
**ANÁLISIS DEL GRADO DE ENCADENAMIENTO ENTRE PRODUCTOR
AGRÍCOLA Y EMPRESA AGROINDUSTRIAL DENTRO DEL PROGRAMA
ALIANZAS PRODUCTIVAS DE INDAP**

**GISELA MARINA ROJAS CORVALÁN
INGENIERO AGRONOMO**

RESUMEN

La presente investigación consistió en analizar el grado de encadenamiento alcanzado por los pequeños agricultores y las empresas demandantes en el Programa Alianzas Productivas del Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP). El estudio se focalizó en los rubros berries y apícola en la zona norte de la región del Maule en el territorio comprendido por la Agencia de Área INDAP Curicó, que incluye las comunas de Molina, Romeral, Teno, Rauco, Sagrada Familia y Curicó. La metodología desarrollada consistió principalmente en la aplicación de entrevistas individuales a agricultores participantes del Programa, en base al diseño de un cuestionario estructurado. Dicho cuestionario incluyó variables que permitieron evaluar la actitud de los agricultores frente a los aspectos que hacen referencia a los tres componentes del Programa Alianzas Productivas (Gestión Comercial y de Calidad, Asesoría Técnica, Gestión de Inversiones). Del mismo modo, se analizaron variables socio-económicas de los entrevistados y su correlación con las anteriores. Entre los resultados obtenidos, por su significación hacia el Programa destacan:

- Lograr mejores precios de venta. Fue la principal motivación de los agricultores para ingresar al Programa.
- Los agricultores destinan alrededor del 50% de su producción a la empresa con la cual se encuentran asociados a la Alianza Productiva.
- En la mayoría de los casos, no existe un tipo de contrato o convenio entre las partes (Empresa - Proveedor).
- Es la empresa quien fija unilateralmente el precio que pagará por los productos adquiridos.
- No se acuerdan volúmenes ni plazos de entrega de los productos.
- En la medida que los agricultores perciben que su relación con la empresa mejora, le destinan mayor porcentaje de su producción. Es necesario continuar con este tipo de investigaciones, que contribuyen al perfeccionamiento del Programa.

Palabras claves: Encadenamientos Productivos, Agricultura por Contrato, Alianzas Productivas, Agricultura Familiar Campesina (AFC).

Abstract

The present investigation consisted of analyzing the degree of chaining reached by small farmers and the prosecuting companies in the Productive Partnerships in Agricultural program made by the Development Institute (INDAP). The study focused on the berries and beekeeping products in the north of the Maule region in the territory covered by the Area Agency INDAP Curico, which includes the municipalities of Molina, Romeral, Teno, Rauco, Sagrada Familia and Curico.

The methodology consisted, mainly of the application of individual interviews to the participant farmers in this program, based on the design of a structured questionnaire. The questionnaire included variables that allowed assessing the attitude of farmers facing aspects which refer to the three components of Productive Partnerships Program (Business and Quality Management, Technical Advisory, Investment Management). Similarly, socio-economic variables of the respondents were analyzed and their correlation with the above ones.

Among the results, because of its significance to the program include:

- Achieve better selling prices, was the main motivation of farmers to enter the program.
- Farmers assign about 50% of its production to the company in which they are associated with the Productive Alliance.
- In most cases, there is no type of contract or agreement between the parties (company/provider).
- It is the company who, unilaterally, sets the price paid for the purchased products.
- No volumes or delivery date of the products are agreed.
- To the extent that farmers perceive their relationship with the company improves, we spend a higher percentage of their production.

It is necessary to continue this type of research, which contributes to make improvement of the program.

Keywords: Business Networks, Contract Farming, Productive Partnerships, family agriculture (AFC).