

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA



Universidad de El Salvador
Hacia la libertad por la cultura

“LA COMPETITIVIDAD EN COMERCIO JUSTO DE LA SEMILLA DE MARAÑÓN ORGÁNICA DE
LOS PRODUCTORES DEL BAJO LEMPA, DEPARTAMENTO DE SAN VICENTE. CASO DE LA
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROINDUSTRIALES ORGÁNICOS DE
EL SALVADOR (APRAINORES) 1992-2007”

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

ASTRID MICHELLE VILLALTA PERDOMO

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADA EN ECONOMÍA

SEPTIEMBRE DE 2009

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector : Msc. Rufino Antonio Quezada Sánchez
Secretario General : Lic. Douglas Vladimir Alfaro Chávez

Facultad de Ciencias Económicas

Decano : Msc. Roger Armando Arias Alvarado
Secretario(a) : Ing. José Ciriaco Gutiérrez Contreras

Docente Director : Lic. Jesús Evelio Ruano
Coordinador de Seminario : Lic. Erick Francisco Castillo
Docente Observador : Msc. Jorge García Coto

DEDICATORIA

A Dios que me dio las fuerzas para luchar y alcanzar mi meta.

A mi madre por su amor, confianza y por su apoyo incondicional en la consecución de mis objetivos. A mi papá por su amor y ejemplo. A mis hermanos Keny y René por darme ánimos de seguir adelante no importando la dificultad. A mi dulce sobrina Allison Pamela por ser el ángel que ilumina nuestras vidas.

A mi eterno amor René Córdova, que siempre estuvo cerca, apoyándome y dándome fuerzas para superar las dificultades que se presentaron a lo largo de estos años.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	i
INTRODUCCIÓN.....	iii
CAPITULO I:	
ANTECEDENTES Y SITUACIÓN ACTUAL	
1.1 Antecedentes Generales de la Agricultura Orgánica.....	1
1.2 Superficie, Producción y Productores de Productos Orgánicos.....	2
1.3 Área, Producción y Localización de los Principales Productos Orgánicos.....	6
1.4 Exportación y Mercados de los Productos Orgánicos.....	10
1.5 Participación de El Salvador en los Mercados de Comercio Justo.....	14
1.6 Precios y Rentabilidad de los Productos Orgánicos.....	15
1.7 Empleo Generado por los Productos Orgánicos.....	18
1.8 Marco Legal e Institucional de los Productos Orgánicos.....	21
1.8.1 Marco Legal.....	21
1.8.2 Marco Institucional.....	25
A. Programas de Apoyo a los Productos Orgánicos Salvadoreños.....	25
B. Instituciones u Organizaciones de Apoyo.....	26
CAPITULO II	
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	
2.1 Economía Solidaria y Comercio Justo.....	37
2.2 La Competitividad Sistémica.....	42
2.3 Aspectos Teóricos Conceptuales sobre la Agricultura Orgánica.....	55
2.3.1 Agricultura Orgánica y Productos Orgánicos.....	55
2.3.2 Principios de la Agricultura Orgánica.....	56

A. Principio de la Salud.....	56
B. Principio de la Ecología.....	56
C. Principio de la Equidad.....	57
D. Principio de Precaución.....	57
2.3.3. Importancia de los Productos Orgánicos.....	58
A. Importancia Social.....	59
B. Importancia Ecológica.....	60
C. Beneficios Ambientales.....	60
2.3.4. Procesos de Certificación.....	64
2.3.5. Etapas de la Certificación.....	65

CAPITULO III

LA COMERCIALIZACIÓN DE LA SEMILLA DE MARAÑÓN ORGÁNICA

3.1 Antecedentes.....	66
3.2 Evolución de las Exportaciones de Semilla de Marañón Orgánica.....	69
3.3 Comercialización.....	76
3.4 Papel de APRAINORES.....	77

CAPITULO IV

DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA DE LA SEMILLA DE MARAÑÓN ORGÁNICA

4.1 Factores de competitividad sistémica en la comercialización justa de la semilla de Marañón orgánica de APRAINORES.....	80
4.1.1 Nivel Meta.....	81
4.2.2 Nivel Macro.....	98
4.2.3 Nivel Meso.....	109
4.2.4 Nivel Micro.....	114

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1.	Conclusiones.....	129
5.2.	Recomendaciones.....	135

BIBLIOGRAFÍA.....	141
--------------------------	------------

ANEXOS.....	145
--------------------	------------

Anexo No. 1. Principales Reformas Fiscales - El Salvador. Periodo 1992-2002

Anexo No.2. Saldos de Inversión Extranjera Directa por Sector de Destino en millones de dólares, 1998/2007.

Anexo No. 3. Tasa de Crecimiento de Inversión Extranjera Directa por Sector de Destino en Porcentajes, 1998/2007.

Anexo No. 4. Exportaciones de Semilla de Marañon Orgánica de El Salvador Periodo 1999-2007.

Anexo No. 5. Exportaciones de Productos Orgánicos de El Salvador 1999-2007. Valor en US\$ dólares.

Anexo No. 6. Volumen de Exportaciones de Productos Orgánicos de El Salvador. Periodo 1999-2007 (en Kilogramos).

Anexo No. 7. Exportaciones de Productos Orgánicos de El Salvador (Porcentajes de participación)

LISTA DE CUADROS

Cuadro No. 1	
Fincas, operadores, productores y áreas en producción orgánica en El Salvador	
Ciclo Agrícola 2005-2006.....	3
Cuadro No. 2	
Participación de la Producción Orgánica en la Producción Agropecuaria de El Salvador	
Periodo 2005/2006.....	3
Cuadro No. 3	
Centroamérica: Área Dedicada a la Producción Orgánica Periodo 2005/2006.....	4
Cuadro No. 4	
Centroamérica: Área Dedicada a la Producción Orgánica por Categoría de Usos	
Periodo 2005/2006.....	5
Cuadro No. 5	
Productos Orgánicos Producidos en El Salvador. Ciclo Agrícola 2005/2006.....	7
Cuadro No. 6	
Áreas y Producción de los Principales Productos Certificados Orgánicos en	
El Salvador durante el Ciclo Agrícola 2005/2006.....	8
Cuadro No. 7	
Áreas en Transición, Productos y Volúmenes de Producción de los Principales	
Productos Orgánicos en El Salvador. Ciclo Agrícola 2005/2006.....	9

Cuadro No. 8	
Ventas Mundiales Estimadas de Productos Orgánicos.....	10
Cuadro No. 9	
Producción Certificada de Comercio Justo en El Salvador.....	14
Cuadro No. 10	
Sobrepuestos de Productos Orgánicos en Mercados Europeos, como Porcentaje sobre el Precio Convencional (En %).	16
Cuadro No. 11	
Volumenes de Transformación y Venta, Precios Promedio y Sobrepuesto de los Principales Productos Orgánicos de Exportación de El Salvador. Ciclo 2005/2006.....	17
Cuadro No. 12	
Centroamérica. Fuerza Laboral Agrícola Respecto del Total, Período 1992-2004 (En %).	18
Cuadro No. 13	
Centroamérica. Promedio de Salario Mínimo por Trabajador Agrícola, Período 1993-2005. (En US\$ por Jornal).	19
Cuadro No. 14	
Empleo de la Agricultura Orgánica en El Salvador, año 2007.....	20
Cuadro No. 15	
Importación de Sustancias Químicas de El Salvador, Período 2002-2005.....	25

Cuadro No. 16	
Exportaciones de Semilla de Marañon Orgánica de El Salvador	
Valor en US\$. Periodo 1999-2007.....	71
Cuadro No.17	
Organizaciones miembros de MAOES, El Salvador 2007.....	91
Cuadro No. 18	
Proveedores de PROAMO, El Salvador 2007.....	93
Cuadro No. 19	
Instancias de Apoyo a los Productores Orgánicos.....	94
Cuadro No. 20	
Exportaciones de El Salvador de acuerdo a composición, en millones de Dólares	
y tasas de crecimiento. 1992/2007.....	102
Cuadro No. 21	
Exportaciones por Monto y Número de Empresas (En US\$).....	103
Cuadro No. 22	
Organizaciones Vinculadas a la Producción Orgánica, Tipo y Cantidad de Productores	
Atendidos. Ciclo Agrícola 2005/2006.....	108
Cuadro No. 23	
Importación de Insecticidas, Fungicidas y Herbicidas de El Salvador, Periodo 1997-2007.....	112
Cuadro No. 24	
Situación Legal de las Tierras de los Productores de APRAINORES. 2002-2006.....	120

Cuadro No. 25	
Personal que labora en la planta de producción de APRAINORES.....	121
Cuadro No. 26	
Calificación del Personal que Labora en la Planta de Producción de APRAINORES.....	122
Cuadro No. 27	
Costos para el Establecimiento de una Manzana de Marañón Orgánico, con Riego Año 2004 (US\$).....	123

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1	
Valor de las Exportaciones de Productos Orgánicos de El Salvador (En US\$).....	11
Grafico No. 2	
Exportaciones de Productos Orgánicos de El Salvador por País de Destino 1999-2007. (En US\$).....	13
Grafico No. 3	
Evolución del Volumen y Valor de las Exportaciones de Semilla de Marañón en El Salvador. Periodo 1999-2007.....	72
Grafico No. 4	
Valor de las Exportaciones de Semilla de Marañón en El Salvador, de Acuerdo al País de Destino. Periodo 1999-2007. (En US\$).....	73
Grafico No. 5	
Exportaciones de Semilla de Marañón de El Salvador Hacia Centro América. 1999-2007....	74

Gráfico No. 6	
Valor de las Exportaciones de Semilla de Marañón en El Salvador, a la India y Centro América. Periodo 1999-2007. (En US\$).....	74
Grafico No. 7	
Exportaciones de Semilla de Marañón de El Salvador durante el año 2007 por País de Destino.....	75
Grafico No. 8	
Exportaciones de El Salvador de Acuerdo a Composición 1992/2007 (En millones de US\$).....	101
Grafico No. 9	
Importaciones y Exportaciones de El Salvador 1992/2007. (En millones de US\$).....	104
Grafico No. 10	
Balanza Comercial de El Salvador periodo 1992/2007. (En millones de US\$).....	105

LISTA DE FIGURAS

Figura No. 1	
El Sistema del Comercio Justo.....	39
Figura No. 2	
Cadena de Comercialización de APRAINORES.....	41
Figura No. 3	
Determinantes de la Competitividad Sistémica.....	54

Figura No. 4	
Árbol de Procesos del Maraión Orgánico de APRAINORES.....	117
Figura No. 5	
Distribución del Ingreso en la Cadena del Maraión Orgánico.....	119

RESUMEN EJECUTIVO

En los últimos años, la población mundial se ha concientizado de los efectos negativos del uso de tecnologías de producción cuya productividad y rentabilidad se basa en el uso de químicos sintéticos y el manejo monocultivista justificado como una herramienta fundamental para lograr una mayor productividad en la agricultura mundial. En este contexto, la agricultura orgánica, retoma importancia, por ser una estrategia que intenta cambiar el deterioro causado por la agricultura convencional, ya que además de considerar el aspecto ecológico, incluye en su filosofía el mejoramiento de las condiciones de vida de sus practicantes, de tal modo que aspira a una sostenibilidad integral del sistema de producción.

Aunado a esto, el comercio justo es una oportunidad para el sector agrícola nacional, y principalmente para todos aquellos que incorporan dentro de sus actividades productivas la orgánica, pues es un mercado en donde la demanda mundial es cada vez mayor y todos los agentes involucrados ganan, los productores ofrecen un bien de calidad a un precio que les permite cubrir los costos de producción y generar excedentes para ser reinvertidos en beneficio de su comunidad; y los consumidores responsables obtienen un producto sano y sustentable.

Las comunidades del Bajo Lempa ocupan un área de 15 mil hectáreas de tierra, en ellas viven 2,600 familias, de las cuales 145 están involucradas en el cultivo y procesamiento del marañón orgánico; 63 se dedican a la producción de la semilla, 80 trabajan en la planta y dos se ocupan del transporte, todas ellas organizadas bajo la Asociación de Productores Agroindustriales Orgánicos de El Salvador (APRAINORES).

El principal objetivo trazado fue determinar si la comercialización era un elemento decisivo en la competitividad de la semilla de marañón orgánica de APRAINORES en el contexto del comercio justo. Para esto, se utilizó el enfoque de competitividad sistémica desarrollado por Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer, siendo el principal medio de recolección de datos entrevistas a familias involucradas con APRAINORES así como demás actores en el mercado nacional orgánico.

Dicha investigación permitió conocer que el 46% del ingreso en la cadena de la semilla de marañón orgánica de APRAINORES está en las etapas de producción y procesamiento de la semilla, mientras el 54% queda en manos de los importadores internacionales. En materia de comercialización, se observó que el principal beneficio son los ingresos obtenidos por la venta en mercados justos, logrado hasta un 70% más que en mercados convencionales.

Entre las principales conclusiones a **nivel meta** se considera que es necesario un mayor consenso y coordinación entre las gremiales en aspectos de asociatividad. A **nivel macro**, se considera que se ha generado un entorno competitivo desfavorable para la agricultura salvadoreña y sobretodo para las actividades que requieren de un mayor costo de producción como la orgánica. A **nivel meso** es necesaria la construcción de redes eficientes de colaboración interempresarial, la formación de un cluster orgánico y desarrollar infraestructuras físicas. A **nivel micro** se encontró que el cumplimiento de las normas de certificación internacional; la aplicación de innovaciones técnicas y productivas; la facilitación del acercamiento de los productores y las instituciones financieras; la constante capacitación y formación técnica sobre el mejoramiento del cultivo de marañón orgánico; entre otras, a favorecido el nivel de competitividad de APRAINORES. Verificando que la etapa de producción de la semilla es el elemento decisivo en la competitividad de APRAINORES en el contexto del comercio justo no así la comercialización.

INTRODUCCIÓN

Los vínculos entre la riqueza del medio ambiente natural y las prácticas agrarias son indiscutibles, la contaminación del suelo, el agua y la atmósfera, la desintegración de hábitats y la desaparición de vida silvestre pueden ser el resultado de incorrectos usos de la tierra y prácticas agrarias. Por tal motivo a nivel mundial han surgido preocupaciones respecto a la repercusión adversa que están teniendo las labores agrícolas en la naturaleza y han surgido indicadores como el de sostenibilidad ambiental, desarrollado por las Naciones Unidas que intentan medir el deterioro o impacto en la naturaleza por actividades como: uso de fertilizantes y pesticidas, abundancia de especies, calidad del aire, agua y suelos, entre otros.

En El Salvador según fuentes de información provenientes de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), para 2002, más del 82% de las tierras están destinadas a labores agrícolas, con un incremento del 17% de la que se tenía para 1960, con un consumo de fertilizantes para 2002 de 55,333 toneladas y una inversión de más de \$26 millones en concepto de importación de insecticidas, herbicidas y funguicidas para el 2001. Estos datos, ponen de manifiesto el impacto negativo de la actividad agraria para el medio ambiente natural de nuestro país y la profunda influencia mutua que ejercen las labores agrícolas y la naturaleza. Por lo que es de gran importancia el fomento de actividades agrícolas con un menor impacto negativo al ecosistema; en este sentido, la agricultura orgánica retoma valor, como un sistema de gestión agrícola que promueve y aumenta la salud de los agroecosistemas, con inserción de la biodiversidad.

Ante lo anterior expuesto, se considera importante investigar la situación actual de la competitividad en la comercialización de la semilla de marañón orgánica de la comunidad del bajo lempa, al oriente de nuestro país y que se realiza a través de la Asociación de Productores Agroindustriales Orgánicos de El Salvador (APRAINORES) a partir del cual se planteen recomendaciones viables que contribuyan a mejorar dicho proceso, con el fin de generar un efecto cadena, promoviendo la regeneración y rehabilitación de las tierras a través de prácticas de cultivos menos dañinas al medio ambiente.

El trabajo de tesis titulado “La Competitividad en Comercio Justo de la Semilla de Marañón Orgánica de los Productores del Bajo Lempa, Departamento de San Vicente. Caso de la Asociación De Productores Agroindustriales Orgánicos de El Salvador (APRAINORES) 1992-2007”, ha seguido las etapas que debe contener una tesis: Antecedentes y situación actual, marco teórico conceptual, desarrollo, conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

En los antecedentes y situación actual se puede observar una perspectiva de la agricultura orgánica y su desarrollo en nuestro país especialmente en el comercio de semilla de marañón orgánica.

En el marco teórico, se presentan las generalidades del sector, su reseña histórica, marco institucional, organismos de apoyo y datos relacionados a la semilla de marañón orgánica, asimismo, se detalla información referente al comercio justo y teorías relacionadas a la competitividad.

Para seleccionar la zona objeto de investigación se tomó como base la información obtenida en la investigación preliminar, la cual arrojó que la única organización de comercializadores de semilla de marañón orgánica en El Salvador es APRAINORES.

El estudio se localiza concretamente en el municipio de San Carlos Lempa, las unidades productoras se sitúan en la Isla de Montecristo, las riveras occidentales del río Lempa, la llanura aluvial costera y el noroeste del departamento de San Vicente.

El tipo de estudio que se realizó fue analítico, descriptivo y exploratorio, ya que se analizaron las teorías respecto al tema, exploratorio debido a la necesidad de la realización de entrevistas para conocer la situación de la agricultura orgánica en el bajo lempa. Y descriptivo por la especificación de los determinantes de la competitividad sistémica y su desarrollo en la agricultura orgánica de nuestro país.

El enfoque de competitividad que se utilizó en el análisis es el enfoque de competitividad sistémica desarrollado por Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer. La información se obtuvo de primera fuente; es decir, directamente de los involucrados, en el proceso de

producción y comercialización del producto. Esta, se complementó con información de fuentes secundarias.

El objetivo general del trabajo fue determinar si la comercialización es un elemento decisivo de la competitividad de la semilla de marañón orgánica de APRAINORES, en el contexto del comercio justo.

Los objetivos específicos fueron: Desarrollar un diagnóstico para apreciar como ha venido evolucionando la producción de productos orgánicos y especialmente la producción de semilla de marañón orgánica en El Salvador; analizar la estructura y desempeño de la comercialización de la semilla de marañón orgánica por parte de las diferentes empresas y especialmente de APRAINORES; estudiar los elementos que determinan el comercio justo de la semilla de marañón orgánica e identificar los factores que condicionan la competitividad de la semilla de marañón orgánica de APRAINORES.

El presente trabajo pretende demostrar el nivel de competitividad en la comercialización de la semilla de marañón orgánica, de APRAINORES en el mercado justo y comparar dichos niveles con los de la producción para establecer si la etapa comercializadora es la causante de los bajos niveles de competitividad.

Con tal propósito se realizó un estudio exploratorio, utilizando como herramienta principal una entrevista dirigida a los actores involucrados en cada proceso, dicha entrevista se dirigió a familias pertenecientes a la Asociación de Productores Agroindustriales Orgánicos de El Salvador en el municipio de Tecoluca, en el bajo Lempa, por ser la principal y única comercializadora de semilla de marañón orgánica en nuestro país. Así mismo, se indican los factores determinantes de la competitividad en el sector de productos orgánicos salvadoreños, mediante el uso de la teoría de la competitividad sistémica.

La principal limitante u obstáculo del presente estudio fue la falta de información estadística en materia de productos orgánicos salvadoreños, así como la falta de consenso en cuanto a éstos. No se

posee un compendio oficial sobre datos de producción, procesamiento o costos, por lo que fue necesario tomar datos de fuentes secundarias así como de las encuestas y entrevistas. Al mismo tiempo, los datos relativos a exportaciones de productos orgánicos, no siempre son contabilizados como tal, muchos de ellos son registrados erróneamente como exportación de productos convencionales.

CAPITULO I: ANTECEDENTES Y SITUACIÓN ACTUAL

1.1 Antecedentes Generales de la Agricultura Orgánica

A pesar de que la producción orgánica mundial comenzó a mediados de los años veinte, se comenzó a comercializar mundialmente en forma masiva desde la década de 1990, siendo Dinamarca el primer país en establecer una política de fomento a la agricultura orgánica en 1987. Desde entonces y sobre todo durante los últimos años se ha incrementado la producción y el consumo mundial de alimentos orgánicos, para el caso, en el 2001 las ventas de estos productos fueron cercanas a los \$26 mil millones. Europa y Norteamérica consumen casi el 80% de este total.

En el reporte orgánico mundial del 2006, la Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánicos, IFOAM, informa que Estados Unidos tuvo el crecimiento más alto del mundo, pues las ventas de orgánicos se estimaron para el 2005 en \$14.5 billones. El comercio de productos orgánicos en Europa fue de alrededor de \$12 mil millones y ha tenido una de las tasas más altas de crecimiento anual. Japón fue el tercer mercado con un estimado de ventas de productos orgánicos de \$350 millones. Los tres mercados, continúan liderando la demanda mundial de este tipo de alimentos. Esto muestra el interés de estos países por mejorar la alimentación y al mismo tiempo, la desconfianza en la producción de los alimentos convencionales.

En vista del crecimiento en la demanda de este tipo de productos, constituye un reto fomentarla y lograr un mayor desarrollo, tomando en cuenta los graves problemas de contaminación ambiental a nivel nacional e internacional que afectan la producción de los alimentos de consumo masivo.

En la década de los setentas nació el movimiento orgánico en El Salvador a raíz del conflicto armado, ya que muchas plantaciones quedaron en semiabandono y debido a esto, no se aplicó ningún químico sintético a muchas áreas agrícolas, facilitando su descontaminación.

En 1992 comenzó La producción orgánica certificada como tal, con el esfuerzo de la Liga de Cooperativas de los Estados Unidos de América (CLUSA) por sus siglas en inglés, quienes formularon

un proyecto llamado *"Producción y Mercadeo de Cultivos No Tradicionales para Exportación"*, financiado por la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (AID), con la cual pretendían sentar las bases para la transición del sistema de producción convencional a uno orgánico. Fue así como muchos pobladores acordaron acogerse al programa de La Fundación para la Cooperación y el Desarrollo Comunal de El Salvador (CORDES) y volver orgánica su producción.

Desde entonces, en El Salvador han sido diseñados y ejecutados diferentes programas de agricultura orgánica, con énfasis en la seguridad alimentaria y la protección del agro ambiente. Los primeros esfuerzos fueron dirigidos al cultivo del café; posteriormente al ajonjolí, la semilla de marañón y hortalizas, entre otros. Algunas Organizaciones no Gubernamentales identificaron la agricultura orgánica como una alternativa comercial redituable, capaz de generar desarrollo para sectores que buscan mejores alternativas de producción y rentabilidad económica.

La práctica de la agricultura orgánica certificada en El Salvador es relativamente nueva y su participación dentro de la actividad agropecuaria es mínima en términos relativos; sin embargo, presenta un potencial prometedor, dadas las oportunidades del mercado internacional de estos productos y las condiciones existentes en el país para su producción.

1.2. Superficie, Producción y Productores de Productos Orgánicos

Actualmente y de acuerdo al Movimiento de Agricultura Orgánica de El Salvador (MAOES) ¹, hay un total de 384 fincas dedicadas a este rubro, con un área en producción de 8,304 manzanas y de éstas 1,285 manzanas en proceso de transición, en la que en el año 2007 se cosecharon 39 diferentes cultivos por parte de 1,811 productores, tal como se puede ver en el siguiente cuadro.

¹ Movimiento de Agricultura Orgánica de El Salvador (MAOES), *"Directorio de Productos Orgánicos y Naturales"*, agroexpo, 2007, El Salvador, C.A.

Cuadro No. 1

Fincas, Operadores, Productores y Áreas en Producción Orgánica en El Salvador. Ciclo Agrícola 2005-2006.

Tipo Operador	Operadores (No)	Productores (No)	Fincas (No)	Rubros (No)	Manzanas (Mz)	Área	
						Certificada (Mz.)	En Producción (Mz)
Certificados	36	1,465	314	32	10,813	7,544	7,019
En transición	9	346	70	7	2,167	1,390	1,285
<i>Total</i>	<i>45</i>	<i>1,811</i>	<i>384</i>	<i>39</i>	<i>12,980</i>	<i>8,934</i>	<i>8,304</i>

Fuente: Elaboración propia en base a la información de CLUSA/CORDES.

Sin embargo, comparado con las 270,868 explotaciones agropecuarias o unidades productivas que aproximadamente existían en el país en el censo agropecuario de 1971, resulta un promedio muy bajo de fincas dedicadas a actividades orgánicas, por tanto, nuestro país tiene la capacidad de incrementar aun más estas áreas. De acuerdo a cifras presentadas por CORDES, no representa ni el 2% de la superficie dedicada a productos de exportación.

Cuadro No. 2

Participación de la Producción Orgánica en la Producción Agropecuaria de El Salvador, Periodo 2005/2006.

Concepto	Superficie (Mz)	Productores (No)	Superficie Dedicada a Exportación (Mz)
Cultivos permanentes	1,300,000	322,245	397,257
Cultivos Orgánicos	8,934	1,811	5,741
Participación de la agricultura orgánica (%)	0.69	0.56	1.45

Fuente: CLUSA/CORDES.

Si se compara con Centroamérica, y según a datos de IFOAM, El Salvador posee el mayor número de hectáreas y productores dedicados a este rubro que Panamá y Honduras, pero menos que el resto de países, tal como se puede observar en el cuadro No.3. Al comparar las cifras del área total dedicada a la agricultura en cada país, se observa una mejoría en el caso de El Salvador, al situarse en la segunda posición, explicado en gran medida por la reducida superficie agrícola del país, en relación con el resto de países del área.

Cuadro No. 3

Centroamérica: Área Dedicada a la Producción Orgánica Periodo 2005/2006

País	Área (Ha)	Área Orgánica Respecto al Área Total Agrícola (%)	Productores (No)
Nicaragua	59,000	0.83	6,390
Guatemala	14,746	0.33	2,500
Costa rica	13,945	0.49	6,000
El salvador	9,100	0.53	1,000
Panamá	5,244	0.24	-
Honduras	1,823	0.06	3,000

Fuente: Elaboración propia en base a datos de IFOAM, "The World of Organic Agriculture, Statistics and Emerging Trends 2006."

En lo que al uso de la tierra se refiere y para el caso de la semilla de marañón, la cual se contabiliza en la categoría de cosechas permanentes, El Salvador ha mejorado, posicionándose en el tercer lugar después de Costa Rica y Nicaragua, con un 95% de la tierra dedicada al cultivo de cosechas orgánicas permanentes.

Cuadro No. 4

Centroamérica: Área Dedicada a la Producción Orgánica por Categoría de Usos. Período 2005/2006

País	Categorías por uso de la Tierra	Tierras Bajo Manejo Orgánico (Ha)	Participación (%)
Costa Rica	Tierra arable	187	1.3
	Desconocido / otras cosechas	1,229	8.8
	<i>cosechas Permanentes</i>	<i>12,529</i>	<i>89.8</i>
Nicaragua	Desconocido / otras cosechas	5,352	9.1
	<i>cosechas Permanentes</i>	<i>10,648</i>	<i>18.0</i>
	Pastos permanentes	43,000	72.9
El Salvador	Tierra arable	420	4.6
	Cosechas Permanentes	8,680	95.4
Guatemala	Desconocido / otras cosechas	7,892	53.5
	<i>cosechas Permanentes</i>	<i>6,854</i>	<i>46.5</i>
Panamá	Tierra arable	7	0.1
	Desconocido / otras cosechas	290	5.5
	<i>cosechas Permanentes</i>	<i>4,947</i>	<i>94.3</i>
Honduras	<i>Cosechas Permanentes</i>	<i>1,823</i>	-

Fuente: Elaboración propia en base a datos de IFOAM, "The World of Organic Agriculture, Statistics and Emerging Trends 2006."

El Salvador, como la mayoría de países en desarrollo, posee áreas de agricultura orgánica de subsistencia, donde muchos productores no poseen recursos para la adquisición de medios de producción relativamente caros (abonos, fertilizantes, maquinaria, etc.) y tienen pocas posibilidades para producir productos de calidad y poder venderlos en el mercado.

A pesar de que en muchos municipios del país se están realizando experiencias de desarrollo local muy interesantes con cultivos orgánicos, muy pocas de estas iniciativas están orientadas a la promoción de forjar condiciones para la obtención de ingresos económicos y la creación de empleo, que le permitan a la población mejores condiciones de vida, especialmente en los municipios rurales y en los territorios donde el conflicto armado (1980-1992) tuvo mayor incidencia, tal es el caso de la

zona del Bajo Lempa del municipio de Tecoluca, una planicie de tierras fértiles que abarcan 52 de los 284 kms² del municipio y el 20% de la zona rural, conformada por seis grandes haciendas que se dedicaban a la ganadería y al cultivo de algodón y caña de azúcar.

1.3. Área, Producción y Localización de los Principales Productos Orgánicos

En nuestro país, existe una extensión aproximada de más de 8,934 manzanas de cultivos orgánicos, de las cuales el 84% están certificadas, según un estudio de CORDES del 2006, y de acuerdo a datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). Existe una oferta de al menos 39 productos orgánicos, entre éstos: Anil índigo, lechugas, ajonjolí, semilla de marañón, cebollín, bálsamo, café, zanahoria, espinaca, mango, rábano, limón, naranja, jabones, aceite de coco, dulces de panela, shampoo naturales, algodón y orégano. Las fincas dedicadas a estos cultivos están distribuidas en todo el territorio nacional, hay por ejemplo, producción orgánica en Los Planes y La Palma del departamento de Chalatenango; en Comayagua, departamento de La Libertad, lugares que producen lechugas, cebollines, tomates, zanahorias y sandías, entre otros.

A continuación se presenta el listado de los productos orgánicos producidos en el país, la situación de su certificación y el destino del mercado donde se comercializan.

Cuadro No. 5

Productos Orgánicos Producidos en El Salvador. Ciclo Agrícola 2005/2006

#	Cultivos	Certificados	En transición	Mercado Local	Mercado Exportación
1	Acelga		X	X	
2	Aguacate		X	X	
3	Ajonjolí	X			X
4	Añil	X		X	X
5	Bálsamo**	X			X
6	Café	X	X	X	X
7	Caña de Azúcar		X	X	X
8	Cascarilla	X			X
9	Cebollón		X	X	
10	Citronella**	X			X
11	Coco		X	X	
12	Espinaca		X	X	
13	Frijol Mucuna		X	X	
14	Jengibre**	X			X
15	Guayaba		X	X	
16	Guineo de seda		X	X	
17	Lechuga		X	X	
18	Limón		X	X	X
19	Mandarina		X	X	
20	Mango	X	X	X	
21	Semilla de Marañón	X	X	X	X
22	Melocotón		X	X	
23	Naranja		X	X	
24	Níspero		X	X	
25	Orégano**	X			X
26	Pimienta Gorda	X			X
27	Pipian		X	X	
28	Pitahaya		X	X	
29	Plantas aromáticas		X	X	
30	Plantas medicinales	X		X	
31	Plátano		X	X	
32	Rábano		X	X	

33	Rosa de Jamaica		X	X	
34	Tamarindo		X	X	
35	Teberinto		X	X	
36	Vetiver**	X			X
37	Zacate Limón**	X			X
38	Zanahoria		X	X	
39	Zapote		X	X	

Fuente: CLUSA/CORDES. Los que aparecen con el símbolo ** son los exportados como aceites esenciales.

De éstos, los productos con más área, volumen de producción y exportación son: el café (tostado, lavado y molido), el ajonjolí (con cáscara y descortezado), marañón (semilla) y el coco. Como se puede observar en el cuadro 6, el volumen producido es de 32,898 qq de café y 35,860 qq de coco, cultivados en 4,603 y 1,278 manzanas respectivamente.

Cuadro No. 6

Áreas y Producción de los Principales Productos Certificados Orgánicos en El Salvador durante el Ciclo Agrícola 2005/2006.

Producto	Operadores (No)	Área Certificada (Mz)	Área en Producción (Mz)	Producción (qq)	Rendimiento (qq / mz)
Café	26	4,758	4,603	32,898	7.15
Ajonjolí	5	1,308	963	10,394	10.79
Marañón	2	167	165	450	2.73
Coco	2	1278	1,278	35,860	28.06
Añil	1	33	10	6	0.55
Total	36	7,544	7,019	79,608	50.00

Fuente: CLUSA/CORDES.2006.

A pesar de las bajas cifras mostradas por el marañón, éste se sigue considerando importante en la exportación de productos orgánicos de El Salvador, sobre todo por su desempeño a lo largo del tiempo. Al evaluar las áreas en transición se observa un incremento del volumen producido en quintales para este producto; asimismo, un incremento en la productividad, pasando de 2.73 qq/mz en 2005/2006 a 5 qq/mz para áreas en transición orgánica. Esto obedece al hecho de que las

plantaciones actualmente en transición son plantaciones comercialmente establecidas, a diferencia de las convencionales, las que en su mayoría están siendo recuperadas de plantaciones abandonadas.

Cuadro No. 7

Áreas en Transición, Productos y Volúmenes de Producción de los Principales Productos Orgánicos en El Salvador. Ciclo Agrícola 2005/2006

Producto	Operadores (No)	Áreas en Transición (mz)	Áreas en Producción (qq)	Producción (qq)	Rendimiento (qq/mz)
Café	4	103	103	790	7.0
Marañón	2	1,250	1,147	6,500	5.0
Tamarindo	1	3	0.12	10	N/A
Caña	1	23	23	26,574	60.0
Hortalizas	1	11	12	390,700	32,558
Total	9	1,390	1,285	424,574	-

Fuente: CLUSA/CORDES.

Sin lugar a dudas, el producto orgánico que ocupa el primer lugar es el café, por su volumen y por el área cultivada. De acuerdo a CORDES, actualmente existen 4,758 manzanas certificadas en diversos lugares de la zonas cafetaleras (las fincas están distribuidas en casi todas las zonas productoras de café del país).

Las variedades de productos de café que se producen y comercializan son: café tostado, molido y café oro fino (certificados por OCIA Internacional) y café genérico (Certificación en transición), bajo la marca "Pipil",

Existen más de 1,200 manzanas cultivadas con marañón orgánico en los departamentos de La Unión, San Miguel y San Vicente (aproximadamente 20% de la superficie de marañón del país).

En cuanto al ajonjolí, actualmente existen 16 productores, quienes están organizados en la única empresa exportadora que existe en el país, siendo ésta la Exportadora de Productos Orgánicos Navas (EXPRONAVAS). Se estima que hay 1,200 manzanas cultivadas con ajonjolí orgánico en el país,

concentrado en los departamentos de Usulután y sur de San Miguel, aunque también hay zonas certificadas en los departamentos de La Paz y San Vicente.

1.4 Exportación y Mercados de los Productos Orgánicos

Tal como se observa en el cuadro No. 8, las tasas de crecimiento de las ventas de productos orgánicos a nivel mundial se están incrementando rápidamente, se estima que las ventas totales de los productos orgánicos durante el 2004 fueron por US\$27 mil millones y para el 2007 se incrementaron a US\$40 mil millones², lo que representa un incremento porcentual del 14.3% en los tres años.

Cuadro No. 8
Ventas Mundiales Estimadas de Productos Orgánicos

Año	Ventas (Miles de millones US\$)	Variación (%)
2004	27.0	10.20
2005	30.0	11.11
2006	35.0	16.67
2007	40.3	15.14

Fuente: PROMPEX, "El Mercado Mundial de Productos Orgánicos". Perú, 2007.

Como se muestra en cuadros anexos No. 5 y No. 6, durante el periodo 1999-2007 los principales productos orgánicos exportados fueron el café, las semillas de marañón y el ajonjolí. De acuerdo a estadísticas reportadas por el Banco Central de Reserva (BCR), El Salvador registra exportaciones de productos orgánicos superiores a los cinco millones de dólares, con una tasa de crecimiento durante los últimos ocho años del 25%³. Factor que resalta la importancia económica que posee el rubro, sobre todo porque se abren nuevas oportunidades comerciales en el ramo.

De acuerdo al cuadro de anexos No. 5, en el año 1999 el valor de las exportaciones ascendieron a \$1.5 millones, con una tasa de crecimiento de 67.5% para el siguiente año, mientras para el 2007 el

² Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPEX), "El Mercado Mundial de Productos Orgánicos", Perú, 2007. disponible en:

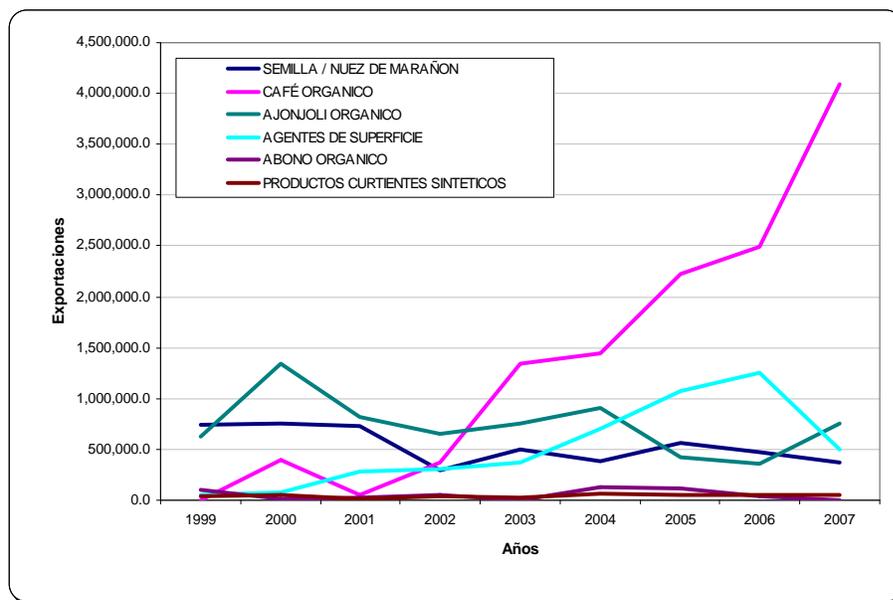
http://www.pecex.edu.pe/docs/mercados_productos_organicos.pdf

³ Calculado en base a datos del BCR

valor de la cantidad exportada sobrepasó los \$5 millones con una tasa de crecimiento del 23% respecto al 2006; vendiéndose el 34% de la producción nacional a los Estados Unidos, el 30.8% a Japón y el 16.8% a Alemania.

Gráfico No. 1

*Valor de las Exportaciones de Productos Orgánicos de El Salvador
(En US\$)*



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CENTREX.

Como puede observarse en el gráfico No. 1, las exportaciones de productos orgánicos salvadoreños han sido en general crecientes, sobre todo el café, que ha experimentado el más fuerte crecimiento en los últimos años, de acuerdo al anexo No. 6 pasó de 10 kilogramos exportados en 1999 a 883,364 exportados en 2006, a excepción del año 2001, en el que los cambios en las regulaciones comerciales, provocaron un descenso en la venta de todos los productos, además de complicaciones para la mayor exportadora de semilla de marañón orgánica nacional hasta ese momento, la cual se declaró en quiebra para ese año, reduciendo significativamente la actividad del sector.

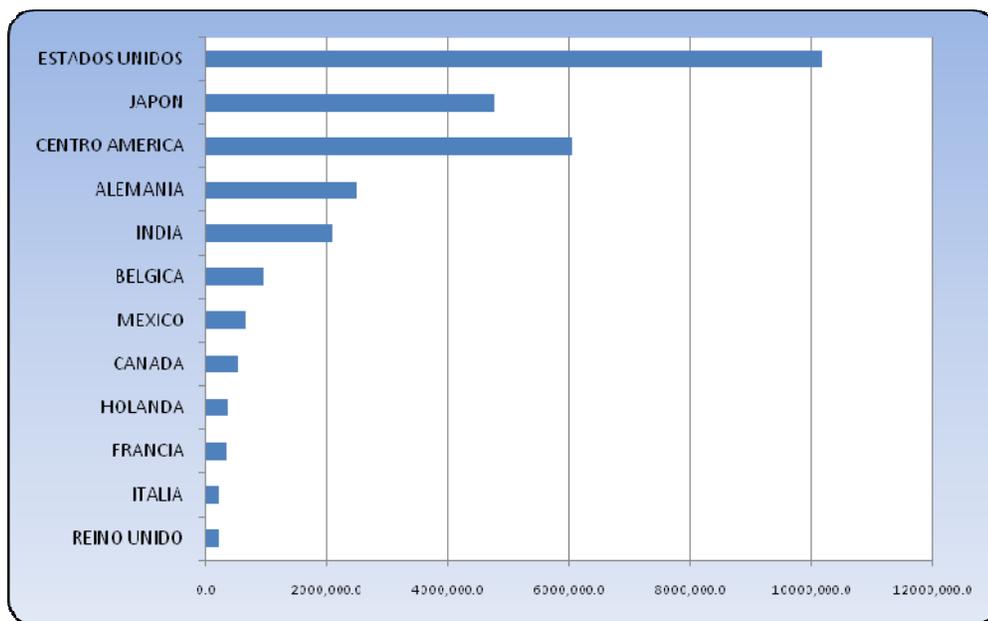
En el 2003, el café orgánico representó cerca del 45% del total de exportaciones seguido por el ajonjolí con un 25%. Para el 2006, el café siguió creciendo y su participación representó el 53%, el ajonjolí disminuyó drásticamente representando únicamente el 7%, mientras los agentes de superficie se convirtieron en el segundo producto más exportado con un 27%, por su parte la semilla de marañón pasa de un 16% al 10% de participación en las exportaciones totales de productos orgánicos para el 2006, pasado de 359,979 kilogramos exportados para 2003, a 220,528 exportados para el último año de estudio⁴.

Otro elemento importante a considerar son los mercados, ya que permite visualizar el comportamiento de mercados de interés para los comercializadores. El siguiente gráfico muestra a los principales países de destino de los productos orgánicos salvadoreños en el período de 1999 a 2007.

⁴ Ver Cuadros de Anexos 6 y 7.

Grafico No. 2

Exportaciones de Productos Orgánicos de El Salvador por País de Destino
1999-2007. (En US\$)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR

Estados Unidos es el mayor demandante de los productos orgánicos salvadoreños, en total importó el 34% de la oferta salvadoreña en el período 1999 a 2007. Solamente en el 2007, Estados Unidos importó el 31% de la producción, seguido de Japón con el 29%, mientras que los países de Centro América juntos representaron apenas el 11% (ver anexo No. 4).

Recientemente la cadena de supermercados más grande del mundo Wal-Mart⁵, amplió su demanda a los productos orgánicos provenientes de Centroamérica, solicitado a sus proveedores incrementar la producción de orgánicos de forma sostenible cumpliendo los estándares y certificaciones que exige Estados Unidos.

⁵ "Wal-Mart busca más productos orgánicos", El Salvador, *El Diario de Hoy*, El Salvador, 30 Agosto 2006.

En el año 2005, en la feria de productos orgánicos más grande del mundo, la BioFach de Alemania, APRAINORES, vendió el 85% de su producción anual de semilla de marañón orgánica⁶ a clientes de Alemania, Bélgica, Inglaterra y Francia, obteniendo opiniones favorables en cuanto al sabor de la semilla, a tal grado que se abrió la posibilidad real de continuar vendiendo este producto.

1.5. Participación de El Salvador en los Mercados de Comercio Justo

En nuestro país, son pocas las empresas que participan en los mercados de comercio equitativo. La experiencia de El Salvador en este campo está relacionada principalmente con el café y en los últimos años, por la semilla de marañón orgánica, para el 2005 se consideraba que APRAINORES estaba dentro de esta concepción:

Cuadro No. 9

Producción Certificada de Comercio Justo en El Salvador.*

Estimación a mayo del 2005.

Producto	Empresas (No)	Área (Has)	Volumen		Mercados Destino		
			Producido (TM)	Exportado (TM)	USA	Unión Europea	Otros
Semilla de Marañón	1	200	65	55	15	25	15
Café Verde/oro	3	1,800	552	300	210	90	0
Total	4	2,000	617	355	225	115	15

Fuente: Eco Mercados, "Oferta de Productos Orgánicos, Comercio Equitativo en Centro América", 2005.

*Estimación a mayo de 2005.

De acuerdo a datos de Fairtrade Labelling Organisation (FLO), el precio mínimo para la semilla de marañón es de \$3.30 por libra sin importar si es entera o en trozos. Sin embargo, de acuerdo a APRAINORES, actualmente el precio de comercialización de las semillas de marañón en mercado justo oscila entre \$3.90 y \$3.20 por libra, dependiendo la calidad de la semilla, es decir, si es entera blanca, mitad o pedazos blanca. A este monto se le agrega el porcentaje de sobreprecio justo de la

⁶ "Europeos piden semillas de marañón orgánico", *La Prensa Grafica*, El Salvador, 24 Marzo 2005.

semilla, dejando que el importador absorba los costos de transporte, impuestos y otros. Dicho precio está por encima del precio mínimo en comercio justo establecido por FLO.

En Europa la comercialización de la semilla, ha sido canalizada principalmente a través de Oxfam Gran Bretaña quien distribuye el producto mediante las tiendas de comercio justo en el continente. Los precios por la semilla importada a APRAINORES, oscila entre \$15.5 y \$17.00 por libra (€11 y €12)⁷. Esta relación de \$3.90 a \$17 evidencia que el mayor ingreso económico por la venta de las nueces está en la distribución del producto hasta el consumidor final, y no en las etapas anteriores de la cadena. Razón por la cual, en los últimos años, APRAINORES ha intentado distribuir la semilla de forma directa a las tiendas de comercio justo de Europa.

1.6. Precios y Rentabilidad de los Productos Orgánicos

Los productos orgánicos presentan una rentabilidad más alta que los productos convencionales, esta rentabilidad oscila entre el 20% y el 30% más que los productos de fincas convencionales, dicha rentabilidad puede garantizar la seguridad alimentaria local y a mejorar los ingresos familiares cuando las circunstancias son adecuadas. En el siguiente cuadro, se muestra la tabla de sobreprecios de cinco categorías de productos que pagaban los consumidores Europeos para el año 2003, las semillas se contabilizan en el sector frutas.

⁷ Entrevista realizada a Lic. Luis Erazo, Coordinador del Programa Agropecuario de CORDES.

Cuadro No. 10

Sobrepuestos de Productos Orgánicos en Mercados Europeos, como Porcentaje sobre el Precio Convencional (En %).

Pais	Vegetales	Cereales	Lácteos	Papas	Frutas
Suecia	100-30	100-10	20-15	100-30	100
Dinamarca	50-20	20-0	30-20	50-20	100-50
Finlandia	94	64	31	78	-
Austria	50-40	50-40	10	50	60-50
Suiza	-	30-20	30-25	100-50	-
Alemania	100-20	150-20	80-25	100-50	150-20
Italia	220-50	175-125	50-20	130-70	100-50

Fuente: CLUSA. "Diagnóstico de Situación de la Producción Orgánica en El Salvador y una Propuesta para su Fomento". El Salvador, diciembre de 2006.

Los precios de la almendra de marañón orgánico, están en función del tipo de almendra y se clasifican como: enteras blancas, mitades blancas, quebradas blancas, enteras doradas, mitades doradas y quebradas doradas. De todas éstas, la que mejor precio obtiene es la "entera blanca W320" (con 320 almendras/libra).

De acuerdo a representantes de APRAINORES, en el mercado orgánico de Europa la libra de semilla entera blanca la cotizan en \$5.20, \$4.80 la de mitades y la de pedazos a \$4.20; mientras que la semilla convencional se valora en \$1.78 la libra de semilla entera.

En el mercado local, se comercializan las semillas enteras doradas desde \$4.60 a \$5.00 la libra, las mitades y los pedazos dorados entre \$4.00 y \$4.50 la libra, y los pedazos fritos oscilan desde \$4.60 a \$5.00 la libra; mientras que se dejan las de mejor calidad, las semillas enteras blancas, para el mercado externo.

En cuanto a los volúmenes de venta, y sobrepuestos de los principales productos orgánicos de exportación de El Salvador, éstos, mantienen un margen de sobrepuestos menor, como se muestra en la tabla siguiente:

Cuadro No. 11

Volúmenes de Transformación y Venta, Precios Promedio y Sobrepuesto de los Principales Productos Orgánicos de Exportación de El Salvador. Ciclo 2005/2006.

Rubro	Empresas Certificadas (No)	Volumen Procesado (qq)	Cantidad Vendida (qq)	Precio de venta Promedio (\$/qq)	Sobrepuesto Promedio (%)
Café	18	31,846	26,587	116.96	16.0
Ajonjolí	1	1,200	1,200	60.00	20.0
Marañón	1	440	440	350.00	7.0
Total	20	33,486	28,227	526.96	43

Fuente: CLUSA/CORDES.

Para APRAINORES, la existencia de éste sobrepuesto es relativa, pues deben sufragar costos de operación mayores que las empresas de productos convencionales, sobretodo en los primeros años en materia de certificaciones y comercialización, por lo que en términos reales el sobrepuesto no es suficiente. La asociación cubre una planilla mensual de gastos de empleados administrativos y de planta de aproximadamente \$10,000 mensuales y este monto se incrementa cuando son temporadas de producción alta, ya que los trabajadores son pagados en base a su rendimiento.

Sin embargo, el sobrepuesto representa un mayor ingreso y oportunidad para los productores orgánicos, acompañado con esfuerzos para mejorar las condiciones sociales y laborales entre las que se cuenta la equidad de género, ya que se paga igual salario para hombres y mujeres; así mismo hay transparencia en la administración, preservación del medio ambiente y capacitación permanente de trabajadores.

Los 63 productores que abastecen la producción de la planta procesadora cuentan con un mercado seguro para su materia prima, la cual les es comprada a un precio preferencial que ronda los \$22.80 por quintal de semilla bruta, precio decidido en asamblea y mayor al del mercado, que es más o menos de \$17 por quintal. Se estima que cada productor les vende entre 20 y 35 quintales de semilla por cosecha, lo que significa que los ingresos de enero a mayo de estas familias oscilan entre \$456 y \$798. El productor que más nuez produce logra 24 quintales por manzana.

1.7. Empleo Generado por los Productos Orgánicos

Según las cifras disponibles, se ocupa más mano de obra en la producción orgánica que en los cultivos convencionales. Sin embargo, potencialmente es una desventaja si hay escasez de mano de obra en la zona de producción, como sucede en nuestro país y en el resto de países de Centroamérica, en donde el porcentaje de mano de obra agrícola disminuye cada vez más, en términos relativos como se demuestra a continuación en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 12

Centroamérica. Fuerza Laboral Agrícola Respecto del Total, Período 1992-2004

(En %)

PAÍS	AÑOS												
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Guatemala	51.2	50.5	49.9	49.3	48.6	48	47.4	46.7	46.1	45.5	44.9	44.2	43.6
Honduras	39.4	38.4	37.4	36.4	35.5	34.5	33.5	32.6	31.7	30.8	29.9	29.1	28.2
El Salvador	34.9	34.1	33.4	32.6	31.9	31.2	30.5	29.7	29.1	28.4	27.8	27.1	26.5
Panamá	25	24.3	23.7	23.1	22.5	22	21.4	20.9	20.3	19.8	19.3	18.8	18.3
Costa Rica	24.9	24.3	23.6	23	22.4	21.9	21.3	20.7	20.2	19.6	19.1	18.6	18.2
Nicaragua	26.7	25.8	24.9	24	23.2	22.3	21.5	20.7	20	19.3	18.5	17.9	17.2

Fuente: Elaboración propia en base a datos de LABORISTA, Oficina Internacional del Trabajo (OIT).

Algunas de las causas de la disminución laboral en el sector agrícola de nuestro país, son los bajos incentivos ofrecidos; en lo referente a salarios, éstos han sido sustancialmente menores que en otros sectores, lo que promueve una alta rotación de trabajadores hacia sectores que ofrecen mayores

salarios, en el 2006 los salarios mínimos se incrementaron más en el comercio y la industria que en el sector agropecuario⁸. Esto se ha agravado con las migraciones a otros países y el envío de remesas que aumentan los incentivos alternativos al mercado de trabajo agrícola. Este ingreso es independiente del nivel de trabajo, de esta forma aun en condiciones de ocio los trabajadores perciben un ingreso, por lo tanto, el salario que recibiría por trabajar debe ser lo suficientemente atractivo para abandonar la situación de ocio. En Centroamérica por lo menos hasta el 2005 el salario mínimo de El Salvador es de los más bajos tanto en Honduras y Nicaragua.

Cuadro No. 13
Centroamérica. Promedio de Salario Mínimo por Trabajador Agrícola,
Período 1993-2005. (En US\$ por Jornal)

País	Años												
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Guatemala	2.0	2.0	2.4	2.4	2.4	3.5	2.7	2.8	3.2	3.3	4.0	4.0	4.2
Honduras	2.2	1.8	1.8	1.7	1.5	2.1	2.1	2.2	2.1	2.4	3.2	-	-
El Salvador	2.6	2.7	2.8	3.0	3.0	3.1	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2
Panamá	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.5	6.3	6.4	6.4	6.4	6.4	6.2
Costa Rica	6.0	6.2	6.5	6.8	7.1	7.5	7.6	7.6	8.1	8.1	7.9	8.0	8.1
Nicaragua	1.6	1.4	1.4	1.3	1.1	1.1	1.2	1.3	1.2	1.2	1.2	1.3	2.8

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPALSTAT, una base de datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

En la producción orgánica, se emplearon aproximadamente a 7,185 personas entre eventuales y permanentes, hombres y mujeres, como se muestra en el siguiente cuadro. Aunque el empleo eventual supera en alto porcentaje al empleo permanente y el empleo total de los hombres supera al de las mujeres en el empleo eventual.

⁸ En el sector comercio y servicios pasó de \$158.40 a \$174.24; en la industria de \$154.80 a \$170.26; en la maquila textil y confección de \$151.20 a \$157.25 y en el sector agropecuario el incremento pasó de \$74.10 a \$81.51.

Cuadro No. 14

Empleo de la Agricultura Orgánica en El Salvador, año 2007.

Sexo	Total		Permanente		Eventual	
	No	(%)	No	(%)	No	(%)
Hombres	5,775	80	363	48	5,342	83
Mujeres	1,410	20	390	52	1,077	17
Total	7,185	100	753	100	6,419	100

Fuente: Cooperación Técnica Alemana (GTZ), *"Agricultura Orgánica en El Salvador: Situación Actual e Impacto"*, El Salvador 2007.

Si se evalúa el trabajo permanente, el empleo de las mujeres representa el 52% que el resto corresponde a los hombres (48%). En lo referente al trabajo eventual, los hombres superan la participación femenina en un porcentaje superior; 8.3 de cada 10 trabajos eventuales lo desarrollan hombres.

Por APRAINORES El trabajo total generado es de 119 personas permanentes, 85 de las cuales laboran en la planta de producción (SAMO), 2 personas se encargan del transporte del producto; y 32 se dedican a labores administrativas en la asociación, mientras un aproximado de 200 personas más, son contratadas en forma eventual para las labores de cosecha de la semilla durante los meses de diciembre y mayo. Los salarios percibidos por los trabajadores de la planta es de \$148 mensuales, \$66.49 más que el salario mínimo agrícola para el 2006.

Las relaciones de trabajo no están fundamentadas en la explotación, sino en la colaboración y en la solidaridad humana, la planta procesadora se crea para generar empleo y para conseguir mejores precios para los productores agrícolas. Las personas que trabajan en la planta se escogieron de 8 comunidades diferentes y se les capacitó previamente para el trabajo a desempeñar en la planta. Debido a la falta de recursos, los beneficios extraordinarios para los trabajadores se reducen a préstamos sin interés y a largo plazo, siendo cancelados según la capacidad de cada persona. Por

decisión de la junta directiva no se emplea a menores de edad, para que estas se dediquen a estudiar.

Existe un proceso permanente de capacitación y educación de todos los integrantes de las diferentes comunidades de las que provienen los trabajadores de SAMO. Además, es parte integrante de la IFAT, quienes visitan regularmente la planta para determinar las condiciones sociales de los trabajadores de la planta, lo cual les permite participar en el mercado de comercio justo.

1.8. Marco Legal e Institucional de los Productos Orgánicos

1.8.1. Marco Legal

El marco legal de la administración sanitaria en El Salvador es la Ley de Sanidad Vegetal y Animal de 1995; la cual establece que la protección del medio ambiente, de los recursos naturales y de la salud humana, está en estrecha relación con las actividades que se desarrollan en el sector agropecuario y particularmente con las medidas de prevención, control y erradicación de las plagas y enfermedades de los vegetales y animales que afectan la producción nacional⁹. Con tal objeto, se norma la sanidad vegetal y animal que permita el desarrollo sostenible del sector agropecuario.

En agosto de 2004, se oficializó el "Reglamento para la Producción, Procesamiento y Certificación de Productos Orgánicos", el cual contempla:

- La definición básica de los procedimientos e insumos de la producción orgánica vegetal y animal,
- La formación de la Comisión Nacional de Agricultura Orgánica,
- El registro de los organismos de certificación,
- La auditoria de las certificaciones realizadas,
- El registro de las unidades de producción, los proveedores de insumos y los agentes de comercialización,

⁹ Ministerio de Agricultura y Ganadería, "*Ley de Sanidad Vegetal y Animal*", El Salvador, 1995.

- El registro de las importaciones y exportaciones,
- La regulación del empaque y etiquetado.

El Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) aun no ha establecido los mecanismos específicos para los registros, así como el sistema de información sobre productos orgánicos. La oficina encargada de la implementación es la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal (DGSVA) del MAG.

Bajo el reglamento, se menciona que la acreditación de los organismos de certificación se realizará bajo acuerdo ejecutivo en el MAG siempre y cuando se satisfagan los requisitos. Aún está en desarrollo el “Reglamento del Sistema Nacional de Acreditaciones en Materia Sanitaria y Fitosanitaria”, la cual establecerá la forma en que organismos nacionales pueden acreditarse para la “inspección y certificación sanitaria de productos y subproductos de origen orgánico”, bajo un manual específico de aplicación de dicho reglamento. Este reglamento y su manual respectivo permitirán a una organización local acreditarse como certificadora nacional.

En El Salvador, con la vigencia del reglamento sobre la producción orgánica, CORDES ha manifestado que quiere acreditarse como ente certificador nacional.

Los procesos de certificación incluyen la verificación del sistema de producción, desde la finca, el procesamiento y el empaque, hasta la venta a los consumidores, esta certificación es realizada por un agente imparcial e independiente. Por esta razón se requiere el establecimiento de un sistema de auditoría para dar seguimiento a todos los pasos del proceso, por parte de la agencia certificadora.

El periodo de transición de la finca para obtener la certificación orgánica, puede variar entre 2 y 3 años, tiempo en el cual se deben cumplir los principios orgánicos y el producto debe venderse como convencional, lo cual aumenta el precio del productor sin que tenga posibilidades de recuperación en el corto plazo.

El costo total varía dependiendo de la certificación que se escoja y de los cambios que deban hacerse dentro de la finca; sin embargo, el costo en general, se basa en el tiempo que le toma al inspector auditar la finca así como los gastos de su viaje.

En promedio se tiene que los costos de certificación oscilan entre \$5 y \$8 el quintal, desglosado en los siguientes rubros: ¹⁰

Membresía:	\$350 – \$500
Inspección (negociación): Viáticos	\$50 – \$100
Honorarios	\$150 – \$320
Informe	\$150 – \$320
Uso del sello:	0.5% - 1% de las ventas brutas
Costos internos:	Transporte aéreo y terrestre

La cooperativa La Marañonera (CORALAMA) fue la primera finca de marañón orgánica certificada en el mundo por la Asociación para el Mejoramiento de Cultivos Orgánicos (OCIA), ésta, aun realiza exportaciones de la semilla pero en su modalidad convencional.

El 29 de enero de 2004 entró en vigencia en nuestro país, un Decreto Ejecutivo, en el cual se imponen restricciones para la comercialización y uso de 12 insumos agrícolas que abarcan fungicidas, herbicidas, insecticidas, nematocidas y rodenticidas, entre otros. El Ministerio de Salud Pública justificó este acuerdo no sólo en el número de intoxicaciones agudas por plaguicidas que se han registrado desde 1996, sino también porque los productos ahora restringidos aparecen como los más utilizados para suicidios y como causa de accidentes laborales y homicidios¹¹.

Esto, estimulado por el deficiente control sobre el uso de productos químicos en nuestro país, pues las regulaciones están orientadas principalmente a la importación de estos insumos; así mismo, no hay

¹⁰ FUNDE, "Innovación y la pequeña agroindustria rural en el salvador. Estudios de Caso: La producción, procesamiento y comercialización del marañón y la panela granulada orgánica", El Salvador, Julio de 2003.

¹¹ Organización Panamericana de la Salud (OPS), "*Plaguicidas Restringidos al Alcance de la Mano*", reportaje de la Biblioteca Virtual en Salud-plaguicidas, El Salvador, 2002.

una fiscalización efectiva a las empresas por el cumplimiento de medidas de seguridad, por lo tanto hay una alta exposición de trabajadores agrícolas a sustancias químicas, intoxicaciones y enfermedades crónicas por el mal uso de estos productos; sobre todo en el sector agrícola que trabaja en condiciones no adecuadas y sin equipo de protección respiratoria y dérmica.

Aunado a esto, en nuestro país no hay monitoreo ni control de los niveles de toxicidad de los alimentos en el momento de comercializarse en forma local. Las evaluaciones de la calidad de alimentos se realizan a unos pocos productos, principalmente leche, carnes y verduras, en forma aleatoria, quedando una considerable cantidad de alimentos y sitios de venta fuera de control, por lo que se podría estar ingiriendo sustancias tóxicas o contaminantes que se encuentren como residuos en los alimentos. A continuación un listado de los principales agroquímicos importados por El Salvador desde el 2002 al 2005.

Cuadro No. 15

Importación de Sustancias Químicas de El Salvador, Periodo 2002-2005

Clase de Sustancia Química	S.A.C. Capítulo ó Subpartida	Importación			
		2002	2003	2004	2005
Plaguicidas	3808	7,883.99 TM US\$25,532.91	8,093.78 TM US\$27,617,224	9,165.14 TM US\$30,727,143	10,273.7 TM US\$36,407,025
Fertilizantes	3101 al 3105	31,844,451 TM US\$41,392,338	286,564.10 TM US\$34,976,162	405,285.80 TM US\$69,930,601	478,475 TM US\$95,790,710
Otras sustancias Químicas	25, 26,32,36,37,y 38,excepto 3808,39	331,574 TM US\$182,282,052	371,288 TM US\$114,294,380	331,312 TM US\$339,235,130	342,873 TM US\$414,611,225

Fuente: Ministerio del Medio Ambiente y Recursos Naturales (MARN), "*Perfil Nacional para Evaluar la Infraestructura Nacional para la Gestión de Sustancias Químicas*", 2006.

1.8.2. Marco Institucional

A. Programas de Apoyo a los Productos Orgánicos Salvadoreños

En nuestro país, el apoyo gubernamental al sector ha sido muy escaso, una de las mayores dificultades es el acceso al financiamiento, sobre todo porque no existen líneas de crédito especiales para la agricultura orgánica, ni existen programas de investigación tecnológica a nivel público, a pesar de que recientemente el MAG a través del Sistema de Información de Mercado de Frutas Tropicales del Programa Nacional de Frutas de El Salvador (MAG-FRUTALES) ha creado muchos documentos que pretenden ser de ayuda técnica para la producción de las diferentes frutas del país, estos están enfocados hacia los productos convencionales, no así hacia los orgánicos. La mayor parte de apoyo ha sido dirigido a fomentar la exportación de estos productos mediante la participación en ferias, como la Biofach en Alemania.

B. Instituciones u Organizaciones de Apoyo

Ninguna de las instancias gubernamentales de apoyo al sector agrícola del MAG, CENTA, PROCAFÉ, etc., incluyen explícitamente en sus planes de trabajo a la agricultura orgánica, pero existen muchos programas de organizaciones no gubernamentales (ONG) y otros organismos internacionales que han sido los verdaderos agentes de apoyo a la agricultura orgánica El Salvador, algunas están constituidas por los productores, tanto individuales como asociados, los transformadores ó procesadores, los comercializadores, y los productores de insumos orgánicos.

Estas organizaciones proveen asistencia técnica y capacitación en áreas tan variadas como manejo de la producción agrícola, procesamiento de productos, comercialización, apertura y gestión de mercados, apoyo para la participación en ferias y misiones comerciales, apoyo financiero en el proceso de certificación, etc. La mayoría de estas organizaciones desarrollan proyectos con perfil agroecológico que eventualmente pueden derivar en prácticas orgánicas y en procesos de certificación.

Entre las instituciones u organizaciones de apoyo a la comercialización de productos orgánicos, están:

- La Liga de Cooperativas de Estados Unidos de América (CLUSA).

Es una organización internacional financiada con fondos de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), que promueve programas de desarrollo rural con enfoque en productos no tradicionales de exportación para los sectores cooperativos de El Salvador. Fue la primera organización de fomento de la agricultura orgánica certificada con fines de exportación; creó la Sociedad de Productores y Exportadores de El Salvador (PROXSAL), así como APRAINORES que son los principales productores y exportadores de marañón orgánico certificado en el país. Así mismo, se creó la Asociación CLUSA de El Salvador, una ONG nacional surgida de la CLUSA Americana, que apoya la agricultura orgánica sobretudo en el oriente del país.

➤ Sociedad de Productores y Exportadores de El Salvador (PROXSAL).

Es una asociación de cooperativas para la comercialización de productos en el mercado externo. Fue creada en 1994 con el propósito de servir como canal de comercialización de los productores, especialmente con los del sector orgánico. Trabaja estrechamente con CLUSA, quien se encarga de la asistencia técnica a los productores, preparándolos para la etapa en que PROXSAL se involucra en la comercialización de sus productos, desarrollando los servicios en puntos estratégicos de la cadena de distribución, incluidos los centros de embalaje, almacenes frigoríficos y camiones refrigerados.

PROXSAL ha invertido en la construcción y operación de centros de embalaje, de las entregas de bienes que se hacen a las cadenas de supermercados, hoteles y restaurantes. Las agrupaciones de productores en algunas zonas están empezando a asumir los costos y la gestión de los centros, con el entendimiento de que PROXSAL les pagará un precio más alto por los productos envasados y tratados.

El mercado orgánico, trabaja con ajonjolí y vegetales provenientes de Las Pilas; les cobra un 25% de comisión sobre las ventas brutas de sus servicios, que incluyen información sobre el mercado, transporte refrigerado, almacenamiento refrigerado, control de calidad, distribución y ventas, así como la recuperación de pagos de los compradores. En cuanto a las exportaciones, la totalidad de los ingresos de PROXSAL proviene de una comisión variable por unidad vendida. Esta comisión incluye la información sobre el mercado, la asistencia en la firma del contrato, el seguimiento de la operación, la logística de exportación, control de calidad, y la recuperación de los pagos.

El sistema está diseñado con el objeto no sólo de ofrecer servicios de marketing, sino también para permitir a los clientes eventualmente asumir la responsabilidad operativa de los servicios auxiliares que les brinda.

- Asociación Salvadoreña de Agricultores y Procesadores de Productos No Tradicionales (AGRONATURA).

Es una organización sin fines de lucro que fue creada en febrero de 1998, con la misión de contribuir al bienestar de la Nación por medio del desarrollo de nichos del sector agrícola y agroindustrial. Ofrece entre sus servicios, la asistencia técnica y capacitación, sin embargo, se ha especializado en facilitar el contacto con el mercado extranjero, enviando a una persona a promocionar los productos de sus asociados.

Esta constituida por productores, procesadores y exportadores principalmente para el mercado europeo quienes con un esfuerzo original de la GTZ promueven la exportación de productos no tradicionales como añil (indigo), jabones orgánicos, insumos orgánicos, aceites esenciales y de coco, entre otros.

Normalmente, estas acciones se efectúan en las ferias realizadas en algunos países europeos, como es el caso de la feria BioFach en Alemania; así mismo, realiza tareas de capacitación a productores orgánicos de nuestro país.

- Unión de Cooperativas de la Reforma Agraria. Productoras, Beneficiadoras y Exportadoras de Café (UCRAPROBEX).

Es una asociación de cooperativas cafetaleras de la reforma agraria, manejan casi la totalidad de la exportación de café orgánico salvadoreño. Esta asociación comercializa la producción de café orgánico de nueve cooperativas de la reforma agraria, de éstas, cuatro poseen la certificación de comercio justo; también canaliza la producción de otros cafés (convencional, comercio justo y ecológico) de 46 cooperativas. Los principales mercados para la exportación de este producto, son: Estados Unidos, Alemania y Japón.

➤ Exportadora Navas (EXPRONAV).

Empresa que maneja casi la totalidad de la comercialización de ajonjolí orgánico certificado para el mercado exterior. Fue fundada en 1996 y trabaja directamente con los pequeños productores y las cooperativas en Guatemala y El Salvador. Para el 2004, la exportadora agrupaba a 16 productores individuales de ajonjolí orgánico, con un promedio de 35 a 245 hectáreas cada uno y exportaba un promedio de 2 toneladas métricas anuales¹².

Además, proporciona asistencia técnica y semilla, organiza la certificación orgánica de los productores, y otorga financiamiento en la época de cosecha. Posee certificados por OCIA, JAS y BIOLATINA OMIC.

➤ Sistema Agroindustrial de Maraón Orgánico (SAMO)

Fue fundado en 1994, como una iniciativa empresarial solidaria dedicada al cultivo, procesamiento y comercialización del maraón orgánico. Es la planta procesadora de la semilla y pertenece a APRAINORES, quien realiza las funciones de exportación, está certificada por la BCS OKO Garantie. Los principales mercados de exportación son: Estados Unidos, Francia y el Reino Unido. SAMO, se encuentra en el municipio de San Carlos Lempa del departamento de San Vicente. Genera empleo directo en la procesadora, con salarios que oscilan entre \$100 y \$280 según la cantidad de semilla procesada. La media está por encima del salario mínimo agrícola, que para el año 2006 era de \$81.51.

El objetivo de SAMO es: lograr el desarrollo socioeconómico de sus miembros; y los principios en que basa su participación son: funcionamiento de la cadena productiva, siendo respetuosa con el medio ambiente; transferencia de conocimiento a la mano de obra local; y administración transparente.

¹² Amy Ángel, "Los Productos Orgánicos en El Salvador: Marco Regulatorio, Apoyos Institucionales y Acceso a Mercados", 2004.

La Visión institucional es “forjar nuevas relaciones de producción que no se basen en la búsqueda de ganancias per se, sino que busquen relaciones asociativas, horizontales y solidarias preocupadas por mejorar las condiciones de vida de las personas de la zona”.

La mayor parte del financiamiento para los programas ha sido suministrado por organismos internacionales y ejecutados principalmente por las comercializadoras, entre estos organismos se encuentran el BID y el USAID.

➤ El Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

El BID, fue fundado en 1959, para apoyar el proceso de desarrollo económico y social en América Latina y el Caribe, presta recursos financieros y otorga donaciones a través de alianzas con gobiernos, empresas y organizaciones de la sociedad civil, para servir a sus clientes que abarcan desde gobiernos centrales a alcaldías y empresas.

Además, ayuda con investigaciones y ofrece asesoría y asistencia técnica para apoyar áreas fundamentales como la educación, la reducción de la pobreza y la actividad agropecuaria en diversos países.

El BID y USAID han financiado la mayor parte de los programas de ayuda técnica de CLUSA. Así mismo, han financiado a la Cámara Agropecuaria y Agroindustrial de El Salvador (CAMAGRO), para absorber hasta el 60% de los gastos de la certificación con BCS, los beneficiarios en su gran mayoría han sido productores de café, y el aporte ha sido diferenciado, con cooperativas pagando menos que productores individuales.

En 2005, el BID financió parte del programa “Fortalecimiento del Subsector Orgánico de El Salvador” el cual tuvo una duración de 6 meses y contó con la cooperación de CAMARGO, BID-FOMIN¹³, GTZ, AGRONATURA y el MAG.

- Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID).

USAID, fué fundada en 1961, como una agencia federal independiente responsable de planificar y administrar la asistencia económica y humanitaria exterior de los Estados Unidos en todo el mundo; desde el año 2002, USAID ha apoyado a aproximadamente 5,411 micro, pequeñas y medianas empresas de nuestro país¹⁴.

Un nuevo programa financiado por la USAID aporta hasta el 70% del costo de certificación, dependiendo del tamaño de la empresa. Apoyando a más de 40 empresas que entraron al proceso de certificación orgánica con este programa, incluyendo el café, productos de cuidado personal, té, frutas y especias.

- Sociedad Cooperativa de Productores y Exportadores de El Salvador (PROEXAL).

Brinda asesoría en la logística a seguir para lograr la certificación de áreas, plantas de proceso y comercializadores corporativos de cultivos orgánicos certificados. Su lema es: productos salvadoreños de alta calidad, cultivados de manera orgánica.

- El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

Es un organismo del Sistema Interamericano, cuyos fines son: estimular, promover y apoyar los esfuerzos de los estados miembros para lograr el desarrollo agrícola y el bienestar de las poblaciones rurales. Se fundó en 1942 para procurar la solución de los problemas de la región y la comprensión

¹³ FOMIN o Fondo Multilateral de Inversiones, es un fondo especial administrado por el BID, cuyas operaciones se concentran exclusivamente en micro, pequeñas y medianas empresas, que operen de manera responsable desde los puntos de vista ambiental y social.

¹⁴ USAID, El Salvador. “Breve Descripción del Programa (1997-2005)”.

mutua de los líderes en agricultura de la zona. El Instituto tiene su sede central en Costa Rica y representaciones en 34 países de América.

A través de su Agencia de Cooperación en Costa Rica formuló el proyecto "Fomento de la Producción Orgánica en Centroamérica y Desarrollo de sus Mercados", con el que busca dar atención a los aspectos estructurales que impiden un desarrollo más acelerado de esta actividad. Apoya también la comercialización de los productos orgánicos, y con este fin realizó en Costa Rica, el seminario-taller: "El Comercio de los Productos Orgánicos Centroamericanos. Lineamientos para la Construcción de una Estrategia Regional y el Desarrollo de los Mercados Locales", presentando estudios sobre la situación del sistema de producción y comercialización de productos orgánicos en países de Centro América.

La misión del IICA es: "proveer cooperación técnica innovadora a los Estados Miembros, para lograr su desarrollo sostenible en beneficio de los pueblos de las Américas".

La visión del IICA es "Ser la institución líder de la agricultura en las Américas y socio preferente por la calidad de su cooperación técnica en respuesta a las necesidades de los Estados Miembros y por sus contribuciones al desarrollo sostenible de la agricultura, la seguridad alimentaria y la prosperidad rural".

- SALVANATURA con el apoyo de la Cooperación Técnica Alemana (GTZ).

SALVANATURA es una organización privada, sin fines de lucro y reconocida nacional e internacionalmente por su labor en el tema de la conservación ambiental en El Salvador. Se creó en 1990, bajo el nombre de Fundación Ecológica de El Salvador, en el seno del Club Activo 20-30. En 1992, por decisión de la Junta Directiva, se cambia el nombre por SALVANATURA.

Actualmente con el apoyo financiero de GTZ, agrupa y apoya a productores en el manejo de sus cultivos orgánicos, la certificación y la exportación.

➤ Instituciones varias

En el 2001, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y el Centro Nacional de Tecnología Agrícola (CENTA) inauguraron, con la presencia del sector empresarial, organizaciones y productores del país, la primera exposición de tecnologías para la producción de hortalizas orgánicas en nuestro país, en ella se ilustró, por medio de parcelas de demostración, cómo pueden utilizarse esas tecnologías.

Así mismo, es necesario recalcar el importante papel que han desempeñado organizaciones como: CLUSA, GTZ, UCRAPROBEX, CORDES y SAMO, junto con otras instituciones como FIAGRO, CAMAGRO, CRECER, USAID, y el Centro Cooperativo Sueco, entre otros, al editar y divulgar una gran cantidad de material técnico, como guías y manuales sobre producción orgánica de diferentes cultivos, principalmente de café, marañón y hortalizas. Este esfuerzo de divulgación realizado ante la ausencia de apoyo de las instituciones del gobierno encargadas de la generación y divulgación de los aspectos tecnológicos de la producción orgánica, ha sido, en muchos casos, la única fuente de información que han tenido disponible los productores orgánicos.

Las fuentes de financiamiento mas importantes vienen nuevamente, de los comercializadores, las organizaciones de segundo nivel y los programas internacionales de desarrollo, como la USAID, la Agencia de Cooperación Austriaca (IIZ) y el Centro Cooperativo Sueco (SCC). También existen otras gremiales que han introducido líneas de ayuda financiera para la producción orgánica Salvadoreña, aunque no alcanzan a generar un largo y sostenido beneficio para el sector, entre estas: la Unión de Cooperativas de la Reforma Agraria, Productores, Beneficiadores y Exportadores (UCRAPROBEX) y la Fundación para la Cooperación y el Desarrollo Comunal en El Salvador (CORDES), entre otras.

Un ejemplo del apoyo interno es el del Banco Multisectorial de inversiones (BMI), que abrió una línea de crédito dirigida al establecimiento de café con certificación orgánica¹⁵ (específicamente fuentes de OCIA), con una tasa de interés preferencial de 6%, con dos años de gracia y cinco años de plazo.

¹⁵ BMI, "*Programa de Renovación de la Caficultura*", disponible en: https://www.reddeldesarrollo.com/portal/page?_pageid=38,57731&_dad=portal&_schema=PORTAL

Estas líneas no se manejan directamente por este banco sino que es administrada por la banca comercial, que dependiendo de su eficiencia, puede incrementar la tasa de interés. Aunque en la práctica solo una parte de los productores orgánicos han utilizado a esta línea.

- La Dirección General de Agronegocios (DGA) del MAG

Fomenta el mercadeo de productos orgánicos en el país principalmente a través de ferias y agroexpos.

- Otras empresas de Asesoría Comercial

Algunas de las comercializadoras del país prestan también el servicio de asistencia comercial a los productores, entre estas: La Asociación Salvadoreña de Agricultores y Procesadores de Productos no Tradicionales (AGRONATURA), La Exportadora Navas (EXPRONAV), APRAINORES, quien le brinda asistencia técnica en el área comercial a sus productores miembros y les ofrece además beneficios crediticios.

Actualmente existen 16 productores de ajonjolí, quienes están organizados por la única empresa exportadora, la Exportadora de Productos Orgánicos Navas (EXPRONAVAS), que opera desde 1996, además brinda asistencia técnica y financiera.

Otras instituciones que brindan asesoría comercial en materia de estudios de mercados para productos orgánicos salvadoreños son: la Unión de Cooperativas de la Reforma Agraria, Productores, Beneficiarios y Exportadores (UCRAPROBEX), el Ministerio de Agricultura y Ganadería a través del Movimiento de Agricultura Orgánica de El Salvador (MAOES), la Cooperación Técnica Alemana (GTZ), entre otras.

Organizaciones Certificadoras

Existen muchos tipos de certificaciones y agencias certificadoras, cada una con sus propios requisitos. Entre las que se pueden mencionar:

AMERICA: Organización Internacional Agropecuaria (OIA), Asociación para el Mejoramiento de Cultivos Orgánicos (OCIA), Farm Verified Organic (FVO), Bio Latina, Naturland, MAYACERT, LIVING FARMS, Comité Universitario Certificador de Productos Orgánicos (CUCEPRO), etc.

EUROPA: Organización Internacional Agropecuaria (OIA), KRAV, BIOLATINA, Naturland, Organismo de Control y Certificación (ECOCERT), BCS Oko-Garantie GmbH, QUALITI, etc.

JAPÓN: Organización Internacional Agropecuaria (OIA), JONFA, National Ass. For Sustainable Agriculture (NASAA), etc.

Estas agencias certificadoras son acreditadas a su vez por otras Instituciones como: la Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM), y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA).

En nuestro el país han operado varias de estas agencias certificadoras, las que pueden elegirse por los costos, o facilidades brindadas, entre las que están:¹⁶

BCS ÓKO Garantie, agencia europea que tiene certificado el 40% de los operadores certificados del país.

Asociación para el Mejoramiento de Cultivos Orgánicos (OCIA), certificadora norteamericana, que tiene en sus registros el 28% de los operadores certificados del país.

BIOLATINA, agencia latinoamericana que certifica el 22% de los operadores nacionales.

¹⁶ CLUSA, "Diagnóstico de Situación de la Producción Orgánica en El Salvador y una Propuesta para su Fomento", Diciembre de 2006.

Naturland, agencia certificadora europea que certifica el 10% de los productores nacionales.

La certificadora internacional de mayor tradición en el país es OCIA, que ha certificado más de 30,000 productores y procesadores en más de 25 países, incluso todos los de Centro América. En años recientes, otras certificadoras han ganado importancia, por ejemplo, BCS-OKO Garantie y Biolatina (certificó a CORDES en el 2004).

CLUSA facilita los procesos de certificación con organizaciones internacionales reconocidas para los productores que atiende, y en los años iniciales del movimiento orgánico de El Salvador, subsidió el costo de la certificación. Otro proyecto interesante financiado a través de un programa del BID; en la Cámara Agropecuaria y Agroindustrial de El Salvador (CAMAGRO), ha sido para financiar parte de los gastos de la certificación con BCS-OKO Garantie y Biolatina, hasta un 60%. Los participantes en su gran mayoría han sido productores de café, y el aporte ha sido diferenciado, con cooperativas pagando menos que productores individuales.

Un nuevo programa financiado por USAID aporta hasta el 70% del costo de certificación, dependiendo del tamaño de la empresa¹⁷.

¹⁷ Ángel, Amy, "Los Productos Orgánicos en el Salvador Marco Regulatorio, Apoyos Institucionales y Acceso a Mercados", UNCTAD, diciembre 2004. P 29

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1 Economía Solidaria y Comercio Justo

La Economía Solidaria es una manera de hacer economía basada en la solidaridad y el trabajo. Surge como un modo de producción y distribución alternativo, el cual considera las capacidades y potencialidades de cada individuo con equidad como base de la construcción de relaciones justas, libres y democráticas en la integración de un desarrollo social. Está basada en valores como: la tolerancia, la libertad, la democracia, la transparencia y la igualdad.

En este escenario se desarrolla el comercio justo, también conocido como Equitativo, Alternativo o Solidario, que se define como un intercambio comercial que respeta los derechos de los trabajadores en los países en vías de desarrollo, les proporciona salarios dignos, protege el medio ambiente y reduce el número de intermediarios, permitiendo a los productores ofrecer un producto de calidad a un precio que les permita cubrir los costos de producción y generar excedentes para ser reinvertidos en beneficio de su comunidad; y al consumidor obtener un producto sano y sustentable, con características diferentes a los normalmente adquiridos¹⁸.

A pesar de que las primeras organizaciones de comercio justo fueron creadas a finales de los años 40 en Estados Unidos, llegan a Europa en los años 50, a través de Oxfam-Reino Unido, abriendo la primera tienda de comercio justo en 1969, en los Países Bajos. Treinta años después, este movimiento se ha consolidado en toda Europa, Estados Unidos, Canadá y Japón.

Actualmente, Europa cuenta con 2,700 tiendas de comercio justo, aunque sus productos también se venden en 43,000 supermercados, en locales de ONGs, ferias etc. Existiendo así un total de 63,000 puntos de venta¹⁹ solamente en este continente. Entre las décadas 80's y 90's nacen las organizaciones europeas: The Internacional Fair Trade Association (IFAT), la Asociación Europea de

¹⁸ Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), "*Que es el comercio justo*", 2004.

¹⁹ Informe de Solidaridad Internacional "*Comercio Justo, La Alternativa a la Explotación del Sur*", 2001.

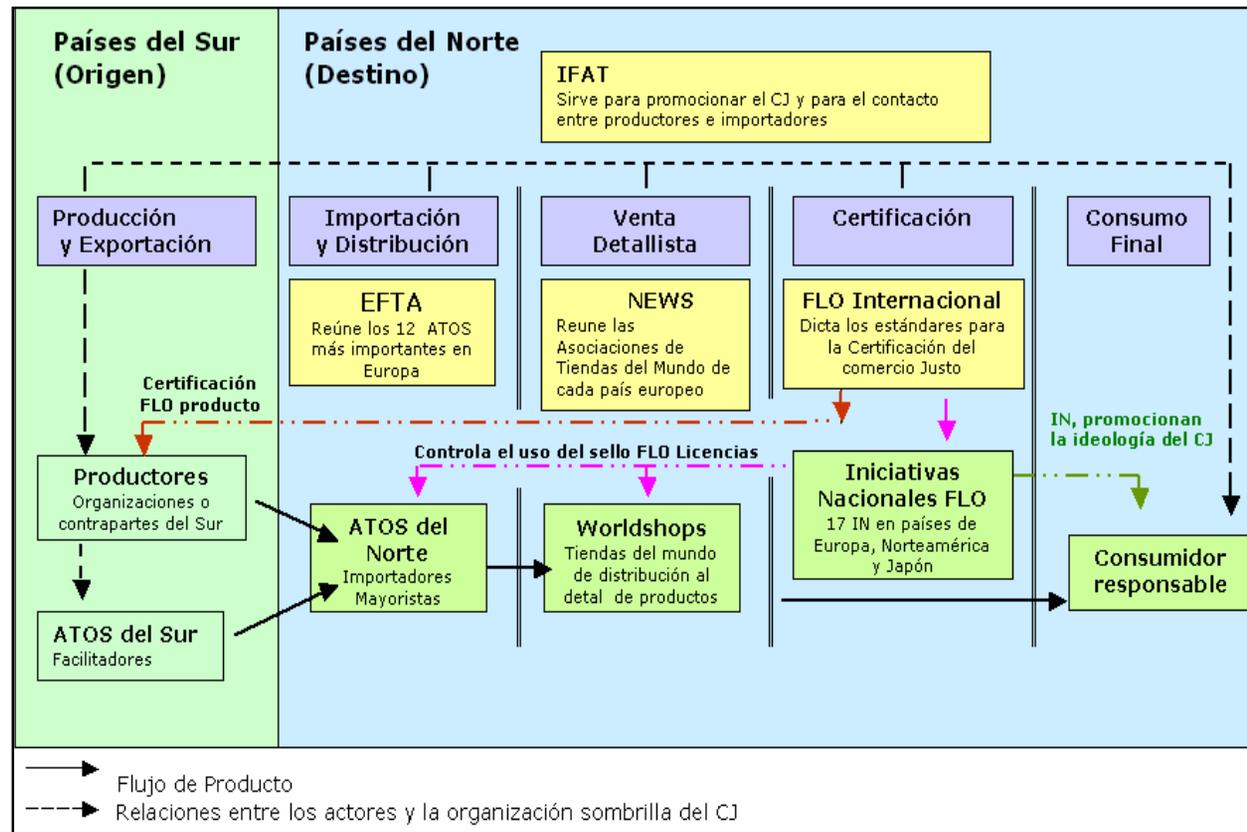
Comercio Justo (EFTA), Fairtrade Labelling Organizations (FLO) y la Red Europea de Tiendas del Mundo (NEWS), encargadas de la promoción, control y relaciones públicas del comercio justo; estas organizaciones son llamadas *sombrillas* ya que organizan y articulan los diferentes organismos e instituciones relacionados con el movimiento.

No obstante, para que esta nueva forma de comercio funcione, existen ciertas reglas que deben cumplir tanto las organizaciones de comercio justo como los productores y aunque estas varían un poco de acuerdo a regiones e instituciones, los criterios básicos del movimiento son:

- La reducción de la cadena de intermediarios.
- Pago de un precio justo.
- Condiciones laborales dignas.
- Sin discriminación por sexo, raza, religión, etc.
- Condena de cualquier forma de explotación infantil.
- Relaciones comerciales a largo plazo.
- Pago por adelantado de la mercancía (hasta un 60% o 70%).
- Inversión de los beneficios en el desarrollo de la comunidad.
- Respeto al medio ambiente.
- Productos de calidad.

Para comprender mejor su funcionamiento, observemos la siguiente figura, tomada del Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), "Aprende sobre comercio justo", disponible en: http://www.ciat.cgiar.org/agroempresas/sistema_cj/funciona.htm:

Figura No. 1
El Sistema del Comercio Justo



Los **productores** son grupos de campesinos que pueden operar de forma individual o bajo cooperativas y dirigir directamente sus actividades comerciales de venta al exterior o pueden también apoyarse en el proceso de las Organizaciones de Comercio Alternativo (ATOS), estas son organizaciones que manejan todo lo relacionado con el envío o despacho del producto a exportar hacia tiendas de comercio justo en el mundo.

La **EFTA** o Asociación Europea del Comercio Justo, aglutina entre sus miembros a 11 grandes importadores del movimiento, de 4 países europeos. Entre ellos Suiza, Islandia y Noruega.

Los **ATOS del Norte** o importadores, pueden ser también mayoristas y tener a su disposición tiendas que se utilizan para la venta final del producto. Toda la labor de la importación recae en ellos y, además, son quienes suministran la información al productor o ATO del Sur sobre las nuevas tendencias del mercado (importantes para identificar nuevos productos).

Las **NEWS**, es la organización que aglutina a todas las tiendas detallistas de Europa.

Las Tiendas del Mundo (**Worldshops**), son tiendas detallistas que venden los productos provenientes de los países en desarrollo y, dentro de la cadena del comercio justo, son el último eslabón que une a los productores con el consumidor final. Algunas de ellas se dedican, alternamente, a la venta de productos tradicionales; otras comercializan sólo productos del comercio justo.

FLO Internacional (Fair Trade Labelling Organisations International), es una asociación que desarrolla y revisa los criterios de comercio justo y asesora a los productores certificados en el cumplimiento de estos, en la consolidación de sus negocios y en el logro de nuevas oportunidades en el mercado. Creó el sello FLO como garantía a los consumidores finales de que el producto cumple con sus requisitos de certificación.

Los **consumidores responsables**, son personas que han elegido el consumo de productos que tienen en cuenta el proceso y las condiciones bajo las cuales llega el producto a sus manos; por tanto,

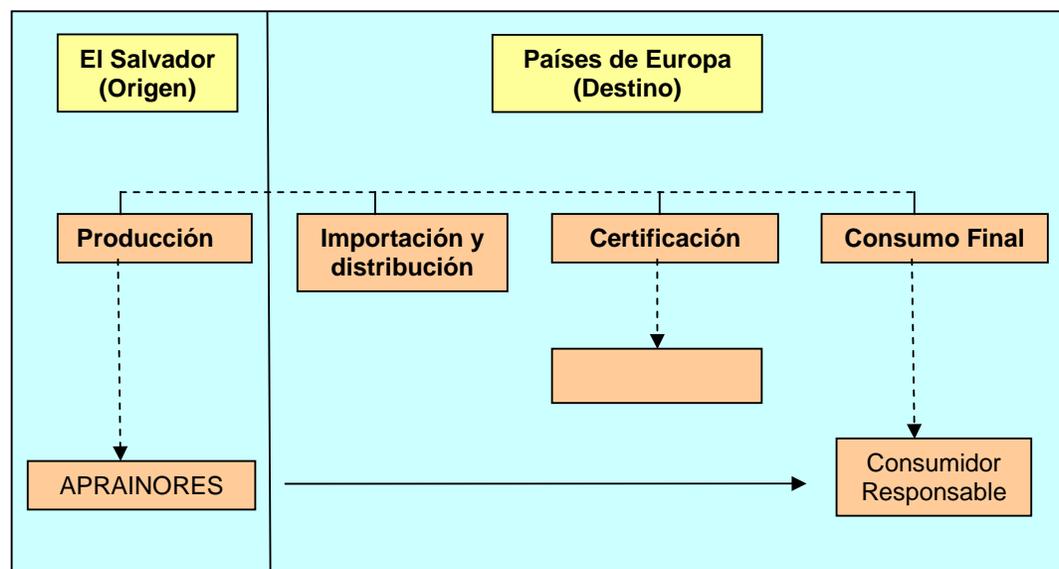
están dispuestos a pagar una suma de dinero mayor, por un producto que pertenece al movimiento justo.

Todo este movimiento se da bajo la supervisión de la Federación Internacional de Comercio Alternativo (IFAT), quien es el organismo cabeza del comercio justo, encargado de fomentar y promocionar el movimiento en el mundo, además de servir como puente entre los productores y los importadores con el fin de permitir la comercialización de productos de una forma más directa.

Cabe mencionar que en nuestro país la cadena de comercialización en comercio justo seguida por APRAINORES se ejecuta actualmente en forma directa y esta representada de la siguiente forma:

Figura No. 2

Cadena de Comercialización de APRAINORES



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Lic. Alex Flores, gerente de comercialización de APRAINORES.

Los **Productores** son los 63 miembros de la asociación, que conjuntamente poseen una plantación de cerca de 200 manzanas de marañón orgánico en Tecoluca y sus alrededores, y que producen

individualmente entre 22 y 35 quintales de semilla de marañón orgánica por cosecha. Están acogidos a las normas de FLO internacional la cual les permite comercializar su producto en mercados alternativos de comercio justo, al tiempo que mantienen la certificación de producto orgánico.

En los últimos años han vendido su producto en forma directa a consumidores responsables de todo el mundo, especialmente de Europa, a quienes han conocido a través de las distintas ferias orgánicas a las que han asistido, estos, les solicitan la cantidad de semillas requeridas y APRAINORES completa el proceso hasta poner las semillas empacadas en bolsas al vacío y cajas de 25 libras cada una, en puerto, los compradores las empacan nuevamente y les ponen su maraca, además asumen los costos de transporte e impuestos de importación en su país destino.

De acuerdo a datos proporcionados por personal de APRAINORES son varios los clientes que les solicitan periódicamente semilla orgánica a través de comercio justo, en especial importadores de Francia, estos, les exigen la vigencia de los dos sellos, el orgánico y el de comercio justo para establecer relaciones comerciales.

De lo anterior, es importante que la empresa conozca los factores internos y de su entorno que le afectan y les permitan ampliar su cuota de mercado y su producción, puesto que en muchas ocasiones APRAINORES no ha logrado cubrir la cantidad de producto solicitada por sus clientes, asegurando un desarrollo sostenido de su producción.

2.2 La Competitividad Sistémica

En 1994, un grupo de cuatro renombrados economistas retomaron un estudio de la Organización de Comercio y Desarrollo Económico (OCDE), que abordaba el tema de la competitividad de un país desde una perspectiva estructural. En él se establecía que la competitividad industrial era el resultado de una interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las

instituciones intermediarias y la capacidad organizativa de una sociedad siendo la interacción entre ellos lo que generaba ventajas competitivas²⁰.

Los economistas Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer resaltaron este enfoque y propusieron se le cambiara el nombre al de *Competitividad Sistémica*, por enfatizar que la competitividad descansa en un concepto pluridimensional, al apostar por la competencia, la cooperación y el diálogo social para canalizar sistemáticamente los potenciales nacionales hacia el desarrollo de la competitividad internacional²¹.

Destacaron como la competitividad industrial era el producto de la interacción compleja y dinámica del *nivel micro* de las empresas, que buscan simultáneamente eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, estando articuladas en redes de colaboración mutua; el *nivel meso*, correspondiente al Estado y los actores sociales, que desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad; el *nivel macro*, que ejerce presiones sobre las empresas mediante exigencias de desempeño; y, por último, el *nivel meta*, que se estructura con sólidos patrones básicos de organización jurídica, política y económica, suficiente capacidad social de organización e integración y capacidad de los actores para la integración estratégica²².

Los parámetros de relevancia competitiva en todos los niveles del sistema y la interacción entre ellos es lo que genera ventajas competitivas. Siendo lo más importante lograr que el contexto macroeconómico permanezca estable, es decir, que la inflación, el déficit presupuestario, los tipos de cambio y la deuda externa sean controlables y, además, que las reglas de juego no se alteren permanentemente; ya que esa es la única forma de generar seguridad para la inversión. Así mismo deben dar señales a las empresas de que su nivel de eficiencia debe acercarse al de las empresas en el ámbito internacional. Aplicar una política comercial que reduzca las barreras a las importaciones, y

²⁰ Klaus, Esser, Hillebrand, Wolfgang, Messner, Dirk y Meyer-Stamer, Jörg, "*Competitividad Sistémica: Nuevo Desafío a las Empresas y a la Política*", CEPAL 1996. p. 14

²¹ Ídem p. 29

²² Ídem p.14 - 15

una política competitiva que impida la formación de monopolios. Al mismo tiempo, se deben aplicar una serie de políticas meso y fomentar un consenso entre las políticas y las políticas económicas.

Como se ha mencionado anteriormente, la competitividad sistémica se rige en cuatro niveles. A continuación se definen los elementos de cada nivel.

NIVEL META: *Desarrollo de la Capacidad Nacional de Conducción.*

Se refiere a la capacidad que tiene una sociedad para lograr *consensos* y marchar de forma integrada en la búsqueda de los objetivos establecidos de manera conjunta.

A. Formación Social de Estructuras para la Modernización de la Economía.

Para optimizar los potenciales de efectividad en los niveles micro, macro y meso resultan decisivas la *capacidad estatal* de conducción de la economía y la existencia de patrones de *organización* que permitan movilizar capacidades de creatividad de la sociedad²³. La modernización económica y el desarrollo de la competitividad sistémica no pueden dar resultados sin la formación de estructuras en la sociedad entera. Si se emprenden reformas macroeconómicas sin desarrollar al mismo tiempo una capacidad de regulación y conducción (reforma del Estado, articulación de los actores estratégicos) y sin la formación de estructuras sociales, las tendencias a la desintegración social se agudizarán aún más; el desarrollo de la competitividad sistémica es, por tanto, un proyecto de transformación social que va más allá de la simple corrección del contexto macroeconómico²⁴.

²³ Ídem p.21

²⁴ Ibid. p.22.

B. Patrones de Organización Social para Fortalecer las Políticas de Localización Basadas en el Diálogo.

Dentro del proceso del cambio estructural de la sociedad, es preciso por una parte asegurar la independencia de instituciones y organizaciones sociales frente a la influencia del Estado²⁵, razón por lo cual, para lograr que este nivel sea adecuado para la competitividad deben cumplirse dos factores esenciales: una clara separación entre las instituciones del Estado, la empresa privada y los organismos intermedios (desestatización de sindicatos, asociaciones, universidades, etc., para que liberen su potencial creativo, desarrollen su propia responsabilidad y a la vez no influyan al gobierno), y por otro lado una permanente disposición al diálogo entre los actores sociales, que permita el establecimiento de consensos para aprovechar los procesos de comunicación y aprendizaje que se dan en la discusión que busca establecer ventajas nacionales de innovación y competitividad.

Tan sólo un Estado relativamente autónomo es capaz de orientarse en intereses que conciernen a toda la economía y a la sociedad entera²⁶, el Estado, en este caso, actúa como generador de impulsos, moderador y coordinador, promoviendo una política locacional orientada hacia el diálogo. Las políticas de nivel meso se basan en patrones interactivos de conducción (tipo red) y en formas organizativas tendientes a la articulación, capaces ambos de interrelacionar las lógicas de la conducción jerárquica con la del mercado.

C. Orientación para la Acción en Patrones Complejos de Organización y Conducción.

Las siguientes son reglas importantes de comportamiento aceptados por los actores involucrados, para la orientación de la acción corporativa que permita resolver problemas con miras a encontrar la mejor solución posible: un intercambio de información no discriminatorio; reciprocidad; reglas de distribución no discriminatorias para compensar las ventajas y desventajas derivadas de decisiones conjuntas; autolimitación voluntaria de márgenes de acción; respeto a los intereses propios, legítimos,

²⁵ Ídem p. 23

²⁶ Ídem p. 23

de todos los actores involucrados. Cuando no se logra establecer una orientación integrativa y cooperativa para la actuación de los actores involucrados y cuando no se consigue imponer reglas justas de distribución para compensar ventajas y desventajas, los grupos de actores de las redes tienden a enfrascarse en discusiones sin fin acerca de sus divergencias, cayendo en un bloqueo interior y en el conservadurismo estructural²⁷.

La formación de estructuras en el espacio meso, y el mercado requieren una inserción institucional que sólo puede materializarse mediante formas organizativas tipo red y orientadas a la articulación entre actores, por tal motivo, las sociedades que emprenden el desarrollo de la competitividad sistémica requieren sobre todo actores capaces de afrontar conflictos y aceptar compromisos, y necesitan desarrollar patrones para la toma de decisiones basados en una orientación conjunta hacia la solución de problemas.

D. Sistemas Articulados Abiertos y Receptivos al Aprendizaje.

A pesar de ser necesaria una estrecha relación entre los actores, se debe tener cuidado de no apretarlo demasiado, pues la homogeneización de intereses pueden provocar un bloqueo funcional, cognitivo y político, asfixiando los impulsos creativos y acumulativos así como los procesos de aprendizaje que parten de la interacción simbiótica entre actores autónomos.

Se debe preservar un potencial de corrección, conflicto y contradicción entre las redes.

El desarrollo de la competitividad sistémica se basa entonces, en las siguientes medidas²⁸:

- ✓ *Fortalecer las fuerzas de mercado* reduciendo la regulación excesiva y creando condiciones generales macro políticas estables;
- ✓ *Aliviar el Estado e incrementar su efectividad* fortaleciendo las fuerzas de mercado y delegando tareas de conducción a actores no estatales, asociando actores públicos y

²⁷ Esser, Klaus y otros, Op. Cit., p. 26.

²⁸ Ídem. p. 28

privados, consolidando los principios subsidiarios y la solidaridad social y desarrollando redes sectoriales;

- ✓ *Fortalecer la capacidad de organización autónoma de la sociedad* como una condición para formar patrones viables de organización social y formas complejas de conducción;
- ✓ *Insertar el mercado en sistemas institucionales eficaces* con el objeto de optimizar los potenciales de desarrollo económico y corregir tendencias destructivas presentes en la economía de mercado (políticas sociales y ecológicas).

Para el presente análisis se han considerado como concluyentes a nivel **meta**: los patrones básicos de organización, por considerar son los factores que influyen directamente en el desarrollo de las condiciones internas de competitividad del sector orgánico salvadoreño, siendo el actor principal APRAINORES.

NIVEL MACRO: Aseguramiento de Condiciones Macroeconómicas Estables.

Se refiere a la estabilización macroeconómica necesaria pero no suficiente para fomentar la competitividad, un marco macroeconómico inestable perjudica en forma sustancial la capacidad de funcionamiento de los mercados de factores y productos, impidiendo asegurar una asignación eficaz de recursos. Las fuentes más significativas de inestabilidad son: los déficit presupuestarios y de balanza de pagos, ya que ambos propician inflación, una mayor deuda externa y debilitan la inversión nacional. De ahí que para estabilizar el marco macroeconómico es preciso recurrir en primer lugar y sobre todo, a una reforma de la política fiscal y presupuestaria, así como de la política monetaria y cambiaria, especialmente del régimen de tipos de cambio. Por tal razón se requiere de una verdadera voluntad política así como del apoyo internacional²⁹.

Al mismo tiempo, el esfuerzo por la estabilización macroeconómica no debe basarse solamente en la reducción de déficits, sino también en el crecimiento económico y su distribución. Las empresas locales deben también, tener acceso a los mercados internacionales, pero se deben fortalecer las capacidades de las mismas empresas en el interior.

²⁹ Esser, Klaus y otros. Op. cit. p. 29

A. Mantenimiento del Equilibrio en la Economía Interior

Dentro de un contexto fuertemente inflacionario se anula la función señalizadora de los precios. La consecuencia de ello es una asignación ineficaz de recursos. Resulta por tanto decisivo que el Estado practique una política presupuestaria, fiscal y monetaria que garantice un valor monetario lo suficientemente estable³⁰. Para reducir déficit presupuestarios es necesario aplicar medidas simultáneas en el rubro de los gastos (reducirlos vía reducción de puestos superfluos en el sector público, reducción del déficit de las empresas públicas, de los gastos militares y de los subsidios introduciendo plazos límites y tasas decrecientes en el tiempo), y en el de los ingresos (incrementarlos estructurando a fondo y en su totalidad el sistema tributario y el de contribuciones, fortaleciendo la capacidad gestora de las administraciones fiscales, entre otras).

B. Mantenimiento del Equilibrio en el Comercio Exterior.

Los déficit de la balanza, al mantenerse elevados durante mucho tiempo, restringen los márgenes de crecimiento y desestabilizan la economía nacional, la única manera de reducirlos consiste en modificar a fondo la política económica, especialmente las políticas cambiaria y comercial³¹. En la cambiaria, debe procurarse un tipo de cambio equilibrado y un régimen que permita un ligero incentivo a las exportaciones, sin que sea demasiado pues se encarecerían las importaciones de insumos y bienes de capital. En materia de política comercial, las empresas necesitan percibir señales claras que las motiven a dirigir sus estrategias hacia el mercado mundial, ya sea a través de una liberalización general de la importación o de una liberalización selectiva de la importación (da tiempo suficiente para que las empresas se ajusten y realicen sus necesarios procesos de aprendizaje).

A nivel **macro** se estudian: la política de competencia y la política comercial, por ser las principales políticas que orientan hacia la competitividad al sector. Refiriéndose a aquellas actividades del Estado

³⁰ Ídem. p. 30

³¹ Ídem. p. 31

encaminadas a generar una competencia inducida en las empresas, para el caso APRAINORES, producto de una apertura comercial.

NIVEL MESO. Importancia de las Políticas Selectivas.

Se refiere a la construcción de redes de colaboración interempresarial, que permita aumentar las capacidades individuales de las empresas a través de un efecto de sinergia donde la red de colaboración permita contar con capacidades mayores a la suma de las capacidades individuales de sus integrantes³².

La articulación innovadora de bancos, empresas e instituciones intermediarias, tanto públicas como privadas, permite un aporte decisivo al desarrollo de ventajas competitivas nacionales³³. Los espacios económicos dinámicos se distinguen por condiciones generales que incentivan la innovación (educación básica, sistema universitario, etc.) y por instituciones específicas para clusters o sectores, que contribuyen a cristalizar ventajas competitivas específicas (como institutos tecnológicos sectoriales, centros de formación especializados, entre otros).

Por consiguiente, las que compiten en el mercado mundial ya no son empresas aisladas que operan en forma descentralizada, sino *clusters industriales*, grupos de empresas constituidos en redes, cuya dinámica de desarrollo depende sustancialmente de la eficacia de sus localizaciones industriales, es decir, de la existencia de universidades, centros de entrenamiento, centros de I+D, sistemas de información tecnológica, organizaciones sectoriales privadas y muchas entidades más.

La desregulación, la privatización de empresas públicas y la asistencia financiera externa permiten crear en muchos casos condiciones de oferta competitivas. Resulta también esencial desarrollar una infraestructura física que facilite la exportación (sistemas de transporte y telecomunicaciones). Mucho más difícil resulta, sin embargo, reformar y desarrollar, con vistas a la competitividad, las instituciones necesarias para implementar políticas de educación, investigación y tecnología y otras políticas de

³² Narváez Nieto, Joel, Artículo: "El Concepto de Competitividad Sistémica".

³³ Esser, Klaus y otros. Op. Cit. P. 41

localización que apoyen a la industria y sirvan para estructurar el espacio meso. El Estado opera no como un clásico Estado intervencionista, sino más bien como generador de impulsos, moderador, comunicador entre empresas y asociaciones empresariales, sector científico, instituciones intermediarias o incluso sindicatos; su objetivo consiste en promover la difusión de información relevante y elaborar visiones de medio y largo plazo que sirvan de guía a políticas públicas de nivel meso e iniciativas particulares³⁴.

Las políticas formadoras del espacio meso poseen una dimensión nacional y una regional/local. A nivel nacional, las políticas de nivel meso apuntan a desarrollar infraestructuras físicas especialmente concebidas para clusters (transporte: puertos, redes ferroviarias y viales; telecomunicaciones; sistemas de abastecimiento y evacuación: energía, agua/desagüe, desechos), y a desarrollar también estructuras intangibles (desarrollo de sistemas educacionales, etc.). Las políticas específicas para clusters, además de mejorar selectivamente el espacio meso nacional, van ganando importancia a nivel regional y local, pues la proximidad geográfica de los actores involucrados en los clusters constituye una fuerza productiva sustancial.

A. Capacitación y Perfeccionamiento.

Si se fortalecen las fuerzas de mercado sin que ocurra lo mismo con las estructuras sociales, la orientación a la competitividad no tendrá éxito. La reforma y el desarrollo de la educación deben apuntar a tres objetivos: la orientación hacia el sistema de valores, el fortalecimiento del impacto social y la preparación del nuevo nivel de calificación.

B. Investigación y Tecnología.

La eficacia de un sistema de innovación se debe a que, por encima de clusters aislados y de alcance local, surgen redes tecnológicas articuladas entre empresas manufactureras y de servicios, instituciones de I+D y educacionales, así como agencias estatales. No es tanto el tamaño sino más

³⁴ Esser, Klaus y otros. Op. cit. p. 43

bien la densidad de las relaciones al interior de la red que determina el éxito de un sistema de innovación.

C. Sector Financiero e Inversiones Industriales

Aparte de otorgar créditos convencionales, la banca y las instituciones especializadas apoyan cada vez más al sector empresarial en el aprovechamiento de otras formas de financiamiento, como: el leasing (una empresa adquiere el derecho de usufructo de un bien de capital durante un período determinado pagando los correspondientes derechos); empréstitos; fondos de seguridad y garantía de reciprocidad; factoring (la venta de obligaciones a firmas especializadas); financiamiento a la exportación; bolsas de valores; financiamiento de capital de riesgo; empréstitos externos, etc.).

D. Dimensión de la Política Ecológica

La industrialización practicada hasta ahora con un intenso consumo de recursos naturales y energía ha agudizado el problema ambiental, sin embargo, se debe manejar una política ambiental preventiva que combata y evite el deterioro ambiental, incentivando además la capacidad nacional de innovación que apunte a desarrollar formas de producción poco contaminantes.

A nivel **meso** se analizan: la política ambiental y la política selectiva de exportaciones, por ser los factores principales en la formación de políticas de apoyo a los productores y consumidores de productos orgánicos, siendo los actores principales: el gobierno, APRAINORES e instituciones financieras.

NIVEL MICRO. Transición a la Nueva Best Practice.

En los países industrializados y en los países en desarrollo más avanzados, la década de los ochenta fue una fase de cambios radicales en el nivel micro. Dicha fase se cristalizó en una nueva best practice de producción, I+D empresarial e interacción entre empresas, lo que se puede resumir en los términos de lean production (producción magra), simultaneous engineering (ingeniería simultánea) y

just-in-time (justo a tiempo). Esta nueva mejor práctica vuelve obsoletos los enfoques y procedimientos anteriores, como el taylorista-fordista. Por lo tanto, las transformaciones pendientes no se limitan solamente al nivel empresarial, estas incluyen también las relaciones interempresariales así como el espacio meso³⁵.

Para que las empresas sean competitivas, tienen que cumplir con cuatro criterios: eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez. Es necesario optimizar la productividad del trabajo y del capital, buscar certificaciones internacionales de calidad como las normas ISO 9000, la flexibilidad viene dada por la capacidad de cambiar fácilmente para producir nuevos productos, nuevos volúmenes, nuevas secuencias de producción o incluso nuevos procesos. Al mismo tiempo, deben tener la capacidad de generar innovaciones en sucesión rápida, así como adaptarse muy pronto a los cambios en los gustos, expectativas y modas de los clientes. Esto significa que las empresas deben ser capaces de formular e implementar estrategias, y deben estar preparadas ante todo para adaptar en cualquier momento esas estrategias a las nuevas condiciones de su entorno. El objetivo debe ser la reorganización de la propia cadena de valor agregado eliminando, por ejemplo, delimitaciones muy marcadas entre departamentos e introduciendo un patrón organizativo orientado hacia el proceso³⁶.

Esto, implica un nuevo concepto organizativo en el desarrollo del producto, ya no se considera eficiente la separación física del proceso productivo, de los laboratorios de I+D, por considerar que desaparecen los procesos de aprendizaje interactivos entre I+D y producción, además, los investigadores y proyectistas no tienen contacto con el mercado y se desvincula la producción de las ideas generadas por el marketing. En cambio las empresas Japonesas pusieron en práctica un modelo organizativo llamado: simultaneous engineering (ingeniería simultánea) que comprende dos elementos: se procura incorporar al proceso de desarrollo el mayor número posible de departamentos técnicos de la empresa y el desarrollo de producto se realiza por la separación de actividades entre los departamentos³⁷.

³⁵ Esser, Klaus y otros. Op. cit. p. 33

³⁶ Ídem. p. 34

³⁷ Ídem. p. 34

También se dan nuevos conceptos organizativos en la producción, la automatización se cambia por la lean production, con equipos de obreros altamente calificados en la planta industrial y con una cooperación intensa y de mutua confianza entre firmas subcontratistas y fabricantes del producto final. El instrumento fundamental para mejorar la eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez es la reintegración de actividades a nivel de planta y procesos de trabajo antes fragmentados. El acercamiento simultáneo de las empresas a tres dimensiones da origen a la nueva best practice de producción industrial, que establece a su vez las pautas de la competitividad internacional: la primera dimensión es la introducción de innovaciones organizativas, la segunda abarca transformaciones sociales y la tercera es la introducción de innovaciones técnicas.

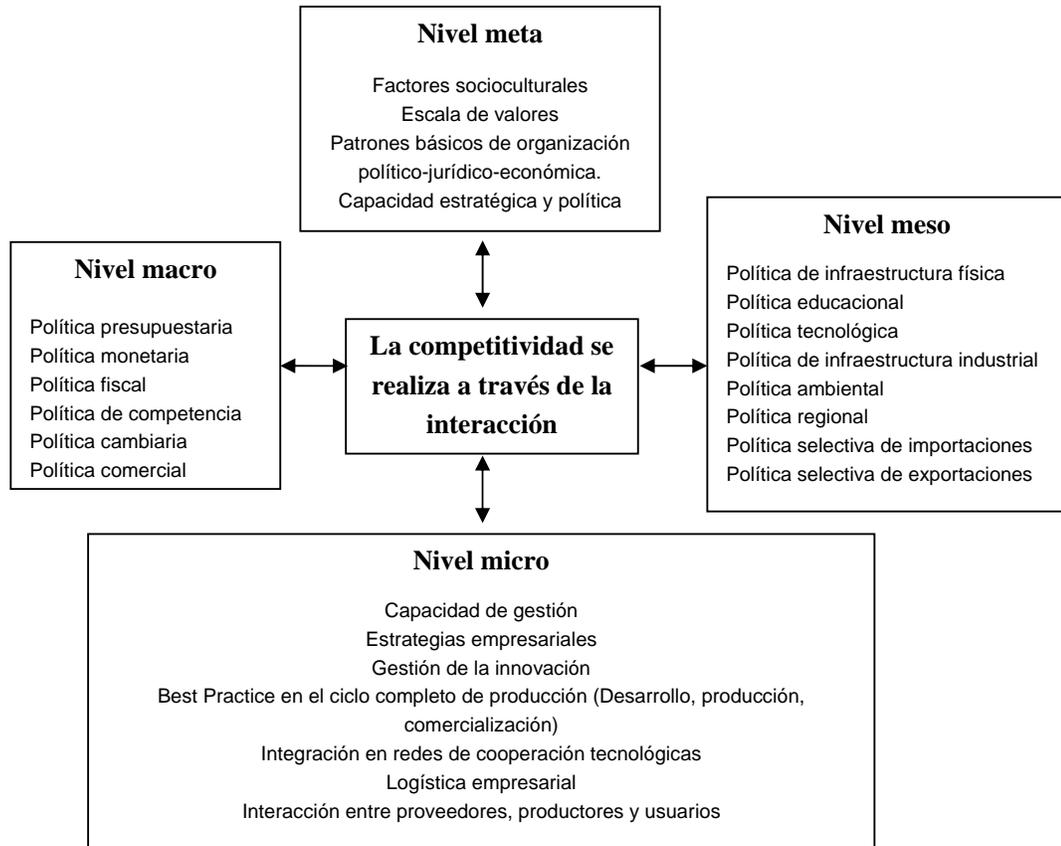
En cuanto al desarrollo de redes, el ejemplo de Japón ha triunfado la convicción que el desarrollo de una red es más adecuado para promover la competitividad que el aprovecharse de las rivalidades entre firmas proveedoras que compiten entre sí. Al tiempo que potencian la formación de clústers por reducir al mínimo los costos y riesgos de transacción.

A nivel **micro** se analizan: el Best Practice en el ciclo completo de producción (Desarrollo, producción, comercialización) y la interacción entre proveedores, productores y usuarios; por considerar que son los aspectos primordiales en la construcción de las condiciones intra e inter empresa determinantes de la competitividad sistémica. Incluyen aspectos de productividad, innovación y difusión tecnológica, transferencia de información así como la integración entre proveedores, productores y usuarios. El actor principal será APRAINORES.

A continuación se observa el esquema de cómo funciona el enfoque sistémico de la competitividad en los cuatro niveles arriba descritos.

Figura No. 3

Determinantes de la Competitividad Sistémica



Fuente: "Competitividad sistémica. Competitividad Internacional de las Empresas y Políticas Requeridas", Instituto Alemán de Desarrollo, Berlín 1994.

2.3. Aspectos Teóricos Conceptuales sobre la Agricultura Orgánica

2.3.1. Agricultura Orgánica y Productos Orgánicos. Definiciones

La agricultura orgánica, ecológica o biológica se define como un sistema de gestión completa de la producción que evita la utilización de fertilizantes sintéticos, plaguicidas y organismos modificados genéticamente, reduce al mínimo la contaminación del aire, los suelos y el agua, optimiza la salud y la productividad de las comunidades interdependientes de plantas, animales y personas; prefiere la utilización de insumos naturales por medio de prácticas especiales como composta, abonos verdes, control biológico, repelentes naturales a partir de plantas, asociación y rotación de cultivos, etcétera³⁸. Esta forma de producción, además de considerar el aspecto ecológico, incluye en su filosofía el mejoramiento de las condiciones de vida de sus practicantes, de tal modo que aspira a una sostenibilidad integral del sistema de producción (económica, social y ecológica).

Así, un *producto orgánico* se define como aquel que es producido, empacado y almacenado sin hacer uso de fertilizantes sintéticos, pesticidas o herbicidas; es decir, son elaborados a través de procesos productivos ambientalmente limpios y libres de elementos tóxicos. Sin embargo, para que sean reconocidos en el mercado como orgánicos, necesitan estar validados por certificadoras, organismos reconocidos internacionalmente pero ajenos tanto a los productores como a los consumidores; esto significa que deben haber sido producidos de acuerdo a las normas y reglas establecidas por estas organizaciones nacionales o internacionales que reglamentan el proceso de producción orgánica. Estas reglas pueden diferir entre países. En El Salvador fue hasta el 2004 que se crearon las normas para regular la "producción, procesamiento y certificación de productos orgánicos y la acreditación de Organismos de Certificación"³⁹, estableciendo como la autoridad para aplicarlo al MAG.

³⁸ Conferencia Internacional sobre Agricultura Orgánica y Seguridad Alimentaria (FAO), Roma, 3-5 de mayo de 2007

³⁹ Para revisar el reglamento completo visitar:
www.camagro.com/actualidad/descarga/ReglamentoProduccionProcesamientoyCertificacionOrganicos.pdf

2.3.2 Principios de la Agricultura Orgánica

La Federación Internacional de Movimientos Orgánicos (IFOAM) quien rige los principios y normas de certificación que hay en el mundo, ha definido que la agricultura orgánica se fundamenta en cuatro principios básicos, éstos, representan las raíces de donde la agricultura orgánica crece y se desarrolla, expresan la contribución que puede hacer al mundo y una visión para mejorar toda la agricultura en un contexto global⁴⁰:

A. Principio de la Salud

“La agricultura orgánica debe sostener y promover la salud de suelo, planta, animal, persona y planeta como una sola e indivisible”. Este principio sostiene que la salud de los individuos y las comunidades no puede ser separada de la salud de los ecosistemas. “Suelos saludables producen cultivos saludables que fomentan la salud de los animales y las personas, formando un ciclo virtuoso de salud”, en correspondencia con este principio, la agricultura orgánica debe evitar el uso de fertilizantes, plaguicidas, productos veterinarios y aditivos en alimentos que puedan ocasionar efectos negativos en la salud.

B. Principio de la Ecología

“La agricultura orgánica debe estar basada en sistemas y ciclos ecológicos vivos, trabajar con ellos, emularlos y ayudar a sostenerlos”⁴¹. Este principio, establece que la producción debe estar basada en procesos ecológicos y el reciclaje, así por ejemplo, en el caso de cultivos, éste es el suelo vivo, en animales, es el ecosistema de la granja y en peces y organismos marinos es el ambiente acuático. Los insumos deben disminuir mediante la reutilización, reciclaje y manejo eficiente de materiales y energía para así mantener y mejorar la calidad ambiental y la conservación de los recursos.

⁴⁰ Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM), “*The Principles of Organic Agriculture*”, disponible en www.ifoam.org.

⁴¹ Ídem. p.1

C. Principio de la Equidad

“La agricultura orgánica debe estar basada en relaciones que aseguren equidad con respecto al ambiente común y a las oportunidades de vida”⁴². Este principio enfatiza que todos aquellos involucrados en la agricultura orgánica deben conducir las relaciones humanas de tal manera que aseguren justicia a todos los niveles y a todas las partes: productores, trabajadores agrícolas, transformadores, distribuidores, comercializadores y consumidores. La agricultura orgánica busca proporcionar a todos aquellos involucrados, una buena calidad de vida, contribuir a la soberanía alimentaria y a la reducción de la pobreza. Su objetivo es producir alimentos de calidad y otros productos en cantidad suficiente.

D. Principio de Precaución

“La agricultura orgánica debe ser gestionada de una manera responsable y con precaución para proteger la salud y el bienestar de las generaciones presentes y futuras y el ambiente”⁴³. De acuerdo a este principio, quienes practican la agricultura orgánica pueden incrementar la eficiencia y la productividad siempre que no comprometan la salud y el bienestar, por lo tanto, las nuevas tecnologías necesitan ser evaluadas y los métodos existentes revisados.

Pese a los principios que existen en lo que respecta a las reglas para la producción de productos orgánicos, en 1989 se instauraron las Normas Básicas de Producción Orgánica mundial siempre por la IFOAM, normas, que pronto fueron utilizadas como base para el desarrollo de legislaciones nacionales, como la de nuestro país en el 2004, éstas, regulan y establecen los procedimientos básicos para la producción orgánica, procesamiento y certificación, así como para el funcionamiento del sistema de control y certificación de dichos productos, los cuales están relacionados entre otros con:

⁴² Ídem. p.1

⁴³ Ídem. p.1

- ✓ El período de transición de la finca, es decir el tiempo en el que la finca debe utilizar métodos de producción orgánicos antes de que pueda certificarse (entre 2 y 3 años dependiendo del organismo certificador).
- ✓ La selección de semillas y materiales vegetales.
- ✓ El método de mejoramiento de las plantas.
- ✓ El mantenimiento de la fertilidad del suelo empleado y el reciclaje de materias orgánicas.
- ✓ El método de labranza.
- ✓ La conservación del agua y el control de plagas, enfermedades y malezas.
- ✓ El uso de fertilizantes orgánicos e insumos para el control de plagas y enfermedades.

Con respecto a la producción de animales, hay requisitos sobre la sanidad de éstos, su alimentación, reproducción, condiciones de vida, transporte y procedimientos para sacrificarlos. Sin embargo, no se profundizara más sobre este tema, pues el objeto del presente trabajo es el estudio del comercio y no de la producción de estos productos.

2.3.3. Importancia de los Productos Orgánicos

Lo que distingue a la agricultura orgánica de la tradicional es precisamente que es una actividad reglamentada por leyes y programas de certificación, que prohíben casi todos los insumos sintéticos y hacen obligatoria la rotación de cultivos para fortalecer el suelo. Una agricultura orgánica debidamente gestionada reduce o elimina la contaminación del agua y permite conservarla, así como el suelo en las fincas. De igual forma, tienen gran incidencia en materia económica para las comunidades rurales.

En este sentido, gracias a que los precios de las semillas de exportación de APRAINORES han experimentado un aumento, todos en el mercado justo; y comparado al precio interno al productor de la nuez, que se sitúa entre: \$22.85 y \$26.28 por quintal. Y con tendencia de los precios internacionales al alza.

En materia de comercialización de la semilla de marañón orgánica, el principal beneficio son los ingresos obtenidos por la venta principalmente en mercados justos, lo cual beneficia a las familias de la zona, quienes gracias a la venta del producto han logrado incrementar sus ingresos hasta en un 70%⁴⁴.

A continuación se exponen los principales factores de importancia de los productos orgánicos a nivel general.

A. Importancia Social

El principal beneficio social de esta forma de producción es que el consumidor ingiere productos libres de químicos. Pero, además, genera empleo rural pues requiere un uso intensivo de mano de obra, sobretodo para el control de las malezas.

Promueve la seguridad alimentaria, pues, la dependencia de la economía familiar de un solo cultivo, hace vulnerable al productor por las variaciones del mercado y los impactos climáticos. En cambio, la producción orgánica promueve la biodiversidad en la finca, no solo porque es indispensable para el funcionamiento del equilibrio biológico necesarios para el manejo de plagas y enfermedades, sino también para aumentar la sostenibilidad económica del sistema.

Además, posibilita una mejor distribución de recursos en la cadena agroalimentaria, permitiendo que los productores establezcan, en la medida de lo posible sistemas directos de comercialización. El agricultor pasa de ser un objeto a ser sujeto.

En el caso de los productores pertenecientes a APRAINORES y sus familias, los ingresos por la venta de la semilla de marañón les han permitido un mayor acceso a servicios sociales de salud y educación, por ejemplo. La comunidad de Montecristo ofrece la mejor oportunidad de ver estos

⁴⁴ Entrevista realizada a productores de APRAINORES.

impactos, pues el dinero proveniente de la venta del marañón ha sido invertido en la escuela y otras obras de uso comunal⁴⁵.

En materia laboral el beneficio que han experimentado está asociado al hecho de no utilizar agroquímicos en la plantación, eliminando el riesgo de envenenamiento ya que por la altura de los árboles sería necesaria la irrigación aérea de los insecticidas, y ha favorecido la economía familiar. Así mismo, es importante destacar, el número significativo de jóvenes hombres y mujeres que trabajan medio turno y estudian medio día en la comunidad de San Carlos o sus cercanías, lo que ayuda cubrir sus costos de estudios y proporcionar dinero a sus familias.

B. Importancia Ecológica

Como se ha mencionado, la agricultura orgánica es un sistema responsable de producción de alimentos con beneficios de conservación y no contaminación de los recursos naturales por tanto, la preservación de la biodiversidad. Algunos países desarrollados, como Alemania y Francia, obligan a ciertos agricultores a aplicar técnicas orgánicas, o los subvencionan para que las utilicen, como solución a los problemas de contaminación del agua.

Posibilita la recuperación de suelos erosionados e intoxicados por el uso excesivo de agroquímicos, al tiempo que beneficia la salud del ser humano al dejar de ingerir alimentos cargados de organismos genéticamente mejorados.

C. Beneficios Ambientales

Ante la situación expuesta anteriormente, existen muchas ventajas ambientales que la agricultura orgánica ofrece en contraposición a la convencional, entre estas se puede mencionar la sostenibilidad a largo plazo, suelos, agua, aire y biodiversidad:

Sostenibilidad a largo plazo

⁴⁵ Ídem

Toma en cuenta los efectos a mediano y a largo plazo de las intervenciones agrícolas en el agroecosistema, pues, pretende producir alimentos a la vez que se establece un equilibrio ecológico para proteger la fertilidad del suelo y evitar problemas de plagas. Asume un planteamiento activo en vez de afrontar los problemas conforme se presenten⁴⁶.

Suelos

En la agricultura orgánica son fundamentales las prácticas de enriquecimiento de los suelos, como la rotación de cultivos, los cultivos mixtos, las asociaciones simbióticas, los cultivos de cubierta, los fertilizantes orgánicos y la labranza mínima, que benefician a la fauna y la flora del suelo, mejoran la formación de éste y su estructura, propiciando sistemas más estables. A su vez, se incrementa la circulación de los nutrientes y la energía, y mejora la capacidad de retención de nutrientes y agua del suelo, que compensa que se prescindan de fertilizantes minerales. Estas técnicas de gestión también son importantes para combatir la erosión, se reduce el lapso de tiempo en que el suelo queda expuesto a ésta, incrementándose la biodiversidad y disminuyendo las pérdidas de nutrientes, lo que ayuda a mantener y mejorar la productividad del suelo. La emisión de nutrientes de los cultivos suele compensarse con los recursos renovables de origen agrícola, aunque a veces es necesario añadir a los suelos potasio, fósforo, calcio, magnesio y oligoelementos de procedencia externa⁴⁷.

Agua

En muchas zonas agrícolas es un gran problema la contaminación de las corrientes de agua subterráneas con fertilizantes y plaguicidas sintéticos. En la agricultura orgánica, estos, se sustituyen con fertilizantes orgánicos por ejemplo: compostas, estiércol animal, abono verde, etc. Los sistemas orgánicos bien gestionados, con mejores capacidades para retener los nutrientes, reducen mucho el peligro de contaminación del agua subterránea. En algunas zonas donde la contaminación es un gran

⁴⁶ Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Organic Agriculture, preguntas frecuentes sobre agricultura orgánica, "¿Qué beneficios ambientales produce la agricultura orgánica?". Disponible en su página Web.

⁴⁷ Ídem.

problema, se alienta la adopción de la agricultura orgánica como medida de restablecimiento del medio ambiente, por ejemplo, en Francia y Alemania⁴⁸.

Aire

Reduce la utilización de energía no renovable al disminuir la necesidad de sustancias agroquímicas (cuya producción requiere una gran cantidad de combustibles fósiles). La agricultura orgánica contribuye a mitigar el efecto de invernadero y el calentamiento del planeta mediante su capacidad de retener el carbono en el suelo. Muchas prácticas de gestión utilizadas por la agricultura orgánica como la labranza mínima, la devolución de los residuos de las cosechas al suelo, la utilización de cubiertas vegetales y las rotaciones, así como la mayor integración de leguminosas que contribuyen a la fijación del nitrógeno, incrementan la devolución de carbono al suelo, lo que eleva la productividad y favorece su almacenamiento⁴⁹.

Biodiversidad

Los agricultores orgánicos son guardianes de la biodiversidad a la vez que la utilizan, en todos los niveles. En el plano de los genes, prefieren las semillas y las variedades tradicionales y adaptadas, por su mayor resistencia a las enfermedades y a las presiones del clima. En el plano de las especies, diversas combinaciones de plantas y animales optimizan los ciclos de los nutrientes y la energía para la producción agrícola. Mantener zonas naturales dentro y alrededor de los campos de cultivo, así como la no utilización de insumos químicos, propicia un hábitat adecuado para la flora y fauna silvestres. Así mismo, la utilización frecuente de cultivos de rotación para restablecer la fertilidad del suelo, hace que se reduzca la erosión y crea una reserva de genes más sana, que es la base de la futura adaptación. Se propicia la llegada de especies nuevas (de tipo permanente o migratorio) o que otras anteriores vuelvan a colonizar la zona orgánica, especies de flora y de fauna como algunas aves y organismos benéficos para el sistema orgánico, como polinizadores y depredadores de las plagas⁵⁰.

⁴⁸ Ídem.

⁴⁹ Ídem.

⁵⁰ Ídem.

Organismos modificados genéticamente (OMG)

La utilización de OMG en los sistemas orgánicos no se permite en ninguna etapa de la producción, elaboración o manipulación de los alimentos. La etiqueta orgánica, por lo tanto, asegura que no se hayan utilizado OMG intencionalmente. Esto no lo pueden garantizar los productos convencionales ya que en la mayor parte de los países todavía no se exige mencionar en las etiquetas la presencia de OMG en los productos alimentarios. Sin embargo, como cada vez se utilizan más OMG en la agricultura y debido al método de transmisión de estos en el medio ambiente (por ejemplo, a través del polen), la agricultura orgánica no puede asegurar que los productos orgánicos carezcan por completo de ellos. Sin embargo la contaminación sería mínima⁵¹.

Servicios ecológicos

De lo anterior expuesto, se resumen que algunos servicios ecológicos que se obtienen de la agricultura orgánica son: formación, acondicionamiento y estabilización del suelo, reutilización de los desechos, retención de carbono, circulación de los nutrientes, polinización y suministro de hábitat. Al preferir productos orgánicos el consumidor promueve, con su poder de compra, un sistema agrícola menos contaminante. Disminuyen los costos de la agricultura para el medio ambiente⁵².

El marañón orgánico, brinda grandes externalidades positivas al país en materia ambiental, entre estas: el falso fruto (Marañón sin semilla) es utilizado como alimento para muchas especies de fauna, de tal manera que se transforma en materia orgánica enriqueciendo así los suelos de cultivo y convirtiéndose en un componente importante de la cadena alimenticia. Así mismo, La cobertura vegetal generada por el área del cultivo en la zona incrementa la biomasa y tiene suma importancia en la captura de carbono, lo que es difícil cuantificar y valorar por las limitantes técnicas existentes, entre otros beneficios generales mencionados anteriormente.

El único impacto negativo en el ambiente es la disposición de las cáscaras en el botadero municipal. Pues aunque existe actualmente una alternativa técnica para su disposición que no afectaría el medio

⁵¹ Ídem.

⁵² Ídem.

ambiente, utilizándolas como fuente de aceite para el proceso de fritura, no es posible utilizar todo el desperdicio por lo que siempre hay un residuo. Sin embargo, el balance del impacto ambiental del conjunto de actividades de producción primaria y el procesamiento del marañón orgánico es bastante positivo.

2.3.4. Procesos de Certificación

La certificación orgánica nace como una necesidad de los mercados cuando el vínculo productor-consumidor se rompe y no se puede garantizar fácilmente la integridad orgánica de los cultivos. Estas certificaciones les dan la seguridad a los consumidores que el producto cumplió con las normas, reglas y requisitos de la organización y que en todo su proceso desde la producción hasta la comercialización se respetaron los principios orgánicos. El beneficio para el productor es que le permite diferenciar su producto de otros similares en el mercado y venderlo a un mejor precio, además, puede mejorar sus posibilidades de ingreso a otros mercados. Es importante rescatar que el certificado orgánico tiene normalmente validez por un año.

Esto significa, que para ser reconocido formalmente como orgánico, un producto tiene que ser certificado por una entidad o agencia certificadora internacionalmente reconocida.

Algunas certificaciones añaden objetivos sociales como el tratamiento de los trabajadores de las fincas o la distribución de las ganancias entre los productores, las de comercio justo. Otros son conocidos como “ecológicos”, sellos verdes o amigables con la biodiversidad.

La selección de la agencia, usualmente depende del mercado de exportación del productor, ya que distintas agencias de certificación gozan de mayor aceptación en ciertos países.

2.3.5. Etapas de la Certificación

Para obtener la certificación es necesario inspeccionar y certificar cada paso del producto, desde la semilla, la siembra, el manejo en campo, la cosecha, almacenamiento, transporte, procesado y empaque final.

A continuación se describen brevemente las etapas necesarias para lograr la certificación de un producto orgánico, a nivel de finca y de planta de proceso.

1. El productor *elige y contacta a la Agencia de Certificación*, (solicita la membresía), la agencia le envía un cuestionario que recopila la información acerca del manejo actual de la finca y el historial de la misma.
2. *Inspección de la finca*: el inspector revisa las instalaciones físicas y áreas de siembra. Inspecciona, verifica y reporta sus observaciones a la agencia.
3. *Decisión de Certificación*: con base en la información colectada el Comité de Certificación toma la decisión. Luego la agencia certificadora comunica la decisión del comité, e independientemente si la certificación es aprobada, pendiente, o denegada, envían la información por correo.

Para el caso, APRAINORES eligió certificarse con la BCS Öko-Garantie de Alemania, una de las agencias más importantes a nivel mundial en materia de productos orgánicos, el costo de la certificación es de \$1,200 al año y ha renovado su certificación desde el 2000 hasta la fecha. Así mismo, desde el 2004, cuenta con la certificación de comercio justo por FLO Internacional. Los agentes inspectores revisan la plantación y la planta procesadora una vez al año al momento de renovar la certificación.

CAPITULO III: LA COMERCIALIZACIÓN DE LA SEMILLA DE MARAÑÓN ORGÁNICA

3.1 Antecedentes

El nacimiento de la idea de producir semilla de marañón orgánica en nuestro país, surge, al igual que la producción orgánica nacional, en el marco del Acuerdo de Paz firmado en 1992 en el cual se incluyó un programa conocido como Programa de Transferencia de Tierras (PTT).

El PTT benefició a la población repatriada en Honduras, fue así como 17 familias en total se trasladaron a la zona del Bajo Lempa, específicamente a San Carlos Lempa, en el municipio de Tecoluca y a la Isla de Montecristo. Estas familias ocuparon las tierras que fueron abandonadas por sus antiguos dueños, tierras que al no ser zona de combate, se regeneraron rápidamente, resurgiendo la flora y fauna silvestre. Las nuevas familias buscaban una nueva forma de vida y sobretodo querían aprovechar los recursos naturales de la zona, la cual era constituida principalmente por una gran variedad de plantaciones de marañón en buen estado, y tras un proceso de consulta y el apoyo visionario de CORDES llegaron a la decisión de dedicarse a la producción de marañón orgánico.

Sin embargo, antes de iniciar el proyecto (de producción, procesamiento y exportación de marañón orgánico), los propietarios de las tierras en las que se encontraban los árboles de marañón, ya comercializaban con éste, vendían su producción sin mayor valor agregado, a intermediarios locales y a la fábrica de alimentos procesados DIANA. Tanto los intermediarios locales, como DIANA se apropiaban de la mayor ganancia. Los primeros porque vendían el marañón a precios muy superiores a los precios que pagaban a las familias campesinas. Y la fábrica DIANA porque su poder de negociación le permitía ofrecer precios muy bajos.

Entonces, con el apoyo de CORDES se llegó al consenso de dejar de vender al mercado local para dirigirse al mercado orgánico internacional. Mercado en el cual se lograrían mejores precios, e incorporarían mayor valor añadido a través de la generación de empleo en la fábrica procesadora. Así,

inició la agroindustria de marañón orgánico, pues, si bien se producía marañón desde el primer año en que las familias recibieron las tierras, la producción con carácter orgánico, incluido el proceso de siembra, crecimiento y recolección del fruto, se inició en 1994. Al principio no se contaba con una empresa que procesara y comercializara el producto, simplemente se producía bajo condiciones orgánicas. Hasta el año 1996 en que se adquiere el equipo para procesar y empaclar la semilla de marañón y se capacita a los productores y trabajadores de la planta. Inicialmente, el propietario de la planta era CORDES, por lo que la administración era realizada por el mismo, comercializando la producción de semilla de marañón orgánica bajo la marca SES.

La primera cooperativa orgánica de marañón, certificada por la Asociación de Mejora de Cosecha de Oklahoma internacional (OCIA) en 1995, fue la Asociación Cooperativa de la Reforma Agraria La Maraionera de R.L (CORALAMA).

Localizada en el cantón Tierra Blanca, Chirilagua, Departamento de San Miguel. La planta recibía las nueces no solamente de su propia cosecha, sino también de otras cooperativas con quienes habían formado la Sociedad de Productores de Maraion de R.L, con el apoyo de la cooperación canadiense⁵³.

Esta cooperativa antes de su certificación, contaba con 1,200 manzanas sembradas de marañón en estado de abandono, de un total de 2,500 manzanas, debido a altos costos de producción, un deprimido mercado internacional e inadecuada gestión empresarial. En 1995, el cambio a la agricultura orgánica y la certificación por la OCIA le permitió la exportación de 37,000 libras de marañón orgánico certificado a Canadá a través de Port West y en 1996, ganó el Premio al Esfuerzo Empresarial en Materia Ambiental otorgada por la Secretaría Ejecutiva del Medio Ambiente, constituyéndose la principal exportadora de semilla de marañón orgánica en nuestro país.

Antes de la aparición de APRAINORES en el mercado nacional, la producción era procesada casi en su totalidad por la Cooperativa CORALAMA.

⁵³ Amy Angel, Op cit. P. 17

A partir de 1997, CORALAMA empezó a exportar semilla de marañón con cáscara como producto convencional a la India, aunque utilizaba el mismo manejo orgánico en la producción. Esta cooperativa experimentó serias dificultades financieras, las cuales no le permitieron continuar con las actividades de procesamiento, por lo que no han renovado su certificación orgánica. La cooperativa, actualmente enfrenta una crítica situación financiera debido al endeudamiento que tiene, y por esta razón la superficie cultivada de marañón se ha visto reducida de 1,200 manzanas a menos de 800 manzanas, debido a que, las certificaciones no han sido renovadas, ello detuvo el procesamiento en la fábrica, exportando únicamente semillas en el mercado convencional (no orgánico). Así mismo, le han usurpado cerca de 420 hectáreas de terreno por parte de 150 familias, puesto que los 86 socios de la cooperativa no han logrado resolver la tenencia de la tierra.

Aunque la Unión de Cooperativas de la Reforma Agraria, Productoras, Beneficiarias y Exportadoras (UCRAPROBEX) todavía realiza exportaciones de marañón para CORALAMA, que ahora se exporta como producto convencional.

Con la salida de CORALAMA como exportadora, el Sistema Agroindustrial de Marañón Orgánico (SAMO) es el productor principal en el mercado nacional de marañón orgánico.

No obstante lo anterior, otras instituciones se interesaron en el cultivo, entre las que están CORDES y la Sociedad Cooperativa de Productores de Marañón (SCPM). Posteriormente se creó SAMO, quien exporta a través de APRAINORES. SAMO, se abastece por 60 productores de San Vicente, San Miguel y la Isla de Espíritu Santo. Tiene el proyecto de corto plazo de empezar a procesar el falso fruto, exprimiendo jugos para luego hacer jaleas y mermeladas, inicialmente para el mercado nacional.

La organización, manejada para entonces por CORDES, empezó en 1992 y ha recibido apoyo de algunos organismos no gubernamentales así como de organismos de cooperación internacionales. Cuentan con una planta que tiene la capacidad para procesar 4,500 quintales de materia prima al año, lo que equivale a aproximadamente a 41 Toneladas de producto terminado (semillas de marañón) al año, muy superior al nivel actual que es de 20 toneladas aproximadamente. CORDES también apoya

la producción de otros productos orgánicos, además del marañón. Su área de influencia es la cuenca del bajo Lempa. Están afiliados a la organización SAMO.

Entre las empresas creadas y apoyadas por CORDES están:

- ✓ PRODE SOL: Procesamiento de frutas y hierbas aromáticas.
- ✓ ACOPRODUCH de R.L.: (Café Ereguan) Asociación cooperativa de producción, agroindustria y comercialización de productores de Chalatenango.
- ✓ COMAGRO S.A. de C. V.: Comercializadora agropecuaria de Chalatenango.
- ✓ ECOPROAGRO S.A. de C.V.: Empresa comercializadora de producción agroindustrial.
- ✓ AGROLEMPA de R. L.: Asociación agropecuaria de productores y de servicios múltiples del sur del bajo lempa.
- ✓ BIOLACT: Asociación cooperativa de productores ganaderos.
- ✓ APRAINORES: Asociación de productores agroindustriales orgánicos de el salvador.

Así mismo ha creado 6 Cooperativas de Ahorro y crédito que financian los proyectos que ejecutan en las diferentes comunidades y da facilidades de créditos a pequeños productores asociados.

3.2 Evolución de las Exportaciones de Semilla de Marañón Orgánica

La semilla de marañón orgánica de El Salvador tiene como destino principal el mercado extranjero, a través de APRAINORES, ya que ésta, cuenta con los canales establecidos y nichos especializados, aunque falta explorar otros nichos como el de los mercados de subproductos del marañón y el mercado local.

A pesar de ser todavía limitado, algunos productos orgánicos salvadoreños como café y semilla de marañón, son ofertados en tiendas especializadas y recientemente en algunos supermercados nacionales, como por ejemplo en la cadena Wal-Mart; así mismo, se pueden encontrar en algunos hoteles y restaurantes de la zona de clase media alta y alta de nuestro país. También existe oferta de productos que no han sido aptos para la exportación vía comercio justo, por razones de inconsistencia

en la producción o falta de certificación. APRAINORES, por su parte canaliza su producto únicamente a través de sus tiendas, una de ellas ubicada en CORDES San Salvador y otra ubicada en el cantón San Carlos Lempa, de Tecoluca, pues sus experiencias de comercialización en el mercado local a intermediarios no rendían suficientes ganancias. Así mismo, promueven su producto en ferias nacionales como la Agro Expo que se realiza en nuestro país desde el 2007, con la finalidad de difundir los avances del agro salvadoreño. Las primeras dos ediciones fueron organizadas por el MAG, mientras que la tercera por CAMAGRO. La Agro Expo 2009 se realizó del 6 al 15 de febrero pasado, logrando una venta del 85% de las semillas de APRAINORES.

En lo referente a tratados internacionales, las semillas de marañón se encuentran incluidas en el Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con México (Triángulo del Norte) que entró en vigencia el 15 marzo 2001, en la categoría C11 de desgravación arancelaria, con un impuesto del 15%, lo cual significa que se eliminarán en 11 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado, de manera que dichos bienes queden exentos de arancel aduanero a partir del primer día del décimo primer año de vigencia del TLC (el 2011). Con posibilidades de ingresar al mercado mexicano, donde la producción interna es poco significativa.

Asimismo, se encuentra acogido al Sistema Generalizado de Preferencia (SGP) con la Unión Europea (0% de impuesto a las exportaciones salvadoreñas). También se ha investigado que es factible exportar hacia Japón.

Asimismo, está incluido éste producto en el TLC entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (DR-CAFTA), por lo que se espera ampliar la oferta hacia ese país, sin mayores modificaciones, pues ya tienen libre acceso por la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC).

A continuación se muestran los datos de exportación de semilla de marañón orgánica registradas por el Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR). De acuerdo a fuentes oficiales del BCR, estos datos no concuerdan con los de otras instituciones, por la falta de una cuenta específica en el código

S.A.C de nuestro país para los productos orgánicos y debido a que muchas exportaciones orgánicas aun se reportan como convencionales.

Cuadro No.16

Exportaciones de Semilla de Marañon Orgánica de El Salvador

Valor en US\$. Periodo 1999-2007

<i>Años</i>	<i>Valor FOB US\$</i>	<i>Tasa de Variación (%)</i>	<i>Peso Neto (Kg.)</i>	<i>Tasa de Variación (%)</i>
1999	747,650		504,560	
2000	755,502	1.1	583,201.50	15.6
2001	734,267	-2.8	481,624.40	-17.4
2002	295,965.50	-59.7	386,015.60	-19.9
2003	493,873.30	66.9	359,978	-6.7
2004	389,026.60	-21.2	292,010.40	-18.9
2005	563,777.10	44.9	354,179	21.3
2006	476,627.20	-15.5	308,247.40	-13.0
2007	372,335.90	-21.9	220,528.40	-28.5

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR).

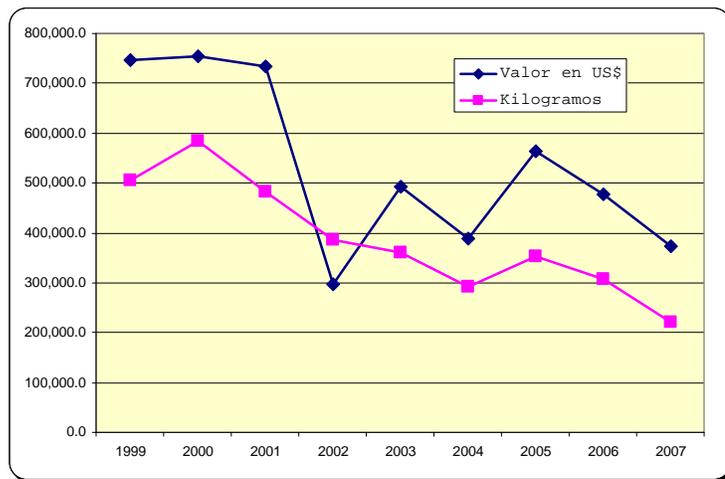
En forma global se observa un desempeño cada vez menor en la exportación de semilla de marañón orgánica salvadoreña, con reducciones tanto en el volumen como en el valor, únicamente se observan tasas de crecimiento positivas para los años: 2000, 2003 y 2005 con un 1.1%, 67% y 45%, respectivamente. Entre las causas de esta disminución se encuentran los terremotos del 2001, que destruyeron plantaciones completas de marañón orgánico, disminuyendo la cosecha para los siguientes años. La salida de CORALAMA como exportador y dificultades financieras por parte de los productores.

Al mismo tiempo, OXFAM América le proporcionó un subsidio de operación a SAMO la planta de procesamiento de APRAINORES, desde su nacimiento en 1992; es decir, los gastos de operación no se financiaban con los ingresos sobre ventas sino que eran financiados con los fondos provistos por OXFAM, esto permitía, que los ingresos por venta se utilizaran para pagar la materia prima y sus certificaciones orgánicas a los productores. Con lo cual, maximizaban su producción minimizando sus gastos.

Para la cosecha 2002/2003 APRAINORES se convirtió en el mayor exportador hasta la fecha, sin embargo, a partir del 2002, se retira la ayuda internacional de OXFAM, corriendo todos los gastos de operación e inversión de la planta por cuenta de SAMO. Lo anterior dificultaba el proceso productivo, impactando en su cosecha. Y aunque la producción fue menor, el monto exportado aumentó. Ya para la cosecha 2004/2005 se observa el mayor índice de las exportaciones desde el 2001, comercializando un poco más de 354 toneladas de semilla; sin embargo, en el 2007 las exportaciones bajan nuevamente en un 56% respecto a las del 2005.

Grafico No. 3

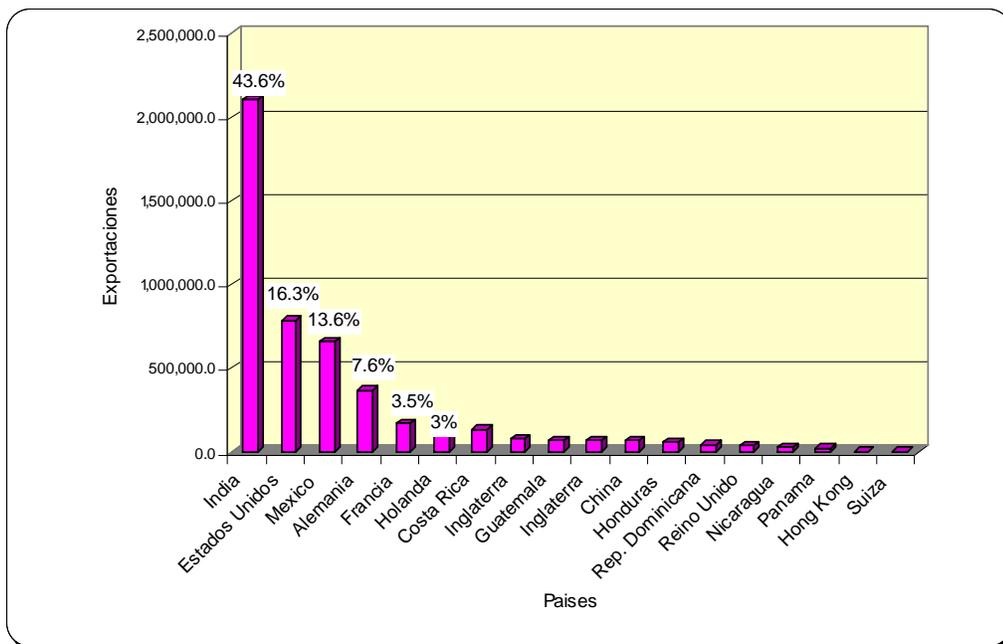
*Evolución del Volumen y Valor de las Exportaciones de Semilla de Marañón en El Salvador.
Periodo 1999-2007.*



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Grafico No. 4

Valor de las Exportaciones de Semilla de Marañón en El Salvador, de Acuerdo al País de Destino.
Periodo 1999-2007. (En US\$)

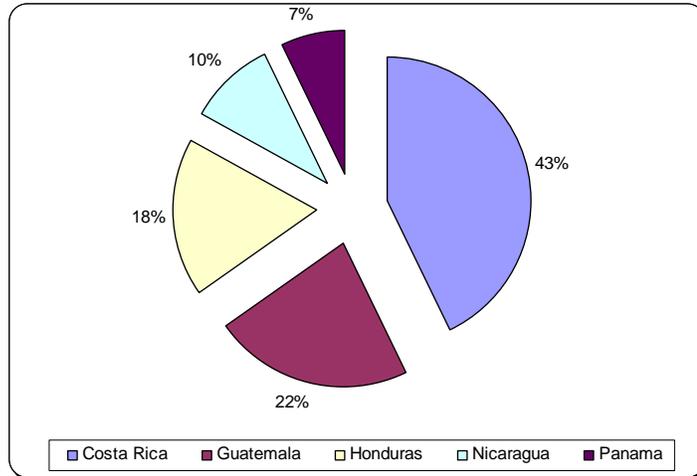


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Las exportaciones de la semilla de marañón de acuerdo al país de destino arroja los siguientes resultados: La India es el país a quien mas se ha exportado (43% de las exportaciones de El Salvador, en el periodo 1999-2007), en segundo lugar se encuentra Estados Unidos, con el 16.3%. Aunque, su participación ha sido descendente en el transcurso del periodo, como se muestra en el siguiente gráfico. De hecho, la única exportación ascendente es la de Francia, quien importa desde el 2006, Holanda, desde el 2005 y Centro América que como bloque, importado un 6.5% en el pasado periodo.

Grafico No. 5

Exportaciones de Semilla de Marañón de El Salvador Hacia Centro América. 1999-2007.

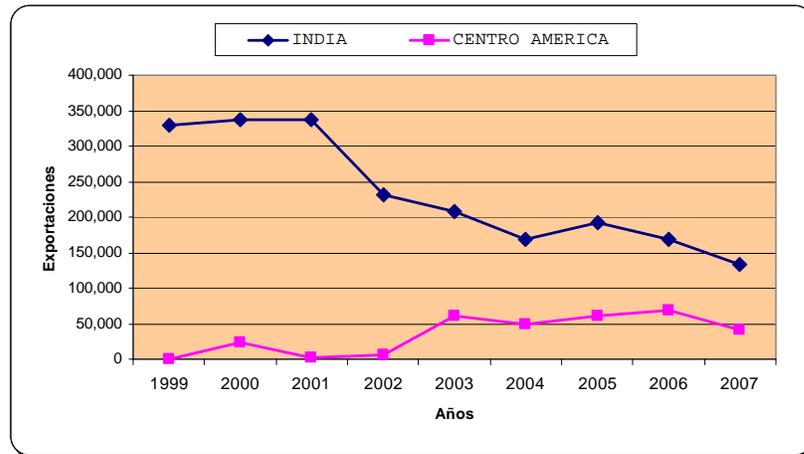


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Gráfico No. 6

Valor de las Exportaciones de Semilla de Marañón en El Salvador, a la India y Centro América.

Periodo 1999-2007. (En US\$)

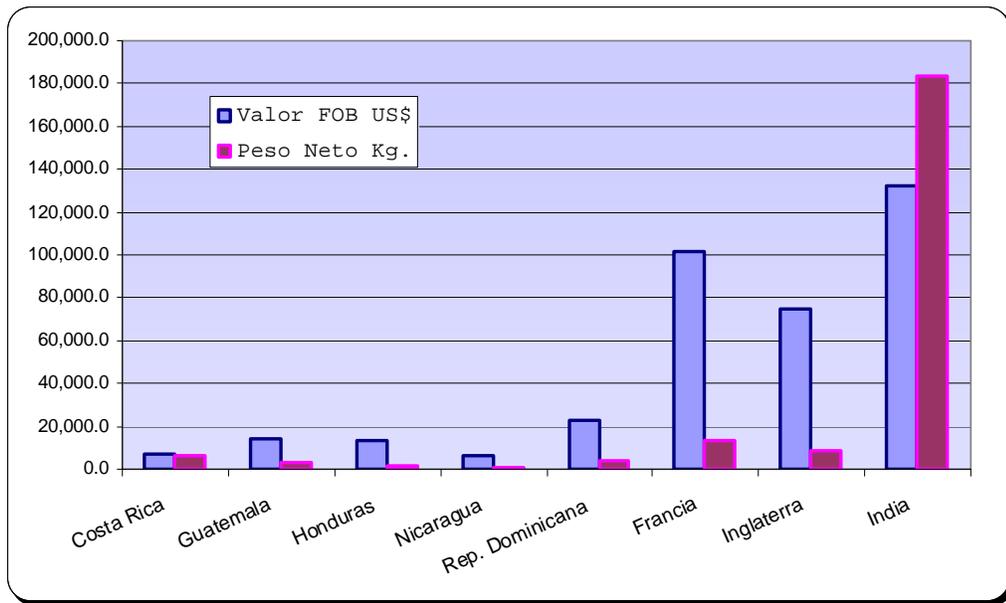


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Para el 2007, la tendencia es hacia la baja, tanto de la cantidad exportada como su precio en el mercado internacional, pues a pesar de que aumentó la producción, el valor FOB se redujo (el único año en que se había dado esta situación fue en el 2002). En cuestas año, la India compró el 35% de la producción, Francia e Inglaterra el 27% y 20% respectivamente.

Grafico No. 7

*Exportaciones de Semilla de Maraón de El Salvador durante el año 2007
por País de Destino.*



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

3.3 Comercialización

En nuestro país, APRAINORES exportó desde 1997 hasta el año 2002, mayoritariamente al mercado *inglés*: a través de Oxfam Gran Bretaña (Oxfam GB), miembro activo de la Asociación Europea del Comercio Justo (EFTA), quienes distribuyen la producción a través de una organización denominada "Fairtrade Foundation" y a través de las tiendas Oxfam. De igual forma a través de Equal Exchange, quienes compraron a APRAINORES la semilla de marañón orgánica durante el periodo de 1999 al 2003 y la utilizaron como insumo para producir a partir de ella una variedad de productos orgánicos dentro de los cuales se encuentra la mantequilla de semilla de marañón orgánica.

Al mercado *Alemania* se ha exportado a través de GEPA, una casa de comercio justo que también forma parte de la EFTA y que utiliza los siguientes canales de distribución: 800 tiendas de mundo, 6,000 grupos de acción por toda Alemania, y en numerosos supermercados, tiendas de productos orgánicos, comedores de empresa y centros de congresos, entre otros. A *Estados Unidos* se ha exportado a través de Organic Planet, una compañía estadounidense especializada en la venta de productos orgánicos en Norte América.

Así mismo, APRAINORES ha hecho un esfuerzo grande por comercializar mejor su producto, asistiendo a ferias como:

- ✓ Show your World-The international Food Exhibition, en Canadá.
- ✓ SIAL-International Food Market en Montreal Canadá.
- ✓ Feria de productos orgánicos en Washington D.C..
- ✓ Bio-Fach en Alemania.
- ✓ Feria Expoalimentaria en México.

Éstas, han constituido un importante espacio para facilitar el encuentro de productores que comercializan sus productos en el mercado orgánico y justo, a nivel mundial. En dichas ferias se ha logrado colocar la semilla de marañón obteniendo excelentes comentarios y conexiones con clientes potenciales; así, Alexander Flores, encargado de comercialización de la asociación, asistió a la

BioFach en 2005, indico que se logró vender el 85% de la producción anual a clientes de Alemania, Bélgica, Inglaterra y Francia. Manifestó que los clientes europeos le hicieron opiniones favorables en cuanto al sabor de la semilla y le sugirieron mejorar entre otros aspectos el empaque.

Condiciones de empackado

La almendra debe ser empackada al vacío en bolsas de aluminio de 25 libras (11,34 Kg.), las cuales se introducen en una caja de cartón corrugado con capacidad de 25 libras, que la protege durante el transporte. Cada caja lleva grabado el nombre del productor y del exportador, el número de certificado orgánico, el nombre de la agencia certificadora, el peso en libras y el tipo de almendra empackada.

Condiciones de almacenamiento

Humedad relativa del 60% y temperatura máxima de 25° centígrados.

Precio puesto en el puerto de embarque

US\$3,90 por libra de semilla entera blanca (convencional US\$2.58). US\$3,40 por libra semilla a la mitad y US\$3,30 dólares por libra semilla en trozos.

3.4 Papel de APRAINORES

APRAINORES nace legalmente en el 2002 y le son trasladados los activos y la administración de SAMO. Está conformada y dirigida por pequeños productores de marañón orgánico en la Región del Bajo Lempa, Departamento de San Vicente. Cuenta con certificación orgánica bajo las estrictas normas BCS Okogarantie de Alemania, desde el 2000. Así, también se basa en el estricto cumplimiento con las regulaciones de higiene (HACCP⁵⁴).

Funciona de la siguiente forma: los productores realizan la producción, almacenamiento y extracción de la semilla que comprende; la fritura, el secado, descortezado y horneado, una vez horneada la

⁵⁴ HACCP: del inglés Hazard Analisis and Critical Control Point, es un enfoque sistemático que con base científica nos permite identificar riesgos específicos y medidas de control con el fin de asegurar la inocuidad de los alimentos.

clasifican de acuerdo a su calidad en entera, mitades, y pedazos. Una vez clasificada, se empaqueta y se envía a APRAINORES quienes identifican a los compradores en el exterior y realizan los trámites de exportación.

En el cultivo y procesamiento del marañón están involucrados 145 grupos familiares, de los cuales 63 se dedican a la producción de la semilla, 80 trabajan en la planta y dos se ocupan del transporte. La planta procesadora de APRAINORES, (llamada SAMO), está ubicada en el Polígono Solidaridad, Km. 79 carretera el litoral, 300 metros al Norte, en el municipio de Tecoluca, departamento de San Vicente, está constituida por las 63 familias productoras (55 hombres y 8 mujeres), las zonas de producción están en la Isla de Montecristo (22 productores) y en varios cantones del municipio de Tecoluca, San Vicente (41 productores/as). APRAINORES junto con las familias propietarias de las parcelas de cultivo forman parte del Sistema Económico Social (SES) del "Grupo Bajo Lempa" (GBL).

Como se menciona anteriormente, cada socio vende a la planta un promedio de entre 20 y 35 quintales por cosecha, la planta les paga \$21 por quintal entregado, lo que significa que los ingresos por cosecha (de enero a mayo) de estas familias oscila entre los \$420 y \$735⁵⁵.

En un principio eran 25 los productores fundadores, actualmente cuenta con 63 socios, que conforman una plantación de marañón de 200 manzanas⁵⁶. Emplea a 100 personas de la comunidad de las cuales cerca del 70% son mujeres.

Los requisitos para ser miembros de APRAINORES son: poseer tierra legalizada, producir marañón y cumplir con los requisitos orgánicos para la certificación.

⁵⁵ Guerrero, Fernando, "Capital social rural y desarrollo local en el salvador. Caso: asociación de productores agroindustriales orgánicos de el salvador (APRAINORES)", Universidad de El Salvador, 2006.p. 10

⁵⁶CENTROMYPE, Fundación Promotora de la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa, "Ficha de Empresa: APRAINORES".

Y se encarga de brindar asistencia técnica a propietarios de tierras que deseen incorporarse a esta cadena productiva, siendo además los responsables de tramitar la certificación y quienes corren a cargo de los gastos de la misma.

La estructura de toma de decisiones está organizada en base a la participación, tanto de la junta directiva, conformada por 5 miembros, como por el presidente de SAMO.

Desde el 2004, APRAINORES ha hecho un gran esfuerzo por mejorar la distribución de su producto, asistiendo a ferias internacionales con el objetivo de ampliar su presencia en el mercado del comercio justo en Europa. La feria BioFach de Alemania, de donde recibieron excelentes críticas en cuanto al sabor de la semilla, ello permitió vender casi todo el producto exhibido.

APRAINORES inició con exportaciones de 4 toneladas métricas al año y actualmente exporta alrededor de 10 toneladas métricas, con un valor aproximado de \$68,571 y con perspectivas de incrementarse en los próximos años. Exporta el 95% de su producto a países como Alemania, Bélgica, Inglaterra y Estados Unidos de Norte América⁵⁷.

Desde el 2004, cuenta con certificación de comercio justo bajo el sello FLO Internacional (FairTrade Labelling Organizations Internacional) de Inglaterra, además está inscrito en la lista de los miembros activos de la organización mundial del mercado justo The Internacional Fair Trade Association (IFAT)⁵⁸, ésta, tiene por objetivo la promoción de los principios del comercio justo en la región, favorecer el desarrollo de nuevos mercados y la creación de una plataforma que permita lograr un trabajo más efectivo en la interacción y construcción de redes entre las organizaciones miembros.

APRAINORES es miembro de la Federación Internacional de Comercio Alternativo (IFAT), de la Asociación de Comunidades Indígenas y Campesinas Forestales Centroamericanas (ACICAFOC), del movimiento global Slow Food y además, es miembro fundador de la Cooperativa Sin Fronteras.

⁵⁷ CENTROMYPE, Op.cit.

⁵⁸ Ver <http://www.ifat-la.org/miembros.html>

CAPITULO IV: DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA DE LA SEMILLA DE MARAÑÓN ORGÁNICA

El objetivo principal del presente capítulo es determinar y analizar la evolución de los indicadores de competitividad sistémica en comercio justo de la semilla de marañón orgánica de los productores del Bajo Lempa, específicamente de APRAINORES en el periodo 1992 - 2007.

Para ello, se utilizó principalmente las entrevistas realizadas in situ a los productores y comercializadores de la semilla de marañón orgánica de la zona del bajo lempa, así como información recogida por observación del lugar entre otras.

Se pretende identificar los factores que obstaculizan y/o potencian el desarrollo de la competitividad sistémica en el sector orgánico salvadoreño, especialmente de APRAINORES.

4.1 Factores de Competitividad Sistémica en la Comercialización Justa de la Semilla de Marañón Orgánica de APRAINORES.

La producción de semillas de marañón orgánica, el procesamiento y su exportación hacia mercados principalmente europeos no se realiza con el fin de maximizar el beneficio particular, sino enfocado a una economía solidaria, equitativa y respeto al medio ambiente.

Los mercados de exportación a los que se trata de acceder son aquellos denominados justos y orgánicos. Aquellos en los cuales es importante que la producción de los productos que se intercambian no sean objeto de explotación laboral adulta ni infantil, que no exista ningún tipo de discriminación por género, que las condiciones laborales sean dignas y los salarios justos, y que su producción respete al medio ambiente. Es decir, que se trata de una producción que implica

desarrollo, no el simple crecimiento de la producción, ventas y beneficios de los propietarios de los medios de producción incluso a costa de la degradación ambiental o la explotación laboral.

El objetivo del presente apartado es hacer un análisis de la evolución de los diferentes niveles de la competitividad sistémica, con el objeto de visualizar cambios experimentados por APRAINORES en el periodo estudiado.

4.1.1 Nivel Meta

El nivel meta, se refiere a la capacidad que tiene una sociedad para lograr consensos y marchar de forma integrada en la búsqueda de los objetivos establecidos de manera conjunta, con el objeto de evitar conflictos entre distintos grupos sociales. Para lograr que el nivel, sea adecuado para la competitividad deben cumplirse dos factores esenciales: una clara separación entre las instituciones del Estado, la empresa privada y los organismos intermedios, y una permanente disposición al diálogo entre los actores sociales, que permita el establecimiento de consensos para aprovechar los procesos de comunicación y aprendizaje que se dan en la discusión que busca establecer ventajas nacionales de innovación y competitividad.

En el presente apartado se busca establecer el patrón básico de organización político - jurídico - económica de APRAINORES, y puesto que éste, viene dado por el desarrollo de la capacidad nacional de conducción, se evaluará desde el sentido de los programas de competitividad enfocados al sector orgánico salvadoreño. Se retomarán los programas que tanto del gobierno como la empresa privada, organismos internacionales y no gubernamentales han propuesto para el desarrollo del sector, especialmente al desarrollo de las condiciones internas de competitividad de APRAINORES.

A. Programas Implementados por el Gobierno

El gobierno ha realizado escasos esfuerzos con el objeto de darle mayor competitividad al sector orgánico salvadoreño, no existen programas de investigación tecnológica, acceso a financiamiento ni

personal calificado con amplio conocimiento sobre el sector. En materia de apoyo estatal únicamente se encuentran dos programas y un proyecto que a continuación se describen.

a.1 Programa Nacional de Competitividad (PNCES)

Es la plataforma que el Gobierno de El Salvador, a través del Ministerio de Economía y con la participación del sector privado, implementó para que las empresas, sectores y regiones del país pudiesen crear ventajas competitivas y así alcanzar el desarrollo sostenible, con equidad social y de oportunidades. Esto en el marco de acción del programa de nación “El Salvador 2021”.

La estrategia que siguió se fundamentó en las siguientes áreas:

- ✓ Integración y Desarrollo de Clusters (Alianzas Competitivas),
- ✓ Desarrollo y Fortalecimiento de la Infraestructura Económica,
- ✓ Promoción de Inversiones,
- ✓ Promoción de Exportaciones,
- ✓ Desarrollo Tecnológico,
- ✓ Mejoramiento de la Calidad y Productividad.

El programa creado en 1996 y financiado por un préstamo del Banco Mundial por un monto superior a los US\$16.0 millones⁵⁹, funge como promotor de la competitividad del país y presupone la interacción con diversos sectores de la sociedad a fin de identificar, recomendar y coordinar proyectos específicos para incrementar la competitividad de las empresas salvadoreñas y las oportunidades en mercados de exportación.

En el marco de este programa, el grueso de sus esfuerzos y energías operativas se han concentrado en impulsar la integración de clusters como ejes de todo el modelo de competitividad. A la fecha, se han constituido clusters de apicultura, café, plantas-flores-follajes, pesca, agroindustria, artesanías,

⁵⁹ Organización Mundial del Comercio, “Exámenes de la Políticas Comerciales: Primer Comunicado de Prensa, Resumen del informe de la Secretaría y del Informe del Gobierno”, 1996.

confección, metal-mecánica, turismo, tecnología e informática y salvadoreños en el exterior⁶⁰. Sin embargo, el programa no tomó en cuenta el sector orgánico salvadoreño, lo que refleja su limitado nivel de acción. Adicionalmente, no se ha adoptado la facilitación de acercamientos entre los cluster hasta ahora organizados con las entidades e instituciones poseedoras de la infraestructura instalada requerida para apoyar la adaptación y la difusión del *know how* tecnológico en el país. Sin la inclusión de este vital elemento en la ecuación para contribuir a la elevación de la productividad y de la competitividad de las empresas, el PNCES estará mermando el potencial transformador y los impactos a mediano plazo de su labor⁶¹.

No obstante, el programa sentó las bases de una discusión nacional con el fin de fomentar y crear conciencia nacional en torno al concepto e importancia de la competitividad vista como un sistema, para la creación de más empleos y mejores salarios. Coordinó las actividades de diferentes entidades públicas y privadas involucradas en la ejecución de proyectos específicos destinados a incrementar sus ventajas competitivas, y promovió la necesidad del desarrollo de clusters como ejes de todo el modelo de competitividad. Hasta 1997 no se tenía existencia de prácticas asociativas, se desconocía el tema, sus beneficios y su vinculación con la generación de ventajas competitivas. Ni se tenía experiencia en la implementación de ningún esquema asociativo, en materia de clusters, sin embargo para el 2004, ya se tenían 11 Grupos integrados: Metalmecánica, Apicultura, Turismo, Plantas Ornamentales, Café, TI, ES Trading Group, Agroindustria. Así mismo, había 12 organizaciones a nivel nacional que apoyan asociatividad activamente, PYMES capacitadas en temas tecnológicos y exportaciones. Lo anterior ha significado una reducción en costos de insumos, incremento en exportaciones, nuevos productos y destinos para exportación, entre otros.

Es en el marco de este programa, y con el apoyo de CAMAGRO, se inició el proyecto “Capacitación y Asistencia Técnica sobre Agricultura Orgánica”, en el 2003. Cuyo enfoque clave fue que por medio de la capacitación se haría la inserción de pequeños y medianos productores agropecuarios hacia una

⁶⁰ Galdames, Ernesto, “Capítulo III, El Salvador: Competitividad de las MIPYME”, 2003. p.16

⁶¹ Ídem. p. 15

agricultura sostenible, que permitiera la preservación del medio ambiente, obtener productos de mejor calidad y saludables, así como propiciar el desarrollo de cadenas productivas con valor agregado.

El objetivo fue incrementar la competitividad de los productores y el manejo de los recursos naturales por medio del mejoramiento de los conocimientos en la producción y las normas de agricultura orgánica. El objetivo específico era brindar las herramientas necesarias para que el productor pueda manejar su actividad de forma adecuada y acorde con las normas establecidas de agricultura orgánica, permitiendo de esta forma mejorar el uso de sus recursos y adquirir una ventaja de mercado para sus productos.

El proyecto estuvo orientado a productores trabajando o interesados en agricultura orgánica, beneficiando a un total de 283 medianos y pequeños productores agropecuarios dedicados a la producción y procesamiento de productos orgánicos en las áreas de café, especies, frutales, aceites, producción animal, caña de azúcar, hortalizas y otros vegetales. Y 30 técnicos relacionados al área de agricultura orgánica⁶².

a.2 Proyecto "Fortalecimiento de Subsector Orgánico de El Salvador"

En 2005, CAMAGRO, participó en el "II Encuentro Mesoamericano y del Caribe de Agricultores Experimentadores y Técnicos en Producción Orgánica" y desarrolló el Proyecto "Fortalecimiento de Subsector Orgánico de El Salvador". Este proyecto tuvo como objetivo, capacitar a productores y técnicos en el tema, formar inspectores nacionales, y fortalecer la autoridad competente oficial dentro del MAG. En este punto es importante mencionar que se trabajó en un marco operacional que permitió optimizar el control y los procesos de certificación orgánica en nuestro país.

⁶² Cámara Agropecuaria y Agroindustrial de El Salvador (CAMAGRO), noticias, "Iniciará proyecto de capacitación y asistencia técnica sobre agricultura orgánica", 2003.

Los componentes del proyecto fueron:

- ✓ Diagnóstico de la cadena de valor de la agricultura orgánica de El Salvador y contribución para una estrategia nacional del desarrollo del sector;
- ✓ Establecimiento de un marco legal para la agricultura orgánica,
- ✓ Establecimiento de una asesoría y asistencia técnica para los productores orgánicos,
- ✓ El fortalecimiento de grupos asociativos de productores orgánicos por regiones y a nivel nacional.

a.3 Dirección General de Agronegocios, Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG)

El MAG con el apoyo de la Dirección General de Agronegocios, elaboró una propuesta de estructura del primer sitio Web de El Salvador especializado en el tema de orgánicos, "elsalvadororganico.com.sv" con el objetivo de facilitar el acceso a todo tipo de información generada por las diferentes instituciones relacionadas al tema, constituyendo de esta manera, un esfuerzo colectivo de difusión de información especializada.

En el sitio se encuentra información relativa a los productos orgánicos salvadoreños, información de carácter orientador, tales como los principales eventos nacionales e internacionales relacionados con la producción orgánica, noticias de interés, entre otros. Sin embargo, aún se carece de una visión de país y estrategias de desarrollo concertada respecto al sector.

a.4 Programa Nacional de Frutas de El Salvador, MAG-FRUTAL ES

El programa se ejecuta desde el 2000 y se enmarca en la Política de Diversificación Agropecuaria promovida por el MAG, es financiado por el Gobierno de El Salvador con recursos provenientes de la privatización de ANTEL y es ejecutado por el IICA. Su objetivo principal es aumentar la capacidad del sector agrícola para contribuir con la diversificación, el crecimiento económico del país, la generación de divisas, la creación de fuentes de empleo y el mejoramiento del medio ambiente de El Salvador.

MAG-FRUTAL ES trabaja con un enfoque de cadena agro empresarial, el cual permite dar apoyo a los productores en todos los eslabones de la cadena. Promueve el cultivo de coco, marañón, limón pérsico, aguacate, zapote, níspero, anona, melocotón, ciruela, mango, jocote y otros frutales nativos. Entre los criterios de elegibilidad de los cultivos se encuentran: Mercado potencial amplio y sin restricciones cuarentenarias, rentabilidad a mediano plazo, zonas aptas para su cultivo dentro del país, utilización agroindustrial para obtener productos y subproductos, disponibilidad de tecnología y material genético.

El programa cuenta con los siguientes componentes:

- a) Información de mercado: Monitoreo del mercado internacional, monitoreo de la demanda interna de frutas, servicio de directorio de compradores de frutas, participación en ferias nacionales e internacionales, normas de calidad divulgación de información,
- b) Materiales Vegetativos. Semillas y plantas certificadas, asistencia técnica y supervisión de viveros, promoción de inversión privada, normas y reglamentos (DGSVA),
- c) Producción Diagnósticos de Finca: Planes de manejo de cultivo, asistencia técnica y capacitación, asesoría a productores y organizaciones, gestión agroindustrial y postcosecha,
- d) Capacitación y Difusión: Manuales, guías, boletines y folletos, cursos, talleres, giras nacionales e internacionales, encuentros de productores, días de campo, seminarios, etc,
- e) Asistencia Crediticia. Asistencia y asesoría en la gestión financiera, preparación de planes de inversión.

Durante los 4 años de ejecución del programa, se ha logrado establecer más de 8,500 manzanas nuevas de frutales, atendiendo a 510 productores individuales y a 604 grupos de productores. Además, se ha promovido la inversión privada en viveros, agroindustria y mercado, generando empresas dedicadas a la producción ordenada de materiales genéticos de calidad, la agro industrialización de derivados de frutas y la comercialización de frutas frescas y procesadas a nivel

local e internacional, facilitando la generación de empleo y divisas⁶³. Sin embargo el programa se limitó a los productos convencionales únicamente, sin ningún enfoque orgánico.

Es claro que no existe una definición clara del Estado para apoyar la agricultura orgánica. Ninguna de las instancias gubernamentales de apoyo al sector agrícola (MAG, CENTA, PROCAFE) incluye explícitamente en sus planes de trabajo a la agricultura orgánica. Todas señalan que tienen el conocimiento técnico, pero que solo apoyan esas actividades bajo solicitud expresa de los usuarios. En materia de los portales Web disponibles, estos se limitan a ser únicamente medios informativos de los programas orgánicos desarrollados en el país y no contribuyen de manera activa a solventar deficiencia técnicas y financieras del sector. En cuanto a la promoción de exportaciones orgánicas salvadoreñas, el incentivo se refiere a la participación en ferias nacionales e internacionales para que los productores expongan sus productos.

La Política de Agricultura Orgánica en nuestro país estuvo lista hasta finales de 2008, ésta fue elaborada por la Oficina de Políticas y Estrategias (OPE) del MAG, con el apoyo del Movimiento de Agricultura Orgánica de El Salvador (MAOES). Dicha política se enmarca dentro de ocho ejes de acción: Producción, asistencia técnica, financiamiento, incentivos, asociatividad, herramientas institucionales para su fortalecimiento en el país, mercadeo y acceso a la información. Se espera que con el desarrollo de esta política se encamine un esfuerzo institucional integrado a favor del sector orgánico nacional, principalmente en términos técnicos, financieros y culturales que permitan la evolución a nivel interno y externo de los productos orgánicos salvadoreños.

Para el caso específico de APRAINORES y de acuerdo al Lic. Luis Erazo el único programa implementado por el gobierno que les ha beneficiado es el implementado en 1998 tras el desastre en las plantaciones provocadas por el huracán Mitch, puesto que se les construyó una bodega para el almacenamiento de la semilla y se implementó un sistema de trazabilidad y rastreabilidad, el cual permite ubicar el origen o donde finaliza un producto, es decir, permiten conocer el histórico, la ubicación y la trayectoria de un producto, o lote de productos a lo largo de la cadena de suministros.

⁶³ Sistema de Información de Mercado de Frutas, Ministerio de Agricultura y Ganadería, FRUTAL ES.

Para el caso, se puede saber de que productor proviene un lote de semillas, en que mes se produjo, quién la exportó, de que país viene, adonde se venderá, etc. y así saber en que paso de la cadena existió un problema o defecto. Esto es un requisito que exige la norma europea para la exportación de semillas de marañón orgánicas.

B. Programas Implementados por Organismos no Gubernamentales

Las ONGs han desempeñado un papel primordial en el surgimiento de la agricultura orgánica en nuestro país, como promotoras de modelos alternativos de producción basados en la utilización de los recursos locales en sustitución de insumos externos. Apoyaron y fomentaron las organizaciones de pequeños productores en la adopción de métodos de producción orgánicos y la comercialización de sus productos. Muchas de estas ONGs tenían contactos con las organizaciones más importantes de comercio justo y de productos orgánicos, y contaban con conocimientos suficientes para asistir al gobierno en la redacción de normas y las negociaciones. Además, desempeñaron un papel fundamental en la capacitación de pequeños productores en los principios de la producción orgánica a través de una gran cantidad de programas para su incentivo. En los siguientes apartados se detallan las ONGs que han desarrollado programas de gran impacto al sector orgánico salvadoreño.

b.1 Proyecto Producción y Mercadeo de Cultivos No Tradicionales para Exportación

CLUSA se estableció en El Salvador, en 1998, siendo su principal objetivo: desarrollar la capacidad competitiva agrícola de los productores de cultivos no tradicionales de exportación y mercado local, mediante el empleo de técnicas apropiadas y sostenibles para la producción, procesamiento y comercialización, y el desarrollo de una gestión empresarial que contribuya al fortalecimiento y consolidación de las organizaciones.

Es así, como en 1992 estableció el primer programa de incentivo a la agricultura orgánica en nuestro país, financiado por la USAID. En el desarrollo de este proyecto se identificaron las condiciones para la transformación de un sistema de producción convencional a uno orgánico. Con tal sentido, CLUSA

estableció el *Programa de Agricultura Orgánica Certificada*, seleccionando como socio estratégico a UCRAPROBEX. En aquel momento, las normativas de la producción orgánica se basaban en los estándares de las agencias certificadoras internacionales. Estos esfuerzos de CLUSA, dieron pie al nacimiento del movimiento orgánico en El Salvador.

Uno de los productos apoyados por este programa es el marañón, CORALAMA, miembro de UCRAPROBEX, fue seleccionada para desarrollar esta actividad. En 1995, el cambio a la agricultura orgánica permitió a CORALAMA ser la primera cooperativa orgánica de marañón certificada por OCIA y propiciar la exportación de marañón orgánico. Posteriormente se sumaron nuevos esfuerzos productivos de semilla de marañón orgánica, tal es el caso de CORDES.

b. 2 Asociación para la Cooperación y el Desarrollo Comunal de El Salvador (CORDES).

Nace en 1988, por decisión de las comunidades repobladas organizadas en el Comité Cristiano Pro Desplazados de El Salvador (CRIPDES)⁶⁴, en el contexto de la guerra, acompañó a miles de familias en el proceso de repoblación finalizado el conflicto armado e inició un proceso de planificación estratégica que le condujo a la especialización, capacitándose para acompañar a las familias en el desarrollo rural a través de diversos programas de trabajo, con personal técnico y comprometido con la misión institucional.

En el 2006, después de 18 años de labor, CORDES se consolida como una organización líder en el tema del desarrollo rural sostenible en El Salvador y acompaña a más de 18 mil familias de 330 comunidades asentadas en siete departamentos del país⁶⁵. CORDES ha concentrado sus esfuerzos en el sur de San Vicente y La Paz, con las organizaciones de desmovilizados del Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN). Entre sus proyectos mas relevantes están el marañón orgánico, azúcar de panela orgánica y ajonjolí orgánico.

⁶⁴ Organización nacida en 1983, defendía el respeto a los derechos humanos, entre ellos, a la organización, y al retorno de las y los refugiados a sus lugares de origen

⁶⁵CORDES, "Fases en la vida de CORDES", 2008.

En la actualidad, CLUSA El Salvador en consorcio con CORDES, ejecuta el Proyecto de Fomento del Sector Orgánico en El Salvador (2006-2008), con fondos de HORIZONT 3000, DKA Austria y la Cooperación Austriaca para el Desarrollo.

El objetivo del proyecto es contribuir al crecimiento en El Salvador de la agricultura orgánica mediante un movimiento orgánico fortalecido, el apoyo a las entidades del MAG dedicadas al control y registro de la agricultura orgánica, la expansión del mercado y la sensibilización de los consumidores.

Los componentes del proyecto son: Apoyo a la unidad de registro del MAG; Fortalecimiento del MAOES (Movimiento de Agricultura Orgánica de El Salvador), por medio de la capacitación a técnicos y líderes; Conexión con los mercados: contactos con compradores, apoyo para la participación en ferias, subsidio a certificaciones, asesoría para la inserción de los productos en los mercados nacionales e internacionales, sensibilización al consumidor.

MAOES, nace en 2005 y cuenta con el apoyo de CLUSA de El Salvador, CORDES y HORIZONTE 3000 y con el financiamiento de la Cooperación Austriaca. Ha realizado acciones con comités zonales, relacionadas con capacitaciones a los miembros, producción de cultivos orgánicos, intercambios, ferias comerciales y otras. Constituyó su propia empresa comercializadora llamada "El Salvador Organics, S.A. de C.V.", que inició operaciones en junio de 2008, contando con únicamente dos puntos de venta en todo el país, en las que se ofrecen la gama de productos orgánicos que los miembros del MAOES producen. En el siguiente cuadro aparecen las organizaciones miembros de MAOES.

Cuadro No. 17

Organizaciones miembros de MAOES, El Salvador 2007.

	Zona y referente	Organizaciones miembros
1	San Salvador Referente CLUSA	Shuchil, Cultivar, Nobs Hidrodifusion, Expronav, Ucraprobex, Apecafe, Cooperativa El Espino, Cooperativa La Unión, Noni Vida, Toty Gourmet, Doña Tinita, Hidromiel, Los Nacimientos, Botanikals, Coffee Forest
2	San Vicente Referente CORDES	Fundesa, Ides, Adic, Aprainores, Saa, Biolac, Ues, Intervida, Adibal, Biotech, Madre Cria.
3	Morazán Referente ASOCIACIÓN	Segundo Montes Adel, Centro De Agronegocios Crs-Mag, Acoman, Acmm, Adesco Laguna Guacamaya, Cooperativa San Carlos, Adesco Masala, Alges San Simon, Adesco Poza Honda, Fecam, Ipes.
4	Jucuapa Referente FUNDE APICAFE	Cooperativa Tepezquillo Alto, Cooperativa Jucuapense, Coopertiva Luz en El Horizonte, Cooperativa Cerros Verde, Cooperativa San Mauricio, Cooperativa Las Marias 93, Uprex, Grupo Yomo.
5	Bajo Lempa Referente ASOCIACIÓN	Mangle Cesta, Confras, Adibal, Procure, La Coordinadora Del Bajo Lempa, Comunidades Unidas.
6	Chalatenango Referente CORDES	La Diocesis, Prisma, Centa, Productores De Las Flores, Las Mercedes, Nueva Trinidad, Huizucar Y San Antonio Los Ranchos.
7	Tacuba Referente FUNDESYRAM	Pda, Adidcu, Asaprot, Finca Buena Vista, Cooperativa El Sincuyo, Tacuba Organico, Vision Mundial, Huisil, Centa.
8	San Pedro Tuxtla Referente FUNDESYRAM	Agropux, Adesco El Escalón, Adesco El Renacer, Agrocesa, Adepro, Adesco La Concepción.
9	San Francisco Javier Referente COMUS	Cooperativa Las Conchas, Cooperativa El Socorro, Cooperativa Las Queseras.
10	La Palma Referente MOVES	Acopo, Asociación De Regantes, Asociación De Caficultores, Adesco El Carmen, Inac.
11	San Martín Referente ASOCIACIÓN	Productores De San Pedro Perulapan Comunidad Istagua-Paraiso, Tecoloco, Miraflores, Grupo Productores De Santo Tomas, Potrerillos, Guaje 1 Y 2, Acatonaca, Abazoeto, Comunidad La Bermuda Suchitoto, Adesco San Martín, Fundesa, Centa, Alcaldía Soyapango, Productoras De San Bartolome Perulapia.

Fuente: Movimiento de Agricultura Orgánica de El Salvador (MAOES).

b.3 Programa de Apoyo a Mercados Orgánicos para Centroamérica y el Caribe (PROAMO).

Es una iniciativa del consorcio conformado inicialmente por el Centro Cooperativo Sueco, HIVOS de Holanda y VECO Mesoamérica de Bélgica. Concentra sus esfuerzos en fortalecer las capacidades de pequeños y pequeñas productoras orgánicas en Centroamérica, con el fin de que logren acceder a los mercados regionales e internacionales de producción orgánica, con una mayor capacidad competitiva. Su población meta son organizaciones de productores y productoras orgánicas y de comercio justo de la raíz, mujeres vinculadas a procesos organizativos, productivos, de procesamiento y mercadeo de productos orgánicos y consumidores finales. Existen al menos 110 empresas orgánicas salvadoreñas miembros del programa.

Los ejes de acción de PROAMO son:

Mercado Nacional y Regional (Centroamérica y Caribe)

- ✓ Formación gerencial-empresarial de las organizaciones de productores y productoras
- ✓ Gestión y/o fortalecimiento de empresas sociales de comercialización de productos orgánicos, para los mercados nacionales,
- ✓ Identificación y acompañamiento estratégico al desarrollo de zonas potenciales oferentes de productos orgánicos,
- ✓ Diseño de estrategia y campañas de promoción de la agricultura orgánica,
- ✓ Facilitación de condiciones para el intercambio intrarregional de productos (sistemas de garantía, impuestos, aranceles, licencias, sanidad, entre otros).

Mercado internacional

- ✓ Formación gerencial-empresarial de las organizaciones de productores y productoras,
- ✓ Desarrollo de productos nuevos o mejora de los ya existentes,
- ✓ Identificación de nichos específicos de mercado justo y orgánico,
- ✓ Investigación, comunicación e información de mercados justo y orgánico, y
- ✓ Giras de negocios y participación en ferias internacionales.

Cuadro No. 18

Proveedores de PROAMO, El Salvador 2007.

PRODUCTORES	ACTIVIDAD
Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria Chaguantique RI./ Expronav	Produce Ajonjolí
Asociación Cooperativa de Producción Pesquera y Servicios Múltiples El Rico. RI. Nuez de Oro/Expronav	Prepara Marañon
Cooperativa de Producción Agropecuaria El Jobal RI./ Expronav	Produce Ajonjolí, Coco, Marañon, Plátano
Finca Las Brisas de Cosme	Produce Café
Finca Las Brumas de Agroindustria Cultivar, División de Proserquisa de C.V.	Produce Frutas, Hierbas Medicinales
Finca Los Nacimientos.	Produce y Prepara Añil, Marañon, Rosa
Finca Traintex	Produce Noni
APRAINORES	Marañon

Fuente: Elaboración propia en base a datos de PROAMO.

b.4 Programa para el Desarrollo de la Agricultura Orgánica Salvadoreña (PRODAGROS)

Con el objeto de fomentar y promover de la agricultura orgánica, nace el Movimiento Orgánico Verde de El Salvador (MOVES) en el año 2000, con PRODAGROS, con el apoyo de la cooperación austriaca.

Actualmente aglomera a 11 regiones identificadas y organizadas en todo el país, en cada una de las cuales, se ha establecido una coordinación a través de comités quienes son capacitados para el desarrollo del proceso orgánico; cada comité realiza talleres de consulta con el objetivo de ser multiplicadores del proceso con los actores de la cadena agroproductiva.

A continuación se presenta un cuadro resumen de las diferentes organizaciones que dan apoyo a la agricultura orgánica salvadoreña, de acuerdo al área temática.

Cuadro No. 19

Instancias de Apoyo a los Productores Orgánicos

Área Temática	Organismos de Cooperación Internacional	Organizaciones no Gubernamentales
<i>Producción</i>	Horizonte 3000, BID, USAID, UE, GTZ, SCC, HIVOS, Miserior	CLUSA, PROEXSAL, CORDES, FESACORA, PROCHALATE, TECHNOSERVE, COMFRAS, Secretariado social Arquidiosesano,, Servicio Jesuita para el Desarrollo, ADEL-Chalatenango, ADEL-Morazán, Diócesis de San Salvador, Dio. de Santa Ana, Dio. de la Paz, Dioc. de San Miguel, Fe y Trabajo, CENSITA
<i>Capacitación</i>	IICA, Horizonte 3000, BID, UE, USAID, GTZ, HIVOS, SCC, Miserior, SuizContact	CLUSA, PROEXSAL, CORDES, FESACORA, PROCHALATE, TECHNOSERVE, COMFRAS, Secretariado social Arquidiosesano, Servicio Jesuita para el Desarrollo, ADEL-Chalatenango, ADEL-Morazán, Diócesis de San Salvador, Diócesis de Santa Ana, Diócesis de la Paz, Diócesis de San Miguel, Fe y Trabajo, CENSITA, AGRONATURA
<i>Agroindustria</i>	BID, USAID, SCC, GTZ	CLUSA, PROEXSAL, CORDES, AGRONATURA
<i>Comercialización</i>	Horizonte 3000, GTZ, BID, USAID, HIVOS	CLUSA, PROEXSAL, CORDES, CENSITA, Consorcio de Maraón, AGRONATURA, UCRAPROBEX
<i>Mercadeo</i>	Horizonte 3000, GTZ, BID, USAID	CLUSA, PROEXSAL, CORDES, CENSITA, Consorcio de Maraón, AGRONATURA, UCRAPROBEX

Fuente: "Oferta Centroamericana de Productos Orgánicos y Situación de sus Mercados", El Salvador, 2002.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, es posible distinguir algunos puntos que son considerados por las instituciones públicas y privadas del país que apoyan al sector orgánico, como factores claves para la competitividad.

C. Factores Claves para la Competitividad

c.1 Fortalecimiento de la Capacidad Empresarial y Financiera

El fortalecimiento de la capacidad empresarial para mejorar la tecnología y la innovación, reorganizar los sistemas productivos y organizacionales y lograr una integración social, son determinantes para elevar los niveles de competitividad, elevando la capacidad de los sectores productivos e impulsando la creación y fortalecimiento de estructuras básicas institucionales que den apoyo al proceso de aprendizaje. En este sentido, el brindar asistencia técnica financiada por medio de políticas crediticias es un mecanismo eficaz para incrementar la competitividad en el proceso productivo orgánico.

c.2 Fomento de la Asociatividad

Se entiende por asociatividad, el conjunto de acciones sistémicas desarrolladas por un grupo de actores, cuyo objetivo es lograr metas comunes. Para la mayor parte de los actores públicos y ONGs involucradas en programas orgánicos en nuestro país, la asociatividad constituye un punto crucial en materia de estrategia organizacional, pues al practicarla se permite acceder a mayor cantidad de beneficios que lo que se lograría en forma aislada, como: acceso a mercados, disminución de costos de producción y comercialización, optar a recursos financieros externos, entre otros.

Garantizar una mejora en las condiciones de vida de la población, pasa por apoyar procesos productivos asociados y ambientalmente sustentables, cuyos beneficios se derramen entre las personas de las comunidades involucradas en la producción y la comercialización; pero esto requiere de un tejido social a la base, el cual se teje a través de la organización social, vista de manera

integral: desde la organización familiar, pasando por la organización comunal, la sectorial, la micro-regional y la nacional.

c.3 Capacidad de Exportación

Los programas destinados al fomento de las exportaciones, consideran que el desarrollo de la exportación está ligada al desarrollo de la capacidad empresarial, buscan darle herramientas básicas a los empresarios para que estos puedan insertarse en el mercado mundial y sean capaces de competir frente a otros países.

c.4 Productividad y Calidad

Este es un factor esencial para la competitividad del sector orgánico salvadoreño, ya que tener certificaciones orgánicas y/o de comercio justo, permite diferenciar su producto de otros, lo que sería de gran utilidad al momento de promocionarlo en otros mercados. Mejora las posibilidades de ingreso del producto e incluso podría aumentar el precio. Al mismo tiempo, un aumento de la productividad permite la disminución de costos y el logro de una mayor eficiencia productiva.

El reto para los programas dirigidos al sector orgánico es incentivar la inversión productiva tendiente a la mejora de la productividad y el cumplimiento de las normas de calidad internacionales por medio de la asociatividad.

En base a lo anterior, se observa un vacío institucional en materia de apoyo y fomento a la producción orgánica nacional, por el contrario, las acciones realizadas atentan gravemente a la dinamización y existencia del sector, por la falta de un consenso en materia de política nacional a favor del sector orgánico, prueba de ello es la reciente derogación del artículo 30 de la ley de semillas, con el que se permite el uso de semillas genéticamente modificadas o transgénicas en el país, con lo cual no solo se pone en riesgo la contaminación genética de las semillas nativas, sino también la contaminación de las plantaciones orgánicas vía polinización, mientras se beneficia únicamente a grandes consorcios

transnacionales que, valiéndose del uso de la ingeniería genética, obligan a los agricultores a comprar un determinado tipo de semilla que es estéril, así como los insumos necesarios para su crecimiento tales como abonos, herbicidas e insecticidas.

Lo anterior desestimula la producción orgánica cuya política nacional, presentada solo 3 meses después de derogar el artículo 30, establece entre sus objetivos: contribuir a que la agricultura orgánica desarrolle aun más su potencial expandiéndose hacia nuevos mercados y crear los espacios necesarios a través de la creación de un marco regulatorio que permita a la agricultura orgánica desarrollar todas sus potencialidades en los ámbitos comercial, social, económico y ambiental.⁶⁶

El nivel meta, de la competitividad sistémica exige un consenso sobre el rumbo que deberá adoptar la estrategia de desarrollo económico nacional y una clara disposición al diálogo entre los grupos importantes de actores sociales, disposición que ayuda a cohesionar esfuerzos y a canalizar conjuntamente el potencial de la sociedad en una sola vía.

El desarrollo exige de la participación y el involucramiento de todos los actores y actrices en el proceso. La experiencia de CORDES confirma que la interacción de la organización social y productiva de las comunidades con las instituciones (públicas y privadas), los gobiernos locales y demás organizaciones, puede generar sinergias propiciatorias del desarrollo, en la medida en que se empujen a partir de la definición estratégica de un proceso diseñado desde y para la población.

En cuanto a la articulación productiva del Cluster de productos orgánicos salvadoreños, para la competitividad sistémica es a través de esta interacción que van surgiendo procesos acumulativos que potencian la capacidad de todas las partes involucradas, incluida la del nivel meso en su conjunto. Esto incluye compañías de productos finales o servicios, proveedores de insumos, componentes, maquinaria y servicios especializados, instituciones financieras, empresas relacionadas como canales de distribución, clientes, etc. sin embargo, la conformación de un cluster orgánico para nuestro país, aun se percibe lejana, puesto que se necesita un alto grado de desarrollo institucional, tanto en el

⁶⁶ Ministerio de Agricultura y Ganadería, Política de Agricultura Orgánica, El Salvador 2008.

sector público como en el sector privado, una comunicación efectiva y eficiente entre los actores y un compromiso por parte de estos para la ejecución de proyectos que les beneficien conjuntamente.

Aunado a esto, existen muchas debilidades en la cadena de valor de estos productos, en su competitividad y organización, para APRAINORES algunas desventajas son: el alto costo de la certificación, el poco uso de subproductos, y los bajos volúmenes destinados al mercado externo. Hacen falta herramientas de inteligencia de mercados y conocimiento de políticas fitosanitarias de los mercados extranjeros. Los programas de asistencia técnica en elaboración de insumos y capacitación en las etapas de la producción y postcosecha también son muy limitados, así como la difusión de las bondades de los productos orgánicos para los consumidores locales. Existe muy poca tecnología adaptada a la producción orgánica versus la convencional, los laboratorios carecen de certificados necesarios para aumentar la utilidad de sus resultados, y el control de plagas es dificultoso.

Las mayores brechas identificadas son en la información e investigación tecnológica, los servicios de asistencia técnica para cultivos orgánicos, y la falta de incentivos, financiamiento y promoción.

A pesar del vínculo entre diversos actores logrados a través de CLUSA y CORDES para el caso de la semilla de marañón orgánica, hace falta una verdadera coordinación entre las demás asociaciones y cooperativas del país, organizaciones, instituciones y empresas que prestan servicios al sector, entre estas el gobierno. Debe haber consenso y coherencia en las políticas y estrategias de desarrollo estimuladas por el sector público.

4.1.1 Nivel Macro

Un entorno macroeconómico estable es una condición indispensable pero insuficiente para fomentar la competitividad de las empresas.

A. Política Comercial

El Salvador ha venido desarrollando desde el año 1989 negociaciones comerciales internacionales enmarcadas en una política comercial de apertura, un primer paso, fue adherirse a la OMC (Organización mundial del comercio) en 1995, manteniendo una participación activa en las negociaciones multilaterales que se llevan a cabo en el seno de dicha Organización, especialmente en temas relativos a: Agricultura, Acceso a Mercado para Bienes No Agrícolas, Normas de Origen, Comercio de Servicios y Propiedad Intelectual, entre otros. Como parte de los compromisos adquiridos, se encontraba un programa de desgravación arancelaria con compromisos de reducir sus niveles de protección al 24% para el 2005. Sin embargo, se ha seguido un proceso de desgravación unilateral que nos ha llevado a un arancel promedio efectivo para la región centroamericana del 6% en el 2004⁶⁷, muy por debajo de los compromisos formales adquiridos.

En cuanto a los acuerdos comerciales se refiere, el país ha firmado acuerdos con República Dominicana (1999), México (2001), Chile (2002), Panamá (2002), Estados Unidos de Norte América (2006) y recientemente con Taiwán (2008)⁶⁸. Así mismo mantiene Negociaciones Comerciales con: La Unión Europea, Canadá, Colombia y con el CARICOM (Tratado de Libre Comercio entre la Comunidad del Caribe y Centroamérica), además a participado en forma activa en todo el proceso del Área de libre Comercio de las Américas (ALCA) desde su lanzamiento en 1994.

Es necesario aclarar, que la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Centro América y los EE.UU. (CAFTA, por sus siglas en inglés) no modificará el acceso a mercados para la semilla de marañón orgánica de APRAINORES, ya que actualmente gozan de acceso sin aranceles al mercado estadounidense bajo la ICC y el SGP.

Al presente, El Salvador mantiene vigente alrededor de 50 tratados comerciales y de cooperación técnica, además es parte de la Integración Centroamericana. Y pese a los acuerdos comerciales

⁶⁷ Murillo, Carlos, "La Cooperación Ambiental en los Tratados de Libre Comercio", 2007.

⁶⁸ Datos de entradas en vigencia de los acuerdos comerciales, tomados de la página Web del Ministerio de Economía de El Salvador.

vigentes, aún no se ha contribuido significativamente a incrementar las exportaciones, debido en gran medida a una serie de obstáculos que aún enfrentan los exportadores y que limitan su actividad exportadora: i) una gestión empresarial limitada para la exportación; ii) servicios e infraestructura de transporte y logística poco competitivos; iii) un insuficiente y desarticulado apoyo institucional; iv) la escasa aplicación de estrategias y herramientas de mercadeo; v) el limitado acceso al financiamiento; vi) la limitada cultura exportadora; vii) la limitada oferta exportable; y viii) trámites de exportación poco ágiles⁶⁹.

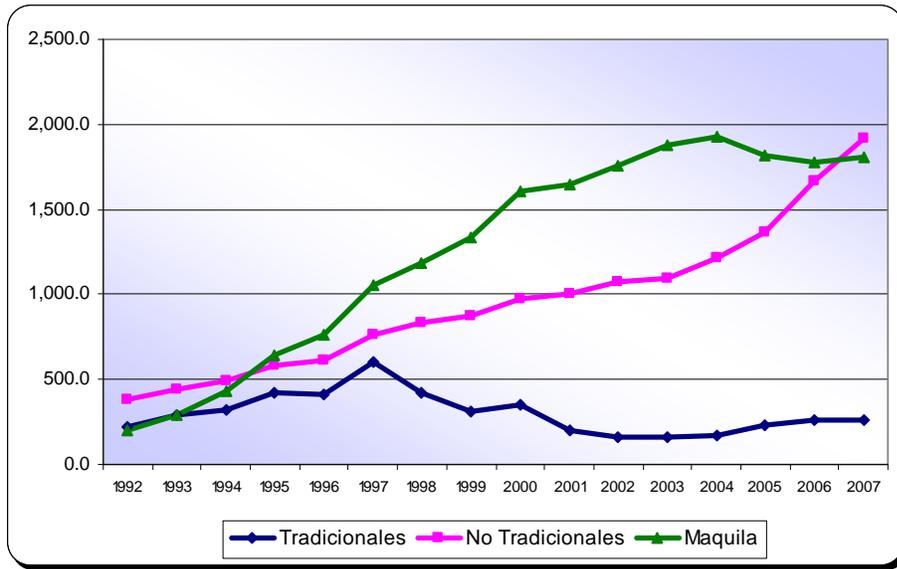
Las políticas implementadas por casi dos décadas, han llevado a una reestructuración del sector exportador, teniendo resultados favorables en el campo de las exportaciones de los productos no tradicionales, entre éstos, los productos orgánicos, de acuerdo a datos del BCR se han observado tasas positivas de crecimiento en las exportaciones de estos productos como se muestra en el siguiente gráfico, especialmente a partir del 2005, año en el cual se reporta la mayor tasa de crecimiento del periodo con un 22.2%, frente a un 12.6% de crecimiento de las exportaciones tradicionales, así, para el 2007 se tiene una cantidad exportada de U\$1,920 millones, frente a U\$259 millones de exportación de tradicionales y U\$1,803 millones en maquila.

⁶⁹ Agencia de Promoción de Exportaciones de El Salvador (EXPORTA), "Estrategia Nacional de Exportaciones de El Salvador" 2006-2016. El Salvador

Grafico No. 8

Exportaciones de El Salvador de Acuerdo a Composición 1992/2007

(En millones de US\$)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

Cuadro No. 20

Exportaciones de El Salvador de acuerdo a composición, en millones de Dólares y tasas de crecimiento. 1992/2007.

Años	Total Monto	Tasa de variación (%)	Tradicionales		No Tradicionales		Maquila	
			Monto	Tasa de variación (%)	Monto	Tasa de variación (%)	Monto	Tasa de variación (%)
1992	795.9	29.7	217.4	36	380.2	17.3	198.4	46.2
1993	1,032.1	21.1	295.6	9.7	446.1	11	290.1	48.4
1994	1,249.5	32.2	324.3	31.3	495.1	17	430.5	50.2
1995	1,652.1	8.3	425.9	-2.7	579.5	5.2	646.7	18.2
1996	1,788.4	35.7	414.5	46.2	609.8	25.5	764.1	38.1
1997	2,426.1	0.6	606.1	-30.2	765.0	9	1,055.0	12.3
1998	2,441.1	2.8	422.8	-27.3	833.6	4.3	1,184.7	12.6
1999	2,510.0	17.2	307.3	15.1	869.3	12.6	1,333.4	20.7
2000	2,941.3	-2.6	353.7	-42.1	978.7	3.1	1,609.0	2.6
2001	2,863.8	4.6	204.7	-21.4	1,009.0	6.7	1,650.3	6.5
2002	2,994.9	4.4	160.9	1.2	1,076.8	1.4	1,757.6	6.6
2003	3,128.1	5.6	162.9	1.7	1,092.2	11.3	1,873.0	2.7
2004	3,304.7	3.4	165.7	40.7	1,215.8	12.2	1,923.2	-5.3
2005	3,418.2	8.4	233.2	12.6	1,364.1	22.2	1,821.3	-2.5
2006	3,705.6	7.5	262.6	-1.1	1,667.6	15.2	1,775.4	1.6
2007	3,984.1	14.2	259.7	28.9	1,920.4	19	1,803.8	6.9

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR).

Sin embargo, de acuerdo a un informe de la Fundación Salvadoreña para El Desarrollo Económico y Social (FUSADES), únicamente el 10.9% de las empresas exportadoras son responsables del 88.1%

de las exportaciones totales de El Salvador, sin considerar maquila y café. Al analizar el comportamiento del número de empresas exportadoras se observa también una concentración del 75.6% de estas en seis grandes categorías, que van desde US\$1,000 hasta US\$500 mil, como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 21

Exportaciones por Monto y Número de Empresas (En US\$)

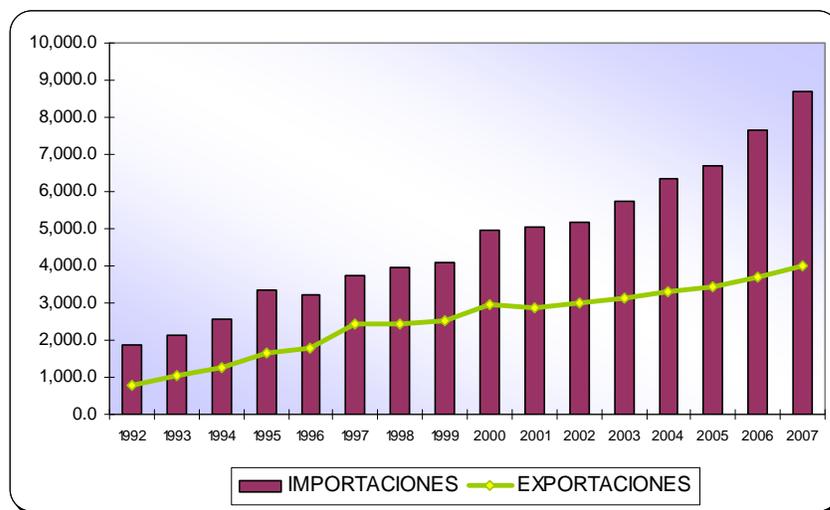
Exportaciones	Empresas (No)
Hasta 1,000	77
Desde 1,000 hasta 5,000	152
Desde 5,001 hasta 10,000	120
Desde 10,001 hasta 25,000	173
Desde 25,001 hasta 50,000	128
Desde 50,001 hasta 100,000	105
Desde 100,001 hasta 500,000	175
Desde 500,001 hasta 1 millón	64
Desde 1 millón hasta 10 millones	116
Más de 10 millones	18
Total	1,128

Fuente: Agencia de Promoción de Exportaciones de El Salvador, "Estrategia Nacional de Exportaciones de El Salvador" (2006-2016).

Este comportamiento de las exportaciones comparado al nivel de importaciones deja un saldo de Balanza Comercial negativo para todo el periodo, pues el crecimiento en las importaciones ha sido exponencialmente mayor al nivel mostrado por las exportaciones.

De acuerdo al COLPROCE, este crecimiento de las importaciones es una consecuencia de la apertura comercial (eliminación de aranceles y otras barreras al libre comercio), el aumento de los precios del petróleo, la disminución relativa de los precios de varias de las mercaderías en el mercado internacional y la poca competitividad de las empresas salvadoreñas⁷⁰. Afectando los ingresos del gobierno y contribuyendo al déficit fiscal.

Grafico No. 9
Importaciones y Exportaciones de El Salvador 1992/2007
 (En millones de US\$)



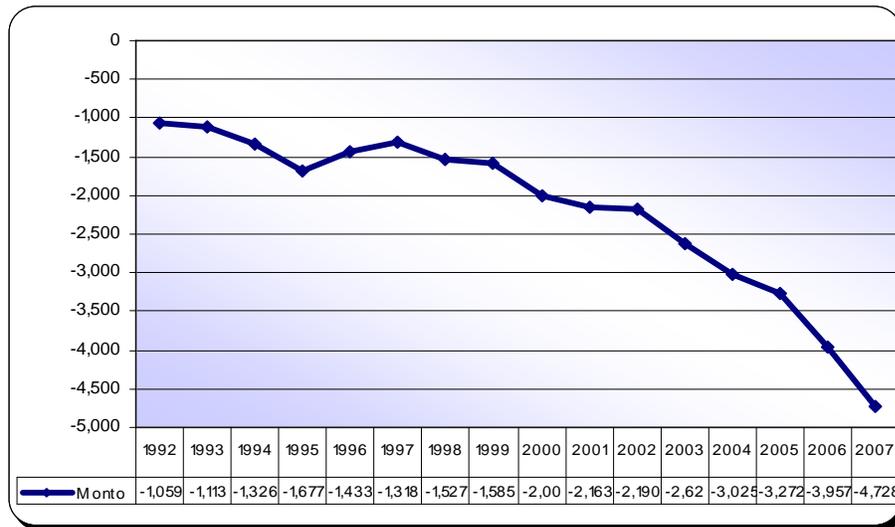
Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

En cuanto al crecimiento de las compras en el exterior se centra principalmente en bienes de consumo y menos en bienes intermedios y de capital, mientras, las exportaciones de productos orgánicos han crecido menos debido a las dificultades de las empresas salvadoreñas, para lograr incorporarse en las cadenas de comercialización internacional y los obstáculos no arancelarios que tienen ciertos países en los cuales podríamos vender.

⁷⁰ Colegio de Profesionales En Ciencias Económicas (COLPROCE), Borrador de comunicado de prensa, "Necesidad de disminuir el déficit comercial", Mayo de 2005.

Grafico No. 10

Balanza Comercial de El Salvador periodo 1992/2007
(En millones de US\$)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

a.1 Regulaciones en Mercados de Exportación

El acceso a los mercados de exportación puede truncarse por medidas no arancelarias. Las más comunes son las regulaciones para la protección de la salud humana, animal o vegetal; los estándares de calidad y de etiquetado; y las disciplinas para la protección del medio ambiente. Estas medidas en su mayoría, provienen de los países desarrollados. Los países de menor desarrollo, especialmente las economías más pequeñas como El Salvador, enfrentan desafíos significativos para evitar que estas disciplinas restrinjan sus oportunidades comerciales.

Para el caso de los productos orgánicos, existen tres grandes normas internacionales que deben cumplir los exportadores nacionales para colocar sus productos: La Unión Europea estableció en 1991 la legislación internacional en Agricultura Orgánica (EEC N° 2092/91) que regula a todos los países miembros y a todos aquellos países que deseen exportar productos orgánicos a la UE. En 1991,

Estados Unidos desarrolló la Ley Nacional en Agricultura Orgánica (Organic Food Production Act), cuya regulación operativa entró en vigencia el 2002. Japón ha definido sus normas en el Japanese Agriculture Standard (JAS).

APRAINORES cumple las normas de la Unión Europea, lo que dificulta el cumplimiento de las normas de Estados Unidos, pues el primero prohíbe el uso de prácticas paralelas de producción (técnica orgánica y tradicional en una misma finca), mientras las normas americanas si lo permiten. Por tal razón APRAINORES mantiene su plantación de marañón orgánico en San Vicente y el convencional se maneja bajo otra organización en La Unión Europea.

En cuanto a los mecanismos existentes de información sobre nuevos requerimientos en mercados claves, se observa una desventaja de competitividad, al existir un vacío institucional para la difusión de información sobre nuevos requerimientos ambientales en otros países. La Dirección de Agronegocios del MAG ha realizado esfuerzos para informar a los grupos de productores orgánicos, pero aun no existen mecanismos formales. Como aun está en formación un registro oficial de los involucrados en el sector orgánico, los procesos informativos son muy incipientes, y usualmente dependen de proyectos de ONG, los cuales duran pocos años. Entonces, no hay un marco institucional para un esfuerzo informativo continuo.

a.2 Promoción de Exportaciones

Respecto a la promoción de los exportadores salvadoreños de productos orgánicos también se evidencia una debilidad en la competitividad al existir limitados medios de información sobre productos orgánicos nacionales, como es el caso del programa “El Salvador trade” en donde se exponen eventos comerciales donde se puede encontrar exportadores salvadoreños, en materia de ferias internacionales. En 2007 se forma la agencia oficial de promoción de Exportaciones de El Salvador (EXPORTA) que da atención a la demanda de productos salvadoreños en otros países, prestando servicios de información de mercados y estrategias de internalización,

En materia de incentivos nacionales a la producción orgánica, existe solamente una política que menciona la producción orgánica, el programa de devolución del 6% del valor FOB de las exportaciones no-tradicionales, este, tiene base legal en la Ley para la Reactivación de las Exportaciones de 1990 (Decreto Legislativo No. 460), fue diseñado para compensar parcialmente a exportadores por el sesgo antiexportador existente en el país, generado por la estructura de protección a la industria de sustitución de importaciones. Sin embargo fue hasta 1999 que la ley fue reformada para incluir las exportaciones del café orgánico.

Ante este vacío de apoyo público, han existido programas de ONG's y cooperación internacional, entre estas: CORDES, CLUSA financiado por USAID, GTZ de Alemania, la Cooperación Suiza y la Cooperación Sueca. Estos programas proporcionan asistencia técnica para la producción y el procesamiento, trabajan en la asociatividad y proporcionan asistencia financiera para la ejecución de proyectos de mejora en el proceso orgánico.

Cuadro No. 22

*Organizaciones Vinculadas a la Producción Orgánica, Tipo y Cantidad de Productores Atendidos.
Ciclo Agrícola 2005/2006.*

Organización	Productores Convencionales	Productores Orgánicos Certificados	Productores Orgánicos en Transición	Productores con Prácticas Orgánicas	Total
UCRAPROBEX	50	14*	0	0	64
COMUS	0	36	12	60	108
Fundación MANGLE	20	0	0	250	270
MADRECRÍA	45	0	0	16	61
FUNDE APICAFE	0	30	60	30	120
FUNDESYRAM	0	0	0	420	420
APECAFE	38	81	36	42	197
CORDES	500	65	63	1,800	2,428
SS-CA	0	0	0	525	525
CLUSA	0	0	0	150	150
ACUA	0	0	0	107	107
Total	653	212	171	3,400	4,450

Fuente: "Diagnóstico de Situación de la Producción Orgánica en El Salvador y una Propuesta para su Fomento", CLUSA, 2006. * son cooperativas no productores individuales

La excepción a esta limitación ha sido la Asociación CORDES, que apoya a muchas cooperativas, con aproximadamente 2,428 pequeños productores, CORDES brinda servicios de fomento de la asociatividad y desarrollo empresarial; asesoría técnica en la producción, manejo postcosecha y comercialización. Sus más de 20 años de trabajo en orgánicos en el país, le ha permitido desarrollar una relación más permanente con los productores atendidos. Sin embargo, no asisten a todos los productores orgánicos.

B. Política de Competencia

La primera Ley de Competencia de El Salvador entró en vigor el 1 de enero de 2006. La ley, con algunas enmiendas importantes de 2007, provee la nueva Superintendencia de Competencia, con las facultades que necesita para aplicar la ley de forma efectiva. El Salvador ha tenido su comienzo en materia de política de competencia, por lo que habrá que esperar para observar su desarrollo e impacto.

La Superintendencia empezó a concentrarse más profundamente en la aplicación. La mayoría de sus investigaciones y casos iniciales se referían a abuso de posición dominante, lo que es frecuente en países que están comenzando a aplicar una ley de competencia. La Superintendencia ha completado tres casos de posición dominante en los que se impusieron sanciones (multas). En los sectores de la televisión por cable y el suministro de electricidad. El tercero, que afectaba a los carburantes. Sin embargo todos los casos han presentado un recurso de apelación ante el tribunal supremo, por lo cual, el proceso ha sido lento y variable.

La Ley de Competencia se basa en lo que son ahora conocidos como los propósitos universalmente aceptados para una política de competencia: la mejora de la eficiencia económica y el bienestar del consumidor. Y desarrolla los tres tipos más comunes de conductas anticompetitivas: acuerdos restrictivos, abuso de posición dominante y concentraciones económicas anticompetitivas

4.1.1 Nivel Meso

La transición exitosa hacia una economía competitiva, basada en la tecnología y el conocimiento, no es posible únicamente por medio de políticas Macro. El proceso de crecimiento económico no depende únicamente de la estabilidad macroeconómica, del adecuado funcionamiento de los mercados y de los incentivos correctos. Igual de importantes son las políticas que fomenten la innovación, el aprendizaje, la creación de zonas dinámicas de crecimiento, el desarrollo de mecanismos de cooperación entre firmas, etc. Por ello, la tarea a este nivel, es generar el

involucramiento directo de las instituciones, en su labor de orientar y motivar a sus integrantes a proponer y actuar con programas y proyectos de desarrollo de competitividad.

El nivel meso trata de desarrollar una eficiente estructura institucional y de promover en especial la capacidad de interacción estrecha entre actores privados y públicos al interior de un clúster, esto significa construir una red de colaboración interempresarial. En este sentido, los patrones de organización social, el rápido flujo informativo, los canales abiertos de información, las estructuras y la comunicación articuladas se convierten ellos mismos en factores competitivos⁷¹.

En el presente apartado se busca establecer las políticas implementadas en nuestro país, que se encuentran relacionadas al nivel meso, especialmente las enfocadas al sector orgánico, por tal razón se ha identificado la política ambiental y la política de exportaciones.

A. Política Ambiental

En El Salvador, existe una diversidad de leyes, acuerdos ejecutivos, convenios y tratados internacionales sobre medio ambiente que conforman parte del marco jurídico salvadoreño. A continuación se presenta un listado de las principales leyes relacionadas con la materia ambiental y la agricultura orgánica.

a.1 Ley de Medio Ambiente

En 1998 observando el acelerado deterioro del ambiente, se creó la Ley del Medio Ambiente, con la visión de enfrentar en forma integral los problemas ambientales. El Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales (MARN), se creó en 1997, como el encargado de la formulación, planificación y ejecución de las políticas en materia de medio ambiente y recursos naturales.

⁷¹ Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand y otros, "Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política", 1996.

En ella se desarrollan las disposiciones de la Constitución de la República, que se refieren a la protección, conservación y recuperación del medio ambiente; el uso sostenible de los recursos naturales que permitan mejorar la calidad de vida de las presentes y futuras generaciones; así como también, normar la gestión ambiental, pública y privada y la protección ambiental como obligación básica del Estado, los municipios y los habitantes en general; y asegurar la aplicación de los tratados o convenios internacionales celebrados por El Salvador en esta materia⁷².

Es a través de esta normativa que se pretende regular las acciones agrícolas que atenten en forma dañina al medio ambiente, para el caso, en el artículo 50 de Protección del Suelo, se establece que: "El Ministerio promoverá el manejo integrado de plagas y el uso de fertilizantes, fungicidas y plaguicidas naturales en la actividad agrícola, que mantengan el equilibrio de los ecosistemas, con el fin de lograr la sustitución gradual de los agroquímicos por productos naturales bioecológicos; vigilará y asegurará que la utilización de agroquímicos produzca el menor impacto en el equilibrio de los ecosistemas. Una ley especial contendrá el listado de productos agroquímicos y sustancias de uso industrial cuyo uso quedará prohibido"⁷³.

⁷² República de El Salvador, "Ley de Medio Ambiente", 1998. p. 2

⁷³ Ídem. p. 14.

Cuadro No. 23

Importación de Insecticidas, Fungicidas y Herbicidas de El Salvador, Periodo 1997-2007.

Año	Valor (US\$)	tasa de variación (%)	Volumen (Kgs)
1997	18,673,105.7		6,868,490
1998	19,134,777.5	2.5	7,034,643
1999	19,936,333.5	4.2	7,765,363
2000	22,196,972.0	11.3	7,955,322
2001	23,777,629.9	7.1	8,344,857
2002	23,464,237.0	-1.3	7,945,768
2003	24,078,242.4	2.6	7,816,060
2004	26,001,814.5	8.0	9,044,408
2005	32,162,990.6	23.7	10,483,090
2006	35,784,129.4	11.3	11,497,868
2007	35,996,845.2	0.6	11,197,782

Fuente: Departamento Balanza de Pagos, Banco Central de Reserva de El Salvador.

a.2 Política Nacional del Medio Ambiente

El Art. 3 de la Ley del Medio Ambiente ordena al MARN realizar y presentar la Política Nacional del Medio Ambiente al Consejo de Ministros, es así como se presenta la política diseñada para el quinquenio 1999-2004. Contiene dos áreas temáticas: a) Conservación y Aprovechamiento de los Recursos Naturales, en la que se incluye: Ordenamiento territorial, agua, aire, suelo, biodiversidad y bosque; y b) La Gestión Ambiental, consistente con el marco jurídico e institucional, educación ambiental, participación social, marco económico, enfoque de equidad de género y prevención y control de la contaminación.

En el área temática 1, Conservación y Aprovechamiento de los Recursos Naturales, se tiene como objetivo: Ordenar el espacio físico del país en términos ambientales como condición indispensable para lograr una relación de mutuo respeto entre las actividades de desarrollo, los asentamientos humanos y el manejo sostenible de los recursos naturales⁷⁴, y para lograr este objetivo se dictan algunos lineamientos dentro de los cuales destaca: Formular las directrices para el uso de la agricultura orgánica a fin de lograr la sustitución gradual de los agroquímicos por productos naturales bioecológicos.

Así mismo en el anexo 2, ítem 13.2 dicta: Orientar la adopción de la agricultura orgánica promoviendo la conservación de suelos, manejo integrado de plagas, tecnología apropiada de producción y el uso de fertilizantes, fungicidas y plaguicidas naturales.

a.3 Reglamento para la Producción, Procesamiento y Certificación de Productos Orgánicos.

El 27 de agosto de 2004, se oficializó el “Reglamento para la Producción, Procesamiento y Certificación de Productos Orgánicos”, el cual contempla: que “toda unidad de producción orgánica deberá contar con un plan de manejo en el cual se deben tomar en cuenta los siguientes aspectos: la conservación, el mejoramiento y el uso adecuado del suelo; el agua, la biodiversidad, la rotación de cultivos y el medio ambiente; así como medidas adecuadas de mitigación ante fuentes potenciales de contaminación”⁷⁵.

Así mismo, se establecen las directrices de cómo mantener la actividad biológica y la fertilidad del suelo con prácticas orgánicas, así como se establece la implementación de control de plagas vía componentes biológicos.

⁷⁴ Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales (MARN), “Política Nacional del Medio Ambiente”, 1999-2004. P. 10

⁷⁵ Reglamento para la Producción, Procesamiento y Certificación de Productos Orgánicos, El Salvador. 2004.

B. Política de Exportaciones

En 1989 El Salvador pasó de promover un modelo de sustitución de importaciones a un modelo de apertura económica. Este cambio representó para el sector exportador un desafío a su capacidad de competir en los mercados internacionales. En el marco legal salvadoreño vigente, existen dos leyes que regulan los incentivos a las exportaciones; por una parte, la Ley de Reactivación de las Exportaciones vigente desde 1990 y, por otra, la Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización que data de 1998.

Estas leyes, como otras iniciativas apoyadas por el Estado y la empresa privada, en muchos de los casos financiados por organismos internacionales, contribuyeron a dinamizar el sector exportador junto a las iniciativas empresariales en la búsqueda de nuevas oportunidades para penetrar mercados internacionales.

La ley de Reactivación de las Exportaciones, propone la devolución del 6% del valor libre a bordo o valor FOB, como compensación por los impuestos de importación que hayan tenido que pagar sobre aquellos bienes necesarios para llevar a cabo la actividad exportadora. Sin embargo, en lo que respecta al sector orgánico, únicamente se tomo en cuenta las exportaciones de café.

4.1.1 Nivel Micro

Los productores y comercializadores orgánicos en El Salvador, especialmente APRAINORES, se encuentra bajo una fuerte presión a nivel micro para ser cada vez más competitivos, no solo en su sector sino frente a competidores de productos convencionales, y no quedar fuera del mercado. Como se ha mencionado anteriormente, las únicas empresas competitivas son aquellas que cumplen con los criterios: eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez. Por tal razón, debe trabajarse en áreas como: la capacidad de gestión, estrategias empresariales, gestión de la innovación, Best Practice en el ciclo completo de producción (Desarrollo, producción, comercialización), integración en redes de

cooperación tecnológicas, logística empresarial e interacción entre proveedores, productores y usuarios⁷⁶.

En los siguientes apartados se abordaran temas como: Best Practice, así como la integración entre proveedores, productores y usuarios.

A. Organización de la Producción (Best Practice)

De acuerdo a la distribución de los puestos de trabajo, se observa una disposición lineal entre las diferentes etapas del proceso productivo: bodega de la semilla, fritura, descortezado, horneado, deshollejado, clasificado y empacado.

La bodega de la planta se encuentra separada de las demás etapas del proceso, la semilla en bruto empacada en sacos, es trasladada en carretillas hacia el área donde se fríen y posteriormente se colocan en una esquina de la planta, lugar desde donde es tomada para la etapa de descortezado. El proceso de fritura y horneado se encuentra en una sección alejada, por motivos de seguridad, se dispone de dos hornos a gas, en cada uno se necesitan dos personas para poder realizar la fritura y secado de la semilla, posteriormente pasa al proceso de descortezado. En esta etapa, hay en total cuatro filas paralelas, cada una con 6 personas que realizan el proceso de deshollejado manual de las semillas.

El siguiente paso, el horneado de las semillas, se dispone también en forma lineal, en total son 3 hornos a gas en donde se tuesta la semilla y se coloca en bandejas frente a los hornos para enfriarlas y enviarlas al paso final de clasificación.

⁷⁶ Klaus Esser y otros, "*Competitividad sistémica. Competitividad Internacional de las Empresas y Políticas Requeridas*", Instituto Alemán de Desarrollo, Berlín 1994.

Finalmente la etapa de clasificación y empaque se encuentra en un área apartada de las demás fases del proceso para evitar la contaminación de las semillas, en esta área la disposición de los puestos de trabajo es lineal y se compone de 4 mesas dispuestas en cuadrado, cada una de éstas, con un promedio de 5 personas que realizan el proceso de clasificación de la semilla y la colocan en bolsas plásticas.

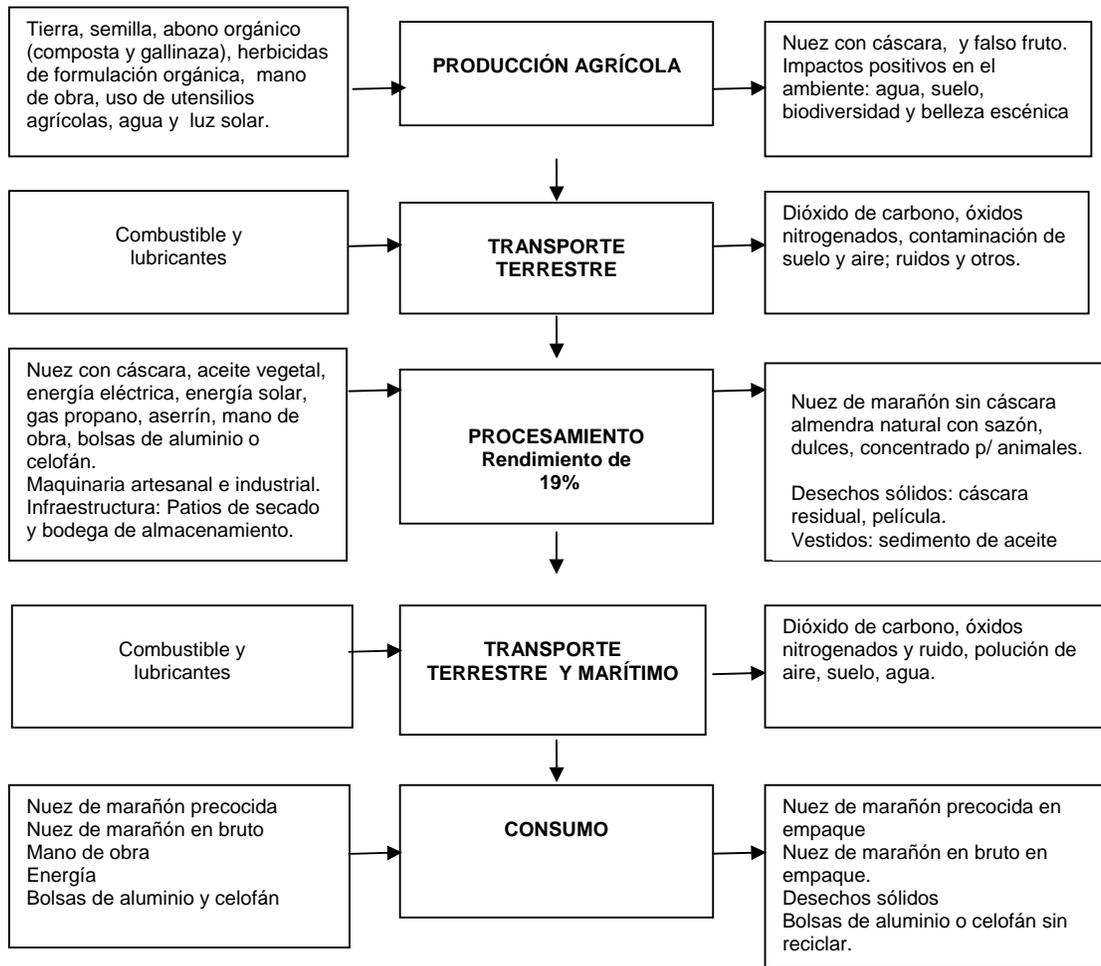
La anterior disposición de áreas de trabajo le resta eficiencia al proceso productivo, pues de esta forma no se permite la participación coordinada de las áreas de producción y desarrollo de la semilla de marañón orgánica y la distancia de la etapa de comercialización, disminuyendo la competitividad organizativa en su conjunto. La separación de los puestos tampoco permite una correcta comunicación entre las etapas productivas previas a la de clasificación. Tampoco permite que los insumos lleguen "just in time", u oportunamente, puesto que los pedidos de los clientes dan lugar a órdenes de producción o trabajo, las que son generalmente de variada índole y se complementan con los recursos disponibles, que a veces resultan insuficientes y otras veces quedan en gran medida ociosos, permitiendo acumulación de inventario en la planta.

En cuanto a la distribución de las ganancias, los productores reciben el 40% de éstas, las personas en la planta de transformación obtienen el 30% y los responsables de las actividades comerciales reciben el 30% restante. La mayoría de los trabajadores permanentes son mujeres (ver cuadro No. 25), las condiciones de trabajo cumplan los requisitos del comercio justo y la planta de tratamiento cumple las normas HACCP.

A continuación se presenta el árbol de procesos del marañón orgánico de APRAINORES. En los cuadros de la izquierda se muestran los insumos necesarios para cada fase del proceso, en los de la derecha se plantean los resultados o externalidades de cada uno.

Figura No. 4

Árbol de Procesos del Marañón Orgánico de APRAINORES.



Fuente: FUNDE, "El Salvador: La Cadena Internacional de la Nuez de Marañón". 2006

Algunas de las ventajas competitivas observadas en APRAINORES son:

- La planta de procesamiento facilita el acercamiento de los productores y las instituciones financieras, en los casos de productores que son sujetos de crédito, de otra forma ellos mismos ofrecen servicios de financiamiento a sus socios a cambio de su producto.

- Se ha incrementado el volumen de procesamiento con relación al promedio de los años anteriores (pasando de 1,200 quintales en el primer año a 4,500 qq para el 2005).
- Se ha logrado reducir el tiempo de producción de la semilla.
- Se ha disminuido el desperdicio o daño en semillas, aumentando su eficiencia productiva.
- Ubicación cercana a las unidades de producción.
- Concentración de la actividad en la Región Oriental.
- Procesamiento intensivo en mano de obra, asegura calidad y contribuye a generar empleo local.

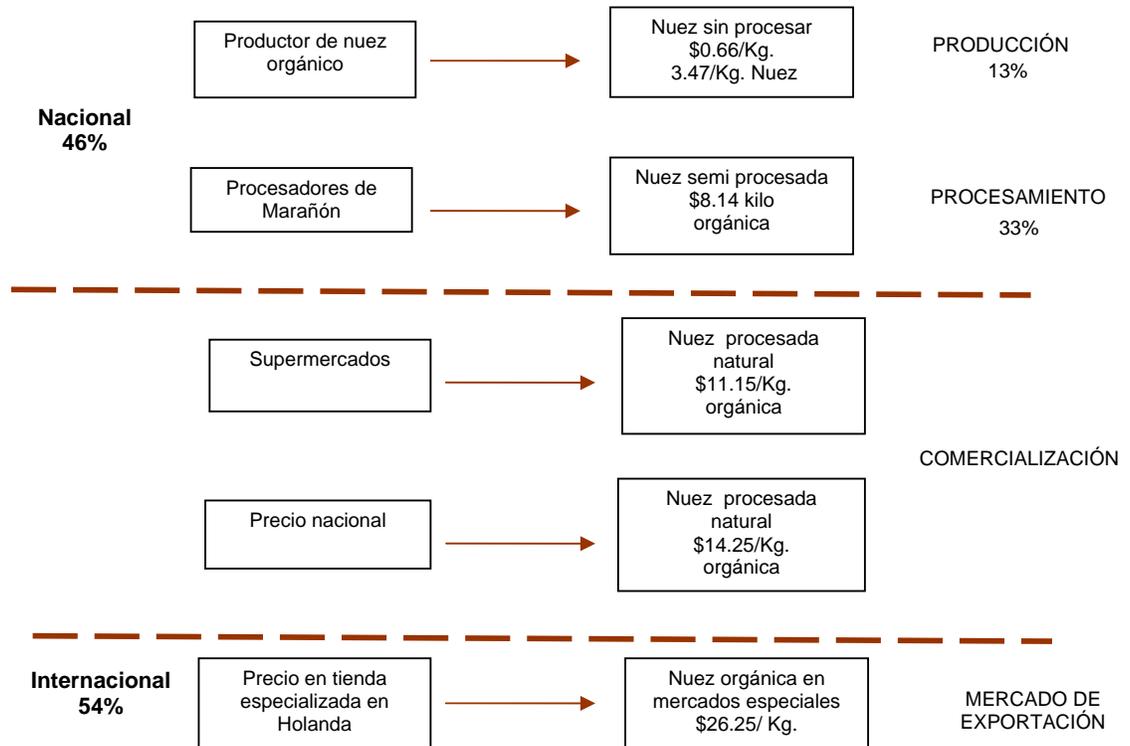
a. 1 Distribución del ingreso en la cadena de marañón

De acuerdo a un estudio realizado por FUNDE, los mejores precios se obtienen con el consumidor final en Europa, que en una tienda especializada puede alcanzar \$26.25 por kilogramo de nuez procesada natural. Mientras que los eslabones más bajos, el productor recibe \$3.47 por kilogramo de nuez procesada. (0.66 Kg. de nuez con cáscara). En la cadena nacional se puede decir que el 44% del valor agregado se queda al interior del país y el 56% lo absorben los países desarrollados.

Entre mayor coordinación, integración y organización exista en la cadena, mayor posibilidades de los pequeños productores de mejorar su posición competitiva y obtener mayores ingresos. A continuación se presenta el esquema de la distribución del ingreso en la cadena de este producto.

Figura No. 5

Distribución del Ingreso en la Cadena del Marañón Orgánico



Fuente: FUNDE, "El Salvador: La Cadena Internacional de la Nuez de Marañón". 2006

a.2 Situación Legal de las Tierras

Como puede observarse en el siguiente cuadro, desde el año 2002 se ha incrementado el número de productores de APRAINORES; así mismo, el número de tierras legalizadas para la producción de semilla de marañón orgánica, puesto que este es un requisito para ser miembro de APRAINORES⁷⁷.

⁷⁷ Estos poseen sus tierras legalizadas, debido a que la mayoría de miembros proceden del Programa de Transferencia de Tierras (PTT), y cuentan con títulos de propiedad de sus parcelas

Cuadro No. 24

*Situación Legal de las Tierras de los Productores de APRAINORES.
2002-2006*

Años	Productores (%)	Tierras Legalizadas (%)
2002	25	100
2003	25	100
2004	69	100
2005	63	100
2006	69	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de APRAINORES.

Es primordial destacar que la disminución del número de productores para el año 2005 se debió a que las familias productoras de estas tierras decidieron no renovar su producción orgánica y dedicarse a la producción convencional de semilla de marañón.

La legalización de las tierras es importante porque incide en el desarrollo de la actividad económica, dándoles la seguridad a los propietarios de no ser desalojados de ellas y tienen la oportunidad de acceder a ciertas ventajas como: crédito, tecnología, entre otras.

a.3 Calificación del Personal

La calificación del personal es un factor determinante para la competitividad de las empresas, pues la nueva forma de producción demanda un tipo de trabajador flexible, cooperativo, empeñado en producir calidad y habituado al aprendizaje, con capacidad autónoma de acción profesional, capaz de relacionar causas y efectos y muy hábil para la comunicación⁷⁸.

⁷⁸ Ídem.

De 85 empleos permanentes generados por APRAINORES, 53 son mujeres y 32 hombres, quienes laboran en jornadas de trabajo de lunes a sábado de 9 horas diarias. 2 personas se ocupan del transporte.

La distribución del personal que labora en la planta de producción según actividad específica se presenta en el cuadro siguiente:

Cuadro No. 25

Personal que labora en la planta de producción de APRAINORES.

Actividad	Personas involucradas
Transporte	2
Almacenamiento en bodega	2
Fritura y enfriado	4
Descortezado, preclasificado y pesado	27
Horneado de la almendra	2
Deshollejado y preclasificado	27
Clasificación	19
Empaquetado	2
Total	85

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas a empleados de APRAINORES.

Esta distribución conlleva a un proceso de trabajo fragmentado; es decir, que la descomposición del trabajo se efectúa en tareas cortas y repetitivas, donde cada persona sólo conoce y realiza una de estas tareas y desconoce la totalidad. No obstante, permite reducir inmediatamente las tareas asignadas a cada empleado en función del nivel de producción, facilitando la flexibilidad para fabricar volúmenes pequeños en tiempos muy cortos y con las características de calidad demandadas por los clientes.

A este número de empleados de la planta de producción se le debe adicionar un aproximado de 20 personas que laboran en el área administrativa, mas un promedio de 200 personas que se contratan temporalmente, para la época de recolección del fruto. El nivel de educación del personal de planta de producción es el siguiente:

Cuadro No. 26

Calificación del Personal que Labora en la Planta de Producción de APRAINORES.

Nivel de estudios	Numero de Personas
Ninguno de los anteriores	2
Lee y escribe	22
Primaria	30
Secundaria	25
Bachiller	4
Técnico	2
Total	85

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por el Coordinador de Programas Agropecuarios, CORDES.

Puesto que las labores desempeñadas no son complejas, no es de extrañar que la mayor parte de los empleados no hayan alcanzado formación profesional o técnica, sin embargo, gracias a la organización establecida y a las iniciativas empresariales, particularmente de CORDES, la mayoría de las personas han alcanzado la educación primaria y secundaria. Hasta la fecha se han construido 16 centros educativos que atienden a 3,200 estudiantes en la región, principalmente hijos de las familias que producen semilla de marañón orgánica. Así mismo, todos han recibido capacitación y formación técnica por parte de CORDES y de APRAINORES. A los productores, se les enseña sobre el mejoramiento del cultivo de marañón orgánico (control preventivo de plagas y enfermedades, nutrición, etc.) así como nuevas técnicas de producción. A los procesadores de la planta se les capacita sobre la técnica a utilizar en el procesamiento orgánico de la semilla de marañón y el uso del equipo, entre otros.

a.4 Costos

A continuación se detallan los costos para el establecimiento de una manzana de cultivo de marañón orgánico, calculados para el año 2004. Se trata de los costos promedio a nivel nacional según investigaciones y trabajo desarrollado por IICA dentro del programa FRUTALES.

Cuadro No. 27

Costos para el Establecimiento de una Manzana de Marañón Orgánico, con Riego Año 2004 (US\$)

DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
FERTILIZANTES										
Plantas	139.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Transporte interno de insumos	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
Total costos de insumos y transporte	140.3	1.1								
LABORES MANUALES										
Chapoda Manual	27.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Trazo de Terreno	6.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ahoyado	18.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Acarreo de plantas, abono orgánico y fertilizante	9.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Abono y plantación (transplante)	7.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Aplicación de Fertilizantes	6.9	6.9	6.9	9.4	2.4	12.6	12.6	18.9	18.9	20.6
Control de maleza. Limpia	27.4	27.4	27.4	27.4	27.4	27.4	27.4	0.0	0.0	27.4
Cama de recolección	0.0	14.2	16.2	22.7	15.7	22.7	28.3	28.3	28.3	28.3
Podas. desbrote y despunte de Flor.	3.4	8.6	0.0	10.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Control de maleza.	9.4	9.4	12.6	12.6	12.6	16.2	28.3	28.3	28.3	28.3
Encalado	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.4	3.4	3.4
Plazuelado	3.4	3.4	5.2	5.2	7.9	16.2	18.9	18.9	18.9	18.9
Terraceado	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Riego	38.6	38.6	38.6	38.6	38.6	38.6	38.6	38.6	38.6	38.6
Plagueo. # 3	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7
Análisis de suelos 1/	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Construcción de Cerco	0.0	4.8	4.8	4.8	4.8	4.8	4.8	4.8	4.8	4.8
Ronda corta fuego	5.5	5.5	5.5	5.5	5.5	5.5	5.5	5.5	5.5	5.5
Total costos de mano de obra	167.2	120.5	118.8	138.1	116.6	145.6	166.1	148.4	148.4	177.6

RECOLECCIÓN DE COSECHA										
Costo de recolección	321.1	11.5	60.8	98.0	149.7	201.9	321.1	321.1	321.1	321.1
Transporte	15.3	0.6	2.4	4.3	6.8	9.4	15.3	15.3	15.3	15.3
Materiales	23.5		14.7	7.2	11.5	14.8	23.5	23.5	23.5	23.5
Total costos de recolección de cosecha	359.8	12.0	77.9	109.5	168.0	226.0	359.8	359.8	359.8	359.8
MATERIALES, EQUIPO E INFRAESTRUCTURA										
Costo de sistema de riego	1,156.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Operación del sistema de riego	34.3	34.3	34.3	34.3	34.3	34.3	34.3	34.3	34.3	34.3
Otros	73.2	45.7	155.4	36.6	44.3	16.0	29.3	338.1	26.3	22.8
Total materiales, equipo e infraestructura	1,263.6	80.0	189.7	70.9	78.6	50.3	63.6	372.3	60.6	57.1
Imprevistos	92.7	14.8	24.0	23.5	15.5	16.8	15.7	16.3	14.9	16.3
Gastos Administrativos	92.7	14.8	24.0	23.5	15.5	16.8	15.7	16.3	14.9	16.3
Total	2,116.4	243.1	435.6	366.6	395.2	456.7	622.1	914.4	599.6	628.2

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Programa Nacional de Frutas de El Salvador, "Guía Técnica del Cultivo del Marañón", Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), 2004.

Para la producción orgánica del marañón, se tiene un costo evitado que se conoce como *ingreso ambiental* generado por la no utilización de fertilizantes químicos, el cual tiene un valor aproximado de US\$0.15 por árbol fertilizado.

Este se obtiene a partir del costo promedio de la fertilización tradicional por árbol, la cual se estima en US\$0.45, en cambio, la fertilización orgánica tiene un costo promedio de US\$0.30 por árbol, en tal sentido la diferencia de US\$0.15 por árbol fertilizado, a este se le conoce como el ingreso ambiental generado por la no compra de fertilizantes químicos y el producir por si mismos el fertilizante orgánico, el cual tiene un costo promedio por libra producida de US\$0.03. Como referencia, el fertilizante tradicional cuesta US\$0.09 en el mercado nacional.

Esto genera un margen de ganancia por ingreso ambiental de US\$6 por manzana. Lo que equivale anualmente a un costo evitado de US\$6,798 por año en las 1,133 Mz con manejo orgánico, siendo este un ingreso ambiental producto del costo evitado del uso de fertilizantes químicos.

A pesar de esto, en la actualidad, APRAINORES no recibe ingresos adicionales directos por el pago de servicios ambientales u otros, ya que no existe ninguna iniciativa dentro de los asociados o por parte del gobierno al respecto. Esta opción todavía inexplorada permitiría generar ingresos adicionales y dar un mayor impulso a la agricultura orgánica en el país.

a.5 Gestión de la Innovación y Tecnología

De acuerdo a la competitividad sistémica, una organización competitiva es capaz de aprovechar los procesos de aprendizaje e innovación en todas sus áreas, el departamento de producción, por ejemplo, es uno de los principales focos de creación de conocimiento mediante el aprendizaje por la práctica (learning by doing). Este aprendizaje surge de manera espontánea, con la repetición y la experiencia de las actividades de producción. Así mismo, puede surgir de cualquier empleado de la empresa mediante una idea que se convierta en una mejora o novedad para los productos y/o procesos productivos. Los empleados, normalmente, generan el aprendizaje por el uso (learning by using), o por errores o fallas en el pasado.

En este sentido se tienen fortalezas de competitividad en APRAINORES, puesto que las áreas internas de producción y administración, han motivado procesos de innovación tecnológica, que se han logrado con el apoyo de fuentes externas, como lo es CORDES.

Introducción de nuevas tecnologías por parte de APRAINORES:

- ✓ En 2007 se realizó la compra de nuevos equipos para la planta de producción, se adquirió desde Brasil una maquina de descortezado, desechando el método manual de extracción de la semilla la cual restaba productividad al proceso al quebrar gran cantidad de semillas, situación que ha cambiado con la introducción de la nueva maquinaria disminuyendo el desperdicio de la semilla.

- ✓ Así mismo, se introdujo un vaso cocedor, una maquina de cocimiento al vapor, evitando el uso de aditivos grasos vegetales a las semillas (manteca) y el uso de gas, los cuales eran necesarios en la etapa de fritura. Esto no solo ha permitido incrementar el valor agregado de

las semillas al restarle grasas saturadas, sino también ha permitido la reducción de costos de más de \$5,000 anuales, solamente en concepto manteca vegetal, y se ha reducido el consumo de gas propano al utilizar como fuente de calor las nueces quebradas que antes eran desechadas del proceso.

- ✓ Se estudia a corto plazo la introducción de nuevas técnicas ecológicas como la obtención de un horno solar que sustituirá al existente a base de gas, se estima que el cambio requerirá una inversión de \$15 mil, el horno tiene capacidad para trabajar 700 libras de marañón diarias y posee una garantía de duración de 25 a 30 años. Así mismo, se estima un ahorro anual promedio de \$5,000 en concepto de gas propano. Con la introducción de éste, se reducirá el número de semillas doradas que produce el horno actual y que genera una pérdida importante de semillas.

La adquisición de estas tecnologías desencadenó una crisis de tecnología, pues la introducción de los nuevos equipos se hizo de forma inmediata sin prestar la previa capacitación los empleados, quienes se resistieron inicialmente al cambio, provocando una disminución de productividad que se superó con la capacitación del uso de la nueva maquinaria a los empleados.

Es así, como las compras de tecnología desencadenan procesos de aprendizaje puesto que la empresa tiene que aprender a utilizar la tecnología adquirida con el objeto de obtener los outputs para los que está diseñada. De acuerdo a la competitividad sistémica, la ventaja competitiva de la empresa descansa sobre la capacidad de innovación cuando ésta, es gestionada de forma adecuada dentro de la empresa.

a.6 Calidad

Como se ha mencionado, los sellos de las agencias certificadoras son la garantía de los compradores y consumidores acerca de la procedencia "limpia" del producto orgánico. Esta es una fase que le da

valor agregado al producto logrando una diferencia de lo convencional, lo que trae como consecuencia ventajas tanto en precio como en calidad.

Dentro de los sistemas de calidad se encuentran las guías: ISO65, ISO62, ISO17025 las cuales son contempladas por las certificadoras, acreditadores y laboratorios. Dentro de las normas para la agricultura orgánica están: Reg. (CEE) No 2092/91, USA Federal Regulation, JAS- Japón, las normas anteriormente mencionadas son de carácter obligatorio y CODEX ALIMENTARIUS, IFOAM son normas de carácter voluntaria. Los productores, procesadores y comercializadores son quienes deben poner en práctica todas las normas que se mencionan anteriormente.

En este sentido, se observa una fortaleza en materia de competitividad para APRAINORES, pues obtiene desde el 2004 la certificación de comercio justo por el sello FLO Internacional (Fair Trade Labelling Organizations Internacional) de Inglaterra y adicionalmente mantiene su certificación orgánica de BCS-OKO Garantie, lo que le permite acceder a ambos mercados y ampliar su cartera de clientes, pues muchos países exigen ambos sellos para establecer el comercio de la semilla.

B. Interacción de Proveedores, Productores y Usuarios

Debido al alto grado de organización interna de APRAINORES, se ha logrado una muy buena relación de comunicación entre los productores de marañón orgánico y los proveedores. Los mecanismos de decisión son bidireccionales; es decir, que en la misma se involucran los participantes en los diferentes niveles. Por ejemplo, las decisiones que toma la junta directiva lo hace en consulta con los miembros, el presidente y el gerente de SAMO.

Para la toma de decisiones el gerente consulta las opiniones del personal de la planta y del presidente y en general de la junta directiva de APRAINORES. Se trata entonces de una estructura organizativa basada en la participación.

En cuanto a la interconexión con los consumidores, la única empresa que se ha caracterizado por apoyar al desarrollo del mercado local es PROEXSAL/CLUSA, dado que ha venido apoyando la asistencia técnica a la producción, manejo postcosecha, comercialización y mercadeo de productos con potencial en el mercado local. Sin embargo, debido a recortes de presupuestarios en CLUSA, este esfuerzo ha venido a menos, aunque la participación de los productores ha sido decisiva para la continuidad de la iniciativa.

En cuanto a la distancia desde las zonas de producción hasta los principales centros de venta esta es variable, aunque no mayor a 80 kilómetros. Sin embargo, más allá de la distancia, el problema principal que se encuentra es la poca accesibilidad a algunas regiones y el mal estado de los caminos, el transporte en general es de mala calidad, y se basa en camiones o camionetas sin protección. El costo de transporte varía, desde US\$46 a US\$171 por viaje, según la distancia y la calidad de los caminos.

En materia de consumidores del mercado internacional, el contacto con nuevos compradores se realiza principalmente a través de referencias; es decir, orientados por organizaciones en el exterior con las que se ha tenido comercio. También se hace uso de ferias y eventos relacionados con la actividad. Finalmente, se mantienen relaciones permanentes con varios compradores habituales.

La venta en el mercado nacional no se considera factible pues se necesita una fuerza de ventas y un programa de marketing grande para poder cubrir el territorio nacional, situación inviable para APRAINORES pues únicamente cuentan con un gerente de comercialización que se encarga de esta parte, y no poseen fondos suficientes para ampliar el departamento. Razón por la cual únicamente se realizan ventas de semillas de marañón orgánicas en las tiendas de CORDES, CLUSA y APRAINORES.

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- El modelo de agricultura convencional adoptado desde la década de los cincuentas, se ha fundamentado en un sistema de producción de gran eficiencia, dependiente de un alto uso de insumos sintéticos, fertilizantes, herbicidas e insecticidas, donde el manejo monocultivista se ha justificado como una herramienta fundamental para lograr la mayor eficiencia del proceso productivo. Sin embargo, este sistema de producción ha mostrado serios problemas de sostenibilidad ambiental, ocasionando no solo la destrucción de los recursos naturales, sino sobre todo la desaparición de pequeños productores en algunas zonas.
- En este contexto, la agricultura orgánica y el comercio justo, se han consolidado como una nueva estrategia productiva y una nueva visión del mundo, que puede aportar rutas alternas viables para un desarrollo social y ambiental sostenible, beneficiando sobre todo a pequeños productores agrícolas y consumidores nacionales. Es más que una técnica alternativa de producción y comercio, dado que incorporan elementos de calidad de vida, responsabilidad social, un vínculo más directo consumidor - productor buscando una mejor distribución de las ganancias en la cadena agroalimentaria. Es una opción integral de desarrollo capaz de consolidar la producción de alimentos saludables en mercados altamente competitivos y crecientes.
- Para que la agricultura orgánica sea viable se hace necesario, algunas precondiciones, entre ellas: la motivación de los agricultores, disponibilidad de mano de obra, un sistema de tenencia de la tierra que garantice derechos de usufructo a largo plazo a los pequeños productores, organizaciones de agricultores que funcionan efectivamente y vínculos en los mercados. Sin embargo, en nuestro país aun se aprecian todo tipo de carencias en el sector: pocas oportunidades para capacitación y entrenamiento de productores, requisitos de certificación onerosos para los productores, consumidores poco concientes, mercados

locales poco desarrollados, sector estatal poco convencido de las posibilidades de la agricultura orgánica, entre otras.

- Sin duda alguna, en la búsqueda de un desarrollo sustentable no se puede dejar de lado la competitividad, este es uno de los temas que más debates ha generado a nivel global, tanto por su importancia económica como por su impacto social. Por lo que se ha visto una creciente atención intelectual, académica y empresarial en torno a este tema pluridimensional, sobretodo enfocado al sector agrícola.
- El enfoque de la competitividad sistémica, plantea cuatro niveles para explicar los elementos básicos que permiten la posibilidad de competir para las empresas en un país determinado, estos niveles son: nivel micro, meso, macro y meta. De acuerdo a este enfoque, la competitividad no aparece espontáneamente al modificarse el contexto macro o al desarrollar el contexto micro, hace falta un patrón de interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la capacidad organizativa de la sociedad. Hacen falta incentivos orientados a la competitividad que obligue a las empresas a asumir procesos de aprendizaje y a incrementar su eficiencia, pero fundamentalmente son los parámetros de relevancia competitiva en todos los niveles del sistema y la interacción entre ellos es lo que generara ventajas competitivas.
- La competitividad sistémica plantea que los países más competitivos cuentan con: estructuras que promueven la competitividad desde el nivel meta, un contexto macro que presiona a las empresas para que mejoren su desempeño y un espacio meso estructurado en el que el Estado y los actores sociales negocien las políticas necesarias de apoyo e impulsen la formación social de estructuras, numerosas empresas en el nivel micro que, todas a la vez, procuren alcanzar eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción y estén en buena parte articuladas en redes colaborativas.

- El análisis realizado en la presente investigación, permite extraer algunas conclusiones sobre la evolución y las características de los determinantes de la competitividad sistémica para APRAINORES y en general para el sector orgánico Salvadoreño. A continuación se presentan los principales hallazgos encontrados en la investigación, clasificados por sus respectivos niveles.

- En el **nivel macro**, el gobierno salvadoreño si bien ha logrado bajos niveles de inflación y bajas en las tasas de interés activas, hay aspectos que hacen vulnerable la economía sobre todo por la baja recaudación impositiva que permite mantener un constante déficit fiscal, a pesar de medidas de reducción del gasto, que mantiene en un círculo vicioso de la economía salvadoreña. Así mismo, el proceso desigual de apertura comercial sin protección nacional ha generado un entorno competitivo desfavorable para la agricultura salvadoreña y sobretodo para las actividades que requieren de un mayor costo de producción y la necesidad de un apoyo institucional ad hoc por ser un sector incipiente a nivel nacional.

- En el **nivel meta**, a pesar de la existencia de variadas instituciones, gremiales y ONGs que apoyan la producción orgánica salvadoreña, es necesario un mayor consenso y coordinación entre las gremiales en aspectos de asociatividad principalmente, para formar un bloque más homogéneo para hacer frente a las medidas económicas y políticas gubernamentales que afectan al sector. Si no existe una estrategia de competitividad de la empresa y de desarrollo del país con visión nacional, estatal, regional y de cluster, no será posible sustentar la competitividad a mediano plazo.

- En lo que respecta al **nivel meso**, es necesaria la construcción de redes eficientes de colaboración interempresarial, la formación de un cluster orgánico y desarrollar infraestructuras físicas especialmente diseñadas para el correcto funcionamiento de estos, además del desarrollo de políticas específicas para el sector. Las mayores brechas identificadas son en la información e investigación tecnológica, los servicios de asistencia técnica para cultivos orgánicos, y la falta de incentivos, financiamiento y promoción. Así

mismo, se debe apostar a una política educacional que permita una difusión de los beneficios a la salud humana y del medio ambiente que ofrece esta nueva forma de vida.

- A **nivel micro**, los factores que fortalecen la competitividad de APRAINORES están: a) el cumplimiento de las normas de certificación internacional (Unión Europea y USA) incluyendo la certificación FLO Internacional para poder comercializar en mercados alternativos como lo es el comercio justo, b) la aplicación de innovaciones técnicas y productivas tanto en la plantación como en la planta de procesamiento, que permiten la reducción de desperdicio de la semilla, disminución de tiempo de producción y la cualificación de los procesos productivos de la semilla, aspectos que dan mayor eficiencia a la producción. La planta de procesamiento facilita el acercamiento de los productores y las instituciones financieras en los casos de productores que son sujetos de crédito. Los productores reciben capacitación y formación técnica sobre el mejoramiento del cultivo de marañón orgánico (control preventivo de plagas y enfermedades, nutrición, etc.). La asociación ha participado en ferias orgánicas internacionales desde 2004, las que constituyen un espacio para facilitar el encuentro de productores que comercializan sus productos en el mercado orgánico a nivel mundial.

- Asimismo, promueven la diversificación de los productos para potenciar nuevos mercados nacionales e internacionales, como lo es el procesamiento del falso fruto. Otra de sus fortalezas competitivas es que sus proveedores son a la misma vez miembros productores de la asociación. Todos los productores orgánicos poseen su tierra, agricultores en pequeña escala que carecen de la tenencia de tierra segura están poco dispuestos a moverse en la producción orgánica, porque tienen que invertir dinero en medidas de conservación de tierra.

- Algunas de las desventajas competitivas que se detectaron a nivel micro son: la producción orgánica requiere un nivel alto de conocimiento directivo, la capacidad de proteger cosechas de parásitos y enfermedades, y el cumplimiento con exigencias de proceso de producción. El acceso a las cantidades adecuadas de insumos orgánicos, como enemigos de parásitos naturales, el abono de ganadería, el fosfato de roca mineral, entre otros puede ser un

problema, si no se tienen los conocimientos. No hay un mercado uniforme para los productos orgánicos, aunque las semillas de marañón certificadas como orgánicas pueden circular libremente en todos los países, siempre y cuando se cumpla sus normas de importación, los potenciales exportadores a esos mercados deben estar siempre conscientes de las diferencias entre mercados y estudiar en detalle las características propias del país que se tiene en vista para comerciar, por ejemplo: tendencias, perfil de los consumidores, sistemas de distribución, etc.

- Para algunos agricultores orgánicos, la certificación es uno de los pasos de coste más importantes, con gastos que varían dependiendo de la disponibilidad de una agencia de certificación, el tamaño de la plantación, el volumen de producción y el producto. Gastos de certificación totales por lo general implican tanto un costo fijo como un costo variable que cubre la certificación y la inspección. Sin embargo, gracias al alto grado de asociatividad que ha desarrollado APRAINORES permite que sea más accesible el costo por certificaciones de la planta.
- En cuanto al trabajo, este se considera mayor, debido a la necesidad de medidas de conservación de suelo adicionales, como la construcción y el mantenimiento de terrazas y barreras vivas; nuevas prácticas de dirección, como cosechas de árbol de sombra directivas; el control de hierbas, parásitos, y enfermedades por prácticas manuales; la necesidad de aplicar los volúmenes grandes de fertilizantes orgánicos; y gastos de cosecha potencialmente mayores. Además, hay un coste adicional en cuanto al tratamiento, instalaciones de embalaje, manejo cosechas, entre otros. Lo que quiere decir, que el volumen mínimo de producto orgánico necesario para una empresa viable es más que para cosechas convencionales. Así mismo, relaciones estables con importadores, comerciantes, o mayoristas en el mercado objetivo son importantes para coordinar la distribución y tener acceso a información.

- Entre algunas de las limitaciones de la oferta nacional se encuentran: incipiente y desigual manejo de la tecnología de producción; desarticulación entre oferta y demanda; poca sensibilización de los consumidores; bajo nivel empresarial gerencial y limitación en el acceso al capital.
- A nivel de calidad de los productos la limitación se encuentra en la: falta de tecnologías de producción fundamentadas en la calidad y descuido en el proceso de producción que genera productos de baja calidad.
- A nivel del mercadeo las limitaciones se encuentran en: desaprovechamiento de la diferenciación natural del producto; se vende como convencional; no está suficientemente identificado el producto en el punto de venta; los consumidores no siempre identifican o no valoran el producto orgánico; poca información; falta de capacidad empresarial para impulsar productos; poco desarrollo de imagen y poca cultura de marketing.
- Las políticas sectoriales que limitan o favorecen el desarrollo de los mercados se encuentran: las políticas actuales favorecen la agricultura de exportación (no orgánica); el mundo rural es entendido como mano de obra barata y como mercado de tierras; los créditos están vedados a los pequeños productores; el TLC se ve como una amenaza a la producción orgánica (y la seguridad alimentaria); las legislaciones locales de apoyo a la producción orgánica que existen en general son direccionales a promover la exportación y como sustitución de insumos.
- Los cuellos de botella más importantes identificados desde la práctica de apoyo a la agricultura orgánica a nivel de las organizaciones son: falta capacidad gerencial: oferta poco diversificada y bajo volumen (problemas de calidad y dependientes de la cooperación); dificultades para alianzas entre los diferentes grupos; poca capacidad de negociación; costo de transición puede ser alto y la gente no tiene recursos.

- A nivel de acceso de los mercados los cuellos mas sensibles son: la exigencia de la doble certificación (Orgánica y comercio justo); oligopolios; nivel de exigencia de alta de calidad; el mercado no reconoce productos de transición (se deben vender como convencional) y el definir partidas arancelarias (código S.A.C diferenciado para productos orgánicos, ya que actualmente se contabilizan convencionales y orgánicos, en la misma categoría).
- Hacen falta herramientas de inteligencia de mercados y conocimiento de políticas fitosanitarias de los mercados extranjeros. Los programas de asistencia técnica en elaboración de insumos y capacitación en las etapas de la producción y postcosecha también son muy limitados, así como la difusión de las bondades de los productos orgánicos para los consumidores locales. Existe muy poca tecnología adaptada a la producción orgánica versus la convencional, los laboratorios carecen de certificados necesarios para aumentar la utilidad de sus resultados, y el control de plagas es dificultoso. Las mayores brechas identificadas son en la información e investigación tecnológica, los servicios de asistencia técnica para cultivos orgánicos, la certificación orgánica, y la falta de incentivos, financiamiento y promoción.

5.2 Recomendaciones

Sobre la base de las principales problemáticas consideradas en el capítulo anterior, se exponen algunas líneas de acción de forma general que sirvan de base para lograr un aumento de la competitividad sistémica en beneficio del sector orgánico salvadoreño, especialmente de APRAINORES.

a) Recomendaciones a Nivel Micro

➤ *Fomentar la asociatividad*

Las asociaciones de productores han sido claves para tener acceso a otros mercados, difusión de tecnologías de producción y la supervisión del cumplimiento de las normas orgánicas. La asociatividad debe ser el primer paso para competir en el nuevo escenario comercial mundial, se debe procurar el fortalecimiento de las organizaciones de productores y sobretodo se debe propiciar la integración de un cluster de orgánicos, que agrupe a todos los productos y todas las actividades en el proceso de producción y comercialización.

A pesar de que ya existen muchos programas que proporcionan asistencia técnica para la producción y el procesamiento y trabajan mucho en la asociatividad, no se ha logrado una homogenización entre las diferentes instituciones creando grupos de asociaciones diferentes y sin comunicación. En este sentido se debe promover una asociatividad horizontal entre los diferentes actores del proceso productivo orgánico nacional, para que se encuentren en condición de dialogar y emular innovaciones tecnológicas, para lograr un incremento en las innovaciones y la productividad. Temas como las normas de calidad, competencia y financiamiento serian más fáciles de abordar si todos formaran un frente común.

El cluster también puede ser útil al servir como un foro para coordinar la cooperación internacional y de ONGs en el país en apoyo al sector orgánico, especialmente para fortalecer la capacidad institucional nacional de administración y la capacidad privada de formar certificadores nacionales.

➤ *Incrementar oferta de productos orgánicos, extendiendo el número de tierras en producción.*

Se debe promover el consumo nacional de productos orgánicos, lo cual es consistente con los esfuerzos para diversificar hacia productos no-tradicionales en sustitución de las actividades tradicionales y para reducir las importaciones de insumos agrícolas contaminantes. Se debe

desarrollar y fortalecer un sistema de distribución nacional de la semilla de marañón orgánica, ya que por el momento únicamente se ofrece en tiendas de CORDES, APRAINORES y en la planta de procesamiento.

Se debe fomentar la agricultura orgánica nacional, mediante la generación de beneficios económicos por parte del gobierno a los productores certificados orgánicos, a fin de recompensar los ingresos ambientales generados y promover el uso y extensión de la técnica.

Organizar la ejecución de campañas informativas a nivel nacional sobre los beneficios del consumo de alimentos orgánicos. Incrementar el apoyo gubernamental en materia de prevención de riesgos a las tierras y productores orgánicos que por su posición vulnerable (zona bajo lempa) están expuestos a graves pérdidas y daños sobretodo en temporada invernal.

b) Recomendaciones a Nivel Meso

➤ *Papel del Estado*

A nivel institucional desarrollar una política especial para el sector, con líneas de financiamiento y asistencia técnica focalizadas, promover la diferenciación del producto en los registros comerciales de productos orgánicos y convencionales, estudiar nuevamente la ley de semillas que permite el procesamiento, distribución y consumo de semillas genéticamente modificadas, las que presentan un grave riesgo al sector orgánico sobre todo por la contaminación vía polinización de los cultivos; crear capacidades para desarrollar certificaciones locales a través de la estructura de certificación orgánica de exportación. Además, Incorporar a la producción orgánica en la agenda de apoyo a la agricultura nacional, en las actividades de estudios de mercado, promoción de exportaciones, y elegibilidad para fondos concursables para investigación y asistencia técnica.

Crear los espacios encaminados a vincular el sector privado con el público, a través del dialogo y el consenso con la finalidad de desarrollar políticas de apoyo a las asociaciones, cooperativas y otras organizaciones de apoyo al sector orgánico salvadoreño.

Impulsar una política de exportación que proteja y fomente durante un período de tiempo, las exportaciones orgánicas salvadoreñas.

Promover el desarrollo de un proyecto regional de mercados nacionales que mantenga un constante diagnóstico y monitoreo de la situación de los mercados locales, que permita un intercambio regional de productos y de experiencia.

Invertir en campañas promocionales y educativas regionales partiendo de un concepto común, considerando las particularidades de cada país, organizar mesas de negociación de proyectos nacionales y promover la organización de los consumidores locales.

Se debe establecer una oficina de comercialización a nivel regional, además de un fondo de crédito de apoyo a la producción si es posible a nivel nacional e internacional ubicando empresas que financian proyectos de producción orgánica (subsidio de Responsabilidad Social Empresarial).

c) Recomendaciones a Nivel Macro

Se debe procurar un marco estable en el cual los productores y comercializadores de productos orgánicos se puedan desenvolver de manera eficiente y productiva. Hasta ahora existen únicamente condiciones básicas para que algunas empresas puedan desarrollarse; sin embargo, la política comercial implementada no ha logrado proteger los intereses nacionales, tampoco se ha tratado en forma selectiva al considerar a sectores mas débiles.

El sector orgánico debe considerarse como un sector importante y delicado, la liberalización comercial, debe tomar en cuenta sus características para la implementación de las políticas. En este

sentido la política comercial debe formar parte de una política de competencia que tome en cuenta al sector orgánico. Los programas deben considerar el desarrollo de la capacidad de exportación que el sector puede generar.

Se debe desarrollar una política de competencia dirigida hacia el sector, que contenga al menos los siguientes componentes: estrategias de promoción que distingan el producto que se está comercializando un concepto/producto y no una mercancía, que fomente una relación más directa productor – consumidor basada en la solidaridad, fomentar la comercialización hacia un consumo más amplio: a través de una mayor capacitación y noción de conceptos de salud y ambiente (no es un mercado élite), y buscar una mayor articulación entre los miembros de la cadena. Debe estar dirigida a todos los actores de la cadena: productores, procesadores, comercializadores, consumidores, prestadores de servicios, entre otros.

d) Recomendaciones a Nivel Meta

Se debe procurar un consenso en las políticas que afectan al sector orgánico, fomentar una organización gerencial que provea una cultura empresarial social, fomente la asociatividad y una fuerte integración nacional y regional.

Deben hacerse esfuerzos integrados por establecer un servicio accesible para las organizaciones, información sobre inteligencia de mercados, mantener una capacitación e intercambio permanente entre todos los actores de la cadena sobre estándares internacionales de calidad, facilitar y gestionar recursos integrales (financieros, técnicos, materiales, etc.) para desarrollar la producción, transformación y comercialización de la agricultura orgánica en el país.

Se deben desarrollar las capacidades en las organizaciones para acceder a mercados internacionales: facilitando la capacitación en tecnologías de información para poder acceder a la información disponible sobre producción, mercados, etc.

Crear un directorio de oferta de servicios de capacitación para el fortalecimiento de la gestión empresarial, asociatividad, equidad de género, etc.

Favorecer alianzas entre las organizaciones de la región para la consolidación de volúmenes de productos.

BIBLIOGRAFÍA

- IICA, CATIE, GTZ, *"Oferta Centroamericana de Productos Orgánicos y Situación de sus Mercados"*, El Salvador, 2002.
- Agencia de Promoción de Exportaciones de El Salvador (EXPORTA), *"Estrategia Nacional de Exportaciones de El Salvador"* 2006-2016. El Salvador.
- Asociación para la Cooperación y el Desarrollo Comunal de El Salvador, *Fases en la vida de CORDES*. 2008.
- Banco Central de Reserva, *"La Política Fiscal como Herramienta de Ajuste Cíclico en El Salvador"*.
- Banco Central de Reserva, *"Ingresos Mensuales de Remesas Familiares 1991-2009"*.
- Banco Multisectorial de Inversiones, *"Programa de Renovación de la Caficultora"*.
- Cámara Agropecuaria y Agroindustrial de El Salvador CAMARGO, noticias, *"Iniciará Proyecto de Capacitación y Asistencia Técnica sobre Agricultura Orgánica"*, 2003.
- Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), *"Que es el Comercio Justo"*, 2004.
- Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), *"Aprende sobre Comercio Justo"*, disponible en: http://www.ciat.cgiar.org/agroempresas/sistema_cj/funciona.htm
- Fundación Promotora de la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa, *"Ficha de Empresa: APRAINORES"*.
- CLUSA, *"Diagnóstico de Situación de la Producción Orgánica en El Salvador y una Propuesta para su Fomento"*, Diciembre de 2006.
- Colegio de Profesionales En Ciencias Económicas (COLPROCE), Borrador de comunicado de prensa, *"Necesidad de Disminuir el Déficit Comercial"*, Mayo de 2005.
- Colegio de Profesionales en Ciencias Económicas de El Salvador, COLPROCE, boletín de prensa, *"El Déficit Fiscal y el Saldo de la Deuda, Problemas a Resolver"*, 2005.
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPEX), *"El Mercado Mundial de Productos Orgánicos"*, Perú, 2007. disponible en: http://www.pecex.edu.pe/docs/mercados_productos_organicos.pdf

- Conferencia Internacional sobre Agricultura Orgánica y Seguridad Alimentaria (FAO), Roma, 3-5 de mayo de 2007.
- Eco mercados, *"Oferta de Productos Orgánicos, Comercio Equitativo en Centro América"*, 2005.
- Galdames, Ernesto. *"Capítulo III, El Salvador: Competitividad de las MIPYME"*, 2003.
- ESPANICA. *"El Comercio Justo: Origen y Evolución"*, España, 2005.
- Esser, Klaus, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner and Jörg Meyer-Stamer (1996), *"Competitividad Sistémica: Nuevo Desafío a las Empresas y a la Política"*, Revista de la CEPAL, Santiago 1996, No. 59.
- FAO, Agricultura Orgánica, Comunicados de prensa 01-90, *"Informe de Coyuntura – Enero – Junio"*, 2003.
- Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM), *"The Principles of Organic Agriculture"*, disponible en www.ifoam.org.
- FUNDE, *"El Salvador. La Cadena Internacional de la Nuez de Marañón"*. 2006
- FUNDE, *"Innovación y la Pequeña Agroindustria Rural en El Salvador. Estudios de Caso: La Producción, Procesamiento y Comercialización del Marañón y la Panela Granulada Orgánica"*, El Salvador, Julio de 2003.
- Gómez, Manuel. *"Dinámica del Mercado Internacional de Productos Orgánicos y las Perspectivas para México"* revista, Momento Económico, num. 120, Marzo-Abril de 2002.
- Guerrero, Diego. *"Competitividad: Teoría y Política"*, Madrid, España, 1995.
- Guerrero, Fernando, *"Capital Social Rural y Desarrollo Local en El Salvador. Caso: Asociación de Productores Agroindustriales Orgánicos de El Salvador (APRAINORES)"*, Universidad de El Salvador, 2006.
- Hernández, Carlos Evaristo. *"Consideraciones Preliminares para la Elaboración de Tesis de Grado"*.
- Hernández, Carlos Evaristo. *"Notas Sobre el Déficit Fiscal en El Salvador"*, 2004.
- Informe de Solidaridad Internacional *"Comercio Justo, La alternativa a la Explotación del Sur"*, 2001.
- Martine, Dirven. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *"El Cluster: un Análisis Indispensable una Visión Pesimista"*, Perú, 2000.

- Ministerio de Agricultura y Ganadería, Boletín de mercado *"El Comercio de Frutas en El Salvador"*, 1997-2004.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería, *Política de Agricultura Orgánica*, El Salvador 2008.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería, Programa nacional de frutas de El Salvador, *"Guía Técnica del Cultivo del Marañón"*, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA, 2004.
- Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales (MARN), *"Política Nacional del Medio Ambiente"*, 1999-2004.
- Ministerio De Medio Ambiente Y Recursos Naturales, *"Perfil Nacional para Evaluar la Infraestructura Nacional para la Gestión de Sustancias químicas"*, 2006.
- Movimiento de Agricultura Orgánica de El Salvador (MAOES), *"Directorio de Productos Orgánicos y Naturales"*, agroexpo, 2007, El Salvador, C.A.
- Murillo, Carlos, *"La Cooperación Ambiental en los Tratados de Libre Comercio"*, 2007.
- Murillo, Olga Marta. *"Industrialización de Marañón"*. Dirección de Mercadeo y Agroindustria Área Desarrollo de Producto Tecnológica de Alimentos.
- Narváez Nieto, Joel, *"El Concepto de Competitividad Sistémica"*, Artículo.
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), *"Política de Desarrollo Agrícola Conceptos y Principios"*, Política cambiaria, Roma, 2004.
- Organización Mundial del Comercio, *"Exámenes de la Políticas Comerciales: Primer Comunicado de Prensa, Resumen del Informe de la Secretaría y del Informe del Gobierno"*, 1996.
- Organización Panamericana de la Salud, *"Plaguicidas Restringidos al Alcance de la Mano"*, reportaje de la Biblioteca Virtual en Salud-plaguicidas, El Salvador, 2002.
- Porter, Michael. World Economic Forum e International Institute of Management Development, *World competitiveness Report*, 1993.
- PRISMA, *"El Salvador: Dinámica de la Degradación Ambiental"*, 1995.
- PROMPEX, *"El Mercado Mundial de Productos Orgánicos"*. Perú, 2007.
- *"Reglamento para la Producción, Procesamiento y Certificación de Productos Orgánicos, El Salvador"*. 2004
- República de El Salvador, *"Ley de Medio Ambiente"*, 1998.

- Semana de Asesoría con Expertos de Brasil, "*Capacitación sobre Producción Agroindustria y Mercadeo del Marañón*", Del 10 al 14 de mayo de 2004. Instalaciones de CORDES. San Carlos Lempa.

Portales Web

- Banco central de reserva de El Salvador: www.bcr.gob.sv
- Agronegocios de El Salvador: www.agronegocios.gob.sv
- El Salvador Compite: www.elsalvadorcompite.gob.sv

Artículos de Periódicos

- La Prensa Grafica, "*Europeos Piden Semillas de Marañón Orgánico*", El Salvador, 24 Marzo 2005.
- El Diario de Hoy, "*Reformas Previsionales Reducen Deuda Pública*", El Salvador, 8 de Octubre de 2004.
- El Economista, "*Déficit fiscal en El Salvador Llegará a los \$1,046 Millones*".
- El Diario de Hoy, "*WalMart Busca más Productos Orgánicos*", El Salvador, 30 Agosto 2006.

ANEXOS

Anexo No. 1
Principales Reformas Fiscales - El Salvador
Periodo 1992-2002

IMPUESTO	Art.	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Derogación de la Ley de Impuesto sobre Donaciones			x									
Derogación del Impuesto sobre Patrimonio				x								
<i>CÓDIGO TRIBUTARIO (Entra en vigencia enero 2001)</i>										x		
Ampliación al 2002 uso de documentos IVA	278										x	
Ampliación presentación Dictamen e Informe Fiscal (transitorio)												x
<i>REGLAMENTO CÓDIGO TRIBUTARIO</i>											x	
RENTA												
- Cambio de tasa del Anticipo a Cuenta del 1% al 1.5%	72			x								
- Modificación a la Retención realizada por Servicios Eventuales, del 2% al 10%	66			x								
- Modificación de la Ganancia de Capital	4					x						
- Método de Depreciación de los Saldos Decreciente para los	30					x						
- Exención de impuesto a las prestaciones artísticas									x			
- Varias Reformas									x			
- Modificación de porcentajes de retenciones por servicios	66								x			
- Renta gravada (préstamos a socios)	25								x			
- Renta No gravada (productos títulos valores)	4								x			
- Eliminación de la base exenta de €75,000.00 a personas	41									x		
IVA												
- Cambio de tasa del 10% al 13%	54				x							
- Modificación a la Base Imponible para las Importaciones (CIF+ Derechos Arancelarios+ Impuestos Específicos)	48		x									
- Deducción del Crédito Fiscal generados por las ventas de en la Ley de Impuesto sobre la Renta	44				x							
- Modificación IVA a Exportadores	76,77				x							

IMPUESTO	Art.	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<i>GASEOSAS</i>												
- Cambio de tasa en el Impuesto ad-valorem al 13%	1				x							
Entra en Vigencia la Ley de Impuesto sobre las bebidas simples o endulzadas, cambio de tasa al 10%; y se deroga la de Impuesto sobre Cerveza y Bebidas Gaseosas						x						
Facultad de Fiscalización para la DGII											x	
<i>BEBIDAS ALCOHÓLICAS</i>												
Entra en vigencia la Ley Reguladora de la Producción y del Alcohol y de las Bebidas Alcohólicas, con una tasa ad-30% e impuesto específico de ¢ 0.05 por cada uno por ciento de volumen de alcohol por litro de bebida; y se deroga La Ley Venta de Aguardiente en Envases Oficiales, Ley de Impuestos Vinos de Frutas												
- Modificación a la tasa ad-valorem al 20%	43					x						
<i>CERVEZA</i>												
- Se establece un impuesto ad- valorem de 30%	1				x							
Entra en vigencia la Ley Reguladora de la Producción del Alcohol y de las Bebidas Alcohólicas, modificándose la tasa ad-valorem al 25% e incorporando el impuesto específico de ¢ cada uno por ciento de volumen de alcohol por litro de bebida; deroga la Ley de Impuestos sobre Cerveza y Bebidas Gaseosas	43					x						
- Cambio de tasa ad-valorem al 20%	43						x					
<i>CIGARRILLOS</i>												
- Cambio de tasa al 52%	2	x										
- Cambio de Tasa al 39%	2				x							
<i>TRANSFERENCIA DE BIENES RAÍCES</i>												
- Cambio de base exenta de ¢ 100,000.00 a ¢ 250,000.00 y la tasa al 3% , anteriormente de ¢ 100,000.01 a ¢ 250,000.00, 3% y mayor a ¢ 250,000.00, tasa del 5%.	4		x									

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador, "La Política Fiscal como Herramienta de Ajuste Cíclico en El Salvador". 2004

Anexo No. 2

Saldos de Inversión Extranjera Directa por Sector de Destino
en millones de dólares, 1998/2007

Sector	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Industria	286.9	304.6	336.5	401.1	447.8	496.1	536.9	853.5	870.2	891.6
Comercio	124.6	142.0	169.1	190.2	225.9	239.2	278.3	305.0	356.3	397.3
Servicios	60.3	66.0	70.0	90.0	109.4	110.9	110.8	125.2	137.1	177.2
Construcción	11.1	11.8	12.2	12.3	12.3	12.4	12.4	12.4	12.4	12.3
Comunicaciones	254.5	288.6	291.0	352.6	401.2	411.3	746.0	793.8	793.9	860.6
Electricidad	598.4	723.5	806.9	821.5	848.2	848.2	800.2	800.2	847.6	847.6
Agricultura y pesca	21.0	21.0	10.0	40.0	48.5	46.8	68.6	67.1	67.7	69.6
Minas y canteras	15.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.5	29.5	37.8
Financiero	77.2	104.6	120.4	161.8	173.9	161.1	148.1	250.4	321.9	1,489.4
Maquila	134.4	137.6	156.9	182.6	192.7	263.3	294.7	298.9	298.5	399.1
Total	1,583.9	1,799.7	1,973.1	2,252.1	2,460.0	2,589.2	2,996.1	3,508.1	3,735.0	5,182.5

Fuente: Datos tomados de Base de datos, El Salvador Compite.

Anexo No. 3

Tasa de Crecimiento de Inversión Extranjera Directa por Sector de Destino
en Porcentajes, 1998/2007

Sector	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Industria	6.2	10.5	19.2	11.6	10.8	8.2	59.0	2.0	2.5
Comercio	14.0	19.1	12.5	18.8	5.9	16.3	9.6	16.8	11.5
Servicios	9.5	6.1	28.6	21.6	1.4	-0.1	13.0	9.5	29.2
Construcción	6.3	3.4	0.8	0.0	0.8	0.0	0.0	0.0	-0.8
Comunicaciones	13.4	0.8	21.2	13.8	2.5	81.4	6.4	0.0	8.4
Electricidad	20.9	11.5	1.8	3.3	0.0	-5.7	0.0	5.9	0.0
Agricultura y pesca	0.0	-52.4	300.0	21.3	-3.5	46.6	-2.2	0.9	2.8
Minas y canteras	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1,866.7	28.1
Financiero	35.5	15.1	34.4	7.5	-7.4	-8.1	69.1	28.6	362.7
Maquila	2.4	14.0	16.4	5.5	36.6	11.9	1.4	-0.1	33.7
Total	13.6	9.6	14.1	9.2	5.3	15.7	17.1	6.5	38.8

Fuente: Datos tomados de Base de datos, El Salvador Compite.

Anexo No. 4

Exportaciones de Semilla de Marañon Orgánica de El Salvador

Periodo 1999-2007

Año	Código Arancelario	Valor FOB US\$	Peso Neto Kg.	País de Destino	Total	
					US\$	Kg.
1999	08013100	65,285	9,493	China	\$747,650	504,560
	08013200	177,000	28,635	Estados Unidos		
	08013200	175,343	25,084	México		
	08013200	345	45	Costa Rica		
	08013200	329,677	441,303	India		
2000	08013100	21,235	101,577.1	Guatemala	\$755,502	583,201.5
	08013200	337,500	412,462.7	India		
	08013200	261,441	48,590.1	Estados Unidos		
	08013200	132,614	19,602.0	México		
	08013200	2,713	969.7	Honduras		
2001	08013100	261,440.5	48,590.1	Estados Unidos	\$734,267	481,624.4
	08013200	132,613.5	19,602	México		
	08013200	2,713	969.7	Honduras		
	08013200	337,500	412,462.7	India		
2002	08013100	6,510	994.4	Estados Unidos	\$295,965.5	386,015.6
	08013100	2,450	32,048.7	Guatemala		
	08013100	39,600	4,753	Reino Unido		
	08013200	12,750	2,268	Estados Unidos		
	08013200	256.5	66.8	Honduras		
	08013200	3,900	589.7	Nicaragua		
	08013200	230,499	345,295	India		
2003	08013100	3,575	666	Honduras	\$493,873.3	359,978
	08013100	40,421.6	7,102.4	Costa Rica		
	08013100	0.3	0.2	Alemania		
	08013200	4,412.1	702	Guatemala		
	08013200	1,129.5	299.8	Honduras		
	08013200	336	62.6	Nicaragua		
	08013200	4,072.7	364.7	Costa Rica		
	08013200	6,360	1,088.6	Panamá		
	08013200	153,865.1	20,386.8	Alemania		
	08013200	71,048	9,284.1	Holanda		
08013200	208,653	320,021	India			

Año	Código Arancelario	Valor FOB US\$	Peso Neto Kg.	País de Destino	Total	
					US\$	Kg.
2004	08013100	1	0.1	Estados Unidos	\$389,026.6	292,010.4
	08013100	11,712	2,600	Costa Rica		
	08013100	919.8	697	Hong Kong		
	08013200	30,225.9	3,637	Estados Unidos		
	08013200	60,940	9,979.1	México		
	08013200	4,777.1	785.1	Guatemala		
	08013200	16,494.6	8,311.3	Honduras		
	08013200	2,856	415.3	Nicaragua		
	08013200	12,665	2,222.6	Panamá		
	08013200	80,026.5	10,125	Alemania		
	08013200	4	0.5	Suiza		
	08013200	168,404.7	253,237.3	India		
2005	08013100	6,000	13,636	Nicaragua	\$563,777.1	354,179
	08013100	28,800	6,250	Costa Rica		
	08013200	33,905.6	7,177.2	Estados Unidos		
	08013200	69,706.1	11,521.8	México		
	08013200	4,053.4	194.4	Guatemala		
	08013200	7,476.9	901.5	Honduras		
	08013200	4,536	531.9	Nicaragua		
	08013200	6,607.5	1,000.9	Costa Rica		
	08013200	3,657	503.3	Panamá		
	08013200	4.1	0.7	Rep. Dominicana		
	08013200	133,210	18,000	Alemania		
	08013200	73,810	10,000	Holanda		
08013200	192,010.5	284,461.2	India			
2006	08013100	35,495.4	8,081.8	Costa Rica	\$476,627.2	308,247.4
	08013200	3,900	454.5	Estados Unidos		
	08013200	84,040.2	15,088	México		
	08013200	18,676	3,476	Guatemala		
	08013200	8,595.8	898.8	Honduras		
	08013200	6,000	656	Nicaragua		
	08013200	18	2.9	Panamá		
	08013200	18,801.4	3,175.4	Rep. Dominicana		
	08013200	66,367.5	9,636	Francia		
	08013200	66,526	8,000	Inglaterra		
08013200	168,207	258,777.9	India			

Año	Código Arancelario	Valor FOB US\$	Peso Neto Kg.	País de Destino	Total	
					US\$	Kg.
2007	08013100	6,752.3	6,052.2	Costa Rica	\$372,335.9	220,528.4
	08013200	14,440.1	3,346.2	Guatemala		
	08013200	13,337.7	1,352.2	Honduras		
	08013200	6,417.1	675.8	Nicaragua		
	08013200	22,600	3,628.8	Rep. Dominicana		
	08013200	101,585	13,125	Francia		
	08013200	74,590	9,000	Inglaterra		
	08013200	132,613.7	183,348.3	India		

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR)

Anexo No. 5
Exportaciones de Productos Orgánicos de El Salvador 1999-2007
 Valor en US\$ dólares.

Año	SEMILLA / NUEZ DE MARAÑÓN ⁷⁹	CAFÉ ORGÁNICO	AJONJOLÍ ORGÁNICO	AGENTES DE SUPERFICIE	ABONO ORGÁNICO	PRODUCTOS CURTIENTES SINTÉTICOS	ACEITES DE AJONJOLÍ	COMPUESTOS ORGÁNICOS	Total	Variación (%)
1999	747,650	30	627,982	45,320	102,737	39,994	17,546	0	1,581,259	
2000	755,502	390,730	1,346,097	80,506	6,652	57,245	12,230	0	2,648,961	67.5
2001	734,267	44,807	817,942	285,439	25,200	17,800	1,747	0	1,927,202	-27.2
2002	295,966	376,552	650,446	300,674	45,961	41,204	1,680	0	1,712,482	-11.1
2003	493,873	1,337,243	750,424	373,025	0	31,516	0	0	2,986,081	74.4
2004	389,027	1,447,485	901,468	699,718	125,084	61,497	1	0	3,624,279	21.4
2005	563,777	2,228,150	419,065	1,071,450	119,930	47,893	0	5,297	4,455,562	22.9
2006	476,627	2,494,502	352,932	1,259,010	33,535	57,256	0	31,126	4,704,988	5.6
2007	372,336	4,085,434	760,653	504,239	0	45,640	0	20,821	5,789,123	23.0

⁷⁹ Datos tomados de serie estadística del Banco Central de Reserva El Salvador: Exportaciones por país de destino e inciso de Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) de 1999 a 2007.

TOTAL	4,829,025	12,404,933	6,627,007	4,619,380	459,099	400,045	33,204	57,245	29,429,937	
-------	-----------	------------	-----------	-----------	---------	---------	--------	--------	------------	--

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CENTREX.

Anexo No. 6
Volumen de Exportaciones de Productos Orgánicos de El Salvador. Periodo 1999-2007
 (En Kilogramos)

Año	SEMILLA/NUEZ DE MARAÑÓN	CAFÉ ORGÁNICO	AJONJOLÍ ORGÁNICO	AGENTES DE SUPERFICIE	ABONO ORGÁNICO	PRODUCTOS CURTIENTES SINTÉTICOS	ACEITES DE AJONJOLÍ	COMPUESTOS ORGÁNICOS	Total
1999	504,560	10	446,859	22,295	3,353,500	29,023	7,242	0	4,363,489
2000	583,202	120,764	925,102	49,004	1,589,000	43,810	5,339	0	3,316,220
2001	288,096	22,141	560,243	232,346	828,000	20,000	762	0	1,951,588
2002	390,769	315,852	775,335	212,520	845,049	32,327	3,811	0	2,575,662
2003	359,979	728,138	571,829	247,343	0	27,722	0	0	1,935,011
2004	292,010	737,709	675,347	394,846	16,258	44,993	4	0	2,161,167
2005	354,178	806,398	313,451	618,867	15,071	34,118	0	193	2,142,276
2006	308,247	883,365	266,537	623,240	7,175	41,173	0	14,874	2,144,610
2007	220,528	1,315,007	585,432	208,613	0	29,363	0	11,824	2,370,767

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CENTREX.

Anexo No. 7
Exportaciones de Productos Orgánicos de El Salvador
(Porcentajes de participación)

Año	SEMILLA / NUEZ DE MARAÑÓN	CAFÉ ORGÁNICO	AJONJOLÍ ORGÁNICO	AGENTES DE SUPERFICIE	ABONO ORGÁNICO	PRODUCTOS CURTIENTES SINTÉTICOS	ACEITES DE AJONJOLÍ	COMPUESTOS ORGÁNICOS
1999	47.3	0.00	39.7	2.9	6.5	2.5	1.1	0.0
2000	28.5	14.75	50.8	3.0	0.3	2.2	0.5	0.0
2001	38.1	2.32	42.4	14.8	1.3	0.9	0.1	0.0
2002	17.3	21.99	38.0	17.6	2.7	2.4	0.1	0.0
2003	16.5	44.78	25.1	12.5	0.0	1.1	0.0	0.0
2004	10.7	39.94	24.9	19.3	3.5	1.7	0.0	0.0
2005	12.7	50.01	9.4	24.0	2.7	1.1	0.0	0.1
2006	10.1	53.02	7.5	26.8	0.7	1.2	0.0	0.7
2007	6.4	70.57	13.1	8.7	0.0	0.8	0.0	0.4

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CENTREX.