estuvieron al pendiente de la investigación realizada.

Autora: Glesny Esperanza Quiroz Sequen

ÍNDICE

DEDICATORIA	I
AGRADECIMIENTO	II
ÍNDICE	III
RESUMEN	IX
ABSTRACT	X
INTRODUCCIÓN	XI
I. CAPÍTULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	1
1.1 Situación Problemática	2
1.2 Formulación de Problema	4
1.3 Delimitación de la Investigación	4
1.4 Justificación e importancia de la Investigación	4
1.4.1 Aspecto Económico	4
1.4.2 Aspecto Territorial	5
1.4.3 Aspecto Social	5
1.4.4 Aspecto Tecnológico	5
1.5 Limitaciones de la Investigación	5
1.6 Objetivos de la Investigación	6
II. CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	7
2.1 Antecedentes de la investigación	8
2.1.1 Internacionales	8

2.1.2 Nacionales	9
2.1.3 Locales:	10
2.2 Estado de arte	12
2.3 Bases teóricas científicas	13
2.3.1 Estrategias Competitivas	13
2.3.2 Desarrollo Económico	20
2.4 Definición de términos básicos	31
2.4.1 Territorio	31
2.4.2 Cartografía	32
2.4.3 Desarrollo Territorial	32
2.4.4 Rendimiento agrícola	32
2.4.5 Variabilidad del rendimiento	32
2.4.6 Factores ambientales	32
2.4.7 Suelo	33
III. CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	34
3.1 Tipo y diseño de la Investigación	35
3.1.1 Tipo de Investigación	35
3.1.2 Diseño de la Investigación	35
3.2 Población y muestra	35
3.2.1 Población	35
3.2.2 Muestra	35
3.3 Hipótesis	36
3.4 Variables	36
3.4.1 Variable Independiente	36
3.4.2 Variable Dependiente	36
3.5 Operacionalización	36

3.6	Abordaje Metodológico, técnicas e instrumentos de recolección de datos.	37
3.6.1	Abordaje Metodológico	37
3.6.1.1	Métodos	37
3.6.2	Técnicas de recolección de datos	37
3.6.3	Instrumento de recolección de datos	37
3.7	Procedimientos para la recolección de datos	38
3.7.1	Etapas de Reconocimiento	38
3.8	Análisis estadístico e interpretación de datos	39
3.9	Principios éticos	39
3.9.1	Respeto y responsabilidad:	39
3.9.2	Confidencialidad:	40
3.9.3	Observación participante:	40
3.10	Criterios de rigor científicos	40
3.10.1	Confiabilidad	40
3.10.2	Credibilidad:	40
IV.	CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	41
4.1	Identificación de la zona en estudio	42
4.1.1	Localización del Valle Viejo de Olmos	42
4.1.2	Delimitación Geográfica	42
4.1.3	Vías de acceso	42
4.1.4	Principales actividades económicas en el distrito de Olmos.	43
4.1.5	Información sobre la Zonificación Ecológica Económica de Lambayeque.	48
4.2	Análisis de la situación económica del Valle Viejo de Olmos, en base a la Teoría de Causalidad Acumulativa.	50
4.3	Factores impulsores de la productividad local para la valorización del Potencial competitivo.	58

4.4 Interpretación de resultados	64
4.7 Potencial competitivo	70
4.7.1 Rendimiento del Maracuyá Tradicional o Convencional	71
4.8 Discusión de resultados	73
XII. CAPÍTULO V: PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN	74
CONCLUSIONES	89
RECOMENDACIONES	91
REFERENCIAS	93
ANEXOS	100

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Evolución histórica de las Estrategias Competitivas	12
Tabla 2: Índice de Desarrollo Humano departamental, provincial y distrital 2013	25
Tabla 3: IDH del distrito de Olmos, provincia y departamento de Lambayeque 2015	26
Tabla 4: Lambayeque: Población Censada, Por Sexo, Según Distrito, Censo 2007	27
Tabla 5: Lambayeque: Nivel de educación alcanzado de la población de 15 y más años de edad, 2006-2014	27
Tabla 6: Instrumentos para el diagnóstico	39
Tabla 7: Principales actividades económicas del Distrito de Olmos	43
Tabla 8: Superficie agrícola sembrada en el área de influencia del proyecto	47
Tabla 9: Precisión sobre la situación socioeconómica del Distrito de Olmos	51
Tabla 10: Principales Cultivos del Valle Viejo de Olmos	62
Tabla 11: Rendimiento por Hectárea	69
Tabla 12: Exportaciones de jugos de Maracuyá	83
Tabla 13: Costos de Producción del Maracuyá con un Enfoque Ecológico	86

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Estrategias genéricas según la forma de competir. _____	17
Figura 2: Pasos para la formulación de estrategias competitivas. _____	18
Figura 3: Clasificación tripartita de los factores de producción. _____	22
Figura 4: Factores que condicionan el crecimiento económico. _____	24
Figura 5: Ventajas de la Asociatividad. _____	28
Figura 6: Factores que restringen la Asociatividad _____	29
Figura 7: Coeficiente de Especialización del Departamento de Lambayeque. _____	31
Figura 8: Ubicación del Distrito de Olmos. _____	44
Figura 9: Localización del Valle Viejo de Olmos. Vía de acceso al a la comunidad desde el Distrito de Olmos, la vía para llegar al Valle Viejo de Olmos es trocha. Extraído de la Google Earth. _____	45
Figura 10: Plano de Ubicación del Valle Viejo de Olmos. _____	46
Figura 11: Zonificación económica ecológica del distrito de Olmos. _____	49
Figura 12: Ámbito de la concesión de distribución de agua para riego. _____	53
Figura 13: Obras de Irrigación: Valle Viejo. _____	54
Figura 14: 5,500 hectáreas del Valle Viejo de Olmos a Irrigar _____	55
Figura 15: Situación de la Infraestructura menor en el Valle Viejo de Olmos. _____	57
Figura 16: Avances de asociatividad en el Valle Viejo de Olmos. _____	60
Figura 17: Potencial de Cultivos en la zona del Valle Viejo de Olmos. _____	62
Figura 18: Lugar de destino de la Producción del Valle Viejo de Olmos. _____	65
Figura 19: Cultivos que se siembran con mayor frecuencia en la zona. _____	67
Figura 20: Determinación de precios de los productos. _____	68
Figura 21: A donde destina el dinero los agricultores. _____	68
Figura 22: Análisis de las 5 fuerzas de Porter, aplicado al Valle Viejo de Olmos _____	77
Figura 23: Proceso de venta del maracuyá con un enfoque ecológico _____	79
Figura 24: Exportaciones del jugo de maracuyá. _____	83
Figura 25: Empresas exportadoras del jugo del maracuyá concentrado _____	84

RESUMEN

Se presenta un trabajo de investigación sobre la elaboración de una estrategia competitiva para el desarrollo económico del Valle Viejo de Olmos, frente a las disparidades económicas de la localidad con respecto al Nuevo Olmos, debida a la escasez de factores impulsores de la productividad agrícola en el Valle Viejo de Olmos.

Con tal propósito se ha realizado el proceso de formulación de estrategias competitivas consideradas por Porter, M. (2009), en el cual como primer paso se consideró identificar la principal actividad de la zona de estudio; como segundo paso se realizó un análisis de la situación económica del Valle Viejo de Olmos, en base a la Teoría de Causalidad Acumulativa; y por último se identificaron los factores impulsores de la productividad local para la valorización del Potencial competitivo.

Se realizó el tipo de investigación descriptiva y diseño de investigación no experimental - longitudinal, en la cual se tomó como variable dependiente desarrollo económico y como variable independiente estrategia competitiva; y se aplicaron 221 encuestas a los agricultores del Valle Viejo de Olmos, estos datos fueron procesados en diferentes softwares como el SPSS, MS Excel, Sistemas de Información Geográfica. Como instrumento de recolección de datos.

Finalmente, el análisis muestra que el trabajo es el factor clave de desarrollo, puesto que, si se genera en base a los beneficios de pertenecer a una asociatividad, se tendrían mayores oportunidades de acceder a préstamos y a programas que fomenten la productividad y cultivos de exportación con mayor rentabilidad.

A la vez se observó que el cultivo con mayor incidencia de siembra es el maracuyá tradicional, ya que el 55% de los agricultores encuestados lo cultivan, puesto que es un producto muy rentable y se adapta al clima del Valle Viejo de Olmos durante todo el año, pero no tiene la calidad de exportación para satisfacer las necesidades y exigencias de los incesantes cambios de la demanda.

Finalmente, con el potencial competitivo identificado se propuso la estrategia de diferenciación con el valor agregado que tienen los cultivos como el maracuyá con un enfoque ecológico.

Palabras clave: Estrategia competitiva, desarrollo, desarrollo económico.

ABSTRACT

A research paper is presented on the elaboration of a competitive strategy for the economic development of the Old Valley of Olmos, in front of the economic disparities of the locality with respect to the Nuevo Olmos, due to the scarcity of factors driving agricultural productivity in the Old Valley of Olmos.

For this purpose, the process of formulating competitive strategies considered by Porter, M. (2009) has been carried out, in which the first step was to identify the main activity of the study area; As a second step, an analysis was made of the economic situation of the Old Valley of Olmos, based on the Theory of Cumulative Causality; and finally, the drivers of local productivity were identified for the valorization of competitive potential.

The type of descriptive research and non - experimental - longitudinal research design was carried out, in which economic development was taken as a dependent variable and competitive strategy as an independent variable; and 221 surveys were applied to farmers in Valle Viejo de Olmos, these data were processed in different software such as SPSS, MS Excel, Geographic Information Systems. As an instrument for data collection.

Finally, the analysis shows that work is the key factor of development, since, if it is generated based on the benefits of belonging to an associativity, there would be greater opportunities to access loans and programs that promote productivity and export crops. with greater profitability.

At the same time it was observed that the cultivation with the highest incidence of sowing is the traditional passion fruit, since 55% of the surveyed farmers cultivate it, since it is a very profitable product and adapts to the climate of the Viejo de Olmos Valley during all the year, but does not have export quality to meet the needs and demands of the incessant changes in demand.

Finally, with the identified competitive potential, the strategy of differentiation with the added value of crops such as passion fruit with an ecological approach was proposed.

Key words: Competitive strategy, development, economic development

INTRODUCCIÓN

El Valle Viejo de Olmos, en su trayectoria productiva no ha tenido la oportunidad de despegar en el campo agrícola, debido a que maneja varios cultivos con un sistema de riego rústico y sin tecnología que potencialice su producción.

La escasa cantidad de agua que fue aprovechada con la utilización de los canales antiguos y la falta de recursos económicos, ha ocasionado que los agricultores se dediquen a una agricultura de subsistencia, y a otras actividades. En efecto si bien el transvase del proyecto Olmos tuvo la finalidad de generar en los valles productos agrícolas a exportar, existen grandes desventajas para aprovechar sus recursos.

Esta situación constituye el marco básico sobre el cual se deberá generar la Estrategia Competitiva para el Desarrollo Económico del Valle Viejo de Olmos. Por ello en la presente investigación se tuvo por objetivo elaborar una estrategia competitiva que genere desarrollo económico en el Valle, como aporte al plan de desarrollo Lambayecano.

Para ello, se realizó el proceso de formulación de estrategias competitivas consideradas por Porter, M. (2009), en el cual se tomó como primer paso la identificación de la principal actividad de la zona de estudio; como segundo paso se realizó un análisis de la situación económica del Valle Viejo de Olmos, en base a la Teoría de Causalidad Acumulativa; y por último se identificaron los factores impulsores de la productividad local para la valorización del potencial competitivo.

La propuesta después de la recolección de datos fue que los agricultores apliquen una estrategia de diferenciación sembrando el Maracuyá con un Enfoque Ecológico, en lugar del Maracuyá Tradicional, puesto que a largo plazo dinamizará su economía, replicando el modelo que se tomó en las 3 asociaciones piloto del PEOT con el cultivo del banano orgánico.

Con esta estrategia en un futuro se espera generar una ventaja competitiva que permita la integración horizontal, la disminución de los costos de producción y se logre un mayor poder de negociación en las asociaciones.

CAPÍTULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Situación Problemática

En un mundo de creciente exposición a mercados globales cada vez más competitivos, ha sido necesario plantear estrategias que amortigüen o prevengan el impacto de posibles efectos secundarios que vayan en contra del desarrollo económico de las regiones.

A nivel internacional se han presentado diversas realidades problemáticas, y una de ellas es la que enfrentó la agricultura de la provincia de Alicante en España, con un gran déficit hídrico y la distribución desigual del escaso recurso en el espacio y en el tiempo. Restringiendo el desarrollo de su actividad económica y debilitando el sector agrícola. Frente a esa situación se tomaron medidas como la nueva política de agua, aclarando que una agricultura de vanguardia es sostenible, rentable, generadora de empleo, fijadora de población en el medio rural y es motor del desarrollo económico y social. Sánchez, C. (2010).

Siguiendo con el contexto internacional, se pudo apreciar otra realidad como la que enfrentó la Comarca Meridional Agraria de Alicante, en la cual la falta de caudales hídricos ha tenido serias repercusiones económicas, sociales y ecológicas. En base al diagnóstico se realizó el análisis de los factores, de los cultivos y la incorporación de las mejoras técnicas; las cuales han sido determinantes para aumentar la producción, la rentabilidad y la generación de empleo. Con ello se adujo que el agua ha sido un factor de rentabilidad económica, en la transformación del secano en regadío, impulsando así el desarrollo económico y la calidad de vida en la comarca. Sánchez, C. (2004).

Así también, se tienen problemáticas parecidas en el marco nacional, en él se observó que el sector agrícola presentó realidades con diversas carencias y necesidades; una de estas fue la realidad del Valle de Ica, el cual tiene una agricultura de exportación desde hace más de 50 años, pero siempre ha presentado dificultades por la escases de agua, la que se convirtió en una de las desventajas frente a la competitividad de los cultivos y los cambios de hábitos de consumo en los mercados externos, los cuales condicionaron no solo el volumen de las agro exportaciones, sino también la calidad, los

estándares y las modalidades de producción. Por ello se tuvieron que identificar y discutir estrategias para el desarrollo económico futuro del valle, los cuales logren un equilibrio entre la actividad agroexportadora y el manejo sostenible del recurso hídrico. Rendon, E. (2013).

En entrevista con el Jefe de la Unidad de Gestión de Desarrollo Social del Proyecto Especial Olmos Tinajones (PEOT), Pedro Yesquén Zapata, este manifestó que se vive una situación de inequidad entre los beneficiarios involucrados en el PEOT, proyecto que apostaba por impulsar la competitividad del conjunto de pequeños y medianos agricultores del Valle Viejo de Olmos, pero que en la actualidad solo ha permitido identificar la existente brecha en desarrollo económico del Valle Viejo frente al Nuevo Olmos. Distinguiendo las realidades de las 506 familias del valle Viejo y la realidad de las 16 grandes empresas dueñas de las 38 mil hectáreas del Nuevo Olmos.

Pinillos,A. (2015), mencionó que los beneficios para los 514 agricultores del Valle Viejo han sido mermados por solo contar con la infraestructura hidráulica mayor y un solo hidrante para el riego de sus predios. Es por ello que la Junta de Usuarios de Riego de Olmos (JURO) junto con el Programa Subsectorial de Irrigaciones (PSI) elaborarán el Perfil del proyecto de Riego Menor que solucione esta situación de inequidad; el mismo ha sido presentado al Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), pero aún no se conoce si el Gobierno financiaría todo el proyecto o se requerirá que los agricultores colaboren con alguna contraparte económica.

Además, se observó que el Gobierno, a través del PSI, con la finalidad de subsanar esos vacíos propuso a la comunidad del Valle Viejo parte del presupuesto para la realización del sistema de riego menor, mas los campesinos ya asociados tenían un limitado acceso financiero, porque estos en su mayoría no poseían un título de propiedad, el cual era un requisito indispensable para acceder a la banca. Por lo tanto, no disponían de financiamiento para el desarrollo de un sistema de riego tecnificado, teniendo que conformarse con la canalización rústica, baja producción y su ineficiente actividad agrícola.

Todas las limitaciones provocaban bajos niveles de ingresos en los hogares del Valle Viejo, llevando a los pobladores a diversificar sus actividades y a la migración por la demanda temporal de obreros en el Nuevo Olmos. En efecto si bien el transvase del proyecto Olmos tuvo la finalidad de generar en los valles productos agrícolas a exportar, aún existen grandes desventajas para aprovechar sus recursos.

1.2 Formulación de Problema

¿Qué estrategia competitiva generará el desarrollo económico en el Valle Viejo de Olmos del distrito de Olmos?

1.3 Delimitación de la Investigación

La investigación de una Estrategia Competitiva para el Desarrollo económico se realizó en el Valle Viejo de Olmos, del Distrito de Olmos, Provincia de Lambayeque.

Se contó con la participación de 221 agricultores, quienes viven por bloques en el lugar de estudio. Esta investigación se realizó durante un período de 3 meses.

1.4 Justificación e importancia de la Investigación

El Valle Viejo necesita una estrategia que permita el reconocimiento de recursos, el aprovechamiento de las potencialidades de la comunidad y la capacidad que la zona tiene para mejorar su competitividad en el mercado, generando desarrollo económico para beneficio de los pobladores.

1.4.1 Aspecto Económico

Se investiga las condiciones económicas del Valle Viejo de Olmos para mejorar la economía interna, mediante una estrategia que afronte los retos sociales y medioambientales, logre la eficiencia de los recursos, atraiga fuerza de trabajo y mejore el acceso de la producción a los centros de consumo, fortaleciendo el interés en las potencialidades de la comunidad para generar desarrollo económico en el Valle. Gómez. M. y Álvarez, José (2011)

1.4.2 Aspecto Territorial

La investigación requiere un enfoque territorial de integración económica y organización en la existencia de potencialidades que no han sido aprovechadas hasta el momento, logrando armar sistemas de ciudades que estén articuladas para su crecimiento sostenible, orientando la planificación territorial con estrategias. Alvarez, R., Giacalone, R. y Sandoval, J. (2014)

1.4.3 Aspecto Social

En la presente investigación se propone una estrategia que impulse el desarrollo económico de la comunidad, el cual traerá consigo un incremento en los ingresos y mejoras en la calidad de vida de las familias. Alburquerque, F. y Cortés, P. (2001).

1.4.4 Aspecto Tecnológico

Debido que en la actualidad los mercados han elevado su nivel de exigencia, en cuanto a la calidad de los productos, se necesita competitividad e innovación tecnológica en el desarrollo de las actividades agrícolas del Valle.. Banco de la República Actividad Cultural, (2016)

1.5 Limitaciones de la Investigación

En el proceso de la investigación se contaron con muchas restricciones, la ubicación de la zona fue una de las principales dificultades por la lejanía. Otro de los obstáculos para la recolección de la información, fueron las grandes distancias entre las viviendas, por lo que se requirió más viajes y mayor esfuerzo para la aplicación de las encuestas a los agricultores, sumando a esto la ausencia de muchos de los agricultores en sus hogares por la labor que realizan a diario.

1.6 Objetivos de la Investigación

Objetivo general

Elaborar una estrategia competitiva que genere desarrollo económico en el Valle Viejo de Olmos.

Objetivos Específicos

- a. Identificar el territorio del Valle Viejo de Olmos a través de un mapa cartográfico.
- b. Analizar la situación económica del Valle Viejo de Olmos, en base a la Teoría de Causalidad Acumulativa.
- c. Identificar los factores impulsores de la productividad local para la valorización del Potencial competitivo.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Internacionales

Boza, S. (2011) investigó sobre la agricultura ecológica como parte de la estrategia de desarrollo rural sostenible en Andalucía. Teniendo por objetivo el estudio de la agricultura ecológica y sus potencialidades, el mismo que sirva de instrumento de estrategia eficaz y poder lograr el impulso que se necesita para el desarrollo a las zonas rurales andaluzas. Del mismo, se usaron otros instrumentos de evolución y registro de información en cuanto a la recolección de datos. El autor concluyó que, las herramientas que se usaron en la estrategia de normalización y en el fomento de la agricultura ecológica, no han llegado a ser las más favorables, en cuanto a la exclusión de los criterios socioeconómicos en el momento de explotar el potencial de la agricultura. Esto ha conllevado a crear una concentración de la propiedad en dicho sector, sumado al desinterés en la participación de pequeños productores de territorios vulnerables, y por último la enorme dependencia de las ayudas públicas.

Zambrano, M. (2015) en su investigación sobre Estrategias de Asociatividad para el sector cafetalero de la Federación Regional de asociaciones de pequeños cafetaleros ecológicos del sur de la ciudad de Loja. Tuvo como objetivo desarrollar estrategias que permitan constituir diversas asociaciones de cafetaleros en la ciudad de Loja. La investigación fue de tipo exploratoria - descriptiva, la misma que ayudó a identificar los hechos y características que analizan el planteamiento de las estrategias, así mismo se llevó a cabo la recopilación de información de las diversas fuentes bibliográficas. Por último concluyó que, la Asociatividad de los pequeños cafetaleros en la ciudad de Loja, ha beneficiado alrededor de 1700 familias, permitiéndoles mejorar su nivel de vida y crecer en su economía.

Acebo, M.; Aguayo, R. y Castillo, M. (2010) en su estudio sobre Estrategias para el desarrollo de las comunas de la península de Santa Elena, a través de las formas de Asociatividad empresarial; pudo determinar el enorme potencial que las ciudades campesinas pueden tener a través de la organización de sus actividades productivas, debido a que se cuenta con una

diversidad de recursos, que pueden ser desarrollados de manera colectiva, mediante el sistema de Asociatividad. Finalmente, elabora una propuesta de organización de las actividades económicas en la comuna de la Península de Santa Elena. Concluyó con algunas recomendaciones, como la de crear lineamientos e instrumentos para los diversos actores involucrados en el progreso de la región, lo que permitirán mejorar el desenvolvimiento de las actividades económicas.

2.1.2 Nacionales

Torres, W. (2011) investigó sobre la Asociatividad como estrategia para desarrollar las exportaciones del pisco del Valle de Cañete. Teniendo como objetivo determinar una estrategia de asociatividad para el desarrollo de las exportaciones del pisco del Valle, el tipo de investigación fue de tipo cualitativa no experimental, llegando a entrevistar a 15 de 80 productores de Pisco, los mismos que pertenecen a una asociación del Valle de Cañete. En cuanto a las técnicas e instrumentos consideró, la observación y la entrevista estandarizada por habilidades. El autor concluyó que, los productores, deben usar la integración horizontal, como estrategia apropiada, puesto que esta permite agrupar a los mini fundos de Pisco, logrando reducir la competencia entre ellos mismos, disminuyendo los costos de producción y, generando un mayor poder de negociación con los proveedores y sus clientes.

Correa, M. y Guerrero, D. (2016) en su investigación sobre la Asociatividad como estrategia para la exportación del calzado en los productores del Distrito el Porvenir – Trujillo hacia el mercado de Bogotá – Colombia. Tuvo como objetivo analizar y determinar las estrategias de una Asociatividad, en los productores de calzado en el distrito el Porvenir, para la exportación al mercado de Bogotá; el tipo de investigación fue descriptiva, para identificar las condiciones de la Asociatividad. Asimismo, en la parte metodológica se usaron como técnicas e instrumentos, el cuestionario estructurado y las pruebas estandarizadas. Concluyó que la Asociatividad es un sistema fundamental para los productores de calzado, que genera progreso, sumado a que se obtiene ventajas competitivas por la colectividad, y mejorar la

exportación del calzado; trayendo consigo un impacto positivo en lo económico, social y tecnológico en el distrito.

Sotomayor, R. (2016) en su estudio sobre una Propuesta de estrategias de ciencia, tecnología e innovación (CTI) para la internacionalización en la industria del pisco en el Perú. Tuvo como objetivo elaborar y proponer estrategias de ciencia, tecnología e innovación que contribuyan a la internacionalización del pisco, y permitan la obtención de un sólido posicionamiento y sostenibilidad en el tiempo. La investigación fue de tipo analítica, descriptiva y exploratoria, con un enfoque cuali-cuantitativo. Así mismo se utilizaron técnicas de recolección de datos, como la encuesta, el fichaje y entrevista para los productores de los valles de Arequipa, Ica, Lima, Moquegua y Tacna. Concluyó que, la propuesta de estrategias de CTI, está enfocado en cinco ejes como: la internacionalización, los recursos humanos, la información y difusión, el financiamiento y cooperación, y la institucionalidad, aplicada en el contexto global, regional y local, siendo contrastadas con las entrevistas a los principales actores y exportadores del pisco.

2.1.3 Locales:

Rodríguez, C. (2009) en su investigación sobre la incidencia que tuvo la oferta de maracuyá orgánico en el desarrollo sostenible de los pequeños agricultores de la Asociación de Pequeños Productores de Tongorrape. Tuvo por objetivo analizar y evaluar las estrategias para mejorar el cultivo del maracuyá orgánico de los agricultores de Tongorrape. En la investigación se utilizó una metodología descriptiva, la cual permitió dar resultados exactos ante la realidad. Se aplicaron encuestas a los agricultores y una entrevista al presidente de la asociación, como instrumentos de recolección. Asimismo, se identificó que el 65% de los productores encuestados que pasaron del cultivo tradicional al orgánico, fue porque el precio era atractivo; se demuestra que el 80% de los productores pequeños tuvieron de 1 a 3 hectáreas de maracuyá orgánico y que el 20% poseían de 4 a 6 hectáreas; se indica que mientras la planta iba creciendo, esta va mejorando su rendimiento con un nivel de 1 000 a 1 200 kilos por hectárea; y se determinó que el 63% de los productores alcanzó ingresos de hasta 2 000 soles mensuales en la temporada más alta de

producción mientras que el 29% captó de 1 000 a 800 soles de ingresos, y solo el 8% de los productores obtuvo entre 501 y 800 soles. Concluyendo que el desarrollo económico se basó en la asociatividad de los productores y en el sobreprecio que se consiguió en la oferta del maracuyá orgánico a comparación del tradicional, con la alianza de la empresa exportadora Frutosa.

Flores, L. (2013) en su investigación sobre la propuesta de asociatividad para el desarrollo económico y social de los productores de café en el distrito de Kañaris, Ferreñafe. Tuvo como objetivo proponer un modelo de asociatividad que permita a los productores cafetaleros del distrito de Kañaris mejorar la gestión empresarial y el manejo integral de los cultivos. En el estudio se utilizó una metodología descriptiva y exploratoria, orientada al conocimiento de la realidad, dando a conocer los participantes de la cadena de distribución y las condiciones en las que se desarrolla el cultivo. A la vez se aplicaron como técnicas de recolección de datos el fichaje y la guía de encuesta. Concluyendo que el modelo óptimo de asociatividad cuenta con seis etapas como, la promoción y selección, consolidación institucional, creación de lazos de confianza, plan piloto, planeamiento estratégico y por último de gestión y ejecución; basándose en un equipo técnico que asegure el cumplimiento de las etapas, para que los cafetaleros logren un trabajo organizado con visión empresarial, y se generen cambios sociales y económicos en la zona.

Vásquez, P y Zapata, L. (2015) en su estudio de los factores que influyen en la asociatividad de los productores del mango del Valle Motupe, Olmos. Se tuvo como objetivo identificar los factores que influyen en la asociatividad de los productores del mango del valle Motupe. La metodología utilizada fue descriptiva y exploratoria con diseño no experimental; se aplicaron encuestas y entrevistas, a los productores de mango del Valle Motupe, como técnicas de recolección de datos Se concluye que el 26% de los productores de mango presentan un déficit de asistencia técnica, que el manejo de la agroexportación está en desarrollo puesto que un 21.6% de productores tienen poco conocimiento sobre el mercado externo, y que existe una falta de financiamiento ya que el 41.6% no tiene acceso al crédito, limitando la producción y exportación de sus cultivos.

2.2 Estado de arte

Tabla 1

Evolución histórica de las Estrategias Competitivas

Año	Definición	Autor
1976	La estrategia en una empresa es la argumentación que tiene con su entorno, en donde se puede identificar cuatro elementos que determinan este vínculo común y, son el vector de crecimiento, la ventaja competitiva, el efecto sinergia y el ámbito de actuación.	Ansoff, H.
1977	La estrategia es un molde fundamental para lograr los objetivos, metas y planes, definiendo en qué clase de negocio la empresa está o quiere estar y sobre todo qué clase de empresa es o quiere ser.	Andrews, R.
1985	La estrategia competitiva, es un elemento que permite la creación de posición defendible frente a las cinco fuerzas competitivas y, poder alcanzar un resultado superior al promedio de las empresas competidoras del sector.	Porter , M.
1987	La estrategia es el medio que la organización hace uso para conseguir sus objetivos, los mismos que se construye a través del proceso de Dirección Estratégica.	Hatten, K. y Hatten, M.
1988	La estrategia es “un modelo en un flujo de decisiones”, debido a que cuando una secuencia de decisiones muestra una estabilidad en el transcurso de un tiempo determinado, en una de las áreas, se considera que se ha convertido una estrategia.	Mintzberg, H.
1993	La estrategia es la dirección y el alcance, a largo plazo, de una organización; por la cual se lograr obtener ventajas mediante la clasificación de los recursos en un ambiente cambiante, haciendo frente a las exigencias de los mercados y cumpliendo con las expectativas de los accionistas.	Johnson, G y Scholes, K
1993	La estrategia es la dirección en la que las empresas necesitan avanzar para lograr su misión, la cual es definida como aquel proceso esencialmente intuitivo.	Morrisey, G.
1995	La estrategia indica lo que quiere alcanzar la organización y los factores que le permitan llegar a ese objetivo.	Peris, F., Fernandez, R. y Tarazona, F.
2002	La estrategia corporativa es una teoría que tiene sobre la base la alta dirección para sus éxitos, tanto pasados como los futuros.	Burgelman, R.

Fuente: Autores citados en la tabla.

Elaborado por Azabache y Quiroz

2.3 Bases teóricas científicas

2.3.1 Estrategias Competitivas

Estrategias

Luego de la revisión de diversos autores y sus obras en relación al tema de estrategias, como: Goodstein (2002), Hill y Jones (2005), Strickland, T (2003), quienes señalan que sumado a ser un plan, la estrategia, es un proceso, así como una herramienta que le proporcionará a la empresa las condiciones de hacer lo previsto y lo parcialmente imprevisto.

Competitividad

La competitividad es el proceso de mantener y transmitir la intervención de los agentes económicos en distintos sectores con la finalidad de mejorar el nivel de vida de la población; de manera que, los organismos estatales en esta época deben encaminar con una visión empresarial, por ello se necesita implementar estrategias que permitan la cooperación de los diferentes actores sociales, sumado a fomentar ventajas competitivas, empleando las condiciones y los medios con lo que cuentan las regiones del país (Sarmiento, S. 2010).

La competitividad va más allá de la productividad, ya que constituye un proceso que se centra en generar y fortalecer, tanto las capacidades productivas como las organizacionales y poder así afrontar con éxito los diversos cambios del ambiente, convirtiendo así, las ventajas comparativas en competitivas, generando sustentabilidad a través del tiempo como una situación indefectible para obtener altos niveles de desarrollo. (Villareal, R. 2006, p.10)

Aspectos para impulsar la competitividad en las regiones

Según Sarmiento, S. (2010), para las regiones, las estrategias sostienen aspectos claros y significativos, las cuales aseguran aquellas mejoras de forma coherente con las necesidades existentes de dichas regiones.

Simplificación Administrativa

Para eliminar la problemática constante de los procesos burocráticos y regulaciones obsoletas que desquebrajan las inversiones, se requiere de una política agresiva y decidida de un nuevo y moderno sistema de simplificación administrativa y; poder así fomentar la creación de empresas a través de la creación de bases legales de competencia; el reformar el régimen tributario; mejorar niveles de educación y capacidades como fuente de desarrollo en los aspectos como persona y a nivel empresarial; desarrollar el fomento de políticas de ciencia y tecnología, para lograr la innovación y transferencia tecnológica, especialmente en los sectores agrícola e industrial.

Posiblemente el beneficiar los procesos de tramitación relacionada con atraer inversión, sea lo más favorable y prioritario, es decir, establecer una institucionalización efectiva con mecanismos que busquen los pasos que facilitan la reducción de tiempos y requisitos, mayores niveles de calidad, eficiencia y productividad.

Los flujos interregionales

En las regiones donde sus indicadores de productividad y marginalidad, se han mantenido de manera negativa, la pertenencia de sus tierras se constituye en un grave problema, por lo tanto, se requieren internalizar para un cambio radical. Es evidente que muchas de estas propiedades presentan irregularidades, algunos no cuentan con la documentación apropiada como la legal de dominio pleno, o si lo tienen son inciertos. Por otro lado, existen ciertos productores grandes que, también pasan por diversos tipos de problemas jurídicos, como: linderos, herencias, desmembraciones, historia de registro, entre otros. Se concluye que, si existe algo que desalienta las inversiones en fincas con alto potencial productivo, son estas situaciones negativas.

Internacionalización

En un mundo como el actual, globalizado, donde casi la totalidad de tecnologías e insumos, en los procesos de producción, sufren intercambios de manera libre, la competitividad va a depender cada vez más de los indicadores de la creatividad de la fuerza laboral. Sarmiento, S. (2010)

Ventaja comparativa

Se refiere a cuando nace la posibilidad de alcanzar con menores costos ciertos recursos, como los naturales, mano de obra o energía. Esta teoría que la desarrolló David Ricardo a inicios del siglo XIX, y su premisa básica es: a pesar que un país no manifieste una ventaja absoluta en la producción de ningún bien, le va a convenir en la especialización de aquellos productos, con la finalidad de que su ventaja sea comparativamente más alto o su desventaja comparativamente más baja. Banda, S. (2012)

Ventaja competitiva

Se refiere a cuando todos los elementos que coadyudan a una región u organización a sobresalir sobre las demás, siendo significativo extender el desarrollo de tecnología de producción, conocimiento y capacidades, que sean convertidas en parte de su ventaja competitiva. Siendo así la ventaja competitiva, la base del desempeño sobre el promedio dentro de una empresa (Porter, M. 2009)

Del diseño antes mencionado, se logra concluir que la competitividad tiene que ver con los siguientes indicadores: costos, precios, cantidad, calidad, presencia, innovación, flexibilidad y adaptación, fortalecimiento y desarrollo, reflexión, análisis, romper con los paradigmas, proactividad, estructurar, organizar y rediseñar, del mismo modo con la evaluación periódica de las estrategias. (Quero, L. 2008)

La competitividad, se puede definir como aquella temporada que son compartidas con las mejoras continuas, por el cual deben circular las organizaciones en su camino hacia el éxito, sin dejar de lado la lealtad y solidaridad con la competencia, sobre una plataforma de ofertar productos y/o servicios con un contenido elevado de calidad, a precios seductores y tiempos de entrega adecuados y confiables, permitiéndole conseguir la confianza de sus clientes de manera creciente, sean locales o externos, siendo una garantía para lograr ventajas competitivas en otros mercados (Hernández, G. 2009).

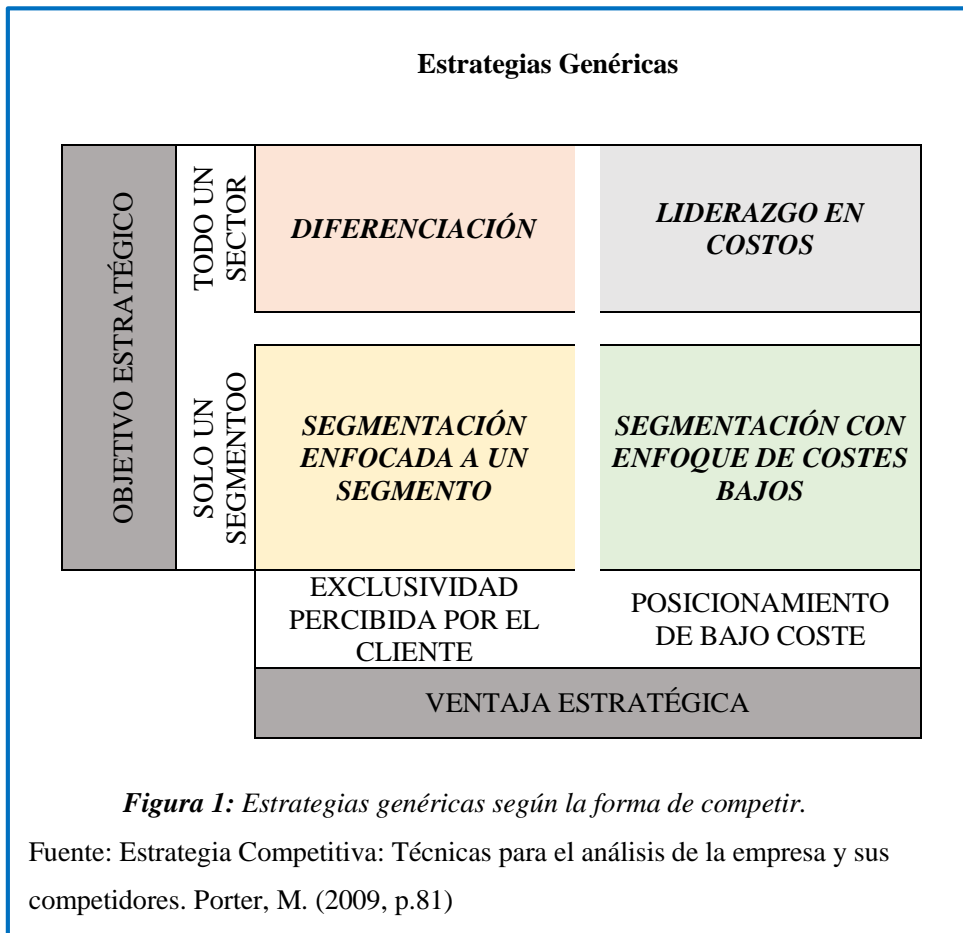
Lo antes estudiado, está relacionado con la capacidad de cubrir las necesidades del entorno, conservando un intercambio permanente con él, así como también, la capacidad para desarrollar y optimizar los recursos disponibles, y poder así permanecer en los mercados y seguir creciendo con la obtención de utilidades aceptables a mediano y largo plazo, convirtiéndose en sostenibles (Quero, L. 2008).

La competitividad nace de la productividad por lo que las empresas utilizan sus factores para producir productos y brindar servicios valiosos. Se puede deducir del respectivo planteamiento, que la productividad es una importante herramienta para competir en sectores más avanzados (Porter, M. 2009)

Nociones de Estrategias Competitivas

Es el conjunto de acciones que la organización pone en práctica para afirmar una ventaja competitiva sostenible, ya que resguarda los beneficios frente a los competidores, presentes o potenciales que buscan ventajas competitivas. (Jaramillo 2002, p.35).

Porter, M. (2009) en su libro, denomina a la estrategia competitiva a las a las diversas acciones, las cuales encaminan a desplegar una amplia manera de cómo la empresa va a competir, así como cuáles deben ser sus objetivos y políticas forzosas para alcanzarlos. Así mismo, afirma que, la estrategia competitiva es una composición de metas por las cuales la empresa trabaja día a día con sacrificio; y sus políticas, para buscar llegar a ellas. Con este enfoque, propuso un axioma para las organizaciones y puedan llevar a cabo tres estrategias competitivas genéricas: liderazgo en costos, diferenciación y enfoque.



En la figura 1, Porter, M. (2009) justifica que:

- La estrategia de liderazgo en costos se lleva a cabo cuando los clientes de ciertas industrias son emotivos al indicador precio, cuando ocurren algunos cambios para obtener diferencias entre los productos; cuando a los clientes no les interesa o ignoran las diferencias entre una marca y otra o cuando existe una gran cantidad de clientes con poder de negociación en todo un sector como objetivo, y un posicionamiento de bajo coste como ventaja estratégica.

- Con relación a la estrategia de diferenciación el autor destaca además que esta se realiza cuando se penetra en los productos o servicios tipos distintos a los de la competencia en todo un sector como objetivo estratégico, y exclusividad percibida por el cliente como ventaja estratégica.

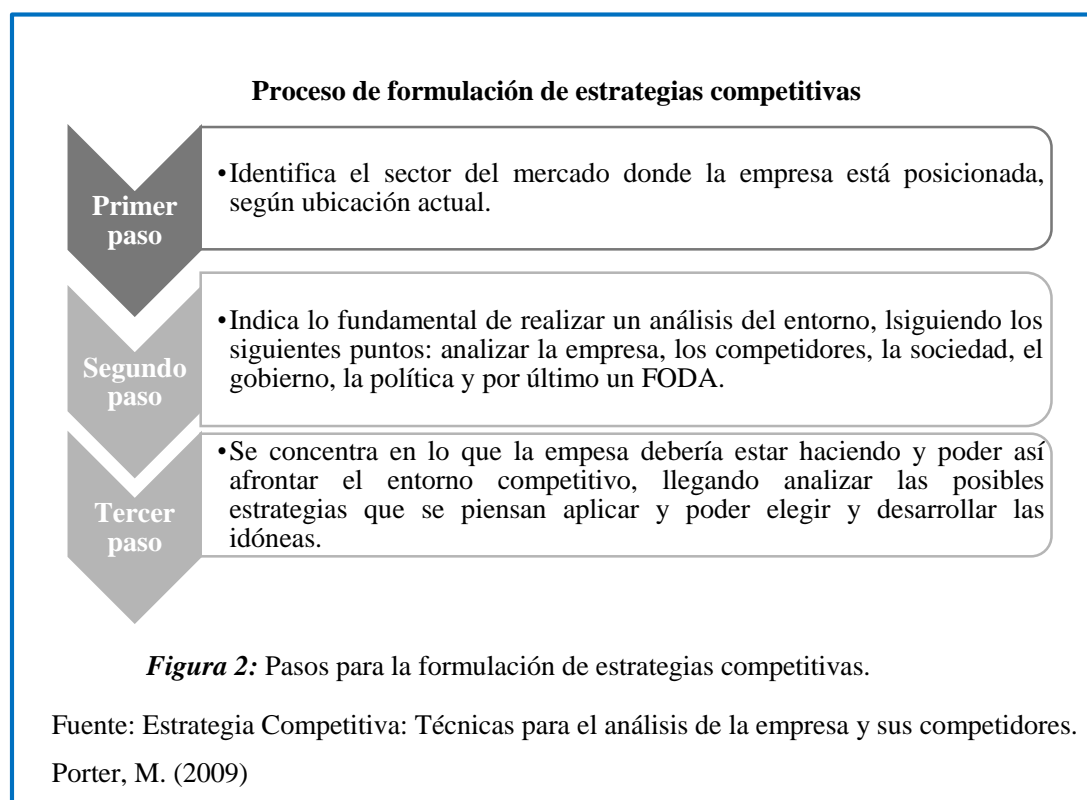
- La estrategia de enfoque, se implementa cuando las empresas atienden a mercados muy segmentados y generalmente pequeños en comparación con los mercados de las empresas. Con una ventaja exclusiva por cliente, en el caso de la segmentación enfocada a un segmento; o con una ventaja de

posicionamiento de bajo coste, en la segmentación con enfoque de costes bajos.

Autores como Hill y Jones (2004, p 149), expresaron que, una estrategia compuesta por bajos costos y diferenciación consigue proporcionar que la empresa logre acceder de manera veloz a los diversos cambios que se dan en el medio ambiente, así como el aprender nuevas habilidades y tecnologías, beneficiarse de forma positiva de sus capacidades centrales en todas las unidades del negocio y en las líneas de productos. Por ello, los citados conceptos generales, son aplicables en cualquier empresa, naciendo la situación de cómo se formula una estrategia competitiva.

Proceso para la formulación de la estrategia competitiva

Porter, M. (2009), al describir al proceso de formulación de estrategias competitivas menciona tres pasos:



Porter en su libro de Estrategia Competitiva, sintetiza por medio de preguntas para determinar, cuál debe ser el enfoque para desarrollar la estrategia competitiva. Estas preguntas las construye en tres grandes grupos, brindando

una adecuada idea de cómo debe ser el proceso de elaboración, aunque genera una alta carga de trabajo y análisis. Su alineación facilita un enfoque que debe seguirse para obtener una óptima estrategia competitiva.

- A. ¿En qué sector del mercado se encuentra posicionada actualmente la empresa?
- B. ¿Qué está sucediendo en el entorno?
- C. ¿Qué es lo que debería estar haciendo la empresa?

La unión de los ejes de acción, antes mencionados: la competitividad, estrategias competitivas y su formulación, constituyen una línea de factores claves para lograr que las regiones instauren de forma rápida y eficiente los cambios solicitados para crear un sistema productivo e innovador, dado que la realidad a la que afrontan las comunidades en una economía mundial globalizada y competitiva, atribuye la exigencia de analizar e identificar cuáles serán las capacidades del estado, como una representación clave de la competitividad y de las estrategias competitivas para que la región pueda tomar posiciones, formular estrategias y optar por la más adecuada, que le permita ir en búsqueda del desarrollo económico (Quero, L. 2008).

La teoría de la Causalidad Acumulativa

Gaviria M. (2010), indica que la teoría recapacita idénticamente que el crecimiento regional es un proceso desequilibrado, y pronostica que una mayor dinámica nacida en una de las regiones no estimula la de las cercanas, sino su mayor empobrecimiento relativo.

Así mismo define sobre las regiones que manifiestan ventajas originarias tienen un perfil sostenido de mayor crecimiento, siendo beneficiado por el desarrollo industrial e infraestructura, que en conjunto integran importantes economías internas y externas y explican el aumento en las diferencias y la presencia de un flujo neto de recursos productivos hacia ellas.

En concordancia con ello, la teoría de la causalidad acumulativa de Gunnar Myrdal, muestra que el crecimiento regional es un proceso desequilibrado y pronostica que un mayor desarrollo inicial en una de las

regiones, antes que favorecer el de sus similares vecinas, finaliza siendo un factor de estancamiento relativo en ellas, al obtener para sí las inversiones y los recursos más productivos, contribuyendo de esa manera a una mayor polarización geográfica de la economía y explicando una tendencia natural a la divergencia en rentas por habitante entre regiones.

En consecuencia, se produce una sucesión de flujos entre las regiones más desarrolladas y las más pobres, que no sólo tienden a extender las diferencias entre ellas, sino que son tanto más acusados cuanto mayor es la diferencia interregional. Por ello, una vez partida una brecha, la extensión de la misma va acelerándose en el transcurso del tiempo. Los flujos interregionales aludidos son:

- a. Fugas de ahorro y atracción del capital por parte de la región más desarrollada, por ofrecer ganancias más altas y seguras en términos comparativos.
- b. Migraciones de mano de obra desde las zonas desfavorecidas hacia la región desarrollada, con un alto nivel de clasificación en lo referente a formación, preparación y edad de los inmigrantes en detrimento de las regiones más pobres.
- c. El comercio interregional se genera con una relación real cada vez más negativa de intercambio entre regiones desarrolladas y subdesarrolladas.

2.3.2 Desarrollo Económico

En la revisión de las diversas obras de autores como: Escribano, G. (2010) y Castillo, P. (2011), quienes exponen que desarrollo económico, es un proceso que abarca: el crecimiento económico y la modernización, que fundamentalmente reside en un cambio estructural de la economía y organismos actuales en el seno de una sociedad, en que el resultado final es la creación de un mayor nivel de desarrollo humano y una extensión de la capacidad y la libertad de las personas.

Adicional a ello, implica un incremento sostenido del ingreso real por persona, así como el progreso de las condiciones de vida y de trabajo, una

constitución nivelada de la actividad económica, una transmisión extendida de los beneficios del progreso entre toda la población, una firme autonomía nacional de las decisiones que afectan esencialmente el curso y el nivel de la economía, una realizada capacidad de transformación de los contextos determinantes, en lo institucional y lo material, de la vida económica, social y cultural del país, una actitud de la sociedad para el contenido pleno de los dones económicos y culturales, que en esencia constituyen la denominada calidad de vida (Castillo, P. 2011).

Variables del Desarrollo Económico

a. El ingreso per cápita

Es la deducción para fijar el ingreso que percibe, en promedio, cada persona de un país; es decir, cuánto es el ingreso que recibe un individuo para subsistir. Esta deducción se alcanza dividiendo el ingreso nacional entre la población total de un país. (Subgerencia Cultural del Banco de la República, 2015)

$$\text{Ingreso per cápita} = \text{Ingreso nacional (IN)} / \text{Población total (PT)}$$

Con esta relación, se puede derivar que, para corregir el ingreso per cápita de un país, se requiere que el ingreso nacional ascienda más que la población total, de lo contrario, el ingreso per cápita disminuirá.

b. Capital humano

Las habilidades y capacidades que tienen las personas para asentar la producción, es el capital humano, el cual puede llegar a ser determinante del éxito económico a largo plazo, siendo más efectivo que otros recursos. Es por ello que, se plantea el índice de capital humano para usarla como una herramienta que capture la complejidad de la educación y de la dinámica de la fuerza laboral, con la finalidad de causar las mejores decisiones. (Zambrano, A. 2016).

c. Capital natural

Las estrechas relaciones entre los ecosistemas funcionales y el bienestar humano, entre ellos la diversidad biológica, siendo así, uno de los recursos estratégicos del país en el siglo XXI, por la diversidad de paisajes y ecosistemas. (Ministerio del Ambiente, 2011)

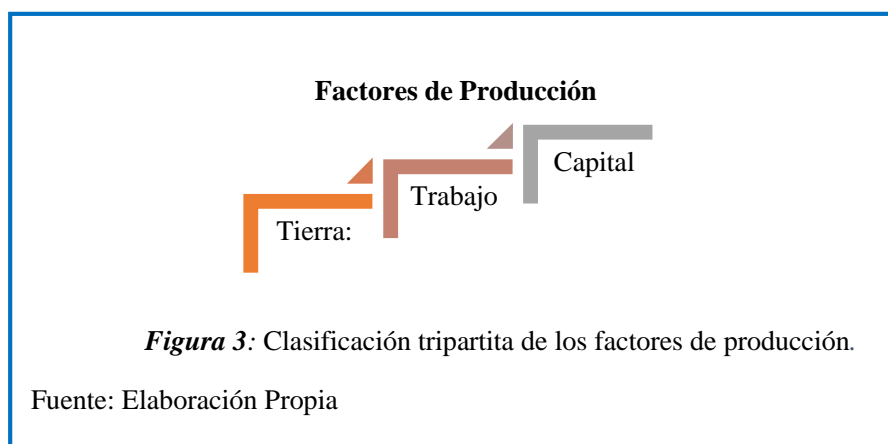
Teoría de la Producción

Arzubi, A. (2003) indica que, la producción abarca las técnicas que transforman un bien en otro diferente. Es así que está comprendido por todos los procesos que aumentan el ajuste de los bienes para cubrir con las necesidades humanas; es decir, el proceso económico de la producción demanda que se afine la capacidad de ajustar la necesidad de bienes.

El cuidado de la gestión de producción es la alternativa para que las empresas industriales afirmen su éxito. Por lo tanto, en estas empresas el elemento más significativo es la producción; siendo primordial que ostenten con un buen control y planificación para que tengan un óptimo nivel de su progreso (Vilcarromero, R. 2013)

Factores de la Producción

La economía clásica desarrolló la clasificación tripartita de los “factores de la producción”: tierra, trabajo y capital. En un tiempo dado, y sujeto a ciertos supuestos, se fija el producto total de una economía por la cantidad de factores de producción utilizados. Este ordenamiento y las muchas fórmulas que pueden derivarse, por ejemplo, la popular ley de rendimientos decrecientes, son indispensables para el análisis económico moderno. (Ministerio de Agricultura, 2014)



Tecnología

Es la unión de conocimientos oportunos de un arte industrial, permitiendo la creación de artefactos o pasos para realizarlos; la tecnología ha sido capaz de crear estructuras e instrumentos complicados sin apoyo de la ciencia. (Cegarra, J. 2012)

Recio, B., Valero, C. y Diezma, B. (2009) señalan que las tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) se ha transformado en la plataforma de un nuevo tipo de sociedad: de la información y del conocimiento. Estas tecnologías, que trastornan claramente la capacidad humana, forman de la información una mercancía de creciente grado en todas las acciones económicas. Es por eso que, en el sector agroalimentario viene ocurriendo desde hace cinco años el ascenso decisivo de las TIC. Diferentes elementos técnicos, sociales y económicos confluyen en este fenómeno, siendo los atractivos a subrayar están:

1. La revolución de las comunicaciones y equipos móviles, los cuales han permitido trasladar los sistemas de información a los centros productivos, sean éstos explotaciones agrarias o plantas agroalimentarias.
2. Los avances en la aceptación de estas tecnologías por parte de los involucrados sean estos empresarios y/o técnicos, consecuencia del cambio generacional, la profesionalización del sector y la penetración social de las TIC.
3. La madurez de las aplicaciones mejoradas de gestión empresarial, que han pasado de ser productos solo disponibles para grandes corporaciones a ser accesibles por cooperativas y empresas agroalimentarias de cualquier tamaño.

Desarrollo Económico Local

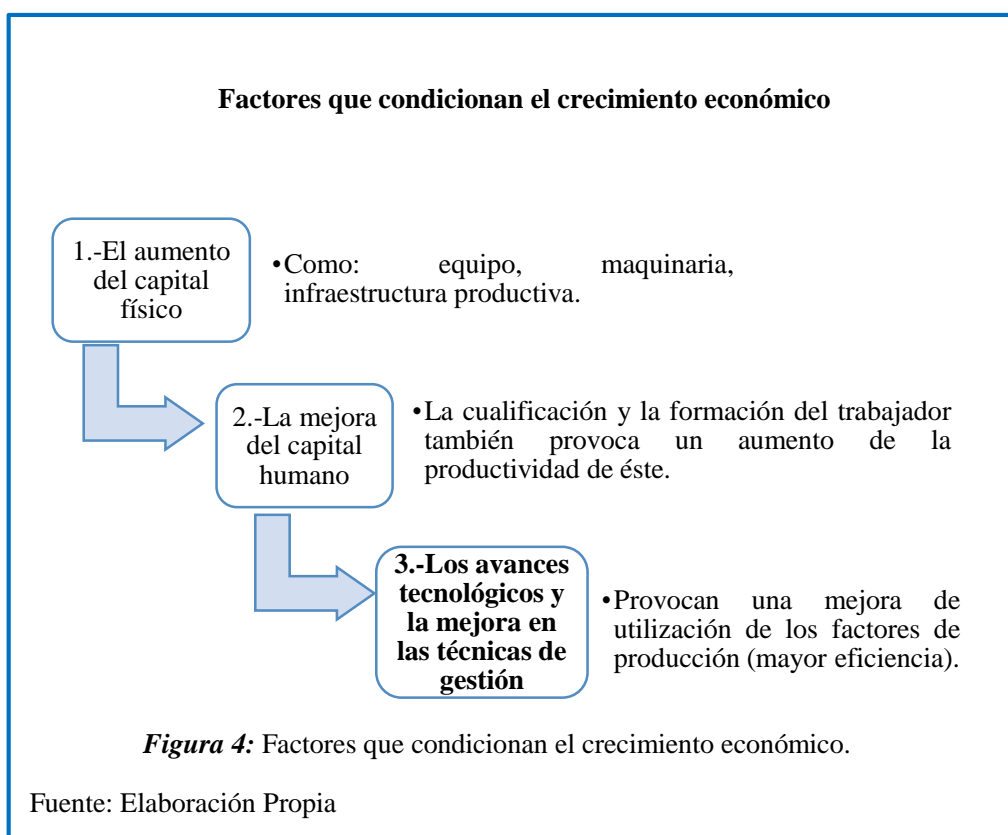
De León, C. y Madera, J. (2010) citan a Tello, M. (2006), encontrando que “El Desarrollo económico Local es la constante creación de la riqueza y puestos laborales por medio del traslado de los recursos humanos, naturales, económico – financieros y el capital físico. Por eso se desglosan dos vertientes, el rol del sector privado, que consiste en fundar esa riqueza y empleos, produciendo bienes y servicios y realizar los intercambios y; el rol del estado

que es proporcionar y promover la generación de puestos laborales y riqueza, asegurando que en el corto y largo plazo llegue los beneficios la mayoría de la población.

El Desarrollo Económico Local es un proceso participativo que fomenta la colaboración entre todos los sectores para crear condiciones mínimas necesarias para el crecimiento económico; así mismo es un proceso mediante el cual los gobiernos locales, el sector privado, instituciones, y la comunidad local trabajan de forma colectiva y colaborativa, permitiendo el diseño e implementación de una estrategia común de desarrollo (Habitat III, 2016).

Crecimiento Económico

Según Ortiz, H. (2014) cita a Solow, R. (1957) que, de acuerdo con la teoría, los gobiernos disponen de herramientas para incidir en la acumulación de factores y en el aumento de la productividad multifactorial, los dos componentes del crecimiento desde la perspectiva de la oferta.



Índice de Desarrollo Humano

Es un indicador condensado de los resultados medios obtenidos en las dimensiones esenciales del desarrollo humano, a saber, tener una vida larga y saludable, adquirir conocimientos y disfrutar de un nivel de vida digno. Por tanto es la media geométrica de los índices normalizados de cada una de las tres dimensiones (Human Development Report., 2016).

Según la búsqueda del análisis documentario, la región Lambayeque se sitúa en el noveno lugar del ordenamiento regional del IDH 2013 luego de Lima, Moquegua, Arequipa, Madre de Dios, Tacna, Ica, Tumbes y La Libertad.

Tabla 2

Índice de Desarrollo Humano departamental, provincial y distrital 2013

Distrito	Extensión Territorial		Densidad Poblacional		Esperanza de vida la nacer	Población Educ. secundaria completa	Ingreso familiar per cãpita
	Superficie Km2	% respecto de la provincia	habitantes	% respecto de la provincia	Años	%	N.S. mes
Lambayeque	330.73	3.54%	73252	25.42%	72.429	67.318	554.831
Chóchope	79.27	0.85%	1203	0.42%	73.193	32.215	390.527
Illimo	24.37	0.26%	9465	3.28%	73.9	65.003	366.231
Jayanca	680.96	7.29%	16910	5.87%	73.054	52.939	451.27
Mochumi	103.7	1.11%	19169	6.65%	74.429	54.367	358.64
Mórrope	1041.66	11.14%	44281	15.37%	73.514	34.625	267.019
Motupe	557.37	5.96%	26063	9.05%	73.717	57.618	422.353
Olmos	5335.25	57.08%	39958	13.87%	72.69	41.257	308.452
Pacora	87.79	0.94%	7202	2.50%	72.916	56.252	376.109
Salas	991.8	10.61%	13315	4.62%	74.633	30.203	131.156
San José	46.73	0.50%	14783	5.13%	73.418	57.172	344.041
Tucume	67	0.72%	22540	7.82%	73.672	52.357	328.176
Lambayeque	9346.63	100.00%	288141	100.00%	73.368	56.948	385.85

Fuente: INEI. Censo de Población y Vivienda 2007. ENAHO y ENAPRES.

Se puede observar que Olmos es uno de los distritos más poblados de la provincia de Lambayeque, tiene el 13.87% de habitantes, su extensión territorial respecto a la provincia es de 57.08%, cabe recalcar que el 41.25% de la población de Olmos tiene nivel secundario completa.

En la tabla 3 se muestra que el IDH de la Región Lambayeque para el año 2015 es de 0,4617 así como el IDH de la Provincia de Lambayeque y del distrito de Olmos son de 0,3806 y 0,3172 respectivamente, indicadores que señalan un nivel de desarrollo medio y calidad de vida que podría ser mejor. Pides, (2016)

En la Región Lambayeque, la esperanza de vida al nacer es de 75.44 años, población con educación secundaria completa de 73.36%, años de educación (población de 25 años a más) de 8.46% y un nivel de ingresos per cápita familiar de S/. 526.90 nuevos soles; mientras que para la provincia de Lambayeque la esperanza de vida al nacer es 73.37%, población con educación secundaria completa de 56.95%, años de educación (población de 25 años a más) de 7.56 % y un nivel de ingresos per cápita familiar de S/. 385.90. Pides, (2016)

En el distrito de Olmos la esperanza de vida al nacer de 72.69 %, población con educación secundaria completa de 41.26 %, años de educación (población de 25 años a más) de 6.31% y un nivel de ingresos per cápita familiar de S/.308.5, cantidad que no es suficiente para cubrir las necesidades básicas como lo son la alimentación, el vestido, la salud y la vivienda. Pides, (2016)

Tabla 3

IDH del distrito de Olmos, provincia y departamento de Lambayeque 2015

Nivel	Índice de Desarrollo Humano		Esperanza de vida al nacer		Población con Educ. secundaria completa		Años de educación (Poblac. 25 y más)		Ingreso familiar per cápita	
	IDH	ranking	años	ranking	%	ranking	años	ranking	N.S. mes	ranking
Departamento										
LAMBAYEQUE	0.4617	9	75.44	8	73.36	8	8.46	10	526.9	15
Provincia										
Lambayeque	0.3806	79	73.37	96	56.95	66	7.56	72	385.9	95
Distrito										
Olmos	0.3172	871	72.69	1011	41.26	987	6.31	979	308.5	952

Fuente: ENAHO Y ENAPRES (2015)

Tabla 4*Lambayeque: Población Censada, Por Sexo, Según Distrito, Censo 2007.*

Distritos	Total	Hombre	Mujer
Lambayeque	63386	30 682	32704
Chóchope	1 231	636	595
Illimo	9 107	4 568	4 539
Jayanca	15 042	7 550	7 492
Mochumi	18 043	9 075	8 968
Mórrope	39 174	19 648	19 526
Motupe	24 011	12 073	11 938
Olmos	36 595	18 440	18 155
Pacora	6 795	3 419	3 376
Salas	12 998	6 526	6 472
San José	12 078	5 891	6 187
Túcume	20 814	10 299	10 515

Fuente: INEI – Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda

Se puede observar en la tabla que la población provincial se encuentra mal dividida. El distrito capital acoge a la cuarta parte de la población de la provincia, siguiéndole de manera muy lejana, los distritos de Mórrope y de Motupe; en tanto, los distritos de Chóchope y Pacora tienen menor población. Estos números revelan un crecimiento desordenado de la población, influida por el centralismo existente también en el espacio provincial.

Tabla 5*Lambayeque: Nivel de educación alcanzado de la población de 15 y más años de edad, 2006-2014*

Nivel de educación	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Sin nivel/inicial	5.3	7.3	6.6	7.3	6.8	7.0	6.0	5.4	4.7
Primaria	27.9	29.6	27.5	26.0	25.8	25.4	25.5	25.2	23.7
Secundaria	45.9	43.0	45.0	43.7	45.1	46.2	44.4	45.0	46.3
Superior 1/	21.0	20.1	21.0	23.0	22.4	21.5	24.1	24.4	25.2

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática- "Compendio Estadístico Perú 2015".

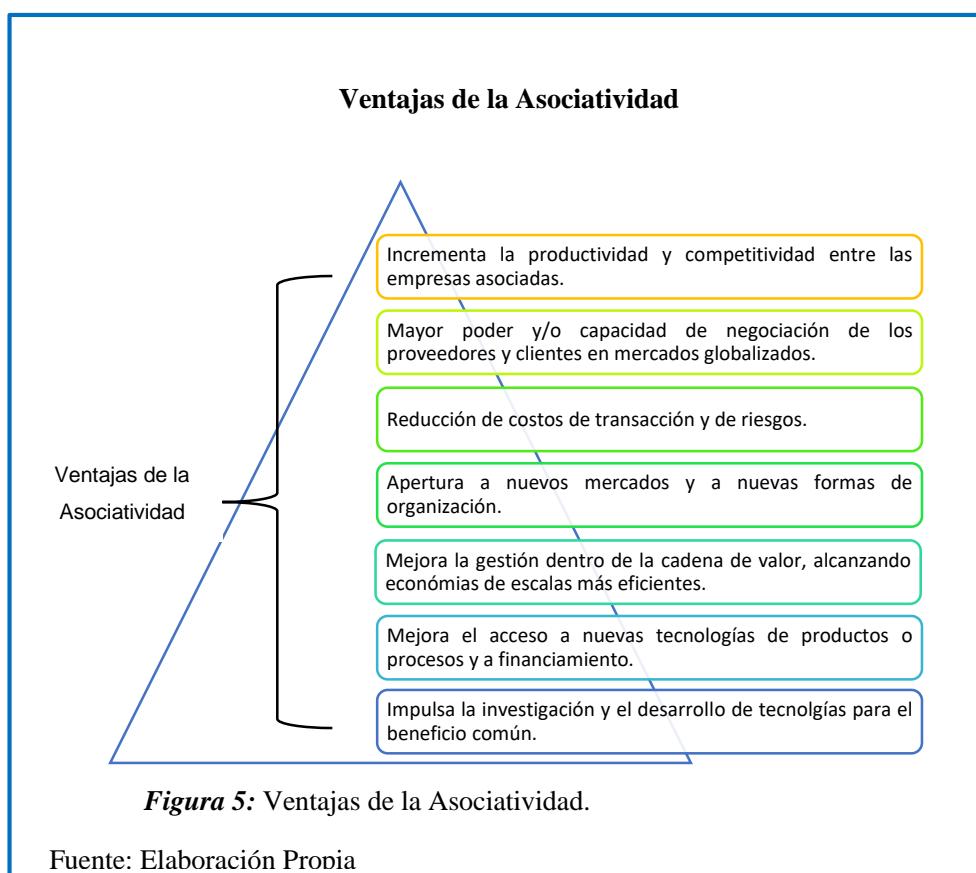
En la región Lambayeque, en el 2014, se observa el nivel de educación secundaria del 46.6% de la población de 15 años a más cuentan con estudios.

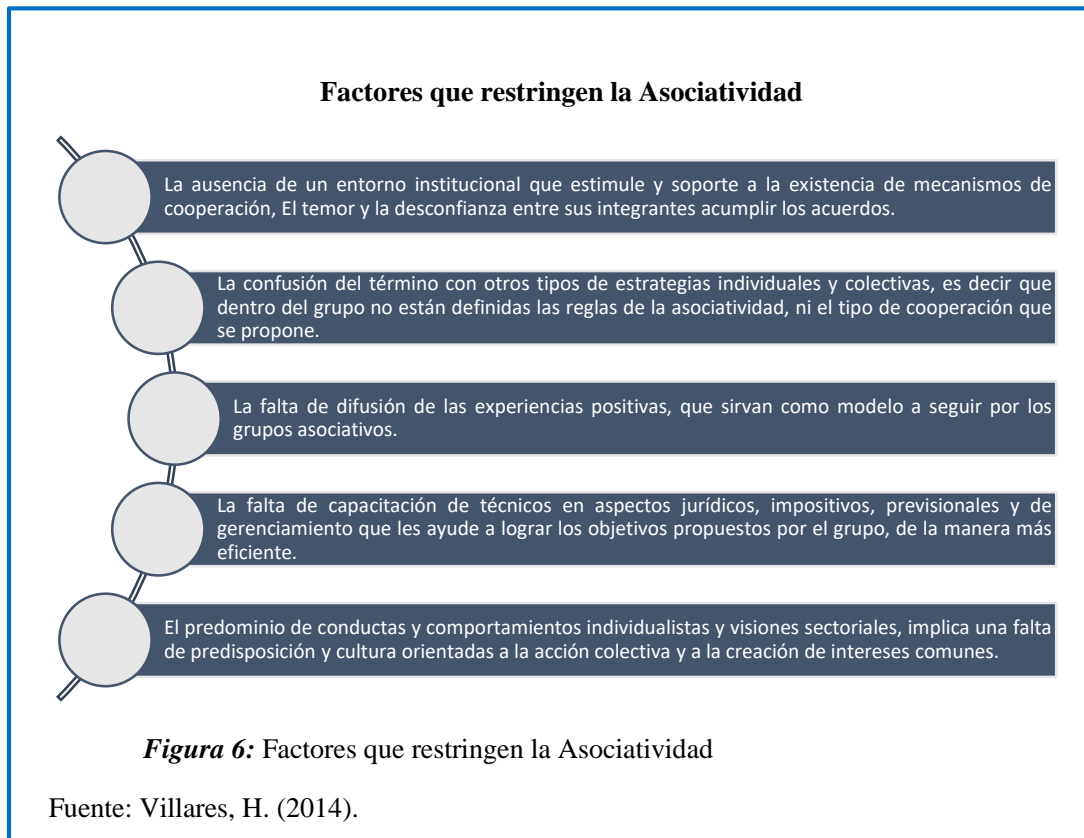
Asociatividad

Villares, H. (2014) cita a Rosales, R. (1997), quien define la Asociatividad como “un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en la cual cada una de las empresas que participa y manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, resuelve espontáneamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común. Los objetivos comunes llegan a ser coyunturales, tales como la adquisición de un volumen de materia prima, o generar una relación más estable en el tiempo como puede ser la investigación y desarrollo de tecnologías para el beneficio común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías que son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes”.

Ventajas de la Asociatividad:

Villares, H. (2014) cita a Perales (2003), Sin renunciar a la autonomía de las empresas participantes, posibilita la resolución de problemas comunes, trayendo como ventajas las siguientes:





Ordenamiento Territorial

En un tema significativo para el debate, tanto en conferencias, como en instituciones académicas y en las agencias estatales de diseño de políticas públicas. En la 6ª reunión de la Conferencia Europea del año 1983, se votó por unanimidad la aprobación de la Carta Europea de Ordenamiento Territorial, que considera al Ordenamiento Territorial (OT) como una disciplina científica, política, interdisciplinaria, global, técnica y administrativa cuyos objetivos, según un concepto rector son el desarrollo equilibrado de las regiones y la organización física del territorio. El OT tiende a convertirse en una disciplina integradora, que cataliza el saber acumulado de las experiencias tanto en la planificación territorial, como en el conjunto de disciplinas que coexisten y operan en un espacio común. (Rodríguez, C. 2009)

La población rural es la zona más significativa de la Provincia de Lambayeque; a pesar del crecimiento de la población urbana. Son los distritos de San José 89.3% y Lambayeque 76.2% los que presentan el mayor % de población urbana; mientras que son los distritos de Mórrope 44.3%, Olmos

73.2% y Salas 75% los que tienen mayor proporción de población rural. El sector rural se revela como el más importante de la provincia y que alberga a más del 50% de la población total. La Provincia de Lambayeque cuenta con distritos de mediana concentración de población como el mismo Lambayeque y distritos como Túcume e Illimo. Pero también cuenta con distritos con una baja densidad poblacional como Olmos y Mórrope que tienen una gran extensión territorial. Esta baja densidad poblacional es uno de los retos para el desarrollo porque en una propuesta de desarrollo integral no se puede dejar de ocupar ese vasto territorio. La idea es que no se ocupa porque falta destinar inversiones para hacerlo factible: carreteras, acondicionamiento para viviendas, obras productivas, asuntos de propiedad, entre otros (Plan de Desarrollo Concertado Provincia de Lambayeque 2011 - 2021.)

Los distritos de la Provincia de Lambayeque difieren sustancialmente en cuanto a territorios que administran. Esta extensión de territorios demanda a las municipalidades un esfuerzo institucional también muy diferente. Se observa que el Distrito de Olmos tiene más de la mitad del territorio provincial de 5,335.25 Km^2 , seguido a larga distancia por el Distrito de Mórrope 1,041.66 Km^2 . Por el contrario, el Distrito de Illimo 24,37 Km^2 y de San José 46,73 Km^2 son los que tienen menor extensión. Según Plan de Desarrollo Concertado Provincia de Lambayeque 2011 - 2021.

En la figura 7 se observa los coeficientes de especialización de la información recopilada del departamento de Lambayeque en los diferentes sectores, los más destacados como Agricultura, Electricidad y Agua, Construcción, Comercio, Transportes y Comunicaciones presentan un alto nivel de especialización, por lo que se los considera motor de desarrollo. Así mismo se encuentra que la base exportadora incrementaría aún más si se implementara la tecnología como parte fundamental del desarrollo económico.

Coeficiente de especialización del Departamento de Lambayeque Año 2012

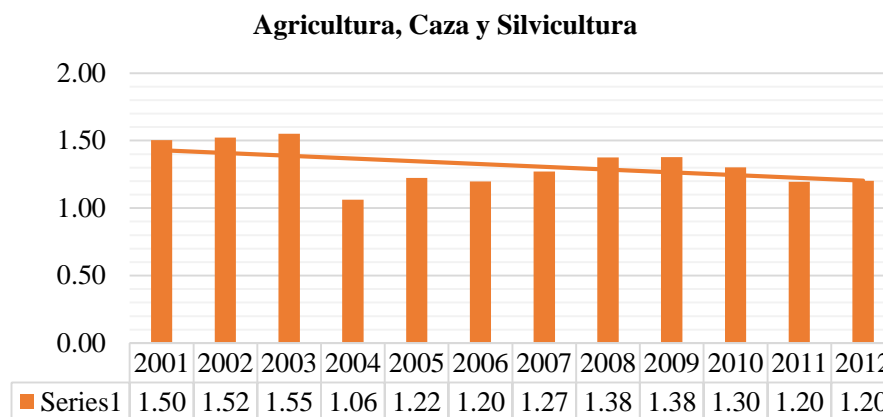


Figura 7: Coeficiente de Especialización del Departamento de Lambayeque.

Fuente: Elaboración Propia

Desarrollo Endógeno

Es un modelo que examina potenciar las capacidades internas de una región o comunidad local; de modo que logren ser manejadas para fortalecer la sociedad y su economía de adentro hacia afuera, para que sea sustentable y sostenible en el tiempo. Un núcleo de Desarrollo Endógeno se activa solo cuando la comunidad descubre sus potencialidades y las organiza y pasen a hacer aprovechadas en favor de la colectividad.

2.4 Definición de términos básicos

2.4.1 Territorio

Es un eje desde el cual se traza de manera adecuada algunos problemas y motivar la asistencia multidisciplinaria. Se ha avanzado también una sociología del territorio y desde la arquitectura y el urbanismo, la ingeniería, la agronomía y otros saberes técnicos aplicados, se ha hablado de ciencias del territorio (Horacio, C. 2016).

2.4.2 Cartografía

Actualmente, los límites estatales y municipales a los político-administrativos, se están ajustando, sin embargo la gran totalidad pertenecen a límites geo estadísticos, lo que quiere decir es que, frecuentemente están delineados sobre rasgos físicos naturales y culturales, siendo éstos permanentes y de fácil identificación en el terreno; y en ocasiones, cuando éstos no existen en campo, principalmente en el ámbito urbano, los límites de ageb y manzanas periféricas están trazados mediante visuales. (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2016).

2.4.3 Desarrollo Territorial

Es el proceso de construcción social del entorno, promovido por la interacción entre las características geofísicas, las iniciativas individuales y colectivas de distintos actores y la operación de las fuerzas económicas, tecnológicas, sociopolíticas, culturales y ambientales en el territorio. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2016).

2.4.4 Rendimiento agrícola

Es la relación de la producción total de un determinado cultivo, cosechando por hectárea de terreno utilizada. Se mide usualmente en toneladas métricas por hectárea (T.M./ha.). (Edilio, Q. 2016).

2.4.5 Variabilidad del rendimiento

El rendimiento que logra contribuir un cultivo obedece a una serie de tipologías genéticas de producción potencial, rudeza y de los contextos ambientales. La interacción de los tres aspectos establece el rendimiento de un cultivo, y por esta razón, el rendimiento tiene una inestabilidad alta en tiempo y en espacio (Edilio, Q. 2016).

2.4.6 Factores ambientales

El producto final, es el suelo que en la influencia del tiempo y combinado con el clima, topografía, organismos. Como la flora, fauna y ser humano, de

materiales parentales (rocas y minerales originarios). Como resultado el suelo difiere de su material parental en su textura, estructura, consistencia, color y propiedades químicas, biológicas y físicas, este mismo es un componente esencial de la "Tierra" y "Ecosistemas". Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura. (2016).

2.4.7 Suelo

El resultado del suelo difiere de su material parental en su textura, estructura, consistencia, color y propiedades químicas, biológicas y físicas, este mismo es un componente esencial de la "Tierra" y "Ecosistemas". Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura. (2016).

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo y diseño de la Investigación

3.1.1 Tipo de Investigación

El presente estudio de investigación es de tipo descriptivo, pues lo que se detalla y manifiesta únicamente pretende medir o recoger información de manera independiente sobre las variables referidas. Caracterizando un fenómeno o situación concreta al indicar sus rasgos más peculiares o diferenciadores.

3.1.2 Diseño de la Investigación

En el estudio se utilizó la investigación no experimental cuantitativa, pues no se ha variado en forma intencional la variable independiente para ver su efecto sobre la otra variable. En la investigación no experimental se observa los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, sin intervenir en su desarrollo, para después analizarlos; asimismo se aplicó un diseño longitudinal porque el problema de la investigación involucra tendencias, cambios o desarrollos en la comunidad en estudio a través del tiempo.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

Para efectos de la investigación, la población estudiada fue los 514 agricultores de la comunidad del Valle Viejo de Olmos, distrito de Olmos. Según registro de datos del Proyecto Espacial Olmos Tinajones (PEOT).

3.2.2 Muestra

Para efectos de la investigación se tomó la muestra significativa de los agricultores.

Fórmula para determinar la muestra

Dónde:
$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{(e^2) \times (N-1) + Z^2 \times p \times q}$$

N= Población

Z= ± 1.96 (área bajo la curva de la distribución normal estandarizada al 95% de confianza)

p = 50% (al tratarse de un muestreo aleatorio simple)

q = 50% (al tratarse de un muestreo aleatorio simple)

e = 5% (margen de error estadístico)

$$n = \frac{514 \times 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}{(0.05^2) \times (514 - 1) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}$$
$$n = 221$$

Se tuvo que aplicar un instrumento de recolección de datos (encuesta) a un total de 221 agricultores en la comunidad del Valle Viejo (distrito de Olmos). Esto al 95% de confianza estadística.

3.3 Hipótesis

(Investigación Descriptiva, No experimental, en la que no se desea probar una suposición)

3.4 Variables

3.4.1 Variable Independiente

Estrategia Competitiva

3.4.2 Variable Dependiente

Desarrollo Económico

3.5 Operacionalización

3.6 Abordaje Metodológico, técnicas e instrumentos de recolección de datos.

3.6.1 Abordaje Metodológico

3.6.1.1 Métodos

Métodos de investigación

Entre los métodos de investigación que se emplearon para la preparación del trabajo de investigación, fueron:

Método Analítico

Permitirá analizar la realidad de la comunidad del Valle Viejo de Olmos y encontrar la estrategia adecuada para el proyecto de investigación.

Método Deductivo

Este método es de lo general a lo particular, para este trabajo de investigación se recopilará información de diversos autores, teorías, revistas e internet, para luego encontrar las ideas específicas.

Método Inductivo

Este método se empleará para efectos de observación del proyecto y también permitirá formular conclusiones generales sobre el desarrollo económico de la comunidad del Valle Viejo de Olmos.

3.6.2 Técnicas de recolección de datos

- a. Encuesta
- b. Entrevista

3.6.3 Instrumento de recolección de datos

Hoja de Encuestas a los agricultores

Este fue el principal instrumento que se utilizó con el fin de obtener información necesaria para el estudio de investigación en el cuál se evaluó la situación actual de la comunidad campesina Valle Viejo de Olmos.

Guía de entrevista

En esta investigación se realizó una entrevista al Ing. Pedro Yesquén, Jefe de la Unidad de Gestión de Desarrollo Social del PEOT, quien está a cargo de los diferentes proyectos que se realizarán a beneficio de la comunidad del Valle Viejo de Olmos.

3.7 Procedimientos para la recolección de datos

3.7.1 Etapa de Reconocimiento

Se ejecutaron visitas a la comunidad del Valle Viejo de Olmos, con la finalidad de conocer la zona y tener reuniones de coordinación con los dirigentes de la comunidad para solicitar su apoyo.

3.7.2 Aplicación de encuestas

Para aplicar los cuestionarios de preguntas, los agricultores fueron visitados en sus hogares y se logró encuestar a los 221 agricultores.

3.7.3 Procesamiento de información

La información que se obtuvo de las encuestas, se procesó a través del software SPSS para la obtención de indicadores y su posterior interpretación.

3.7.4 Ficha de resumen

Se utilizó este instrumento del fichaje para la recolección de datos empelando las siguientes fuentes: fuentes bibliográficas (libros), fuentes virtuales (internet), y otras (tesis, artículos, diarios, informes).

3.7.1 Entrevista

Se utilizó este instrumento para el diagnóstico respectivo de la realidad de la zona.

Tabla 6

Instrumentos para el diagnóstico

Ítem	Descripción
Equipos	Cámara fotográfica
	Celular
	Grabadora de voz
	Impresora
	Calculadora
Materiales	Laptop (computadora personal)
	Agenda
	Bolígrafos
Instrumentos	SPSS
	Encuesta

Fuente: Elaboración propia.

3.8 Análisis estadístico e interpretación de datos

Para cumplir con la objetividad de la investigación se formuló un cuestionario de preguntas, para la recolección de datos; este cuestionario se aplicó a 221 agricultores de la comunidad del Valle Viejo de Olmos.

Los datos obtenidos van hacer procesados, utilizando el Software SPSS, realizando tablas estadísticas y gráficos correspondientes a las encuestas.

3.9 Principios éticos

En la presente investigación “Estrategia Competitiva para el Desarrollo Económico del Valle Viejo de Olmos, distrito de Olmos”, se trabajó con pobladores de la misma comunidad, en la que se tuvo en cuenta algunos criterios éticos durante la recolección de datos.

3.9.1 Respeto y responsabilidad:

En cuanto a la dignidad de los participantes, sin cuestionarse los discursos que hayan podido ser vertidos durante el desarrollo de la investigación, cumpliéndose así el principio del valor fundamental de la vida humana.

3.9.2 Confidencialidad:

Haciendo uso pleno de su libertad, en la que se asuma la responsabilidad de los participantes con el compromiso de que puedan ser parte de la investigación y brinden la información que se les solicitará.

3.9.3 Observación participante:

Con este criterio, se fue cauteloso al momento de recolectar la información, interactuar con los agricultores sin desviarse a situaciones que no corresponden a la investigación. Asimismo, se veló con responsabilidad la información obtenida de los participantes, lo cual fue utilizada sólo con fines que amerita la investigación.

3.10 Criterios de rigor científicos

Los criterios de rigor que se tuvieron en cuenta fueron los siguientes:

3.10.1 Confiabilidad

En la investigación se trabajó con un cuestionario de encuesta, el cual fue validado por tres expertos en el tema de la investigación. Con esto, se observó la confiabilidad de la información.

3.10.2 Credibilidad:

Este criterio alude a la confianza en la veracidad de los 38 descubrimientos encontrados durante la investigación. Con ello se da fundamento a todos los datos recolectados que se presentan en esta investigación.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 Identificación de la zona en estudio

4.1.1 Localización del Valle Viejo de Olmos

Ubicación Política y Administrativa

Distrito : Olmos
Provincia : Lambayeque
Departamento : Lambayeque

4.1.2 Delimitación Geográfica

Límites:

El distrito de Olmos, reconocido como el segundo desierto más extenso del Perú, tiene los siguientes límites:

Norte: Los distritos de Catacaos, Matanza, Buenos Aires y Salitral pertenecientes a las provincias de Piura y Morropón respectivamente, en el departamento de Piura.

Este: El distrito de Huarmaca, perteneciente a la provincia de Huancabamba, departamento de Piura. Los distritos de Motupe y Jayanca del departamento de Lambayeque.

Sur: Distrito de Morrope, departamento de Lambayeque.

Oeste: Océano Pacífico (Punta Cabo Verde) y la provincia de Sechura, departamento de Piura.

4.1.3 Vías de acceso

El acceso desde la ciudad de Lima es a través de la carretera Panamericana Norte hasta la ciudad de Chiclayo. Luego se accederá a la carretera asfaltada hacia Olmos, y a los sectores de riego se transita a través de vías afirmadas.

4.1.4 Principales actividades económicas en el distrito de Olmos.

Tabla 7

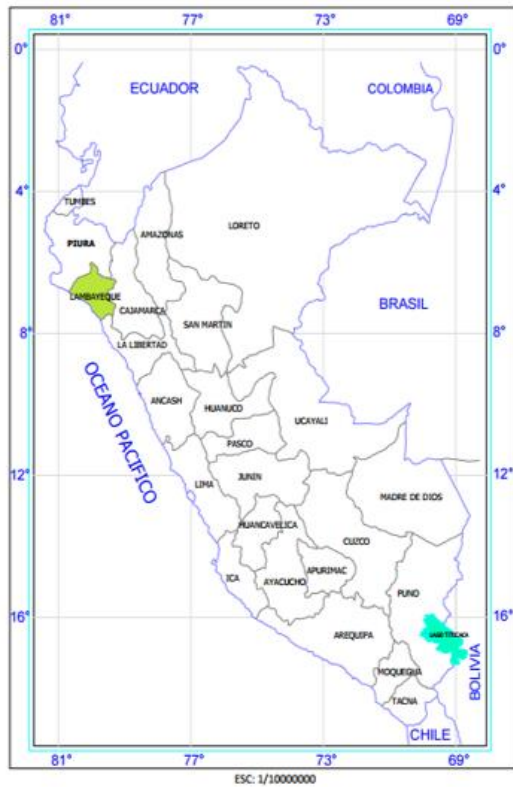
Principales actividades económicas del Distrito de Olmos

Categorías	Casos	%
Agri. Ganadería, caza y silvicultura	6807	53.62
Pesca	3	0.02
Explotación de minas y canteras	23	0.18
Industrias manufactureras	1109	8.74
Suministro electricidad, gas y agua	20	0.16
Construcción	466	3.67
Venta, mant. Y rep.veh.autom. y motoc.	136	1.07
Comercio por mayor	94	0.74
Comercio por menor	1352	10.65
Hoteles y restaurantes	268	2.11
Transp.almac.y comunicaciones	965	7.60
Intermediación financiera	14	0.11
Activit.inmobil.,empres.y alquileres	136	1.07
Admin.pub.y defensa;p.segur.soc.afil	280	2.21
Enseñanza	468	3.69
Servicios sociales y de salud	89	0.70
Otras activi. Serv.común., soc.y personales	220	1.73
Hogares privados y servicios domésticos	160	1.26
Actividad económica no especificada	85	0.67
Total	12695	100

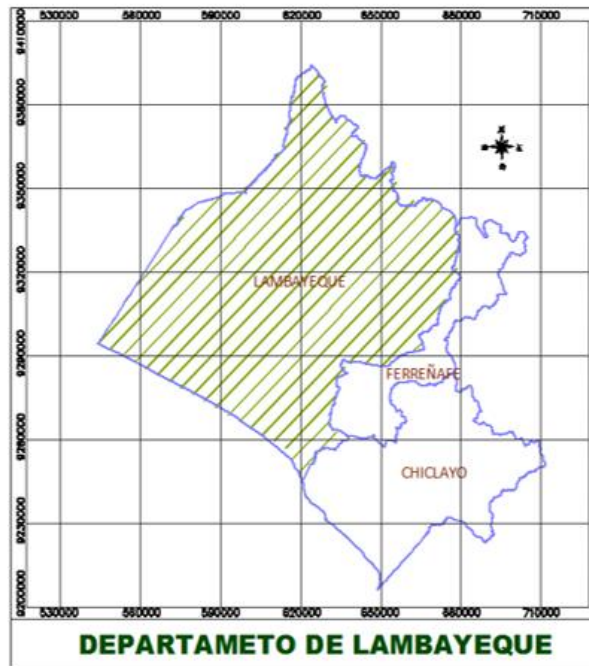
Fuente: Proyecciones utilizando el Sistema de consulta de Datos de Centros Poblados y Población Dispersa, INEI/Trabajo de campo 2016

En la tabla 7 se muestra que en el Distrito de Olmos, la población tiene como principal actividad económica, la agricultura, ganadería, caza y silvicultura (53.64%), seguido de comercio por menor (10.65%) y 85 personas (0.67%) se dedican a una actividad económica no especificada.

Departamento de Lambayeque



Provincia de Lambayeque



Distrito de Olmos

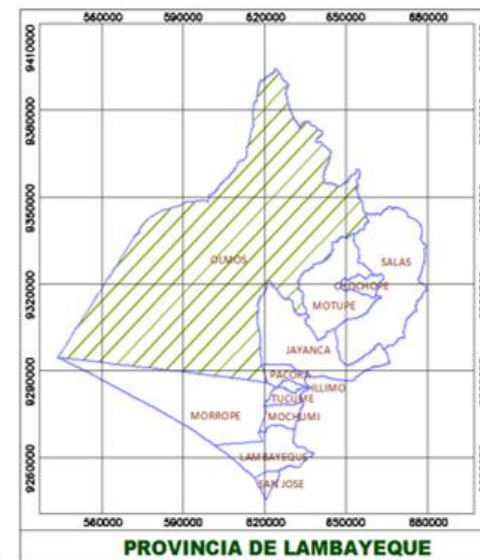
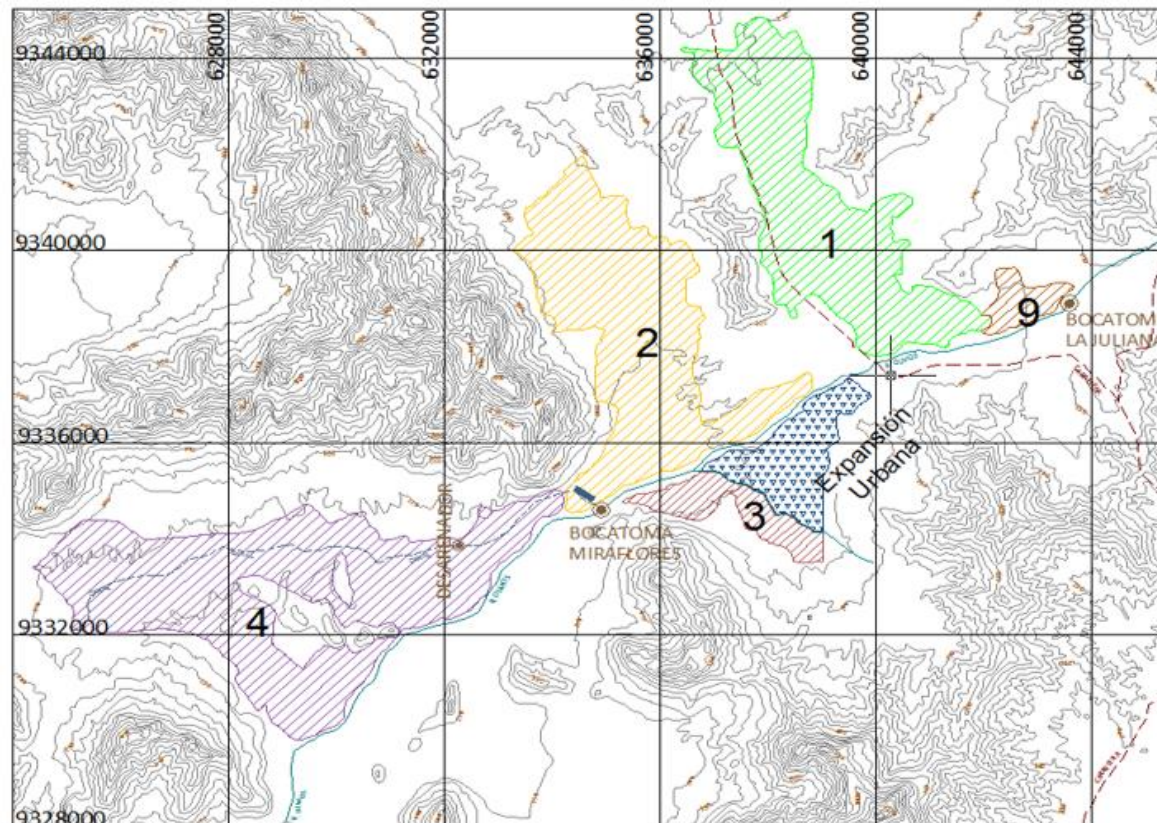


Figura 8: Ubicación del Distrito de Olmos.

Fuente: Estudio Agrosocioeconómico. PIDES Consultores & Constructores (2016, pag.18).



Figura 9: Localización del Valle Viejo de Olmos. La vía de acceso para llegar al Valle Viejo de Olmos, desde Olmos, es trocha. Extraído de la Google Earth.



CARACTERÍSTICAS DE LOS BLOQUES DEL PROYECTO				
BLOQUE	USUARIOS	ÁREA NETA	MISCELÁNEAS	ÁREA TOTAL
		(Ha)	(Ha)	(Ha)
B1: Imperial	187	1184.43	191.57	1376.00
B2: La Mina Pumpurre	122	1463.97	36.03	1500.00
B 3: Miraflores	25	200.00	400.00	600.00
B 4: Las Norias - El Muerto	152	1725.22	174.78	1900.00
B 9: La Juliana	20	124.00	0.00	124.00
TOTAL	506	4697.62	802.38	5500.00

Figura 10: Plano de Ubicación del Valle Viejo de Olmos.

Fuente: Estudio Agrosocioeconómico del Valle Viejo. PIDES Consultores & Constructores (2016, pag.16).

En las figuras 9 y 10 se presenta la ubicación de la zona en estudio, denominada Valle Viejo de Olmos, con un área agrícola comprendida desde la Bocatoma La Juliana, hacia aguas abajo, desde la cota 224.00 msnm, hasta aproximadamente la cota 85.00 msnm.

Siguiendo los pasos para la formulación de una estrategia competitiva, primero fue necesario identificar la principal actividad económica del Valle Viejo de Olmos, y según datos del Proyecto Especial Olmos Tinajones (PEOT), ésta es la Actividad agrícola. PIDES Consultores & Constructores (2016)

La superficie agrícola existente en el área de influencia de acuerdo a la información proporcionada por el PEOT es la siguiente:

Tabla 8

Superficie agrícola sembrada en el área de influencia del proyecto

BLOQUES DE RIEGO	SUPERFICIE AGRÍCOLA SEMBRADA (Ha)
BLOQUE 1	354
BLOQUE 2	200
BLOQUE 3	47
BLOQUE 4	226
BLOQUE 9	113
TOTAL	940

Fuente: Proyecto Especial Olmos Tinajones/Visita de campo

Actualmente la agricultura es una actividad económica predominante en el Valle Viejo, puesto que las familias mayormente tienen sus ingresos a través de esta actividad; la cual ha tenido irregularidades con el bajo rendimiento de los productos, porque no pueden aprovechar el recurso hídrico que disponen al 100%; además, la oferta de los productos del Valle Viejo de Olmos generalmente es interna, descartando una base exportadora.

Finalmente, Lambayeque constituye el eje comercial que articula la costa, selva y sierra de la Macro Región Norte; en consecuencia la agricultura moderna, se considera necesaria para desarrollar la agricultura regional, activando el proceso de explotación de tierras aptas para el cultivo que estén disponibles en la zona de Olmos; esfuerzo que debe ser dirigido y orientado al establecimiento de una agricultura empresarial, agroexportadora y altamente rentable; convirtiéndose en una de las fuentes principales de generación de empleo de calidad, ingresos significativos, que contribuya de manera sustancial en la formación del ingreso regional. Samillán, C., comunicación personal, (2016)

4.1.5 Información sobre la Zonificación Ecológica Económica de Lambayeque.

El proceso de ZEE de Lambayeque se desarrolló, básicamente para el Ordenamiento Territorial Sostenible, es una primera Macro zonificación reciente, que se halla según información de la comisión Técnica Regional (CTR –Regional) ZEE –OT órgano de apoyo técnico , falta conformar la (OVS) el Organismo de Vigilancia Social y el Consejo de Promoción y Vigilancia del Territorio (COPROVIT), la documentación elaborada fue realizada de modo general, no detalla casos específicos como la situación del valle de Olmos, precisamente estos organismos citados deberán implementar ello posteriormente. PIDES Consultores y Constructores (2016)

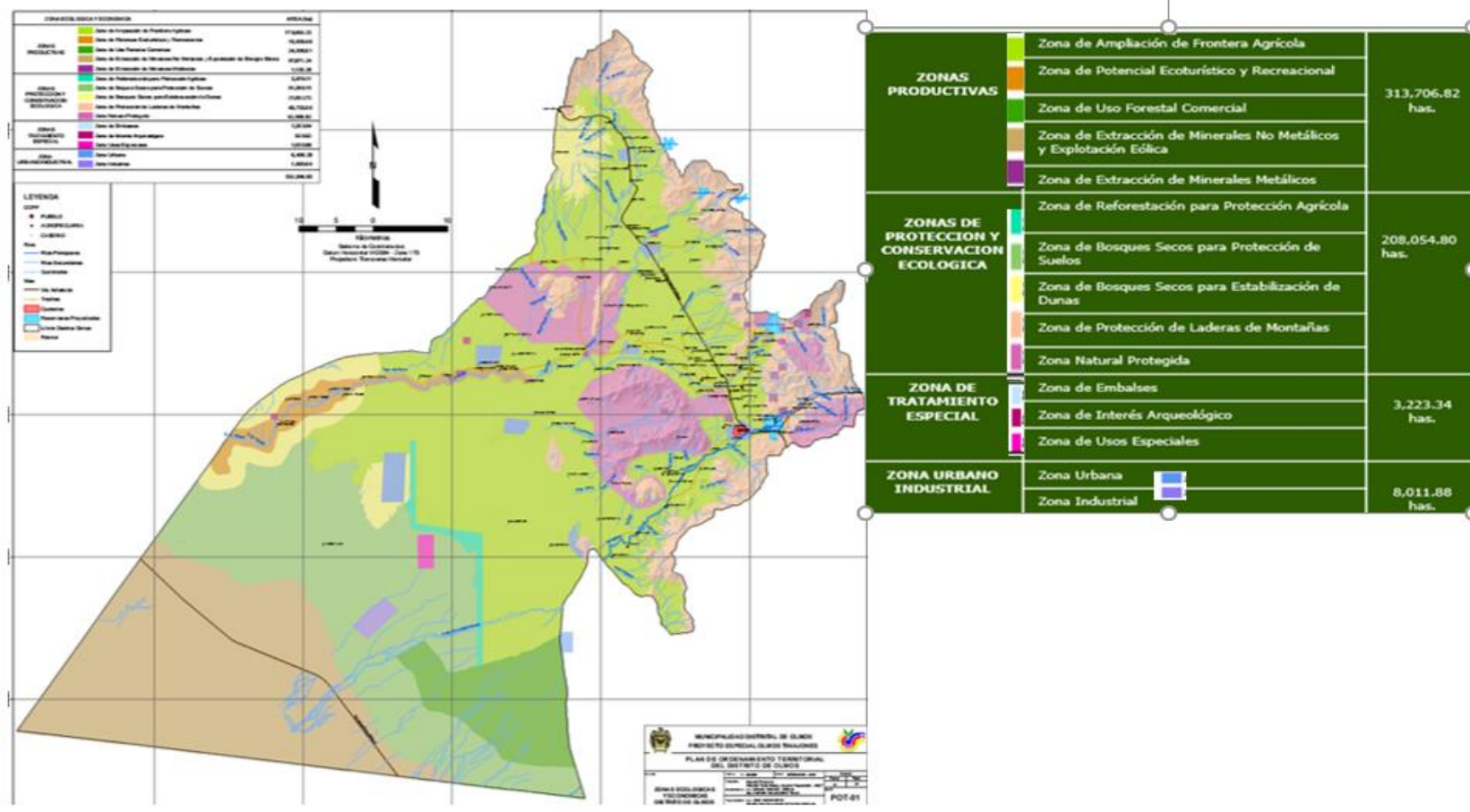


Figura 11: Zonificación económica ecológica del distrito de Olmos.

Fuente: Estudio Agrosocioeconómico del Valle Viejo. PIDES Consultores & Constructores (2016, pag.25)

4.2 Análisis de la situación económica del Valle Viejo de Olmos, en base a la Teoría de Causalidad Acumulativa.

Como segundo paso del proceso de formulación se indica la necesidad de llevar a cabo un análisis sobre lo que sucede en el entorno del Valle Viejo en base a la teoría de la causalidad acumulativa.

La teoría de Myrdal, G. (1957) advierte que el crecimiento regional es un proceso desequilibrado y pronostica que un mayor desarrollo inicial en una de las regiones, antes que favorecer el de sus similares vecinas, termina siendo un factor de estancamiento relativo en ellas, al atraer para sí las inversiones y los recursos más productivos.

Asimismo, Gaviria M. (2010), en base a esta teoría, plantea que las regiones que presentan ventajas iniciales, experimentan en forma sostenida un mayor crecimiento, favorecido por la acumulación industrial y el desarrollo de infraestructura, explicando el aumento en las disparidades entre las regiones que no tienen ventajas iniciales y la presencia de un flujo neto de recursos hacia las que sí las tienen.

Años atrás se proyectó el desarrollo económico del Valle Viejo de Olmos con la implementación del Proyecto de irrigación e hidroenergético de Olmos, mas se obviaron las diferentes oportunidades de aprovechamiento hídrico para los cultivos.

Frente a esta brecha abismal el Gobierno Regional junto al PEOT (2013) realizó un estudio de factibilidad sobre el "Mejoramiento del Servicio de agua para riego de 5,500 Ha. del Valle Viejo de Olmos en la Región Lambayeque" para solucionar la problemática entre los beneficiados del proyecto.

En efecto, la desventaja actual que enfrenta la agricultura del Valle Viejo de Olmos genera una disparidad en el desarrollo económico de la localidad frente al Nuevo Olmos, puesto que las grandes inversiones de empresas dueñas de estas tierras, contribuyen a una mayor polarización geográfica de la economía, dando como resultado una tendencia natural a la divergencia en rentas por habitante entre el Valle Viejo de Olmos y el Valle Nuevo.

Tabla 9*Precisión sobre la situación socioeconómica del Distrito de Olmos*

Aspecto	Datos relevantes
Población	La población total al 2007 del distrito de Olmos es de 36,595, el 73% se encuentran ubicados en el área rural.
Principales actividades económicas de la zona (provincia)	Entre las principales actividades de la zona tenemos a la agricultura con la producción (cultivos de maíz, frijol y mango, pan llevar, entre otros productos) ganadería y comercio. La producción es comercializada en el mercado local y la región Lambayeque.
Índice de pobreza	Según el mapa de pobreza, el distrito de Olmos se encuentra ubicado en el quintil 2, donde el 14% de la población no cuenta con agua, 33% no tiene desagüe/letrinas, 76% no tiene electricidad. El 18% de las mujeres es analfabeta, el 30% de la población son niños ente 0 – 12 años y tasa de desnutrición de niños entre 6 y 9 años es de 23%.
Índice de desarrollo humano	El índice de desarrollo humano es de 0.5918.
Principales productos agropecuarios de la zona de impacto	Los cultivos más importantes son el Maíz, yuca, frutales y cultivos de pan llevar. Recientemente ha tomado importancia el cultivo de fríjol. Sin embargo, en los sistemas de producción predomina el maíz, frijol y mango, el mismo que cubre las mayores áreas de siembra y demanda cantidades significativas de 12,000 a 14,000 m3/ha. En el sector ganadero las crianzas más importantes son el ganado vacuno, ovino (de pelo) y caprino, mayormente de razas criollas y orientadas a la producción de carne, que basan su alimentación en los forrajes del bosque y los rastrojos de cosecha. Estas crianzas se caracterizan por sus bajos índices productivos y reproductivos.
Principales Organizaciones de Productores Agropecuarios (OPA)	<ul style="list-style-type: none"> · Comunidad Campesina Santo Domingo de Olmos. · Asociación Agropecuaria Olmos. · Asociación AGROIMPE – Olmos

Niveles de productividad promedio en la zona para el (los) producto (s)	<p>La productividad de en la zona de los principales productos agropecuarios son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maíz 1.735 Tn/Ha - Mango 8.175 Tn/Ha - Frijol caupí 957 Kg./Ha
Presencia de compradores, proveedores y otras entidades vinculadas a la industria.	<p>Principalmente son acopiadores e intermediarios locales y de la ciudad de Chiclayo.</p>
Describir las facilidades de acceso.	<p>El recorrido de la vía Chiclayo a Olmos utiliza un tiempo de 90 minutos aproximadamente, a una distancia de 90 Km, la vía es carretera asfaltada. Esta es la vía que une Chiclayo a Cajamarca.</p>
Servicios disponibles	<p>Se cuenta con telefonía fija, celular, energía, agua y cuentan con desagüe.</p>
Épocas de siembra y cosecha	<p>La época de siembra de Maíz en Olmos es en el mes de Setiembre en campaña anual y su época de cosecha en Marzo.</p> <p>La época de siembra de Frijol en Olmos es en el mes de Octubre en campaña anual y su época de cosecha en Marzo.</p> <p>La época de siembra de Mango en Olmos es en el mes de Noviembre en campaña anual y su época de cosecha entre Febrero y Marzo.</p>

Fuente: Plan de Negocios Banano Orgánico. PIDES Consultores & Constructores (2016).

Se detalla a continuación el panorama actual de la agricultura del Valle Viejo de Olmos:

Ámbito de la concesión de distribución de agua para riego



Figura 12: Ámbito de la concesión de distribución de agua para riego.

Fuente: Gobierno Regional de Lambayeque – Proyecto Especial Olmos Tinajones (2013)

Obras de Irrigación en el Valle Viejo

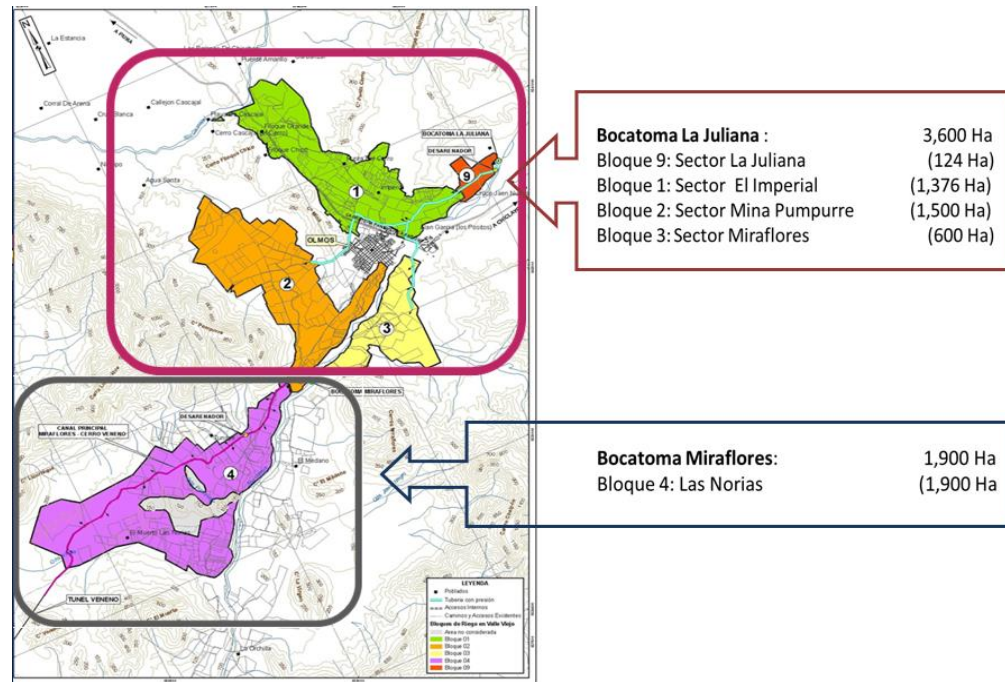


Figura 13: Obras de Irrigación: Valle Viejo.

Fuente: Gobierno Regional de Lambayeque – Proyecto Especial Olmos Tinajones (2013)

Hectáreas del Valle Viejo de Olmos a Irrigar.

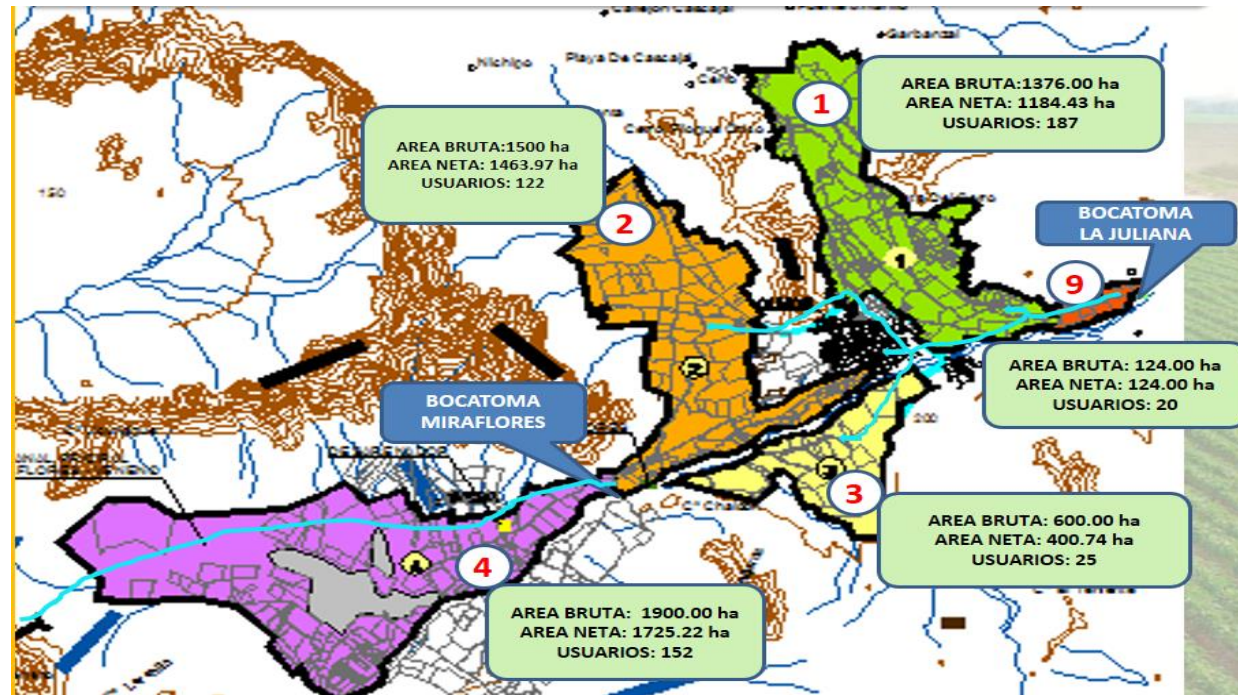


Figura 14: 5,500 hectáreas del Valle Viejo de Olmos a Irrigar

Fuente: Gobierno Regional de Lambayeque – Proyecto Especial Olmos Tinajones (2013)

En la Figura 12 se aprecia parte del ámbito de influencia del Proyecto Especial Olmos Tinajones, en la cual se observa la distribución del agua para el riego mayor en las 38,000 ha del Valle Nuevo de Olmos y en las 5,500 ha del Valle Viejo de Olmos.

Asimismo, en la Figura 13 se aprecia que la Bocatoma la Juliana derivaría recurso hídrico a 3,600 ha de los sectores: La Juliana, El Imperial, Mina Pumpurre y Miraflores, en los Bloques: 9,1,2,3, en el mismo orden; derivando agua a una mayor cantidad de hectáreas en comparación a la Bocatoma Miraflores que solo derivaría agua a las 1,900 ha del sector Las Norias en el Bloque.

Según el PEOT, por la falta de financiamiento de los agricultores y la falta de gestión por parte de las autoridades, no se han desarrollado estructuras de riego menor innovadoras como en el Valle Nuevo de Olmos, por ende, las zonas un poco beneficiadas han sido las más cercanas a las bocatomas con una canalización rústica para la irrigación menor.

Y en la figura 14 se observa que el área bruta del total del terreno por Bloque, asciende a 5,500 ha; y el área neta resultante de descontar del área bruta las áreas afectadas por la malla vial principal y complementaria, suma un total de 4,898.36 ha aptas para la agricultura.

Infraestructura menor de riego en el Valle Viejo de Olmos



Figura 15: Situación de la Infraestructura menor en el Valle Viejo de Olmos.

Fuente: Gobierno Regional de Lambayeque – Proyecto Especial Olmos Tinajones (2013)

La figura 15 se describe la situación actual de la Infraestructura menor en el Valle Viejo de Olmos, señalando que de las 5,500 ha solo 2,000 ha presentan una infraestructura de riego rústica y que las 3,500 ha restantes no presentan infraestructura de hídrica alguna.

La Junta de Usuarios de Riego de Olmos (JURO) junto con el Programa Subsectorial de Irrigaciones (PSI) elaboraron el Perfil del proyecto de Riego Menor que solucione esta situación de inequidad; el mismo ha sido presentado al Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), pero aún no se conoce si el Gobierno financiaría todo el proyecto o se requerirá que los agricultores colaboren con alguna contraparte económica. Pinillos, A. (2015)

Frente a esta situación con el paso del tiempo el ensanchamiento de la brecha irá aumentando, y los flujos interregionales como: la fuga de ahorros, la migración de mano de obra y el comercio cada vez más desfavorable, acrecentarán la diferencia entre el desarrollo del Valle Viejo de Olmos y el Valle Nuevo.

4.3 Factores impulsores de la productividad local para la valorización del Potencial competitivo.

Como tercer paso de la formulación de una estrategia competitiva, se analizarán los factores impulsores de la productividad del Valle Viejo de Olmos que valoricen su potencial competitivo.

El trabajo es el factor clave de desarrollo, puesto que, si se genera en base a los beneficios de pertenecer a una asociatividad, se tendrían mayores oportunidades de acceder a préstamos y a programas que fomenten la productividad y cultivos de exportación que generen mayor rentabilidad.

Según PIDES Consultores & Constructores (2016, pag.8), menciona que en la delimitación geográfica del Valle Viejo por bloques, realizada por el PEOT, se analizó los niveles de asociatividad, llegando a contar con un número

de 11 asociaciones, entre las cuales hay nuevas asociaciones en formación y otras en proceso de gestión.

El PEOT dentro de su Plan Social, trabajó un proyecto de desarrollo de la asociatividad agrícola entre los beneficiarios del Proyecto Olmos, presentando los siguientes avances en las acciones del Valle Viejo de Olmos en junio del 2013. Figura 16.

Avances de la asociatividad



Formación de 12 Grupos de Gestión Empresarial (GGE), 8 se encuentran inscritos en Registros Públicos y 4 en proceso de inscripción.



173 comuneros organizados en los Grupos de Gestión Empresarial



Implementar 3 Grupos pilotos para demostrar la viabilidad de la asociatividad. Los tres grupos han iniciado el proceso de elegibilidad ante el Programa AGROIDEAS para luego presentar los planes de Negocios



Elaboración de programa para formación de Directivos y Empresarios agrícolas. Alianza con Universidades, AGROIDEAS y Gobierno Regional



Figura 16: Avances de asociatividad en el Valle Viejo de Olmos.

Fuente: Gobierno Regional de Lambayeque – Proyecto Especial Olmos Tinajones (2013)

Desde octubre del año 2015, un número de 78 productores que integran los 3 Grupos Pilotos formados en el 2013 por el PEOT: La Juliana, Agroimpe y Miguel Grau, empezaron la siembra del banano en un proyecto piloto de 100.5 hectáreas, con agua de trasvase del sistema de Irrigación Olmos en los predios de La Juliana, El Imperial y Mina Pumpurre.

La asociatividad para la producción de banano fue posible gracias a la participación del Ministerio de Agricultura, a través del Programa Agroideas, quienes financiaron los planes de negocios de las tres asociaciones con el 70 por ciento, cuya característica es que son no reembolsables y Agrobanco financió el 30 por ciento de los planes cuyo monto asciende a 3.3 millones de soles. Asimismo, se contó con el apoyo técnico del Convenio PSI-Fondoempleo.

El Valle viejo de Olmos aún con la falta de riego tecnificado por el momento, presenta un número considerable de terrenos disponibles, su clima es favorable para la siembra de varios cultivos como el maracuyá, el maíz amarillo duro, el mango, el limón entre otros, es una localidad que a través de factores impulsores de la productividad puede aprovechar las potencialidades y mejorar las disparidades económicas presentes en su desarrollo.

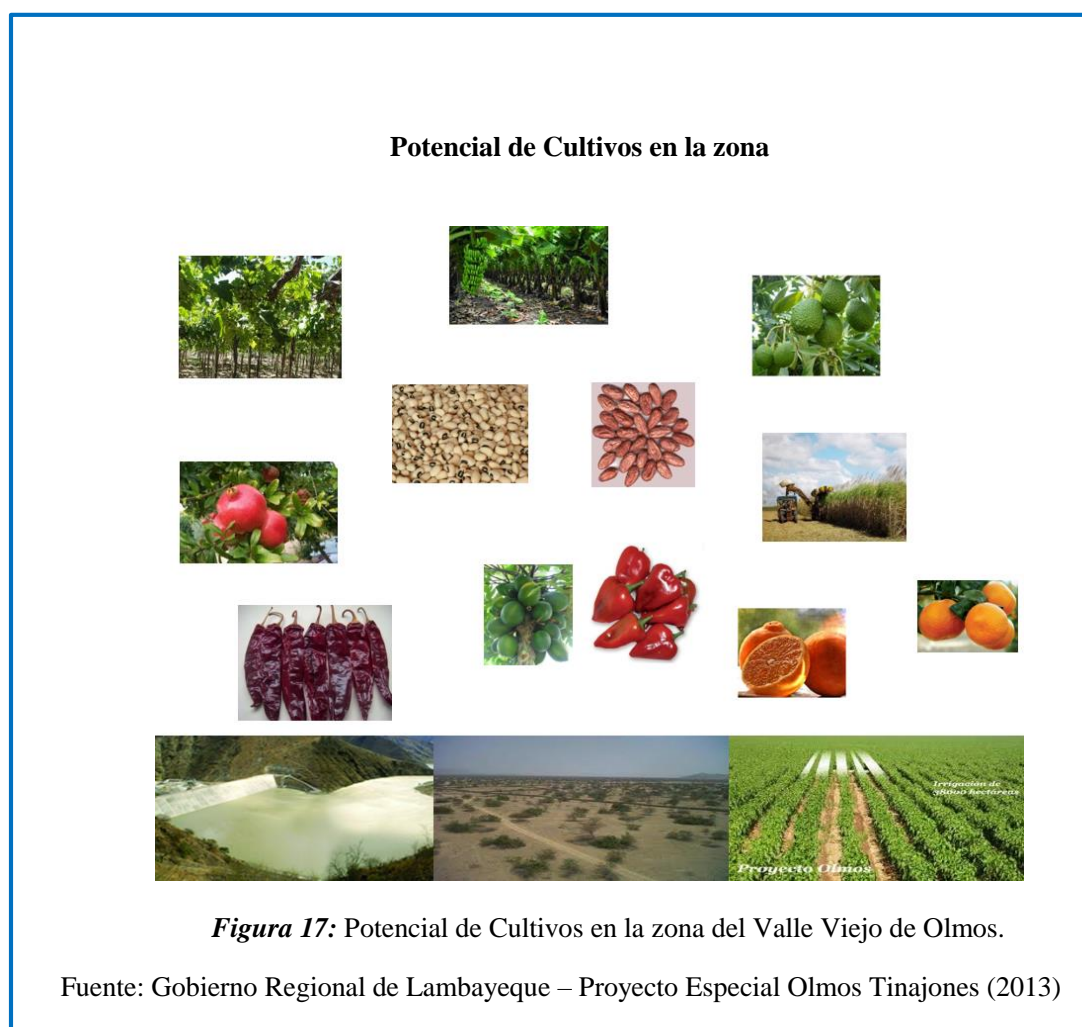
A continuación, se presenta el potencial de cultivos en las tierras del Valle Viejo de Olmos en la cédula sin el proyecto "Mejoramiento del Servicio de Agua para Riego de 5,500 Hectáreas del Valle Viejo de Olmos en la Región Lambayeque", y el potencial de cultivos en las tierras del Valle Viejo de Olmos.

Tabla 10

Principales Cultivos del Valle Viejo de Olmos

Cultivos Principales	Área	
	Ha	%
Banana orgánica	100.4	9.65
Maiz amiláceo	340.0	32.68
Frijol Caupí	120.0	11.53
Mango	215.0	20.67
Maracuyá	140.0	13.46
Limón	66.0	6.34
Aji	45.0	4.33
Uva	14.0	1.35
TOTAL(Has)	1040.40	100.0

Fuente: Proyecto Especial Olmos Tinajones - PEOT (2013)



Para impulsar el desarrollo económico con generación de empleo productivo y avance de la equidad social y la sostenibilidad ambiental, será necesario un diseño de políticas en el cual, junto a las medidas encaminadas al logro de los principales equilibrios macroeconómicos, deben impulsarse otras de carácter territorial destinadas a identificar y fomentar los factores productivos existentes, tarea en la cual los gobiernos provinciales y locales deben desempeñar un papel decisivo como animadores y facilitadores de la creación de instituciones de desarrollo productivo y empresarial. ConectaDEL (2013)

4.4 Interpretación de resultados

Información General

La primera parte de la encuesta da a conocer la situación actual de los agricultores de la Comunidad del Valle Viejo de Olmos, recogiendo información demográfica de la población encuestada se tuvo que:

- El 95.5% de la población encuestada era del sexo masculino y el 4.5% femenina.
- El 30.3% tenía entre 36 a 45 años, seguidos por un 29.4% en el rango de 46 a 55 años, un 24.4% de 25 a 35 años, y el 15.8% en el rango de 56 a 65 años.
- Respecto de su estado civil, el resultado fue: 64.7% era conviviente, seguido de un 29% casado, y un 6.3% soltero.
- El tiempo de residencia de los agricultores en el Valle Viejo de Olmos fue mayormente del rango de 36 a 45 años, seguido de un 29.4% de 46 a 55 años, un 24.4% de 25 a 35 años, y un 15.8% de 56 a 65 años; en tanto se observa que la mayoría de los agricultores tienen su edad viviendo en el Valle Viejo de Olmos, mostrando un bajo nivel de inmigrantes en la zona.
- Respecto de su formación educativa se encontró que: el 86% tiene primaria, el 10.4% secundaria, el 2.3% tiene estudios superiores incompletos y un 0.5% tiene estudio superior.

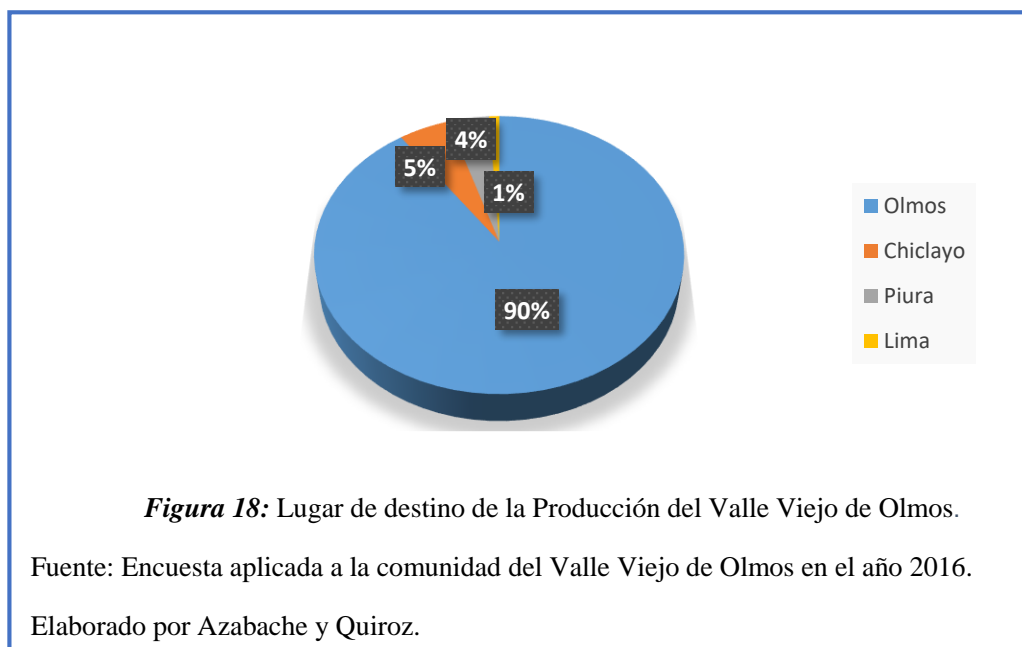
Análisis Flujos Interregionales

La segunda parte del cuestionario aplicado a la muestra incluyó el análisis del mecanismo de cooperación entre los agricultores y el análisis del comercio interregional.

Para ello se preguntó a los agricultores si integraban a alguna asociación, obteniéndose que el 79.6% integraba y el 20.4% restante no integraba a una asociación.

Del total de los encuestados solo el 7.2% sembraba para exportar y el 92.6% restante no sembraba para exportar.

Y en la figura 18 se encontró que el 83.7% ofrecía su producción a Olmos como destino nacional, seguido de un 4.5% que destinaba a Chiclayo, un 3.6% a Piura y un 9% que destinaba su producción a Lima; observándose que la mayoría de agricultores ofrecían su producto en el mercado local.



Asimismo, el 56.6% de los agricultores la mayoría de veces logró vender su producción al precio esperado, seguido del 13.1% que pocas veces logra vender al precio esperado, el 11.3% algunas veces, el 9.5% nunca y el 9.5 % restante siempre. Pese a que la mayoría de veces los agricultores lograban vender su producción al precio esperado, esta no es una situación que suceda siempre, y además por la competencia en el mercado local no siempre se obtendrá un margen de ganancia satisfactorio.

Simplificación Administrativa

La tercera parte de la encuesta identifica los problemas en los procesos de inversión.

Del total de encuestados el 70.1% ha tenido problemas en los procesos de inversión de su actividad agrícola y el 29.9% restante no ha tenido problemas.

Además, el 53.4% menciona que ha tenido problemas de inversión por demasiados procesos burocráticos en la comunidad campesina y el 16.7% por tiempos y requisitos en el financiamiento.

Internalización

En la cuarta parte del cuestionario aplicado se analiza la situación interna de la agricultura en el Valle Viejo de Olmos.

Se comenzó esta sección preguntando si el área de cultivo era propia o arrendada, a lo que el 79.6% de los encuestados respondió ser propietario y el 20.4% arrendatario.

El 27.6 % poseía o arrendaba 3 hectáreas, seguido del 25.3% que tenía más de 4 hectáreas, el 17.6% tenía 2 hectáreas, el 17.2% tenía 4 hectáreas y el 12.2% poseía o arrendaba 1 hectárea.

Respecto del área cultivada, se encontró que: el 77.4% cultivaba el 100%, seguido del 11.8% que cultivaba más del 50%, el 10.4% que cultivaba el 50% del total de su tierra, y el 5% que cultivaba menos del 50%.

En contraste con lo anterior, se tiene que el 71% de los agricultores financiaba su campaña con capital propio, el 17.6% con préstamos a terceros, y el 11.3% financiaba con cajas municipales. En general se puede notar que la mayoría de agricultores usaban capital propio para cultivar.

En términos documentarios, se encontró que el 66.5% de los encuestados tenían título de propiedad, el 9% certificado de posesión, y el 4.1% solo constancia.

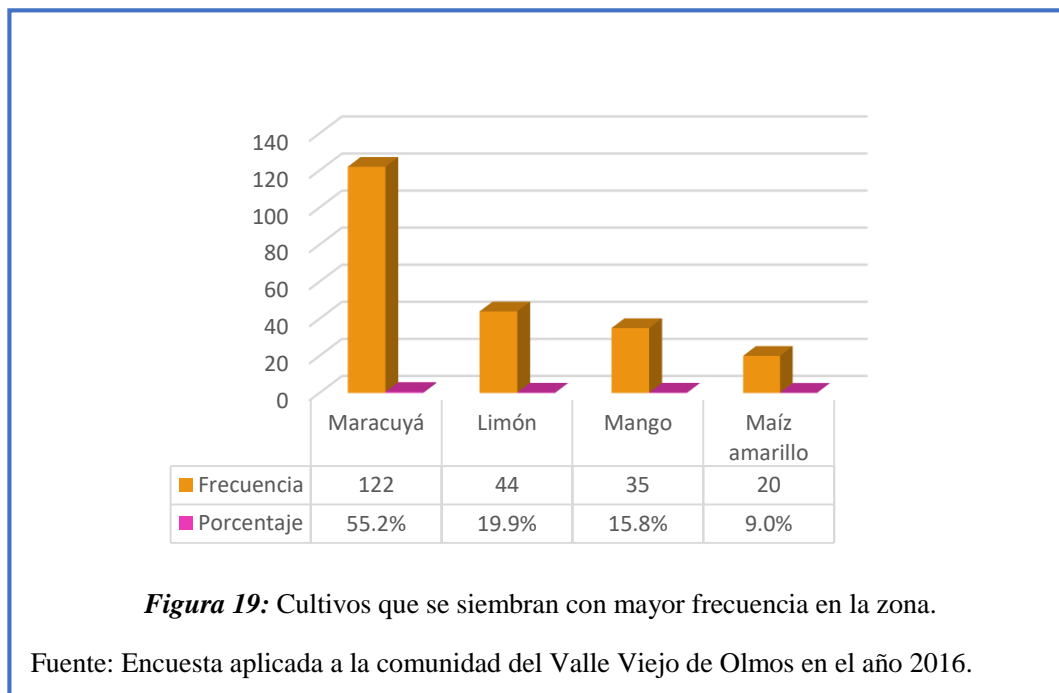
Y el 100% de los encuestados mencionan que no han utilizado su documento para financiamiento.

Asimismo, 88.2% indicó no tener alguna irregularidad de tenencia y el 11.8% restante mencionó sí haber tenido alguna irregularidad de tenencia.

El 9.5% de los encuestados tenía documento legal con dominio pleno pero inseguro y el 2.7% presentó un problema jurídico.

Ventaja Competitiva

En la quinta parte de la encuesta, en términos de ventaja competitiva, en la figura 19 se encontró que el 55.2% de los agricultores sembraban con mayor frecuencia el maracuyá, seguidamente del 19.9% sembraba limón, el 15.8% mango, y el 9% sembraba maíz amarillo.



Asimismo, se identificó que el 60.2% de los encuestados habían sido beneficiados por algún fondo por parte del gobierno para cultivar, y el 39.8% no.

El 92.8% de los agricultores mencionaba que existían algunas alianzas con instituciones que brinden capacitaciones para mejorar su sistema de producción, y el 7.2% restante mencionan que no existían.

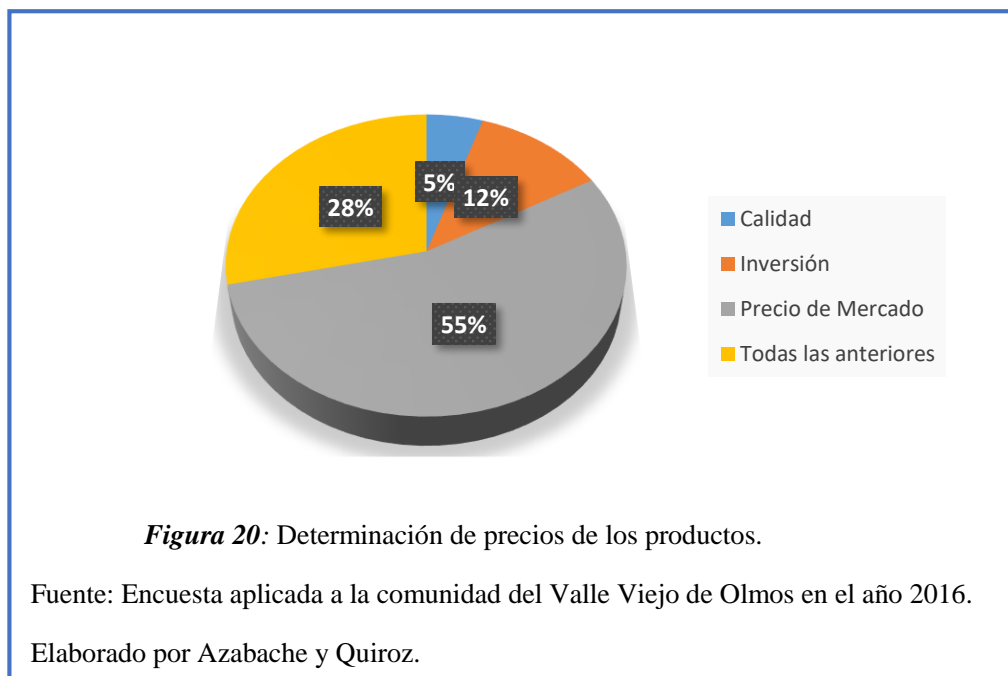
Se preguntó a los encuestados en qué recibieron la capacitación, el 32.1% menciona que recibió capacitación en la importancia del uso de semillas de calidad, el 26.2% en plagas y enfermedades, el 22.6% recibió en el buen uso y manejo de agroquímicos y el 19% en el uso de nuevas tecnologías en la agricultura.

Producción

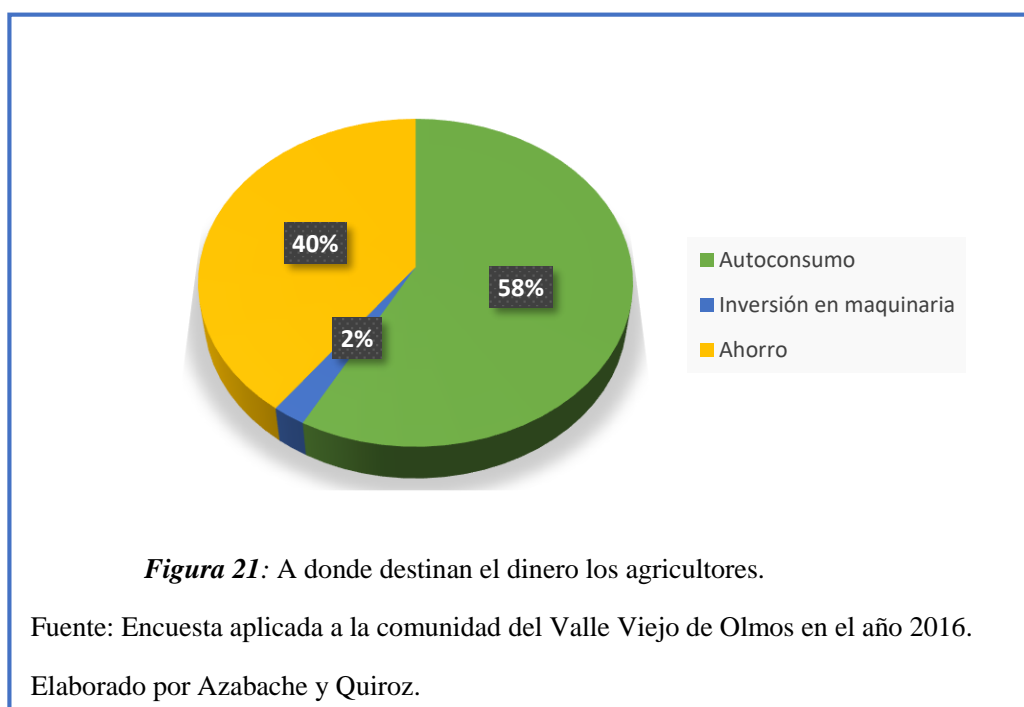
En la sexta parte de la encuesta se preguntó lo relacionado a producción, identificando que el 100% de los encuestados presentó un sistema de riego permanente; y que el 91.4% de los mismos consideró que el agua de riego es buena.

En relación a lo anterior, el 72.4% consideró que el agua utilizada no era suficiente para sus cultivos, puesto que no existía un sistema de riego menor, y solo un 27.6% consideró que era suficiente.

Asimismo, respecto a la determinación de precio de los productos, se tuvo que: el 54.8% lo hacía según el precio de mercado, el 28.5% por la calidad, la inversión y el precio del mercado, el 11.8% solo por inversión, y el 5% solo por la calidad. Tal y como se aprecia en la figura 20.



En la figura 21, el 57.9% de los agricultores destinaba el dinero de sus ventas al autoconsumo, en tanto el 39.8% lo destinaba al ahorro, y el 2.3% lo destinaba a la inversión en maquinaria.



En contraste a lo anterior, se tuvo que el 100% de los encuestados invertía en el mejoramiento de su tierra de cultivo, y el 84.2% de los mismos consideraba que el clima en tiempos de campaña era favorable.

Ingreso Per cápita

En la séptima parte del cuestionario, se identificó, el costo de riego por el agua que brinda la empresa H2O de Olmos, a través de las junta de regantes. La cantidad de agua que utilizaban por HA era de 183m³ a S/. 11.5 pero realmente la cantidad de agua q recibían no llegaba al 100% de la que pagaban por la mala infraestructura del riego menor.

Costo de riego / hora	S/. 11.50
-----------------------	-----------

El rendimiento por ha era fundamental para ver si les beneficiará la inversión que realizaron, como se muestra en la tabla 11.

Tabla 11:

Rendimiento por Hectárea

RENDIMIENTO (KG/HA)	
VALLE DE OLMOS	CULTIVOS
Mango	10000
Maracuyá	4500
Limón	8000

Fuente: PEOT

Elaborado por Azabache y Quiroz.

Las dificultades en el aprovechamiento y en la disponibilidad de los recursos de agua, y las restricciones financieras que aquellas conllevan, ocasionan deficiencias en el manejo de los cultivos transitorios y anuales, lo cual se hacía patente en los niveles de productividad que se habían obtenido. Es el caso del rendimiento real del cultivo con mayor frecuencia, el maracuyá, el cual como se muestra en la Tabla 11 debe tener un rendimiento potencial de 4 toneladas y media, pero en la realidad tiene un rendimiento efectivo de 2.5 toneladas como máximo.

Asimismo, la mayoría de agricultores, incurrían en un ineficiente aprovechamiento de la tierra disponible, basando su agricultura fundamentalmente en cultivos de corto periodo vegetativo y fácil manejo como: maíz híbrido y menestras. Empleando semillas de baja calidad genética, e inadecuadas dosis de fertilizantes, realizando insuficientes y/o deficientes labores (preparación del terreno, control fitosanitario, entre otros), lo que guarda estrecha relación con los recursos financieros que cada cual conseguía.

La agricultura en el valle de Olmos tiene un desarrollo extensivo, de bajo nivel tecnológico, baja productividad y rentabilidad.

Tecnología

Finalmente, en la octava parte se identificó la tecnología empleada. El 62% de los agricultores abastecían de agua sus tierras mediante un sistema de canales, en tanto el 24.9% se abastecía de acequias, y el 13.1% mediante pozos tubulares.

En relación a lo anterior se tuvo que el 100% de los encuestados menciona que existía un organismo que se encargue de regular el uso del recurso hídrico, y asimismo el 100% de encuestados irrigaban sus parcelas por gravedad.

En contraste a lo mencionado, se tuvo que el 100% de los agricultores todavía utilizaban herramientas tradicionales para su sistema de cultivo.

De los mismos, el 69.2% indicó que utilizaban tractores para la siembra, el 27.1% motobombas, y el 3.6% cosechadoras.

De los cuales el 97.7% alquilaban la maquinaria, y el 2.3% restante la tenían como propiedad.

4.7 Potencial competitivo

Siguiendo con el tercer paso de la formulación de una estrategia competitiva, se observó que el cultivo con mayor incidencia de siembra fue el maracuyá tradicional, ya que el 55% de los agricultores encuestados lo cultivaban, debido a que es un producto muy rentable y se adapta al clima del Valle Viejo de Olmos, durante todo el año, pero este no tiene la calidad de exportación que satisfaga con las necesidades y exigencias de los cambios en la demanda.

4.7.1 Rendimiento del Maracuyá Tradicional o Convencional

Este producto tiene un rendimiento real de 2500 kg. por hectárea y es el que más se cosecha en la zona del Valle Viejo de Olmos; su siembra con el proyecto "Mejoramiento del Servicio de Agua para Riego de 5,500 Hectáreas del Valle Viejo de Olmos en la Región Lambayeque", ocupará un número aproximado de 400 hectáreas en la zona.

Según el Programa Subsectorial de Irrigaciones (2013), menciona que las dificultades en cuanto a la disponibilidad y aprovechamiento de los recursos de agua superficial y subterránea, y las restricciones financieras que aquellas conllevan, ocasionan significativas deficiencias en el manejo de los cultivos transitorios y anuales, lo cual se hace patente en los niveles de productividad que se vienen obteniendo.

La mayoría de agricultores, exceptuando aquellos que plantaron especies frutales porque disponen de agua subterránea, incurren en un ineficiente aprovechamiento de la tierra disponible, basando su agricultura fundamentalmente en cultivos de corto periodo vegetativo y de fácil manejo como el maíz híbrido y las menestras; empleando semillas de baja calidad genética, aplicando inadecuadas dosis de fertilizantes y realizando insuficientes y/o deficientes labores culturales (preparación del terreno, control fitosanitario, entre otros), lo que guarda estrecha relación con los recursos monetarios de cada agricultor.

Se aprecia que la agricultura en el Valle Viejo de Olmos tiene un desarrollo extensivo, de bajo nivel tecnológico y baja productividad y rentabilidad. Los niveles de productividad por hectárea (t/ha), considerados para la producción del maracuyá tradicional son los siguientes:

RENDIMIENTO REAL (KG/HA)	
VALLE DE OLMOS	CULTIVOS
MARACUYA	2500

Fuente: Encuesta aplicada a la comunidad del Valle Viejo de Olmos en el año 2016.

Elaborado por Azabache y Quiroz

PRECIO EN CHACRA DE LOS PRODUCTOS COSECHADOS	
PRODUCTO	PRECIOS (S/. / kg)
MARACUYA	0.7

Fuente: Encuesta aplicada a la comunidad del Valle Viejo de Olmos en el año 2016.

Elaborado por Azabache y Quiroz

VALOR BRUTO, COSTO Y VALOR NETO DE LA PRODUCCIÓN A PRECIOS PRIVADOS					
CULTIVO	SUPERFICIE CULTIVADA (HA)	VOLUMEN DE PRODUCCIÓN t	VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN (Miles de S/.)	COSTO DE LA PRODUCCIÓN (Miles de S/.)	VALOR NETO DE LA PRODUCCIÓN (Miles de S/.)
MARACUYÁ TRADICIONAL O CONVENCIONAL	1	2500	S/. 1750.00	S/. 4,309.00	- S/. 2,559.00
PRECIO / kg.	0.7				

-1.46	Rentabilidad sobre la venta en la primera campaña
-0.59	Rentabilidad sobre la inversión en la primera campaña

Según el PIDES Consultores & Constructores (2016, pag.15) menciona que las limitaciones en la agricultura del Valle Viejo, serán superadas con la aplicación del sistema de riego presurizado, alcanzando su máxima capacidad productiva cuando se concluyan con las obras de infraestructura de riego menor que se tiene previsto, con la ejecución del Proyecto. En términos generales, indica que las tierras del Valle Viejo son arables, y su uso agrícola se orienta a cultivos intensivos y permanentes, adaptados a las condiciones climáticas del valle.

4.8 Discusión de resultados

La discusión de resultados de la presente investigación se efectúa en base al objetivo general formulado, el cual será evaluado con el contraste de los resultados principales y la información de los antecedentes propuestos.

Para la elaboración de una estrategia competitiva que genere desarrollo económico en el Valle Viejo de Olmos, fue esencial identificar el territorio del Valle, analizar su situación económica e identificar los factores impulsores de la productividad local que permitan la valorización del Potencial competitivo.

En lo que concierne a los antecedentes, se ha tomado en cuenta la investigación de Rodríguez, C. (2009) egresada de la universidad San Martín de Porres, la cual menciona que la siembra del Maracuyá Orgánico tiene un tiempo de duración de 12 meses; y que, a los agricultores, este producto les es muy favorable, porque ahora saben utilizar de manera adecuada sus tierras. Es por ello que, en la actualidad, Motupe tienen el mejor maracuyá orgánico de la región, llegando a obtener un rendimiento de casi tres toneladas y media por hectárea, la cual les genera una alta rentabilidad. Esto indica que existen ventajas sobre el maracuyá tradicional, porque el Maracuyá orgánico es un cultivo considerado saludable y su precio se eleva por las mismas condiciones del producto. Fue así como la siembra del maracuyá orgánico contribuyó en el avance de desarrollo sostenible de la agricultura en Motupe, siendo comprado al 100% por la empresa industrial de Tongorrape, la cual en base a estos elabora productos procesados para el mercado extranjero.

De los resultados obtenidos en la investigación, cabe recalcar que Olmos por tener unas tierras fértiles y un adecuado clima para varios cultivos, sería provechoso que los agricultores optasen por sembrar el maracuyá orgánico en lugar del tradicional, puesto que Motupe es el único que lo produce en la región, y no abastece la demanda total del mercado internacional; identificándose una oportunidad de desarrollo para la economía del Valle Viejo de Olmos, ya que se tendría una demanda extranjera segura, que genera mayor rentabilidad que la demanda local.

CAPÍTULO V: PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

El Valle Viejo de Olmos, en su trayectoria productiva no ha tenido la oportunidad de despegar en el campo agrícola, debido a la escasa cantidad de agua aprovechada con la utilización de los canales rústicos, y a la falta de recursos de los agricultores; lo cual hizo que se dedicasen a la agricultura de subsistencia, y a otras actividades.

Después de la recolección de datos, se propone que los agricultores apliquen una Estrategia de Diferenciación, sembrando el maracuyá con un enfoque ecológico, en lugar del maracuyá tradicional, puesto que a largo plazo este será más rentable, ya que, si desea tener una agricultura de exportación, se tiene que observar la demanda en el mercado internacional. Replicando así el modelo que se tomó en las 3 asociaciones piloto del PEOT con el cultivo del banano orgánico.

Porter, M. (2009) menciona que la estrategia de diferenciación ofrece amparo contra las 5 fuerzas competitivas: El carácter único

1. Envuelve una protección hacia los competidores, sea actuales o potenciales, por la lealtad de los consumidores a la marca y la menor sensibilidad al precio.
2. Promueve márgenes más altos para tratar con el poder de los proveedores.
3. Aminora el poder del cliente, puesto que escasean de alternativas comparables y por lo tanto son menos sensitivos al precio.
4. Ofrece lealtad del cliente que es un muro hacia los productos sustitutos. Esta estrategia demanda para su creación, de acciones comerciales costosas, que son incompatibles con una buena posición de costos. Los riesgos de esta estrategia son, que:
 5. El diferencial de costos, entre el líder en costos y las empresas diferenciadas, resulte demasiado elevado para retener la lealtad a la marca.
 6. Decline en los clientes la necesidad por el factor diferenciante.

El Valle Viejo de Olmos contará con 400 ha sembradas de maracuyá tradicional, hectáreas que en un futuro podrían estar sembradas de maracuyá con enfoque ecológico, ya que existen demanda en empresas nacionales que compran este fruto para exportación, como Quicornac S.A.C y Frutos Tongorrape S.A. de Motupe, la cual capta producción de Maracuyá Orgánica de Motupe, producción que aún es insignificante para la demanda del mercado. Por ello se propone que en un futuro se aprovechen las potencialidades del Valle Viejo mediante esta ventaja competitiva. Permitiendo la integración horizontal que disminuya los costos de producción y genere un mayor poder de negociación en las asociaciones.

Para la propuesta fue necesario conocer la calidad agrológica de las tierras del Valle Viejo de Olmos, con el fin de identificar si eran aptas para cultivar el maracuyá orgánico, a su vez se anexó el estudio agrológico, en el cuál se ve reflejado que las tierras del Valle Viejo de Olmos son las adecuadas para la siembra de este fruto, porque su suelo es de clase A2.

Clase de calidad agrológica media (A 2):

Estas tierras presentan algunas limitaciones de orden edáfico, pudiendo reducir su capacidad productiva. Requieren de prácticas moderadas de manejo y de conservación de suelos para prevenir su deterioro. Esta clase de tierra, ocupa una superficie de 5,284.5 ha, que representa el 50,4 % del área total del valle de Olmos. Los suelos son generalmente profundos, de textura gruesa a moderadamente gruesa, presentan topografía plana a ligeramente ondulada, con pendientes planas a inclinadas, buen drenaje natural. Las limitaciones, principalmente topográficas, serán superadas con la aplicación del sistema de riego presurizado por lo que se estima alcanzarán su máxima capacidad productiva, cuando se concluyan las obras de infraestructura de riego que se tiene previsto con la ejecución del Proyecto. En términos generales, son tierras arables, su uso agrícola se orienta a cultivos intensivos y permanentes adaptados a las condiciones climáticas del valle. Empresa Nippon Koei (2009)

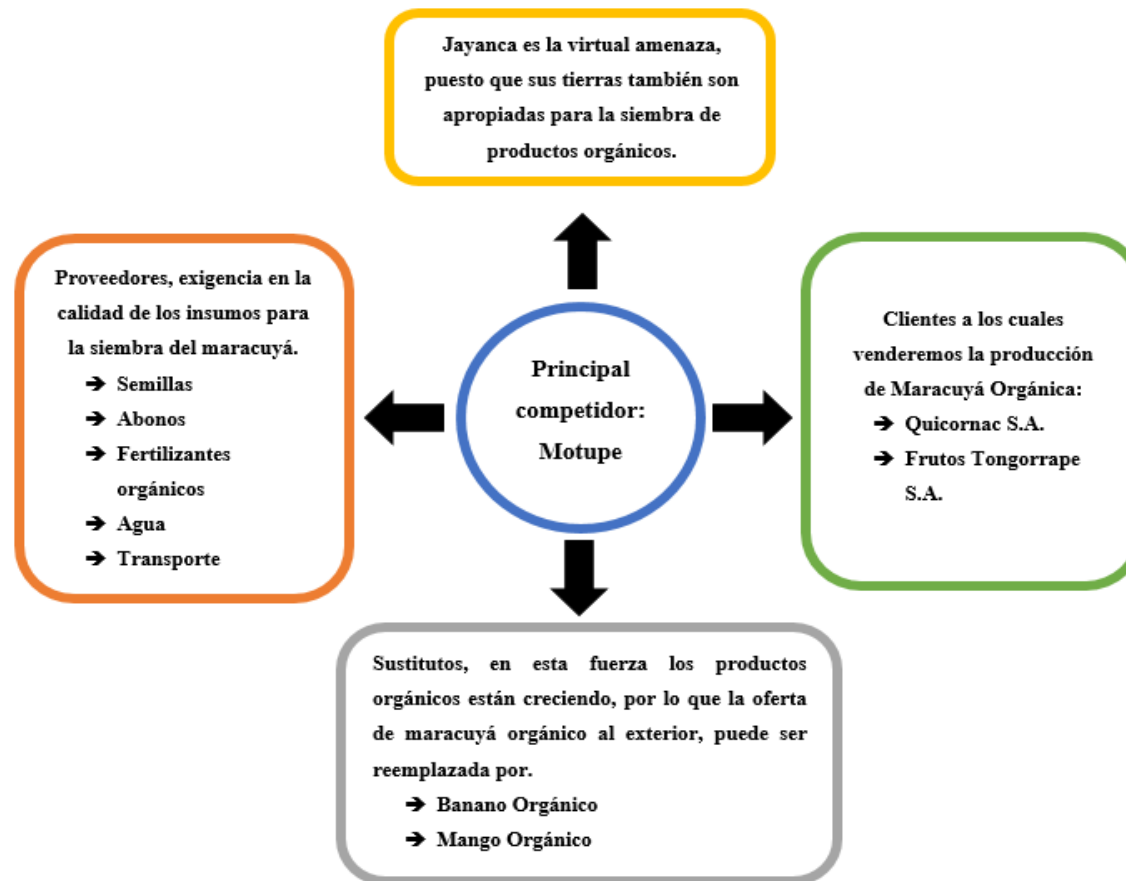


Figura 22: Análisis de las 5 fuerzas de Porter, aplicado al Valle Viejo de Olmos

Elaborado por Azabache y Quiroz.

El análisis de las 5 Fuerzas de Porter se realizó en base a información recolectada, que se detalla a continuación:

1. Amenaza de entrada

El Valle de Jayanca es la virtual amenaza, puesto que sus tierras son fértiles y tiene cerca emporios agroindustriales como Gandules Inc, S.A.C.

2. Compradores

Se caracteriza por tener muy bien enfocado su mercado, es por ello que los agricultores del Valle Viejo de Olmos venderán este producto a dos empresas industriales lambayecanas: Quicornac S.A y Frutos Tongorrape, los cuales lideran el mercado, exportando jugo de maracuyá a Holanda. Otra opción viable es la formación de cadenas productivas entre las asociaciones, en alianza con el organismo Sierra exportadora, que facilite la asistencia técnica del cultivo y genere mayor rentabilidad con la mejor articulación del mercado extranjero.

3. Sustitutos

Son varios los productos orgánicos demandados en el mercado internacional, puesto que son de buena calidad nutricional, así lo menciona una experta genetista de la Universidad Agraria La Molina, Gutiérrez, A. (2011). Existiendo una amplia gama de productos como el limón, el mango, el banano y la granadilla orgánica.

4. Proveedores

El Valle Viejo necesita productos de primera calidad, y en Lambayeque se tienen varios proveedores de insumos de semillas, abonos orgánicos, plantas, fertilizantes orgánicos, que cumplen con los requisitos del control de calidad.

5. Competidores Potenciales

El principal competidor es Motupe, el cuál siembra el Maracuyá Orgánico ya hace 3 años, y vende la producción a la industria Frutos Tongorrape S.A, para luego procesarla, convertirla en jugo de maracuyá y exportarla al mercado internacional.

Industrias Lambayecanas, estas lideran en el Mercado interno las cuales exportan el maracuyá en productos derivados uno de ellos es el jugo de maracuyá.

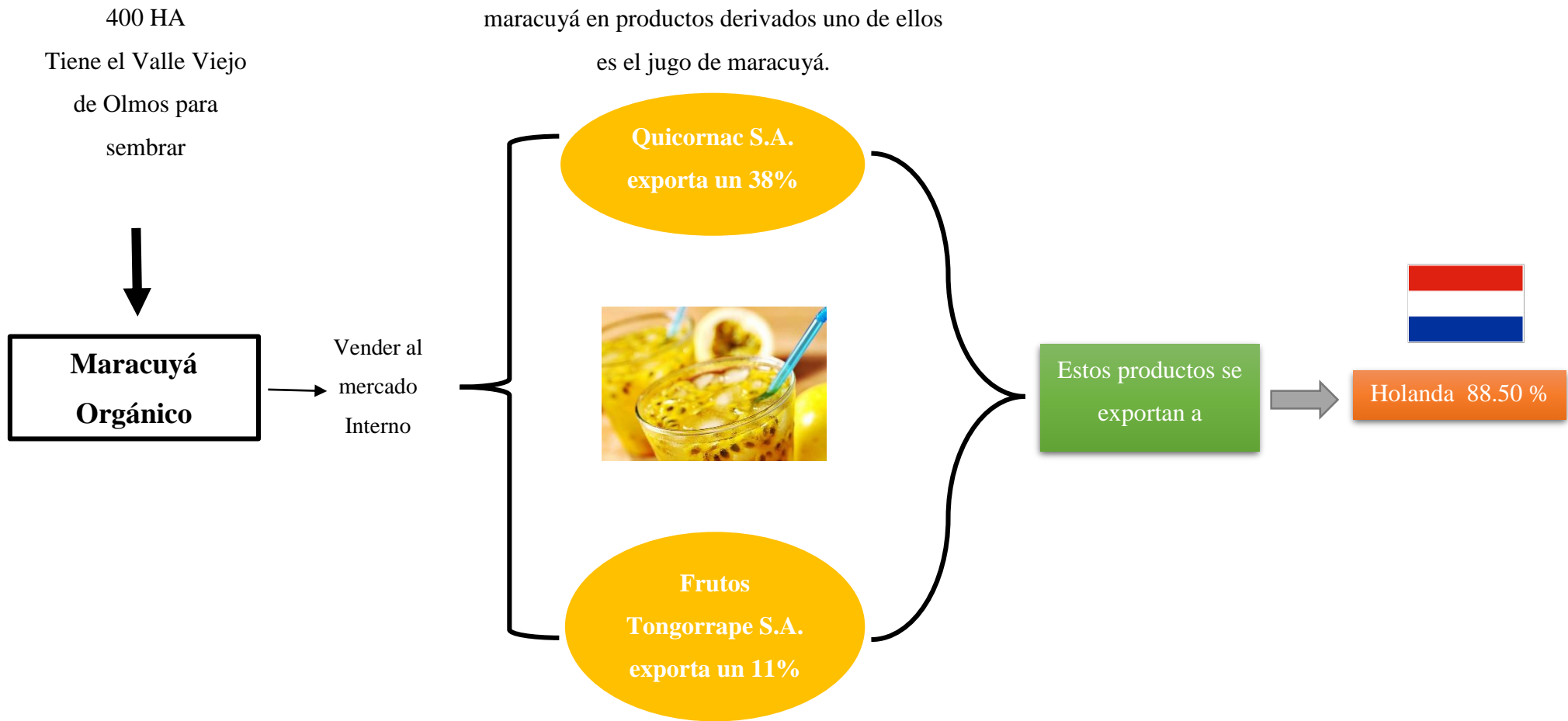


Figura 23: Proceso de venta del maracuyá con un enfoque ecológico

Elaborado por Azabache y Quiroz.

Como se puede apreciar en la figura 23, es factible aplicar la distribución o plaza del producto en general, la ruta de comercialización se basa en vender el producto del maracuyá orgánico a empresas industriales, quienes son los nexos con el mercado internacional; dentro de este sistema, el intermediario que procesa la materia prima juega un papel muy importante.

En el estudio agrologico del proyecto sobre el mejoramiento del servicio de agua para el riego de 5,500 hectáreas del valle viejo de olmos en la región Lambayeque, (2009) realizado por la Empresa Nippon Koei, se tuvo por objetivo general determinar las características de los suelos del valle de Olmos y de las tierras eriazas localizadas en el Polígono Central en la Intercuenca Olmos–Cascajal, concluyendo que con el Estudio Agrológico que los suelos de Olmos están aptos para poder sembrar este tipo de frutos como el maracuyá orgánico..

Oferta Mundial del Maracuyá

Comercio Internacional

Según Durán, N. (2014) cita al artículo Potencial Exportador del Maracuyá (2011) establece que actualmente más de 40 países en el mundo cultivan el maracuyá, de manera comercial; siendo la Provincia del Guayas uno de los principales productores del maracuyá

Mercado Mundial

Actualmente el continente americano aporta el 90 % de la producción mundial, pero esto no fue siempre así, puesto que antes se producía en 7 países de América (EE.UU., Islas Fidji, Australia, Kenia, Sudáfrica, Nueva Guinea, y Nueva Zelanda), a partir de la llegada del maracuyá en 1980 producción aumentó en ese continente, y ahora se cultiva en todas las zonas tropicales del mundo. Durán, N. (2014)

Distribución de la producción del maracuyá a nivel mundial:

El potencial exportador de la Maracuyá de Lambayeque, al 2013, establece que:

Principales Países Productores

Brasil por condiciones climáticas es el país cosecha el maracuyá durante casi todo el año. Este comercializa el 70% como fruta, y el 30% como jugo y concentrado; su producción es de 12t/ha aproximadamente.

Ecuador es uno de los principales productores de jugo y concentrado de maracuyá, debido a que cuenta con industrias establecidas, un clima favorable y una producción aproximadamente de 49t/ha.

En Colombia se cultiva dos variedades de maracuyá como son el amarillo y el morado o rojo. Se exporta el 70% de su producción y el 30% es vendido en el mercado interno. Aproximadamente su producción es de 20t/ha.

En el Perú a comparación de Brasil y Colombia, el cultivo presenta un ciclo de vida más largo, puesto que se obtienen rendimientos altos incluso durante el 5º año. La productividad media nacional es de 36 t/ha. en un ciclo de tres años. Actualmente, se destina al mercado en fresco el 70% de la producción y a la agroindustria 30%.

Principales Países Importadores

A nivel mundial la importación de jugo y concentrado de maracuyá se concentra en países como el Reino Unido, la Unión Europea, Japón, Estados Unidos, Holanda, Alemania. Argentina, Chile, México.

Holanda en los últimos años, ha experimentado un crecimiento sostenido, ya sea en jugos concentrados como en pulpa de fruta, por su nivel de demanda interna y por su función de exportador y distribuidor en toda Europa.

Principales países Exportadores.

Poniatoff, A. (2013) menciona que en el mercado mundial se consume entre 45,000 y 50,000 toneladas de jugo simple aproximadamente, esto equivale a 15,000 toneladas de jugo concentrado. Asimismo menciona que en Europa aproximadamente se consume el 80 % de la producción de jugos de

Maracuyá que se exportan, los Estados Unidos el 10 % y el 10 % restante otros países. En un principio Europa se abastecía de maracuyá con la producción proveniente de África, pero en la actualidad Ecuador, Colombia, Brasil y Perú tienen el monopolio del mercado con una exportación de jugo y concentrado de maracuyá con casi el 90 %.

Oferta Nacional

En el Perú las zonas principales de producción están en los departamentos de Piura (San Lorenzo), Lambayeque (Motupe, Olmos), y Lima (Huacho, Huaral). Y pese a que se incrementó la superficie sembrada, la producción ha decaído, debido a que los cultivos no han tenido una correcta fertilización, poda y riego; afectando de esta manera el precio del producto.

La Asociación de Exportaciones – ADEX, (2016) menciona que en la región Lambayeque, los siete primeros meses del año, las exportaciones sumaron US\$ 213.2 millones, esto significó un aumento del 17.8% respecto al año anterior, ocasionado por el aumento en las ventas de café y la demanda de productos no tradicionales.

Según cifras del Sistema de Inteligencia Comercial ADEX Data Trade, indican que el sector no tradicional alcanzó US\$ 173.4 millones, lo cual representó un alza de 19.1%. y el subsector agropecuario y agroindustrias fue el que contribuyó con US\$ 168 millones a esta cifra positiva.

Asimismo la oferta de agro estuvo principalmente constituida por paltas, jugo de maracuyá, hortalizas preparadas, quinua, alimentos para animales, hortalizas en vinagre, frijoles desvainados, espárragos, mango, cortezas de limón, aceites esenciales de limón, uvas, y otros.

A. Jugo de maracuyá

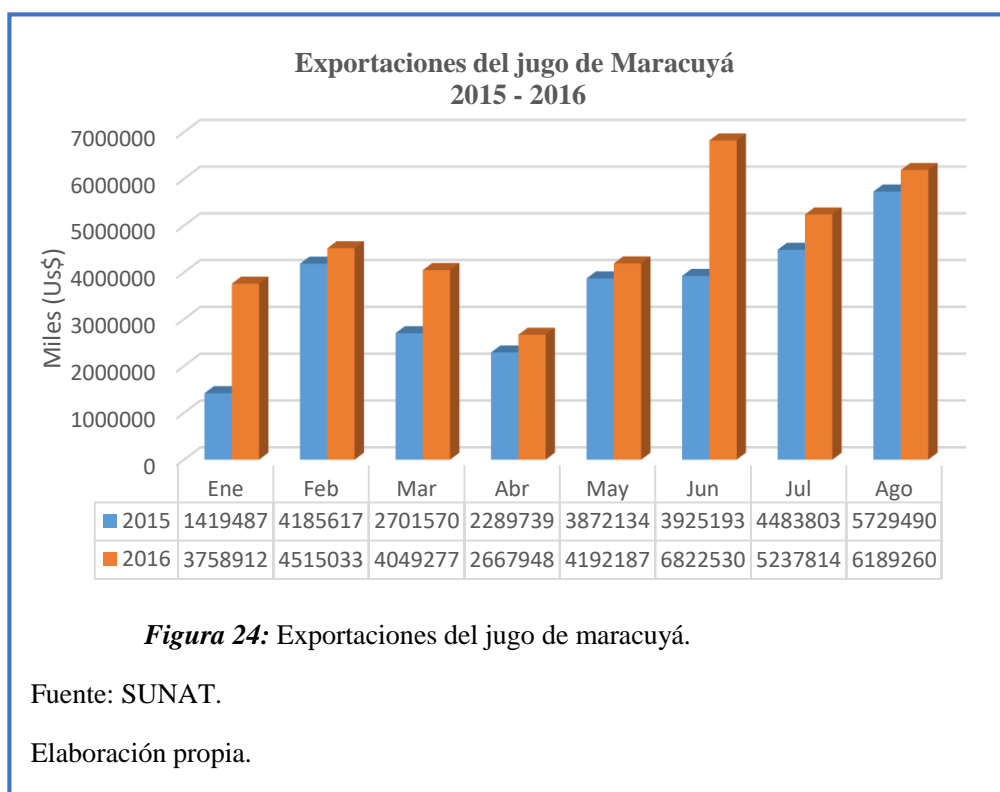


Tabla 12.

Exportaciones de jugos de Maracuyá

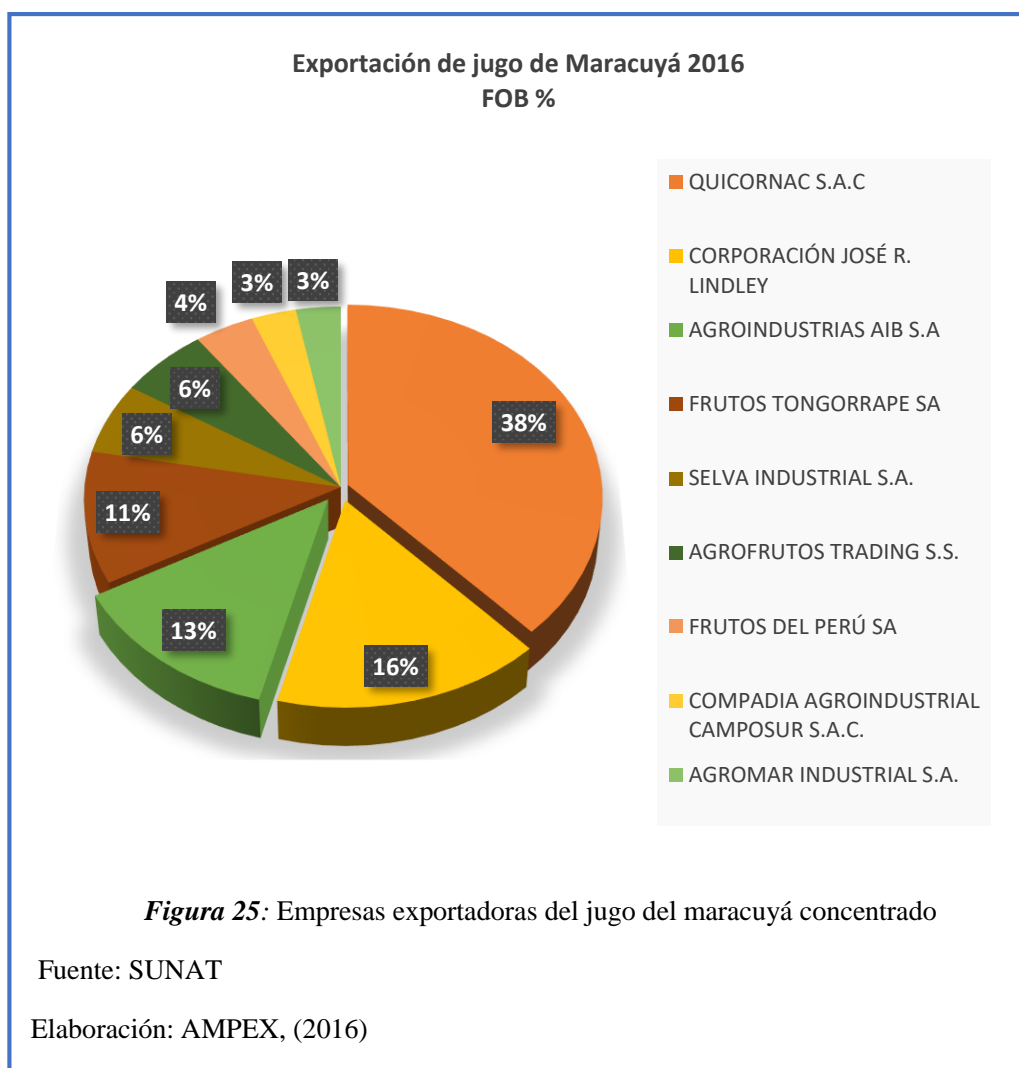
MES	Exportaciones de jugo de Maracuyá					
	2016			2015		
	FOB	KILOS	PREC. PROM.	FOB	KILOS	PREC. PROM.
ENERO	3758912	944370	3.98	1419487	476820	2.98
FEBRERO	4515033	1228346	3.68	4185617	1391353	3.01
MARZO	4049277	1039617	3.89	2701570	915802	2.95
ABRIL	2667948	725312	3.68	2289739	753220	3.04
MAYO	4192187	1043624	4.02	3872134	1411495	2.74
JUNIO	6822530	1464970	4.66	3925193	1230137	3.19
JULIO	5237814	1191244	4.40	4483803	1217065	3.68
AGOSTO	6189260	1226236	5.05	5729490	1516722	3.78
SETIEMBRE				4333645	1060060	4.09
OCTUBRE				1726618	446785	3.86
NOVIEMBRE				1918063	467014	4.11
DICIEMBRE				2197877	440000	5.00
TOTALES	37432961	8863719	4.22	38783236	11326473	3.42
PROMEDIO MES	6238827	1477287		3231936	943873	
% CREC. PROM. Anual	93%	57%	23%	3%	47%	-30%

Fuente: Sunat

Elaboración: Agrodata Perú (2016)

En la tabla 12, la exportación de Jugo de Maracuyá en el 2015 alcanza los U\$ 11.3 millones a un precio de U\$ 3.42 por kilogramo promedio. La exportación de Jugo de Maracuyá en enero hasta Agosto del 2016 alcanzaba los U\$ 8.9 millones a un precio de U\$ 4.42 por kilogramo. Agrodata Perú, (2016)

Las exportaciones peruanas para el periodo de Enero a Agosto del 2016 se registraron un Valor FOB superior a los 37.4 millones dólares, con un volumen de 8863.7 toneladas aproximadamente. El mes con mayores ventas fue Junio con un valor FOB superior a los 6.8 millones de dólares en 1464.9 toneladas y el mes con el menor número de envíos fue Abril, con envíos FOB por US\$ 2.7 millones con 725.3 toneladas aproximadamente. AMPEX, (2016)



En la Figura 25, Quicornac SA lidera las ventas entre 8 empresas exportadoras, con U\$ 13 millones, con una participación del 38% durante el periodo de enero a agosto del 2016, y envíos superiores a 9 millones de dólares valor FOB y un volumen de 1,654 toneladas. Siendo la segunda empresa Corporación José R. Lindley, con una participación de 16% a con un valor FOB superior a 4.6 millones de dólares y un volumen que se aproxima a las 753 toneladas, seguida de Agroindustrias AIB S.A con una participación de 13% con un valor FOB superior a 3.8 millones de dólares y un volumen de 622 toneladas. AMPEX, (2016)

El Maracuyá con un enfoque ecológico

Tabla 13:

Costos de Producción del Maracuyá con un enfoque ecológico

COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LA MARACUYA CON UN ENFOQUE ECOLÓGICO									
Producto: Maracuya									
Fecha de instalación : Junio									
Fecha de cosecha: Marzo									
Fecha de comercialización: Marzo									
CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN									
PERIODO DEL PROYECTO Y MONTO EN NUEVOS SOLES									
CAMPAÑA (2016 - 2017)									
RUBRO ACTIVIDADES	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD POR HECTAREA (ha)	COSTO UNITARIO (s/.)	COSTO TOTAL - MENSUAL (ha) (s/.)	PROYECTO (ha) ANUAL	CAMPAÑA (2017 - 2018)	CAMPAÑA (2018 - 2019)	CAMPAÑA (2019 - 2020)	CAMPAÑA (2020 - 2021)
I. COSTOS DIRECTOS									
<i>1.- Mano de Obra</i>									
Limpieza de Terreno	Jornal	8	25	200	2400	2400	2400	2400	2400
Transplante	Jornal	12	20	240	240				
Abonamiento	Jornal	5	20	100	100	100	100	100	100
Colocación de Horquetas	Jornal	35	20	700	700				
Riegos	Jornal	1	35	35	420	420	420	420	420
Cosecha	Jornal	28	20	560	560	560	560	560	560
<i>2.- Maquinaria Agrícola</i>									
Arado	Hora/máq	4	25	100	100				
Pase de Grada y Rayado	Hora/máq	2	25	50	50				

Fumigación con bomba estacionaria	Hora/máq	3	50	150	150				
<i>3.- Insumos</i>									
<i>3.1- Control Fitosanitario (MIP con enfoque ecológico)</i>									
Trampas pegantes	Unidad	20	5	100	100				
Mano de obra de la Instalación trampas pegantes	Jornal	4	25	100	100				
Uso de microorganismos eficientes	Kg - Lt.	5	120	600	600	600	600	600	600
Aplicación de extractos vegetales	Kg - Lt.	5	50	250	250	250	250	250	250
Materia Orgánica (guano)	TM	4.5	150	675	675	675	675	675	675
Plantones	Unidad	1666	2	3332	3332				
Mano de obra siembra de plantones	Jornal	15	25	375	375				
<i>3.2. Instalación del Sistema de Tutorado (espaldera)</i>									
Postes	Unidad	5	200	1000	1000				
Alambre galvanizado N° 10	Rollo	4	230	920	920				
Alambre galvanizado N° 12	Rollo	2	240	480	480				
Mano de obra para la instalación	Jornal	12	25	300	300				
Agua	Horas	10	11.5	115	1380	1380	1380	1380	1380
II. COSTOS INDIRECTOS									
Gastos de Asistencia Técnica	Asesoría	12	70	840	840				
TOTAL GENERAL					14512	6385	6385	6385	6385

Elaborado por Azabache y Quiroz

VALOR BRUTO, COSTO Y VALOR NETO DE LA PRODUCCIÓN A PRECIOS PRIVADOS

AÑO	CULTIVO	SUPERFICIE CULTIVADA (HA)	RENDIMIENTO Kg.	VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN (Miles de S/.)	COSTO DE LA PRODUCCIÓN (Miles de S/.)	UTILIDAD DE LA PRODUCCIÓN (Miles de S/.)	RENTABILIDAD
2017	MARACUYÁ CON ENFOQUE ECOLÓGICO	1	2500	7750	14512	-6762	-46.60%
2018			2550	7905	6385	1520	23.81%
2019			2800	8680	6385	2295	35.94%
2020			2800	8680	6385	2295	35.94%
2021			2850	8835	6385	2450	38.37%
	PRECIO / kg.	S/3.10					

Se ve reflejado que si los agricultores invirtieran en el maracuyá con un enfoque ecológico generarían ganancias muy favorables a corto plazo, puesto que la siembra dura aproximadamente 8 meses, y en la campaña siguiente no se incurrirán en los gastos de siembra que se realizaron en el primero, solo se necesitaría un buen cuidado a los cultivos para cosechas futuras.

CONCLUSIONES

- a. Con la identificación del territorio en estudio, se concluye que:

El valle Viejo de Olmos, es una zona rural, que está geográficamente delimitada por bloques de riego, realizados por el PEOT, con una superficie total de 5,500 ha y una superficie agrícola sembrada de 940 ha. Frente a esa realidad el PEOT realizó un proyecto que permita aumentar el área de terrenos cultivados, y se usen las 4,898.36 ha de cultivos aptas para el riego.

En la actualidad no cuenta con un mapa cartográfico georreferenciado actualizado propio de la zona, que permita observar los respectivos límites del territorio, y sus diferentes ecosistemas.

Asimismo, se identificó que la Zonificación Ecológica Económica de Lambayeque no detalla casos específicos sobre la situación del Valle Viejo de Olmos, el Gobierno Regional una de las instituciones que brinda información de mapas cartográficos no cuenta con mapas individuales de distritos para su respectivo análisis.

- b. Con el análisis de la situación económica del Valle Viejo de Olmos, en base a la Teoría de Causalidad Acumulativa se determinó lo siguiente:

La desventaja que presenta el Valle Viejo de Olmos con el escaso aprovechamiento hídrico para los cultivos, está generando una disparidad en el desarrollo económico de la localidad frente al Nuevo Olmos, puesto que las grandes inversiones de empresas dueñas de estas tierras, contribuyen a una mayor polarización geográfica de la economía (ensanchamiento de la brecha económica), con flujos interregionales como: la fuga de ahorros, la migración de mano de obra y el comercio cada vez más desfavorable en el Valle Viejo, hacia la zona con una mayor ventaja,

dando como resultado una tendencia natural a la divergencia en rentas por habitante entre el Valle Viejo de Olmos y el Valle Nuevo.

- c. Con la identificación de los factores impulsores de la productividad local para la valorización del potencial competitivo se concluye lo siguiente:

El trabajo es el factor clave, puesto que, si se genera en base a los beneficios de pertenecer a una asociatividad empresarial, se tendrían mayores oportunidades de acceder a préstamos, a programas que fomenten la productividad y a cultivos de exportación que generen mayor rentabilidad.

El Valle Viejo cuenta con un número de 11 asociaciones, entre las cuales hay nuevas asociaciones en formación y otras en proceso de gestión.

En el Valle viejo de Olmos aún con la falta de riego tecnificado por el momento, presenta un número considerable de terrenos disponibles, el suelo, según estudios agrológicos, es favorable para la siembra de varios cultivos como el maracuyá, el maíz amarillo duro, el mango, el limón entre otros; el Valle Viejo es una localidad que a través de factores impulsores de la productividad, como el trabajo en asociatividad y el desarrollo de cultivos orgánicos por el tipo de suelo, puede aprovechar las potencialidades y mejorar las disparidades económicas presentes en su desarrollo.

El cultivo con mayor incidencia de siembra es el maracuyá tradicional, ya que el 55% de los agricultores encuestados lo cultivan, puesto que es un producto muy rentable y se adapta al clima del Valle Viejo de Olmos durante todo el año, pero no tiene la calidad de exportación para satisfacer las necesidades y exigencias de los cambios incesantes en la demanda.

Finalmente, con el potencial competitivo identificado se propuso la estrategia de diferenciación con el valor agregado que tienen los cultivos orgánicos para exportación, como el maracuyá con enfoque ecológico.

RECOMENDACIONES

- a. Se recomienda la elaboración de mapas cartográficos georreferenciados, para que se tenga un control estricto de los cultivos por producto; y que los organismos, como la comisión Técnica Regional (CTR –Regional) ZEE –OT órgano de apoyo técnico, implementen la documentación detallada sobre la situación del Valle Viejo de Olmos.
- b. Se recomienda que los agricultores de la zona opten por cultivos de exportación, porque las tierras del Valle Viejo son arables, y su uso agrícola se orienta a cultivos intensivos y permanentes adaptados a las condiciones climáticas del valle. Además, con la finalización del proyecto de riego menor las limitaciones del Valle Viejo serán superadas, puesto que ayudará en el ascenso del rendimiento de los productos y activará la explotación de tierras aptas para el cultivo.
- c. Se recomienda que para impulsar el desarrollo económico que genere empleo productivo y avance de la equidad social, será necesario mejorar la ruta de comercialización, apuntando al mercado internacional con convenios entre las asociaciones del Valle Viejo y organismos como Sierra exportadora que faciliten el desarrollo productivo empresarial.

También se recomienda que el presidente de la comunidad conforme un equipo especializado encargado de generar nuevas ideas para la ampliación y mejoramiento de los cultivos, con el aporte de los asociados.

A su vez las asociaciones pueden solicitar ayuda a programas de compensaciones para la competitividad, como Agroideas, presentando un plan de negocio que haga elegible el grupo y acredite que cuentan con recursos de cofinanciamiento. A diferencia de otros programas, Agroideas brinda financiamiento no reembolsable que se necesite para gastos de la constitución de la organización, en caso no hayan escrito al grupo de la asociación en registros públicos, también brinda incentivos para la

gestión de del negocio y la mejora tecnológica de la producción de cultivos, con el fin de generar economías de escala en los sistemas de producción agrícola, mejorar la articulación a mercados y fortalecer la capacidad de negociación , que dinamice la economía del Valle.

REFERENCIAS

- Albuquerque, F. y Cortés, P. (2001). *Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: Análisis comparativo*. Chile.
- Alvarez, R., Giacalone, R. y Sandoval, J. (2014). *Globalización, Integración y Fronteras en América Latina*. Venezuela.
- Amate, I., y Guarnido A. (2011). *Factores determinantes del Desarrollo Económico y Social*. (5ta Edición). Andalucía. Analistas Económicos de Andalucía.
- Asociación Macro regional de Productores para la Exportación. (2016). *Potencial exportador de la Maracuyá de Lambayeque*.
- Andrews, R. (1977). *“El concepto de estrategia de la empresa”*. Editorial Eunsa, España.
- Ansoff, H. (1976). *“La estrategia de la empresa”*. Universidad de Navarra, Pamplona, Traducción del original: Corporate strategy, McGraw-Hill, Nueva York, 1965.
- Ansoff, I. (1979). *“The changing shape of the strategic problem, en SCHENDEL, D. H.; HOFER, Ch. W”*. Strategic Management: a new view of business policy and planning, Little, Brown and Company, pp. 30-44.
- Arzubi, A. (2003). *Análisis de Eficiencia sobre Explotaciones Lecheras de la Argentina*. Universidad de Cordova.
- Banda, S. (2012). *“Las ventajas competitivas de los países y su influencia en los mercados internacionales”*. Recuperado el 12 mayo del 2016, de: <http://www.ur.mx/LinkClick.aspx?fileticket=cHywzaSrlbk%3d&tabid=2636&mid=12445&language=es-ES> Sandybell Banda Garza

- Burgelman, R. (2002). *“Strategy is Destiny: How strategy-making shapes a company’s future”*. New York: The Free Press, 2002.
- Bordehore, C. (2013). *Problemas ambientales por calera en Chiapa de Corzo, Chiapas*. México.
- Carlos, R. (2009). *Ordenamiento Territorial y Gestión De Riesgo*. Guatemala. (5ta Edición). España.
- Castillo, P. (2011). *Política Económica: Crecimiento Económico, Desarrollo Económico y Desarrollo Sustentable*. Revista Internacional del Mundo Económico y del Derecho Volumen III. *Recuperado el 04 de Mayo del 2016, de:*<http://www.revistainternacionaldelmundoeconomicoydelderecho.net/wp-content/uploads/RIMED-Pol%C3%ADtica-econ%C3%B3mica.pdf>
- Cegarra, J. (2012). *Metodología de la investigación científica y tecnológica*. Madrid.
- ConectaDEL. (2013) Programa Regional de Formación para el Desarrollo Económico Local con Inclusión Social en América Latina y El Caribe. Recuperado el 4 de noviembre del 2016 de: <http://www.conectadel.org/wp-content/uploads/2013/02/modulo-7.png>
- Consejo Superior Geográfico, (2013). Plan Cartográfico Nacional (2013-2016). España, Barcelona.
- De León, C. y Madera, J. (2010). Migración y Remesas ¿posibilidades para el desarrollo en el Ejido El Venado, Nayarit?. Mexico.
- Durán, N. (2014). *“Estudio de Factibilidad para la Exportación de Concentrado de Maracuyá al Mercado de Alemania”*. Ecuador.

- Enríquez, A. (2001). *Desarrollo Económico Local: Definición, alcances y perspectivas en América Latina*. América Latina. Recuperado el 12 Mayo del 2016, de: <http://www.condesan.org/e-foros/DesLocal/AVillacorta.pdf>
- Escribano, G. (2010). *Teorías del Desarrollo Económico*. (3er Edición) España: Mandril
- Gallardo, P. (2005). *Crecimiento Económico y Desarrollo*. Recuperado el 15 de Mayo del 2016 de: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-151/moneda-151-02.pdf>
- Grant, R. (1996). *"Dirección Estratégica: conceptos, técnicas y aplicaciones"*. Ed. Civitas, Madrid.
- Gómez, M. y Álvarez, José (2011). *El trabajo colaborativo como indicador de calidad del Espacio Europeo de Educación Superior*. España.
- Vilcarrómero, R. (2013). *"La Gestión en la producción"*. Madrid
- Habitat III. (2016). *Desarrollo Económico Local como un proceso colaborativo y participativo*. Colombia.
- Hambrick, D. (1981). *"Environment, strategy and power within top management Teams"*. *Administrative Science Quarterly*, vol. 26, pp. 255.
- Hatten, K. y Hatten, M. (1987). *"Strategic groups, asymmetrical mobility barriers and contestability"*. *Strategic Management Journal*, vol. 8, n. 4, pp. 329-342.
- Hernández Pérez (2009). *Competitividad y éxito. Algunas tendencias actuales y su repercusión para el sector empresarial*. (CEDE).
- Horacio Capel, Universidad de Barcelona. (2016). *Geografía y Ciencias Sociales*. Madrid.

Human Development Report. (2016). *Work for Human Development*. Estados Unidos.

INFOAGRO, (2016). *“Mejoramiento del Servicio de Agua para riego de 5500 Hectáreas del Valle Viejo de Olmos en la Región Lambayeque”*. Estudio Agro Socio Económico. Gobierno Regional de Lambayeque. *Recuperado el 09 de Noviembre del 2016 de: www.pides.pe*

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2010). *Manual de cartografía geoestadística*. España.

Johnson, G. y Scholes, K. (1993). *“Exploring Corporate Strategy. Text and cases”*. Prentice Hall Internacional, tercera edición.

Miles, R. y Snow, C. (1978). *“Organizational strategy, structure and process”*. New York: McGraw-Hill.

Mintzberg, H. (1988). *“Generic Strategies: Toward a Comprehensive Framework”*. *Advances in Strategic Management*, n. 5, pp. 1-67. Greenwich, CT: JAI Press.

Morrisey, G. (1993) *“El pensamiento estratégico. Construya los cimientos de su planeación”*. Ed. Prentice Hall Hispanoamericana, Madrid, España.

Ministerio de Agricultura. (2012). *Plan Estratégico Sectorial Multianual del (2012-2016)*. Perú.

Ministerio del Ambiente. (2011). *Diagnóstico Ambiental del Perú*. Perú.

Larrea, J. (18 de Marzo del 2014) *AMPEX: Lambayeque liderará exportación de jugo de maracuyá*. La Republica. Perú.

- Ortiz, H. (2014). *Política y Crecimiento Económico en Colombia*. Revista de Economía Institucional, vol. 16, n.º 31, segundo semestre/2014.
- Peris, F., Fernández, R. y Tarazona, F. (1995). *“Curso de dirección y organización de empresas”*. Editorial Tirant lo Blanch, Valencia-España.
- Porter, M. (1985): *“Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia”*. Editorial Continental, México DF.
- Pinillos, A. (2015). *“Proyecto Olmos: ¿Quién gana y quién pierde?” La revista agraria*. Lima, pág. 122. Editorial: Ángeles. Recuperado el 15 de Mayo del 2016 de: <http://www.redterritoriosvisibles.org/articulo/las-inequidades-del-proyecto-olmos>
- Poniatoff, A. (2013). *Potencial exportador de la Maracuyá de Lambayeque*. AMPEX.
- Porter, M. (2009). *Estrategia Competitiva. Técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores*. Madrid: Pirámide.
- Programa Subsectorial de Irrigaciones, PSI. (2009) *Estudio agrologico del proyecto: Mejoramiento del servicio de agua para riego de 5,500 hectáreas del valle viejo de olmos en la región Lambayeque*, realizado por la Empresa Nippon Koei,
- Proyecto académico de la facultad de economía, (2016). *“Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”*. Adam Smith. 1974; Basch Casa Editorial S.A. Barcelona España. Recuperado de: <http://www.economia48.com/spa/d/ventaja-absoluta-teoria-de-la/ventaja-absoluta-teoria-de-la.htm>

Quero, L. (2008) *“Estrategias Competitivas: Factor Clave de Desarrollo”*. Recuperado el 15 de mayo del 2016 de: [/http://www.revistanegotium.org.ve/pdf/10/Art3.pdf](http://www.revistanegotium.org.ve/pdf/10/Art3.pdf)

Villares, H. (2014). *Asociatividad y Productividad de las Pymes del Ecuador*. Ecuador.

Recio, B., Valero, C. y Diezma, B. (2009). *Las tecnologías de la información en la agricultura*.

Sarmiento, S. (2010). *Estrategias competitivas regionales para la reducción de la pobreza*. Recuperado el 14 de mayo del 2016 de: <file:///C:/Users/GLESNY/Downloads/DialnetEstrategiasCompetitivasRegionalesParaLaReduccionDe-3990414.pdf>.

Serna, H. (2003). *Gerencia estratégica: teoría, metodología, alineamiento, implementación y mapas estratégicos índices de gestión*. Bogotá: 3r editores.

Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). Ingreso per cápita. Recuperado de: http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/ingreso_per_capita

Tello, M. (2006). *Las Teorías Del Desarrollo Local y la Teoría y Práctica del proceso de descentralización en los países de Desarrollo*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, la Universidad Nacional de Piura, la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana y Prisma. Recuperado el 02 de abril del 2016, de: <http://www.pucp.edu.pe/economia/pdf/DDD247.pdf>

Villalba, J. (2003). *El arte de la guerra competitiva. Menú estratégico*. Centro Nacional para la Competitividad. Ediciones IESA.

Villareal, R. (2006). *El modelo de competitividad sistémica de los agros negocios en la cadena global de valor*. México. IOSD y CECID

Vinicio, J., Salas, C. y Condon, A. (2008). *Asociatividad y Competitividad: Factores que influyen en la Competitividad de un grupo asociativo*. Costa Rica. Recuperado el 15 de abril del 2016, de: http://www.pa.gob.mx/publica/rev_47/an%C3%A1lisis/asociatividad_empr_esarial.pdf

Zambrano, A. (2016). *Análisis de la Política Pública de las Zonas de Reserva Campesina en el Valle del Rio Cimitarra: “Una Experiencia Para la Protección del Territorio y la Construcción de Escenarios de Paz”*. Colombia.

Unión Europea, (2016). *El Cambio Climático Y El Medio Ambiente*. Europa

ANEXOS

Cuestionario de Encuesta

Objetivo: Obtener información sobre las principales características económicas con respecto a las “Estrategia Competitiva para el Desarrollo Económico del Valle Viejo de Olmos”.

Sector: _____

1. Edad	
2. Sexo	a) Femenino b)Masculino
3. Estado Civil	
4. Tiempo de residencia en Valle Viejo de Olmos	
5. Grado de instrucción	

I. Análisis de flujos interregionales

6. ¿En su comunidad integra Ud. alguna asociación?
 a) Sí
 b) No

Si su respuesta es sí:

¿A qué asociación pertenece?

7. ¿La asociación a la que pertenece se encuentra exportando?
 a) Sí
 b) No

Si su respuesta es sí:

¿A qué país destina su producto?

8. ¿A qué lugar de destino nacional ofrece su producción?
 a) Olmos
 b) Chiclayo
 c) Piura
 d) Lima
 e) Otros _____

9. ¿Ud. Logra vender el total de tu producción al precio esperado?
 a) Nunca
 b) Pocas veces
 c) Algunas veces
 d) La mayoría de veces
 e) Siempre

II. Simplificación administrativa

10. ¿Ha tenido algún problema en los procesos de inversión de su actividad agrícola?
- a) Sí
 - b) No

Si su respuesta es sí:

¿Cuáles han sido los problemas?

- a) Demasiados procesos burocráticos en la Comunidad campesina.
- b) Tiempos y requisitos en financiamiento.
- c) Barreras técnicas no arancelarias (niveles de calidad)
- d) Prácticas oligopólicas y monopólicas de proveedores de insumos.
- e) Otros _____

III. Internalización

11. Con respecto al área de cultivo usted es:
- a) Propietario
 - b) Arrendatario
 - c) Comunero
 - d) Posesionario
12. ¿Cuántas hectáreas de cultivo posee o arrienda?
- a) 1
 - b) 2
 - c) 3
 - d) 4
 - e) Más de 4
13. ¿Qué porcentaje de la tierra cultiva?
- a) 0%
 - b) Menos del 50%
 - b) 50%
 - c) Más del 50%
 - e) 100%
14. ¿Cómo financia la campaña de cultivo?
- a) Capital Propio
 - b) Caja municipal
 - c) Bancos
 - d) Cooperativa
 - e) Préstamos a terceros (Molinos)
15. Si es propietario ¿Qué tipo de documento posee?
- a) Título de propiedad
 - b) Certificado de posición
 - c) Constancia de posición
16. ¿Ha utilizado este documento para financiamiento?
- a) Si
 - b) No
17. ¿Su propiedad presenta alguna irregularidad de tenencia?
- a) Sí
 - b) No

Si su respuesta es sí:

¿Qué irregularidad tenencia?

- a) Tener solo certificado de tenencia.
- b) No tener documento legal de dominio pleno.
- c) Tiene documento legal de dominio pleno pero inseguro.
- d) Problema jurídico.

IV. Ventaja competitiva

18. ¿Qué cultivo se siembra con mayor frecuencia en la zona?
a) Maracuyá b) Limón c) Mango d) Maíz amarillo
e) Otros _____
19. ¿Ha sido beneficiado con algún fondo por parte del Gobierno para cultivar?
a) Sí
b) No

Si su respuesta es sí:

¿Qué Fondo de Gobierno?

20. ¿Existen algunas alianzas y/o convenios con instituciones que brinden capacitaciones para mejorar su sistema de producción?
a) Sí,
b) No

Si su respuesta es sí:

¿Qué Institución?

21. ¿En que recibió usted la capacitación?
a) En plagas y enfermedades de la cosecha
b) Buen uso y manejo de agroquímicos
c) Nuevas tecnologías en la agricultura
d) Importancia del uso de semillas de calidad
e) Otros _____

V. Producción

22. ¿Tiene agua de riego permanente?
a) Si b) No
23. Considera que el agua de riego es:
a) Buena b) Contaminada con sustancias c) No sabe
24. ¿Cuál es el costo de riego/hora

25. ¿El agua utilizada es suficiente para sus cultivos?
a) Si b) No

26. ¿Qué cultivo siembra por estación?

Verano: _____

Otoño: _____

Invierno: _____

Primavera: _____

27. ¿Cómo determina el precio de sus productos?

a) Calidad b) Inversión c) Precio de mercado d) Todas las anteriores

28. ¿A que destina el dinero de las ventas de los cultivos?

a) Autoconsumo b) Inversión en maquinaria c) Ahorro d) Otros _____

29. ¿Invierte en el mejoramiento de su tierra de cultivo?

a) Si b) No

30. ¿El clima es favorable en tiempos de campaña?

a) Si b) No

VI. Ingreso Per cápita

31. ¿Cuál es el rendimiento por hectárea de cultivo?

32. ¿Cuál es el precio chacra por producto?

Producto: _____ Precio chacra:

VII. Tecnología

33. ¿Cómo se abastece del agua?

a) Sistema de canales b) Acequias c) Pozos Tubulares

34. ¿Existe algún organismo que regule el uso del agua?

a) Si
b) No

Si su respuesta es sí:

¿Qué organismo?

35. ¿Cómo riega las parcelas?
- a) Por aspersión
 - b) Por gravedad (a manta, a pie)
 - c) Por localizado (goteo, exudación, micro aspersión
 - d) Otros _____
36. ¿Todavía utiliza herramientas tradicionales para su sistema de cultivo?
- a) Si
 - b) No
37. ¿Qué tipo de maquinaria utiliza para la siembra?
- a) Motobombas
 - b) Tractores
 - c) Cosechadoras
 - d) Otros _____
38. Con respecto a la maquinaria, esta es:
- a) Propia
 - b) Alquilada
 - c) Propiedad de una cooperativa
 - d) Otros _____