

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE RELACIONES INTERNACIONALES**



**“LAS CERTIFICACIONES DE CONTROL DE CALIDAD Y SUS
EFECTOS EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
SALVADOREÑAS (PYMES) DEL SECTOR ALIMENTOS COMO
REGULACIONES DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES EN EL
ÁREA DE EXPORTACIÓN, PERÍODO 1998-2005”**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

PRESENTADO POR:

**GERSON ADIEL DE LEÓN SÁNCHEZ
LILIANA IVETTE GARCÍA CALDERÓN
EDGAR RUBÉN MEJÍA GÓMEZ**

PARA OPTAR AL GRADO:

LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, JULIO DE 2007.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTORA:

Doctora María Isabel Rodríguez

VICE RECTOR ACADÉMICO:

Ingeniero Joaquín Orlando Machuca

VICE RECTORA ADMINISTRATIVA:

Doctora Carmen Elizabeth de Rivas

SECRETARIA GENERAL:

Licenciada Margarita Rivas Recinos

FISCAL GENERAL:

Licenciado Pedro Rosalío Escobar Castaneda

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES

DECANA:

Licenciada Morena Elizabeth Nochez de Aldana

VICE DECANO:

Licenciado Oscar Mauricio Duarte Granados

SECRETARIO:

Licenciado Francisco Alberto Granados

ESCUELA DE RELACIONES INTERNACIONALES

DIRECTOR DE LA ESCUELA:

Maestro Jorge Alberto Aranda

COORDINADORA DEL PROCESO DE GRADUACIÓN:

MCP Claudia María Samayoa

DIRECTORA DEL PROCESO DE GRADUACIÓN:

MCP Nora Argentina Vanegas

AGRADECIMIENTOS

Agradezco primeramente a Dios, por haberme permitido obtener este logro académico

A mis padres, por su apoyo incondicional y esfuerzo para conquistar ésta meta

A mi novia Ada María y amigos, porque siempre me dieron palabras de aliento para alcanzar éste sueño

A los Docentes, por su aporte académico y por compartir sus conocimientos en ésta carrera.

Gerson Adiel De León Sánchez

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer y dedicar este logro:

A Dios Todopoderoso, por darme la oportunidad de coronar mi carrera

A mis padres Mario García y Rosita de García, quienes me brindaron en todo momento su amor y apoyo incondicional

A mis hermanos Mario Adolfo y Débora, porque con su apoyo son parte importante en el logro de este sueño

A mi sobrino Esteban Fernando por llenar mi vida de amor y alegría

A mi familia y amigos por motivarme a alcanzar esta meta

A mi asesora, MCP Nora Vanegas por respaldar con sus conocimientos este trabajo

Liliana Ivette García Calderón

ÍNDICE GENERAL

<i>Contenido</i>	<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN	I
I. Las Certificaciones de Control de Calidad para Alimentos en los Mercados Internacionales	1
1.1 Las Certificaciones de Control de Calidad para Alimentos aplicadas por la Unión Europea (UE) en sus Mercados Nacionales.	8
1.1.1 Las Certificaciones de Control de Calidad para Alimentos aplicadas por la Unión Europea (UE) en sus Mercados Nacionales.	14
1.1.2 Países Europeos más destacados en materia de Certificaciones Internacionales de Calidad: España	19
1.2 Las Normas de Control de Calidad para Alimentos aplicadas por Estados Unidos y Japón en sus Mercados Nacionales.	23
1.2.1 Estados Unidos	23
1.2.2 Japón y la Responsabilidad Institucional en materia de Producción con Calidad para el Sector de Alimentos	31
1.3 Requisitos y Empresas Certificadoras de Control de Calidad para Alimentos en América Latina y Centro América	36
1.3.1 Organismos encargados de la Certificación de Control de Calidad de Alimentos en América Latina	36
1.3.2 El Sistema IQ NET como principio de las Certificadoras de Control de Calidad de Alimentos en Latinoamérica	37
1.3.2.1 Instituto Argentino de Normalización y Certificación (IRAM)	40
1.3.2.2 Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (ICOTEC)	47
1.3.2.3 Programa para las Buenas Prácticas Agrícolas (EUREPGAP)	48
1.3.2.4 AENOR de España	49

<u>Contenido</u>	<u>Página</u>
Conclusión Capitular	55
II. El Salvador y las Normas de Control de Calidad para el Sector de Alimentos.	56
2.1 Política Nacional de Incentivo a las Exportaciones.	59
2.1.1 Estrategias Gubernamentales Relacionadas con el Sector Exportador y su Desempeño en El Salvador a partir de la década de 1990.	60
2.2 Institucionalidad Nacional de apoyo a las PYMES para su desarrollo e inserción en el Mercado Internacional.	67
2.2.1 Centro de Trámites de Exportación (CENTREX)	68
2.2.2 Ministerio de Economía (MINEC)	69
2.2.3 Fondo de Desarrollo Productivo (FONDEPRO)	70
2.2.4 Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)	74
2.2.4.1 Desarrollo y fortalecimiento institucional	77
2.2.5 El Programa Nacional de Competitividad, El Salvador 2021 (PNCES)	81
2.2.6 Dirección de Promoción de Exportaciones (EXPORTA El Salvador)	83
2.2.7 Cooperación estadounidense (USAID)	88
2.2.7.1 Contenidos Metodológicos de la USAID	88
2.3 Instituciones Privadas de Apoyo al Sector Exportador	96
2.3.1 Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT)	96
2.4 Inserción de las PYMES en los Mercados Internacionales.	101
2.5 Certificación de Productos Alimenticios Salvadoreños	109
2.5.1 Ciencia y Tecnología	114

<u>Contenido</u>	<u>Página</u>
Conclusión Capitular.	119
III. La Cooperación Internacional en el Fomento de Prácticas Conservacionistas de los Entornos Productivos en la Agroindustria Salvadoreña.	120
3.1 Programas de Cooperación Internacional en apoyo a las PYMES Salvadoreñas para la Producción de Alimentos y la Protección de los Recursos Naturales.	121
3.2 Estrategias Salvadoreñas para la Protección de los Recursos Naturales en la Agroindustria Nacional	128
3.2.1 Declaración Conjunta Centroamérica-USA (CONCAUSA) en lo que compete a la Producción y el Medio Ambiente	129
3.3 Los Mercados Internacionales y las Prácticas de Conservación de Recursos Naturales como parte de los Requisitos de Importaciones en sus Mercados Nacionales	130
3.3.1 La Trazabilidad en el Comercio Internacional	132
3.3.2 La Comisión del Codex Alimentarius y el Comercio Internacional	135
3.4 Procesos Productivos y Prácticas Conservacionistas empleadas por las PYMES Salvadoreñas como parte de sus Procesos de Armonía con el Medio Ambiente	138
3.5 Responsabilidad Social de las Empresas.	139
3.6 Instituciones Relacionadas con el Medio Ambiente	145
Conclusión Capitular	146

<i>Contenido</i>	<i>Página</i>
CONCLUSIÓN	148
REFERENCIAS	150
ANEXOS	
Anexo 1	i
Anexo 2	ii
Anexo 3	iii
Anexo 4	iv

ÍNDICE DE CUADROS

<i>Contenido</i>	<i>Página</i>
Cuadro 1	11
Cuadro 2	12
Cuadro 3	12
Cuadro 4	12
Cuadro 5	20
Cuadro 6	21
Cuadro 7	46
Cuadro 8	73
Cuadro 9	85
Cuadro 10	85
Cuadro 11	102
Cuadro 12	145

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Contenido</i>	<i>Página</i>
Tabla 1	65
Tabla 2	95
Tabla 3	98
Tabla 4	99
Tabla 5	106
Tabla 6	107
Tabla 7	112

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Contenido</i>	<i>Página</i>
Gráfico 1	65
Gráfico 2	95
Gráfico 3	98
Gráfico 4	100
Gráfico 5	106
Gráfico 6	108
Gráfico 7	113

Introducción

Situación Problemática

Cuando se analiza la estructura económica de cualquier país, se encuentran diferencias en empresas de distinta envergadura. Así también cuando se analizan determinados sectores dentro de los Estados, se puede observar el mismo fenómeno.

De esto puede decirse que la dimensión de una empresa no está relacionada con un sector de actividad, no existe una actividad donde inevitablemente las empresas deban tener una dimensión para funcionar, tampoco existen países o economías que exijan un determinado nivel de producción para que se conforme una empresa.

Las PYMES en este contexto encuentran su razón de ser, ya que constituyen las organizaciones más capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleo, con lo que representan un importante factor de política de distribución de ingreso a la clase media y baja, con lo cual fomentan el desarrollo económico de una nación.

La definición de una empresa, sin importar su tamaño o lugar de origen es similar en cualquier parte del mundo, ya que dentro de su definición, siempre gozará de los mismos componentes necesarios para que pueda decirse que es una empresa por consiguiente se definirá a una empresa como:

“Una unidad económica de producción y decisión que mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado.”¹

Cualquier empresa contara con las siguientes características:

- 1. Recurso humano, capital, técnicos y financiero.*
- 2. Realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas.*
- 3. Combinan factores de producción a través de los procesos de trabajo de las relaciones técnicas y sociales de la producción.*
- 4. Planean actividades de acuerdo a objetivos.*
- 5. Son organización social.*
- 6. Son instrumento del proceso de crecimiento y desarrollo económico.*
- 7. Para sobrevivir deben competir con otras empresas, esto le exige modernización, racionalización y programación.²*

De manera muy general, todas las pequeñas y medianas empresas (PYMES) comparten casi siempre las mismas características por lo tanto se puede decir que las siguientes son sus características más generales:

“El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad. Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica. Su número de empleados crece y va desde 16 hasta 250 personas. Utilizan más maquinaria y equipo. Dominan y abastecen un mercado más amplio.”³

¹ Andersen, Arthur (1999). Diccionario de Economía y Negocios. Pág. 355

² Méndez, morales José Silvestre. Economía y la empresa. Editorial McGraw-Hill, México, 1996 Pág. 174

³ Rodríguez, Valencia Joaquín. Como administrar pequeñas y medianas empresas. edita internacional Thompson editores, México. 1996 Pág. 233

Delimitación del Objeto Teórico de Estudio

El período que se toma para la investigación es partiendo de 1998 a 2005, aunque es a partir del año 2000, que se han experimentado en mayor grado los efectos de la implementación de estos sistemas de control de calidad. Es a partir de mediados de las década de los 90s en los cuales ya era sugerible hacerlo; por lo tanto, se pretende abordar el tema desde el momento en que la pequeña y mediana empresa salvadoreña (PYMES), tuvieron sus primeros contactos con las barreras del control de calidad.

Dentro de los alcances de la presente investigación se estudiarán, los controles de calidad mas usados en el mercado internacional, ya sean sellos orgánicos, de producción amigable con el medioambiente y de implementación de sistemas de calidad dentro de las empresas, a la vez la situación en la cual se encuentra la pequeña y mediana empresa salvadoreña para insertarse en mercado internacional, sin dejar de lado el apoyo técnico y económico por parte del Gobierno de El Salvador y de Organismos de apoyo técnico y financieros a estas empresas, para la implementación de un sistema de calidad.

Los temas que si bien es cierto, están relacionados pero en los cuales no se profundizará son el Marco Normativo ó área jurídica donde se analiza y proponen leyes que propician el desarrollo comercial de estas empresas, como formalización trámites, requisitos etc. Otra área que no se abordará es la de los derechos laborales tales como: aspectos de género y sindicatos, y por último se desliga el área política del área comercial, es decir al aspecto relacionado con ideologías y vínculos políticos que mantengan los Estados entre sí.

Justificación

Las Certificaciones de Calidad en el Mercado Internacional adquieren relevancia a partir de la necesidad de potenciar la productividad y competitividad de la pequeña y mediana empresa salvadoreña (PYMES), frente a los desafíos que representa una economía globalizada. La falta de los mismos no solamente cierra las puertas a estas en el mercado internacional, sino también en el mercado local, creando a su vez una mayor tasa de desempleo y subdesarrollo; a través del estudio de las certificaciones internacionales que presentan mayor demanda en el mercado exterior, el análisis de estas resulta un valioso aporte para la PYMES que desean exportar sus productos fuera de su país de origen.

Las PYMES que desean colocar sus productos en el mercado internacional, deben cumplir con los requisitos exigidos entre los cuales pueden mencionarse, los controles sanitarios, normas de calidad, producción amigable con el medioambiente, normas de etiquetado, normas laboral, entre otras.

La falta de información relacionada a los estándares de calidad exigidos por el mercado internacional, muchas veces impide a la PYMES la implementación de las certificaciones que aplicadas a la producción suponen una ventaja y garantía en la aceptación de bienes y servicios en dichos mercados, así como también la reducción de costos y tiempo en el ingreso a otros países a través de puertos y fronteras.

La investigación pretende beneficiar, tanto a las PYMES, como al Gobierno con el fin de brindar información relacionada al tema en estudio, para que este último sea un apoyo fundamental en las áreas de financiamiento, capacitación y tecnificación, además que

juegue un papel de facilitador en la orientación de la correcta aplicación de las normas de calidad y en la inserción de las PYMES al exigente mercado internacional.

Por lo anterior, se considera necesario el estudio de la importancia que representa la implementación de las Certificaciones de Calidad dentro de las actividades productivas de las PYMES en El Salvador, pues son las pequeñas y medianas empresas una parte fundamental de la economía nacional y que a la vez implica la generación de empleos e ingresos económicos a un alto porcentaje de la población. Es por esta razón que, se pretende analizar y estudiar la capacidad que estos tienen para insertarse en el mercado internacional.

El abordaje del estudio, ofrece la posibilidad de servir como base para futuros análisis relacionados al tema de investigación y que contribuyan a la ampliación de otras investigaciones posteriores acerca de las PYMES y los requerimientos del mercado internacional.

Formulación del Problema

Enunciado General

¿Cómo influye la existencia de las Certificaciones Internacionales de Control de Calidad en la Pequeña y Mediana empresa Salvadoreña, si se toma en cuenta que El Salvador no posee las condiciones básicas de infraestructura y controles de calidad a nivel nacional que puedan llenar los requisitos de los mercados internacionales; además de no contar con empresas certificadoras en la región?

Objetivos General:

Analizar la influencia de la aplicación de las certificaciones internacionales de control de calidad específicamente para el sector alimentos al desarrollo productivo de la pequeña y mediana empresa salvadoreña con las condiciones básicas de infraestructura con las que cuentan actualmente.

Hipótesis General:

Las certificaciones de control de calidad para el sector de alimentos exigen mejorar el recurso tierra con métodos conservacionistas del medio ambiente, lo cual implica que a mayor incorporación de nuevas prácticas culturales en el área industrial en el manejo eficiente de su capacidad instalada demandara incorporar en sus recursos humanos valores y mecanismos de cooperación que les facilite enfrentar las exigencias y estándares de producción así como los requerimientos administrativos de exportación al mercado internacional.

Enfoque Teórico Utilizado:

Debido a que el abordaje del tema implica la inserción de empresas en el mercado internacional para comercializar sus productos y la participación de actores internacionales como los cooperantes y el papel del estado como gestor y promotor de la exportación de productos por parte de las empresas se toma como enfoque de las Relaciones Internacionales la Teoría de la Sociedad Mundial.

I. Las Certificaciones de Control de Calidad para alimentos en los Mercados Internacionales

El presente capítulo pretende desarrollar el marco teórico sobre las Certificaciones de Control de Calidad, con el propósito analizar la aplicación, importancia y clasificación empleada en los mercados de Estados Unidos, Europa y Japón.

Así mismo, destacar la incidencia de estas normas de Calidad en las PYMES⁴ como requisitos básicos para ingresar los productos al mercado internacional.

Según la teoría utilizada en el presente informe, con el enfoque de la de sociedad mundial; se retoman algunos aspectos vitales para el estudio de las Certificaciones Internacionales de Control de Calidad, que en el nuevo panorama mundial no se pueden dejar de lado; entre ellos la Economía Social de Mercado.

La consolidación del capitalismo después de la Segunda Guerra Mundial, en todos países occidentales altamente industrializados se debe a que se entra en una síntesis exitosa con un programa socio-político de formar una sociedad próspera integrada. Se logra controlar las tendencias polarizantes que caracterizan el desarrollo del capitalismo desde los comienzos de la revolución industrial y que dieron origen a las crisis cada vez más profundas de las sociedades capitalistas y al proyecto socialista, como antítesis fundamental al capitalismo.

⁴ Pequeña y Mediana Empresa salvadoreña (PYMES).

Es así, como al final de la guerra de 1939-45 no cabe duda en la opinión pública y la clase política de casi todas las afiliaciones ideológicas que habría de superar al capitalismo o "civilizarlo".

Los proyectos de un "capitalismo civilizado" que finalmente prevalecían en todos los países occidentales avanzados, utilizaron una gran cantidad de mecanismos más o menos pragmáticos de carácter aditivo.⁵

Como ha de señalarse más adelante, hay también una interpretación que ve un conjunto decisivo de factores interdependientes aunque no necesariamente intencionados.

El concepto teórico que más explícitamente formula el objetivo político de la "prosperidad para todos" dentro de un sistema económico esencialmente capitalista es el de la Economía Social del Mercado, concepto que se aplica, en el sentido estricto, al modelo de orden económico, explícitamente elaborado, que le sirvió al primer gobierno de la República Federal de Alemania después de la Segunda Guerra Mundial como pauta para encauzar su política económica.

*Su configuración teórica se relaciona ante todo con los nombres de Walter Eucken y Alfred Müller-Armack, y su implementación política con el de Ludwig Erhard. Los lineamientos básicos esenciales del modelo caracterizan la constitución económica de la mayoría de las naciones industrializadas de Occidente, aun cuando no necesariamente su reflexión teórico ideológica.*⁶

⁵ La reflexión teórica de la nueva realidad se encuentra en conceptos como el de la economía mixta, del Estado de bienestar, de la democracia social o el arreglo entre las clases.

⁶ Pfaller, Alfred, 1997, El concepto de la Economía Social del Mercado y la Nueva "De-civilización del Capitalismo en Europa. Bonn, FES-Library, 1998. Pág. 15.

El proyecto de la Economía Social de Mercado,⁷ constituye tanto la modalidad más eficiente de coordinación económica, como también una condición necesaria para garantizar la máxima libertad política.

Según esta afirmación, es tarea del Estado velar por el buen funcionamiento del mercado. Esto significa, principalmente que, el Estado le confiere al mercado un margen de acción suficiente y que por principio no interfiere en el "juego" de la oferta y la demanda.

La decisión en favor de un régimen de economía de mercado implica, por lo tanto, de manera esencial una limitación del Estado. Sin embargo, el concepto también compromete al Estado a intervenir activamente en el mercado cada vez que allí se configuren constelaciones de poder - formalmente inobjetables - que afecten seriamente la competencia, de la cual depende la eficiencia superior del mercado en la generación de bienestar social.

Es así como, los monopolios y cárteles anulan esta eficiencia, independientemente de que se presenten del lado de la oferta o de la demanda. Será tarea del Estado impedir que éstos se produzcan o hacerlos desaparecer en caso dado. Esto requiere de un Estado suficientemente fuerte para poder actuar en contra de los que tienen poder económico.⁸

Ahora bien, la teoría de la Economía Social de Mercado reconoce explícitamente que ni siquiera un mercado altamente eficiente satisface todas las necesidades de una sociedad.

⁷ Se basa en la convicción de que el mercado en combinación con la propiedad privada de los medios de producción es el rasgo esencial del capitalismo.

⁸ Pfaller, Alfred, El concepto de la Economía Social del Mercado y la nueva "De-Civilización del Capitalismo en Europa / [Electronic ed.]. - Bonn, [1997]. - 12 Bl. = 36 Kb, Text Electronic ed.: Bonn: FES-Library, 1998. Pág. 16.

Es por ello que, le atribuye al Estado la obligación de intervenir activamente dondequiera que se produzca un fenómeno de intereses sociales legítimos.

Esta obligación de intervenir, abarca tres aspectos: restricción de la libertad del mercado, compensación de fallas del mercado y la corrección de resultados generados por el mercado.

Las Certificaciones de Control de Calidad para el sector de alimentos, exigen mejorar el recurso tierra con métodos conservacionistas del medio ambiente⁹; en este sentido, el presente capítulo estará enfocado a demostrar que, a mayor asociatividad¹⁰ de cooperativas de producción con destino a la exportación como estrategias de inserción al mercado internacional, se disminuyen los costos de las entidades públicas y privadas de fomento y asistencia técnica, condiciones de procesos de provisión de materias primas para las distintas cadenas productivas.

La agroindustria rural a nivel latinoamericano, elabora una amplia variedad de productos alimenticios, que aún mantienen autenticidad y originalidad ligadas a las circunstancias sociales, culturales y de disponibilidad local de recursos naturales. En el marco actual de

⁹ Lo cual implica que a mayor incorporación de nuevas prácticas culturales en el área industrial en el manejo eficiente de su capacidad instalada, demandará incorporar en los recursos humanos, valores y mecanismos de cooperación que les facilite enfrentar las exigencias y estándares de producción, así como, los requerimientos administrativos de exportación al mercado internacional.

¹⁰ Entiéndase por Asociatividad la agrupación de PYMES en forma organizada con características similares según sus bienes producidos.

la globalización¹¹ de la economía estos productos tienen un rol importante como elemento integrador del sector de alimentos y el mercado.

Los consumidores de mercados internacionales, entre ellos el norteamericano, europeo, japonés y ONGs ambientalistas; buscan cada vez más información sobre el origen y el proceso de elaboración de los productos alimenticios, de igual manera a nivel internacional aumentan las preferencias por productos auténticos y elaborados de acuerdo a conocimientos avalados por la tradición.

Este hecho contribuye fuertemente al desarrollo de las políticas productivas y comercializadoras favorables a la identificación cultural de los productos alimenticios.

Quando se ofrecen garantías de que el producto alimenticio corresponde a lo que se busca, el consumidor esta dispuesto a pagar un precio más alto, como los alimentos producidos bajo normas de control de calidad y que cumplan con las exigencias del respeto al medio ambiente. Todos ellos preferidos y demandados crecientemente en la Unión Europea (UE), Estados Unidos y Japón. De igual manera el conocimiento e interés del consumidor latinoamericano en características de calidad de los alimentos que se encuentren sobre la inocuidad de los mismos, ha ido en aumento en los últimos años.¹²

¹¹ Concepto que pretende describir la realidad inmediata como una sociedad planetaria, más allá de las fronteras, barreras arancelarias, diferencias étnicas, credos religiosos, ideologías políticas y condiciones socio-económicas o culturales. Surge como consecuencia de la internacionalización cada vez más acentuada de los procesos económicos, los conflictos sociales y los fenómenos político-culturales.

¹² Ablan E., 2000. Políticas de Calidad en el Sistema Agroalimentario Español. Agroalimentaria, No. 10. Pág. 63.

A nivel mundial, el grado de exigencia de los consumidores respecto a los productos alimenticios se ha elevado y diversificado, en virtud del aumento de la información disponible y ante la oferta de una gran variedad de productos en el mercado.

La demanda de estos bienes con atributos de valor diferenciadores puede corresponder a un número pequeño de personas de países en vías de desarrollo; sin embargo, se observa actualmente en los mercados liderados por los países más desarrollados, como los que forman la Unión Europea, Estados Unidos y Japón, una creciente demanda de productos con valor agregado.

Este consumidor conciente se interesa, por conocer aspectos sobre la naturaleza del producto, método de producción y/o transformación y respaldo de las características específicas que le ofrece el producto alimenticio.

De igual forma, cuando le ofrecen garantías de que el producto corresponde a lo que busca, el consumidor está dispuesto a pagar un precio más alto.

Para garantizar al consumidor que un producto alimenticio presenta efectivamente uno o más atributos de valor diferenciadores, existen sistemas voluntarios de control de calidad. Estos sistemas normalmente consisten en que una entidad independiente de la empresa, llamado organismo certificador, verifica y controla que el producto responda a los atributos de valor que pretende adquirir.

La forma visible como el producto muestra que ha sido verificado, es mediante la presencia de etiqueta de un sello, símbolo o logotipo de calidad. Un sello que garantice un

atributo de calidad puede convertirse en una herramienta importante de comercialización, en beneficio de las pequeñas empresas agroindustriales.

*Una inspección seria y un sistema de certificación que cubra toda la cadena productiva, hacen necesaria la existencia de normas o estándares de referencia respecto de los cuales se compruebe conformidad. De allí que todos los sellos de calidad tienen en común que los productos que los ostentan, deben cumplir en forma comprobada una serie de condiciones.*¹³

*El desarrollo de los sistemas de sellos de calidad con relación a las PYMES productoras de alimentos ha configurado tres tipos de atributos de calidad, generalmente aceptados: la Denominación de Origen, la Especialidad Tradicional Garantizada y la Producción Orgánica. Estos son los tres tipos de calidad que coinciden con la necesidad de proteger la autenticidad de los productos y de privilegiar un tipo de agricultura respetuosa del medio ambiente.*¹⁴

El escenario descrito, enfrenta a las PYMES al desafío de fortalecer su dimensión empresarial y tener que considerar como relevantes aspectos de gestión de calidad como las certificaciones internacionales, comercialización y medio ambientales entre otros, para ingresar, competir eficazmente y cumplir los requisitos exigidos por mercados como la Unión Europea, mercado cuyos requisitos y modalidades se presentan a continuación.

¹³ Ablan E., 2000. Políticas de Calidad en el Sistema Agroalimentario Español. Agroalimentaria, No. 10. Pág. 66.

¹⁴ *Ibíd.* Pág.67.

1.1 Las Certificaciones de Control de Calidad para Alimentos aplicadas por la Unión Europea (UE) en sus Mercados Nacionales.

El consumidor europeo busca cada vez más informarse sobre el origen y el proceso de elaboración de los productos alimenticios y prefiere productos auténticos que tengan más sabor, que contribuyan a elaborarlos bajo estrictas normas de calidad y preservar el medio ambiente.

Ya no se trata de comprar productos estándares que se diferencian del precio, sino adquirir productos cuya calidad sea identificada, garantizada y que responda a lo esperado por el consumidor. Esta nueva pauta de comportamiento de los consumidores europeos, junto con la saturación del mercado de los productos agro alimenticios ha contribuido fuertemente al desarrollo de una política favorable hacia la identificación cultural de los productos alimenticios de origen agrícola.¹⁵

La Política de Calidad de la UE actualmente tiene reglamentados tres corrientes de Sellos de Calidad para productos y alimentos de origen agrícola:

- a) La indicación Geográfica Protegida –IGP- y la Denominación de Origen Protegida –DOP- (CEE No 2081/92).*
- b) La Especialidad Tradicional Garantizada –ETG- (CEE No 2082/92); y*
- c) La Agricultura Ecológica (CEE No 2092/91).¹⁶*

¹⁵ Mulder J., 1998. Informe sobre una política de Calidad para los productos agrarios y agroalimentarios. Comisión de Agricultura y Desarrollo Rural de la Unión Europea. Pág. 81.

¹⁶ Cantarelli F. 2000. El Observatorio Internacional para la valorización de los alimentos tradicionales de los países mediterráneos de la Unión Europea. Agroalimentaria, Junio No. 10. Pág. 51.

Estos sellos, garantizan condiciones comunes y controladas por los productos comercializados con el sello respectivo. El objetivo de estos sellos, respaldados por una legislación común para todos los Estados miembros, es armonizar la protección de la autenticidad del producto en el ámbito de la UE y de proporcionar un enfoque uniforme ante la disparidad de prácticas que a nivel nacional, existen en cada Estado miembro.¹⁷

a) Denominación de Origen, Indicación Geográfica Protegida y Especialidad Tradicional Garantizada

Las reglamentaciones que norman el uso de estas clasificaciones se formularon en 1992, para apoyar el desarrollo y protección de los productos de la agroindustria rural, estimular la producción agrícola variada, proteger el abuso e imitación de nombres de productos y para facilitar información al consumidor respecto al carácter específico de los productos.

- 1. Denominación de Origen Protegida –DOP-** Garantiza que el producto que lleva este sello ha sido producido, transformado y elaborado en una zona geográfica determinada, con conocimientos específicos reconocidos y comprobados.
- 2. Indicación Geográfica Protegida –IGP-** Garantiza que el producto que lleva este sello presenta un vínculo con el medio geográfico en al menos una de las etapas de su desarrollo: producción, transformado o elaboración.

¹⁷ *Ibid.* Pág. 52.

3. Especialidad Tradicional Garantizada –ETG- Garantiza que el producto que lleva este sello presenta una composición tradicional o está elaborado según un método de producción tradicional.

Las tres categorías anteriores forman parte de un Registro Comunitario, donde se asocia el nombre del producto al Pliego de Condiciones que debe cumplir para ostentar la clasificación correspondiente: DOP, IGP o ETG. El Sello o Logotipo comunitario es el distintivo que puede usarse sobre la etiqueta o envase del producto aprobado y en su promoción publicitaria, permitiéndole aumentar la percepción visual y aproximarlos a los consumidores de toda la UE.

Los consumidores tienen garantía de que éstos son productos controlados, que responden a las exigencias de su categoría.

Por Reglamento los Estados miembros deben contar con los recursos técnicos y humanos necesarios para realizar los análisis de control y visitas de fiscalización.

A continuación se presenta el procedimiento a seguir para optar a las categorías descritas con anterioridad.

Cuadro 1

PROCEDIMIENTO GENERAL DE REGISTRO PARA PRODUCTORES Y PROCESADORES	
§	Definir el producto, sus condiciones, formas de control de acuerdo a especificaciones bien precisas: Pliego de Condiciones.
§	Enviar solicitud de Postulación con el Pliego de Condiciones completo a las autoridades nacionales competentes.
§	Estudio de la solicitud a nivel nacional. Posteriormente es enviada a la Comisión Europea.
§	Si se cumplen los requerimientos, se realiza una primera publicación en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, para informar a todas las personas que puedan estar interesadas.
§	Si no hay objeciones, la Comisión Europea publica el nombre del producto protegido en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas.

Fuente: Comisión Europea, 2001. Política de Calidad.

Tabla: Elaboración Propia, 2007.

El procedimiento general de registro lo deben cumplir los productores y procesadores que desean optar a una de las tres categorías de productos protegidos (DOP, IGP o ETG).

En las tablas presentadas a continuación se detallan los productos que se encuentran dentro de las diferentes categorías (DOP, IGP o ETG).

Cuadro 2

Categorías de Productos que actualmente forman parte del Registro de DOP, IGP (CEE No 2081/92) y de ETG (CEE No. 2082/92)
§ Quesos
§ Productos cárnicos procesados
§ Carnes frescas
§ Pescados y mariscos frescos y procesados
§ Productos de origen animal de tipo: huevos, miel, lácteos diversos (excepto mantequilla)
§ Materia grasas mantequilla, margarina, aceites)
§ Aceitunas
§ Frutas hortalizas y cereales en estado natural y transformados
§ Productos de panadería, pastelería, repostería o galletería
§ Cervezas
§ Bebidas fabricadas en base a extractos de plantas

Fuente: Comisión Europea, 2001. Política de Calidad.

Tabla: Elaboración Propia, 2007.

Cuadro 3

Categorías de productos que actualmente pueden formar parte solamente del Registro ETG (CEE No.2082/92)
§ Chocolates y demás preparadas alimenticias que contengan cacao
§ Pastas alimenticias (Cocidas o rellenas)
§ Platos compuestos
§ Salsas sazonadas preparadas
§ Potajes o caldos
§ Helados o sorbetes

Fuente: Comisión Europea, 2001. Política de Calidad.

Tabla: Elaboración Propia, 2007.

Cuadro 4

Categorías de productos que actualmente pueden formar parte solamente del Registro DOP e IGP
§ Aguas minerales naturales y aguas de manantial
§ Gomas resinas naturales
§ Aceites esenciales
§ Heno
§ Corcho
§ Cochinilla

Fuente: Comisión Europea, 2001. Política de Calidad.

Tabla: Elaboración Propia, 2007

b) Ramas Productivas dentro de la Unión Europea: Agricultura Orgánica o Ecológica

En el año 1991, la UE aprobó el Reglamento sobre la Producción Agrícola Ecológica ¹⁸ y su indicación para productos agrarios y en 1999 incluyó la Cría Ecológica de Animales.

Esta normativa se enmarca también dentro de la política agraria común de fomento a la producción de bienes de calidad, que integra al mismo tiempo la protección del medio ambiente.

Dentro de los Procesos Productivos Agrícolas, en lo que respecta a la ganadería dicha normativa agrega el bienestar de los animales. De igual manera, ese Reglamento establece una base estándar para la Categoría Orgánica o Ecológica, asegurando al consumidor que el producto adquirido responde a esta denominación.

En el caso de la Producción Agrícola Ecológica, la normativa exige que una entidad certificadora pública acreditada o un órgano privado de control reconocido en cada Estado miembro, controle que el producto efectivamente se ha obtenido en observancia respetando las exigencias correspondientes de la UE.

En el siguiente apartado se presenta el caso específico de Francia, país con un desempeño muy exigente en materia de certificación de alimentos.

¹⁸ La Agricultura Ecológica no utiliza abonos ni plaguicidas sintéticos, no hormonas o antibióticos que favorezcan el crecimiento y no utiliza semillas genéticamente modificadas.

1.1.1 Países Europeos más destacados en materia de Certificaciones Internacionales de Calidad: Francia

Francia es un país considerado con un nivel superior en la promoción y protección de su patrimonio culinario y de sus productos alimenticios, que forma parte de una tradición de producción con calidad.

Para cumplir este propósito, las autoridades francesas han institucionalizado herramientas voluntarias¹⁹ representadas por Sellos de Calidad.

A continuación se presentan los Sellos que en Francia gozan de vigencia y renombre.

Cuadro 5

Sellos de Calidad franceses oficiales para productos alimenticios	
§	Sello: Certificación de Conformidad, garantiza que las características del producto obedecen normas específicas de manufactura y/o composición.
§	Label Rouge o Sello Rojo de Calidad Superior, que garantiza una calidad superior o Premium.
§	Sello de Denominación de Origen Controlado (AOC), que garantiza identificación de las características del producto con el lugar geográfico del cual proviene.
§	Sello de Agricultura Biológica, que garantiza un modo de producción natural y respetuoso del equilibrio ecológico, donde el agricultor no ha utilizado elementos químicos o sintéticos.

Fuente: Comisión Europea, 2001. Política de Calidad.
Tabla: Elaboración Propia, 2007.

Dos de estos cuatro Sellos de Calidad, se encuentran también normados a nivel ante la UE: el Sello de Agricultura Biológica y Sello Denominación de Origen Controlado; cabe

¹⁹ Las herramientas voluntarias garantizan al consumidor una característica de calidad determinada, validan su valor agregado y aseguran una competencia leal.

destacar que, en el caso de la Denominación de Origen Controlado, Francia ha sido el país líder a nivel mundial en su institución.

a) Agricultura Biológica

El Sello Biológico garantiza que, el producto alimenticio fresco y procesado ha sido obtenido mediante técnicas de producción que privilegian el equilibrio del medio ambiente, factor que se considera de mucha relevancia en lo que a una producción de calidad se refiere.

La Agricultura Biológica o Ecológica consiste en el uso de métodos de cultivo y de crianza de animales que respetan el equilibrio de los recursos naturales y excluyen el uso de fertilizantes y pesticidas químicos. Este sello aparece en 1991 con la reglamentación europea CEE No. 2092/91, para las producciones vegetales.²⁰

Posteriormente, los ministros europeos adoptaron en 1999 la Reglamentación CEE No. 1809/99 para la producción de animales biológicos –REPAB- que entró en vigencia abarcando tanto productos de origen vegetal como animal. En el caso de los productos orgánicos de origen animal, Francia elaboró un Pliego de Condiciones complementarias al Reglamento Comunitario – C.C. REPAB-, el que considera ciertas provisiones más estrictas.

El producto aprobado, puede llevar el sello oficial francés y además ir acompañado del sello propuesto por la UE. De igual forma se puede destacar que el sello oficial francés de

²⁰ Cantarelli F. 2000. El Observatorio Internacional para la valorización de los alimentos tradicionales de los países mediterráneos de la Unión Europea. Agroalimentaria. Venezuela .Junio No. 10. Pág.45.

productos biológicos es usado ampliamente en Francia y que su reconocimiento por parte del consumidor incluso traspasa las fronteras de este país.²¹

El Sello ABC (Agricultura Biológica Orgánica) es propiedad del Ministro de Agricultura y Pesca y garantiza desde 1995, la aplicación del reglamento CEE No. 2092/91 y el C.C. REPAB y en productos procesados, avala que al menos un 95% de los ingredientes cumplen con éste requisito.²²

El control de la condiciones de producción de transformación y de importación es también realizado por organismos de certificación acreditados por el Comité Francés de Acreditación -CORFAC²³-, al igual que en los casos de otros sellos.

b) Denominación de Origen Controlada

La Denominación de Origen Controlada o AOC²⁴, se refiere al uso del nombre de un país, región o de una localidad específica, para designar un producto alimenticio originario de un determinado lugar y cuyas características de calidad se relacionen o sean determinadas por el medio geográfico en que se originó e incluye factores naturales y humanos.

El concepto de Denominación de Origen Controlada, fue originalmente creado en Francia en 1935 para los vinos. En dicho año se creó simultáneamente el Instituto Nacional de

²¹ *Ibíd.* Pág.46.

²² Cantarelli F. 2000. El Observatorio Internacional para la valorización de los alimentos tradicionales de los países mediterráneos de la Unión Europea. Agroalimentaria. Junio No. 10. Venezuela. Pág.47.

²³ COFRAC, iniciales que responden a su nombre en francés :Comite Français d' Accreditation

²⁴ AOC, iniciales que responden a su nombre en francés: Appellation d' Origine Controlée.

Denominaciones de Origen –INAO²⁵-, para proponer al gobierno el reconocimiento de las denominaciones de origen, resolver sobre la base de la regulación correspondiente y realizar el control, la protección de estas denominaciones hizo que la normativa se extendiera a otros sectores, como el de los quesos en 1960 y mas tarde en 1990 al conjunto de los productos agroalimentarios.²⁶

En el presente, el INAO sigue siendo el organismo público a cargo del reconocimiento de la Denominación de Origen Controlada y de su protección jurídica. Adicionalmente, la Ley de Orientación Agrícola del 9 de Julio de 1999, le da al INAO el reconocimiento de productos susceptibles de beneficiarse de una Indicación Geográfica Protegida –IGP- de acuerdo a la normativa comunitaria.²⁷

El Sistema de Denominación de Origen Controlada de iniciativa francesa ha sido reconocido y promovido en el ámbito de la UE, creándose en 1992 una legislación comunitaria (CEE No. 2081/92) para proteger bajo este concepto los productos alimenticios de todos los Estados miembros y crear un solo Registro de los productos aprobados.

Dado que en Francia, existe la protección de la denominación de origen antes que a nivel de la UE, sólo cuando un producto cuya Denominación de Origen Controlada ha sido aprobada a nivel nacional, puede solicitar la inscripción en el Registro de Denominaciones de Origen Protegidas o Indicación Geográfica Protegida a nivel de la UE.

²⁵ INAO: iniciales que responden a su nombre en francés : Institut National des Appellations d'Origine

²⁶ Cantarelli F. 2000. El Observatorio Internacional para la valorización de los alimentos tradicionales de los países mediterráneos de la Unión Europea. Agroalimentaria. Junio No. 10. Venezuela. Pág.50- 51.

²⁷ Cantarelli F. 2000. El Observatorio Internacional para la valorización de los alimentos tradicionales de los países mediterráneos de la Unión Europea. Agroalimentaria. Junio No. 10. Venezuela, Pág.52.

El éxito del reconocimiento de los productos de Denominación de Origen, además del apoyo institucional del Estado francés que interviene en la protección de sus productos alimenticios y tradiciones culinarias, está en su valorización por parte de los consumidores. La adhesión y fidelidad del consumidor se ha demostrado con los vinos, en los que casi un 80% de ellos tienen AOC, con un volumen de ventas que exceden los 78 mil millones de Euros.²⁸

La mención AOC identifica un producto auténtico, tradicional, cuyas características se relacionan a su origen geográfico. Esta mención garantiza una conexión íntima entre el producto y la tierra; es decir, una zona geográfica determinada, con sus características geológicas, agronómicas y climáticas y las disciplinas específicas impuestas por las personas que trabajan el producto para obtener mejores beneficios y mantener el prestigio adquirido²⁹.

El concepto de Denominación de Origen Controlada, proporciona instrumentos que pueden permitir que áreas geográficas conocidas como difíciles puedan beneficiarse de los productos obtenidos de ellas. En consecuencia, el producto con AOC puede convertirse en una herramienta genuina de promoción y desarrollo de un territorio o área geográfica.

Además, se considera importante dedicar un apartado a España por contar con una trayectoria de fomento a la certificación de productos con valor agregado.

²⁸ Rubio Bañón, A.; Aragón Sánchez, A. (2002): "Factores explicativos del éxito competitivo. Un estudio empírico en la pyme" Cuadernos de Gestión, vol. 2, núm. 1, Pág. 49.

²⁹Rubio Bañón, A.; Aragón Sánchez, A. (2002): "Factores explicativos del éxito competitivo. Un estudio empírico en la pyme" Cuadernos de Gestión, vol. 2, núm. 1, Pág.50.

1.1.2 Países Europeos más destacados en materia de certificaciones internacionales de calidad: España

Ante la saturación de los mercados de productos alimenticios, surgen también en España, las Denominaciones de Calidad como instrumentos voluntarios de promoción de productos, otorgando a los consumidores signos de garantía que les permitan reconocer los productos diferenciados o de valor agregado.

En el sector agroalimentario español, esta diferenciación se da a través de la Denominación de Origen en aquellos productos de buena calidad con potencial tanto económico como social³⁰.

a) Denominación de Origen y Específica para la elaboración de productos con calidad

En el presente existen en España las Denominaciones de Origen, actualmente también reconocidas a nivel de la UE según la Reglamentación Comunitaria CEE No. 2081/92 y se presentan a continuación:

³⁰ Zahera, M. (1996): "Las PYMES españolas y la Innovación", Citada por: Harvard Deusto Bussines Review. Pág. 62.

Cuadro 6

Tipos de alimentos que se encuentran dentro de las Denominaciones de Origen
§ Aceite de Oliva virgen extra
§ Jamones, embutidos y salazones
§ Carnes frescas
§ Frutas
§ Arroces y legumbres
§ Hortalizas
§ Quesos
§ Otros: miel, turrón, chufa y avellanas

Fuente: Zahera, M. (1996): "Las PYMES españolas y la innovación".

Tabla: Creación Propia, 2007.

b) Estructura de Control de calidad para la elaboración productos

En España, el control de las Denominaciones de Origen y Específica le corresponde a los Sellos Reguladores. Estos son órganos profesionales formados por representantes del sector productor, elaborador y/o transformador del producto con Denominación.

Los Consejos Reguladores son de carácter público³¹ y están formados por un Presidente, Vicepresidente, Vocales de los distintos sectores participantes y vocales técnicos. Todos los vocales son elegidos por sufragio cada cuatro años y proviene de los cursos del sector productor y elaborador correspondiente de la Denominación.³²

³¹ Los Organismos de Certificación pueden ser de naturaleza pública o privada, pero es fundamental que estén acreditados y que su labor sea uniforme.

³² En algunos países desarrollados, existe una política de calidad institucionalizada y se controla en el ámbito estatal la presencia de sellos de calidad en los envases de los productos alimenticios. Aunque la fiscalización de la pueden realizar entidades privadas o públicas, estas deben estar acreditadas o reconocidas por la autoridad pública competente.

Las funciones de los Consejos Reguladores se presentan a continuación:

Cuadro 7

Funciones de los Consejos Reguladores	
§	Elaborar y controlar los registros
§	Orientar, vigilar y Controlar la producción acondicionamiento o producción y la calidad de los productos. Esta tarea la realizan inspectores especialmente habilitados, los cuales actúan en forma imparcial respecto de los productores y/o colaboradores.
§	Clasificar y calificar el producto
§	Promocionar y defender la Denominación de Origen o Específica.
§	Iniciar y resolver los expedientes sancionados por incumplimiento del Reglamento.
§	Actuar con plena responsabilidad y capacidad jurídica para obligar y comparecer en juicios, ejerciendo las acciones que le correspondan en su misión de representar y defender los intereses generales de la denominación.
§	Aprobar las etiquetas comerciales, propias para cada firma inscrita con Denominación de Origen o Específica, respectivamente.

Fuente: Zahera, M. (1996): "Las PYMES españolas y la innovación".

Tabla: Creación Propia, 2007.

c) Etiquetado para Productos con Calidad

En todos los etiquetados figura obligatoriamente la mención: Denominación de Origen o Específica. Todo producto destinado al consumo debe ir provisto de contra-etiquetas, las cuales son expedidas por el Consejo Regulador y son colocadas en la planta envasadora, transformadora o elaboradora, después del control que garantiza la Denominación de Origen o Específica, respectivamente. Estos distintivos deben ser colocados de forma que no permitan una nueva utilización de los mismos.

d) Agricultura Ecológica en España

La Agricultura Ecológica se encuentra regulada en España desde 1989, cuando se aprobó este término como Denominación Genérica. Más adelante, el 1 de Enero de 1993, con la entrada en vigencia de la reglamentación europea en este campo, se establecen las bases legales para

*que la Comunidades Autónomas, a través del Real Decreto 1852/93, sobre producción agrícola ecológica y su indicación en los productos agrarios y alimenticios, asuman el control de este tipo de producción de acuerdo a la norma comunitaria (CEE No. 2091/91).*³³

*Con la dictación del Real Decreto 1852/93 también se crea la Comisión Reguladora de Agricultura Ecológica, adscrita al Ministerio de Agricultura y Pesca y Alimentación. Esta Comisión integrada por representantes del sector productivo de los consumidores, del Estado y de las comunidades Autónomas, están a cargo de la armonización y del seguimiento de todo lo relativo a la normativa vigente y su control, para asegurar su aplicación uniforme, eficaz y correcta en todo el territorio español.*³⁴

Como distintivo para que el consumidor reconozca en el mercado los productos de la Agricultura Ecológica, todas las unidades envasadas, además de su propia marca, llevan una contra-etiqueta numerada y un logotipo o sello específico con el nombre y/o código del organismo de control y la leyenda Agricultura Ecológica.

*Estos distintivos avalan que, la finca o industria donde se ha producido o elaborado el producto, han sido sometidas a los controles e inspecciones correspondientes por parte del organismo asignado en la Comunidad Autónoma respectiva, constituyen además la única garantía confiable para el consumidor, de que el producto responde a la calidad y características anunciadas en la etiqueta.*³⁵

³³ Zahera, M. (1996): "Las PYMES españolas y la innovación", Harvard Deusto Bussines Review, Pág. 67.

³⁴ Herrera, J.; Moreno, M.D.; Martínez, C. (1998): "La gestión de la calidad en empresas españolas resultados de un estudio empírico de ámbito europeo", Revista de Economía y Empresa, vol. XII, núm. 32 (2ª época, 1er cuatrimestre), Pág. 83.

³⁵ Zahera, M. (1996): "Las PYMES españolas y la innovación", Citado por: Harvard Deusto Bussines Review, Pág. 68.

En el caso de España, el control es realizado por autoridades públicas a través de Consejos o Comités de Agricultura Ecológica Territoriales, organismos que son dependientes de las Consejerías o Departamentos de Agricultura de las Comunidades Autónomas o directamente por Direcciones Generales.

Otros mercados que son de gran atractivo al sector exportador salvadoreño son el de Estados Unidos y Japón, cuyas exigencias se presenta a continuación.

1.2 Las Normas de Control de Calidad para Alimentos aplicadas por Estados Unidos y Japón en sus Mercados Nacionales.

1.2.1 Estados Unidos

En Estados Unidos (EEUU), existen diferentes tipos de sellos de calidad en los envases de productos alimenticios. Por una parte están los institucionalizados a través del Departamento de Agricultura –USDA-, como la certificación voluntaria de carne de ave y carne de cerdo.

En este caso, los productos son inspeccionados por personal entrenado que clasifica el producto en grados de calidad de acuerdo a estándares oficiales. Estos productos llevan en el envase el sello o marca de inspección con las iniciales USDA. Por otra parte, están los sellos de calidad emitidos por asociaciones privadas, como la Asociación Americana del

*Corazón, la que avala con su marca de aprobación productos que son parte de una alimentación sana para el corazón.*³⁶

En el mercado de los productos orgánicos, ha proliferado la variedad de sellos y cada entidad certificadora tiene su símbolo para representar que el producto ha sido elaborado de acuerdo a las normas preestablecidas. A continuación se presentan las características de algunos programas de Sellos de Calidad vigentes en los EEUU.

**e) Programa de Certificación de Carne y Aves del United States
Department of Agriculture USDA.**

Este es un programa voluntario de clasificación de carne de ave y servicio de certificación, desarrollado por el Programa de Aves del Servicio del Mercado Agrícola³⁷ del Departamento de Agricultura – USDA³⁸ - de los EEUU. El objetivo de este programa es apoyar la comercialización de aves y sus subproductos a lo largo de todo el país.³⁹

La graduación o clasificación del ave es realizada por una persona entrenada asignada a una planta específica por tiempo completo o medio tiempo. Solo cuando se procesan grandes cantidades de aves, dado que cada carcasa o bandeja debe ser clasificada individualmente, se puede autorizar a personal de la planta entrenado para que realice una verificación del trabajo de clasificación en una muestra representativa de las aves. Bajo este sistema pueden ser

³⁶ Benito, C.M^a. (1998): “Guía para la implantación de la Calidad Total en las PYMES”, Alta Dirección, núm. 197, Pág.15.

³⁷ Agricultural Marketing Service –AMS-

³⁸ Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

³⁹ Benito, C.M^a. (1998): “Guía para la implantación de la Calidad Total en las PYMES”, Pág.16

*clasificados diferentes tipos de aves, como pollos, aptos, pavos, gansos, palomas, en la forma de bandejas listas para cocinar, en trozos o como producto con algún tipo de proceso.*⁴⁰

Los parámetros de calidad evaluados para determinar el grado de clasificación son: conformación o forma de la bandeja o carcasa o sus partes, proporción adecuada de carne respecto de los huesos, distribución pareja de la carne, cobertura adecuada de la piel, ausencia de plumas y de partes descoloridas. Cada uno de los parámetros que determinan el grado del ave es evaluado en base a estándares de calidad preestablecidos para determinar si el producto está en el Grado A, B o C. todos los parámetros evaluados deben clasificar en el grado máximo para ostentar el Grado A.

*Los costos de clasificación, son iguales al salario de la persona entrenada que realiza la clasificación en la planta más una cantidad de dinero según el volumen del producto clasificado y los costos administrativos. Sin embargo, el costo por libra de producto por este servicio es solo un poco más que aquel en que incurren las plantas en sus propios servicios de clasificación y personal de Control de Calidad.*⁴¹

f) Programa de Certificación de Alimentos Sanos para el Corazón de la American Heart Association –AHA

Este programa, se desarrolla en un esfuerzo conjunto con la Food and Drug Administration –FDA-⁴²y se inicia en 1995, con el objetivo de ayudar al consumidor en la selección de alimentos saludables para el corazón.

⁴⁰ Ibíd. Pág.16-17.

⁴¹ Benito, C.M^a. (1998): “Guía para la implantación de la Calidad Total en las PYMES”, Alta Dirección, núm. 197, Pág.17

⁴² Administración de Alimentos y Drogas de los Estados Unidos.

Actualmente, la AHA⁴³ certifica más de 700 productos alimenticios de 65 empresas diferentes entre ellas la mayoría son medianas y grandes empresas. Estos productos certificados deben cumplir con los requisitos de composición nutricional de la FDA o de la USDA para poder incorporar un mensaje saludable relacionado a las enfermedades coronarias en la etiqueta del producto alimenticio.

Específicamente por cantidad o porción de referencia, el alimento debe ser: bajo en grasa, bajo en grasa saturada, bajo en colesterol y no debe exceder un nivel descalificado de sodio. Además el alimento debe aportar al menos un 10% del valor de referencia diario de al menos uno de estos seis nutrientes: proteína, fibra dietética, vitamina A, vitamina C, Calcio o hierro. En el caso de productos del mar y de carnes de animales salvajes (regulados por la FDA) y productos cárnicos y de aves (regulados por la USDA), los productos deben ser extra magros. EL producto tampoco puede exceder una cantidad descalificadota de sodio.⁴⁴

g) Procedimiento y Condiciones para la Empresa

Los fabricantes de alimentos interesados en la certificación, deben suministrar información sobre la composición nutricional de los productos, junto con otra documentación para que la Asociación Americana del Corazón los revise.

Además, deben suministrar seguridad en forma escrita a través de una carta y un contrato que indique que la información nutricional de su producto está correcta y que el producto satisface todas las regulaciones de etiquetado y legislación gubernamental.

⁴³ Asociación Americana del Corazón.

⁴⁴ FSIS. Food Safety and Inspection Service USDA, Meat and Poultry Labeling Terms, Última revisión Mayo 2006. EEUU. Pág.48-49.

Cuando un producto está avalado por la certificación, este puede utilizar el símbolo, frase y nombre de la AHA en su envase con la previa aprobación del material a imprimir.

La certificación también puede ser utilizada en la publicidad y en actividades promocionales del producto alimenticio, pero todo el material debe ser aprobado por la AHA antes de su uso.

La AHA, no certifica o autoriza el uso de su símbolo en productos alimenticios que sean fabricados por la industria tabacalera o una subsidiaria de ésta; de igual manera, no certifica los alimentos medicinales, suplementos dietéticos, sustitutos de alimentos, bebidas alcohólicas u otros alimentos que no estén alineados con la posición de la AHA.

h) Alimentos Certificados

Actualmente, los alimentos certificados con el símbolo de la AHA abarcan los rubros: cereales y productos horneados, bebidas y jugos, productos lácteos, alimentos congelados, frutas y verduras procesadas, todo tipo de carnes, productos del mar procesados y alimentos varios preparados.

i) Programa que Certifica el Bienestar de los Animales

El Free Farmed Certificate Program - FFCP- es desde Febrero de 2000, un programa voluntario de certificación de productos cárnicos derivado de animales que han crecido en un ambiente de comprobado bienestar. Este programa es administrado, monitoreado y certificado

por el Servicio de Animales de Granja⁴⁵. El objetivo de este programa es proporcionar una verificación independiente que certifique que los animales han sido tratados en forma humanitaria durante su crianza, sobre la base de estándares desarrollados específicamente para éste propósito por un Comité Científico de la Asociación Americana Humanitaria.⁴⁶

Dentro de las variables controladas están: acceso a comida y agua suficiente y limpia, medio ambiente sano donde ese desenvuelvan, suficiente protección ante las inclemencias del tiempo y espacio suficiente para moverse, entre otras. Simultáneamente se establecen normas para el personal a cargo de los animales que debe ser entrenado en el trato adecuado de los animales.⁴⁷

Los productores que deseen optar a esta certificación, deben contactar el Servicio de Animales de Granja para informarse sobre el programa, las normas exigidas y bases de la información requerida, por ejemplo: Manual de la Granja, Registro de Salud veterinaria. Toda esta información debe ser enviada al Servicio de Animales de Granja, quien evalúa la solicitud, contacta al productor para el seguimiento de la información y envía un asesor para la primera visita de terreno. Durante la visita de terreno, el asesor realiza entrevistas al personal administrativo y a los trabajadores en el campo, observa las operaciones y revisa registros y documentos de respaldo. Luego el asesor o auditor que ha realizado la visita de terreno, contacta al Servicio de Mercadeo Agrícola de USDA, el que puede decidir el envío e un auditor al lugar en proceso de certificación.⁴⁸

⁴⁵ Farm Animal Services –FAS–, organización sin fines de lucro creada por la Asociación Americana Humanitaria dedicada desde 1877 al bienestar de los niños y animales.

⁴⁶ FSIS. Food Safety and Inspection Service USDA, Meat and Poultry Labeling Terms, Última revisión Mayo 2006. EEUU. Pág. 55

⁴⁷ FSIS. Food Safety and Inspection Service USDA, Meat and Poultry Labeling Terms, Última revisión Mayo 2006. EEUU. Pág. 56.

⁴⁸ Ibid. Pág. 58.

Los solicitantes que cumplan con todos los requerimientos exigidos por los estándares y, que aprueben la auditoria en terreno, recibirán un certificado de aprobación que tiene vigencia de un año. Luego de la firma de una carta de acuerdo entre ambas partes, el productor aprobado puede usar la marca Free Farmed en los envases de los productos.

El Sello Free Farmed es una marca registrada en los EEUU y también en Canadá, México, Corea y Japón, países hacia los cuales se exportan productos cárnicos desde los EEUU. Productos con éste sello se expanden en grandes cadenas de supermercados de la costa este de los EEUU y también en cadenas más exclusivas de otras regiones del país.

Los tipos de productos certificados por la institución American Human Association con el Sello Free Farmed son: carne de vacuno, productos lácteos, huevos, aves y carne de cerdo.

Cabe destacar que, este sello garantiza un trato humanitario hacia los animales de los cuales proviene el alimento que los ostenta. Este programa de certificación, no relaciona dicho trato humanitario al efecto potencial sobre la calidad del producto alimenticio. Sin embargo, es posible asociar este modo de crianza de los animales a una calidad del producto final diferenciada, como ocurre por ejemplo en algunos productos cárnicos que ostentan el Label Rouge en Francia.

j) Programa de Certificación de Productos Orgánicos

Alrededor de 26 Estados de los EEUU, tiene una legislación propia en relación a la producción orgánica y en la mayoría de ellos la certificación es voluntaria. Solamente en los estados de Texas, Idaho, Nuevo México y Washington la certificación es obligatoria, cuando se usa un mensaje relativo a lo orgánico en el envase del producto. En todo el país hay 44 entidades certificadoras de producción orgánica, de las cuales 34 son agencias privadas y 10 son programas de certificación estatales (Maryland, Kentucky, Colorado, Oklahoma, Louisiana, Texas, New México, Nevada, Idaho y Washington).⁴⁹

Entre los sellos de algunos organismos certificadores de productos orgánicos vigentes desde el año 2001 en los EEUU se encuentran:

1. California Certified Organic Farmers –CCOF-
2. Quality Assurance International -QAI-
3. Organic Crop Improvement Association-OCIA-
4. Oregon Tilth Certified Organic –OTCO-

En todos estos organismos, el procedimiento para obtener la certificación es bastante similar, salvo los estándares o normas usadas dependan aún del propio organismo certificador mientras no entre en vigencia el Programa Nacional Orgánico (21 de Octubre de 2002). La otra variante es que, cada entidad certificadora usa su sello o logotipo en los envases de los productos certificados. En todos los casos el sello avala que el producto

⁴⁹ FSIS. Food Safety and Inspection Service USDA, Meat and Poultry Labeling Terms, Última revisión Mayo 2006. EEUU. Pág.58.

ha pasado por un proceso de control y que existe conformidad con la norma exigida por la entidad que certifica.

Cuando se refiere a producción orgánica de origen animal, se permite la mención a su categoría de origen en la etiqueta de la siguiente forma: certificado como orgánico más el nombre de la entidad certificadora.

Sin embargo, esta mención o sello debe ser pre-aprobada por el USDA y el mensaje debe cumplir con requisitos básicos como, que la entidad certificadora posea estándares que especifique los componentes de un bien producido orgánicamente y cuente con un sistema para asegurar que el producto cumple con esas normas.

1.2.2 Japón y la Responsabilidad Institucional en materia de Producción con Calidad para el Sector de Alimentos

En el Japón la reglamentación de los alimentos es responsabilidad del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y de Pesca –MAFF⁵⁰- y del Ministerio de Salud, Trabajo y Asistencia Social –MHLW⁵¹-.

El MAFF tiene un Sistema de Estándares conocido como JAS, conforme a su significado en inglés, Japanese Agricultural Standards⁵². Algunos productos agrícolas y los alimentos procesados, bebidas, pastas, aliños, productos deshidratados, jarabes, mermeladas, grasas y aceites, productos del mar y productos procesados en base a ellos, lácteos,

⁵⁰ MAFF: Ministry of Agricultural, Forestry and Fisheries.

⁵¹ Ministry of Health, Labor and Welfare.

⁵² Estándares Japoneses para los productos agrícolas.

*carnes procesadas; tienen estándares JAS para normar su calidad y etiquetado apropiado.*⁵³

Esta certificación se encuentra establecida en la ley concerniente a la estandarización y etiquetado apropiado de productos agrícolas y de silvicultura. La certificación JAS es voluntaria, excepto en el caso de los productos orgánicos.

Junto con la creciente oferta de alimentos en el mercado, los consumidores ponen atención al sabor, frescura, salud y seguridad de los alimentos en un etiquetado de calidad, estandarizado y de fácil comprensión.

El establecimiento de estándares JAS están sujetos a la decisión del Comité de Estudios, representado por consumidores, productores, procesadores y distribuidores de alimentos, así como también expertos académicos. Estos estándares son revisados cada cinco años.

La presencia o ausencia de marcas o símbolos de certificación adheridos a la etiqueta de un producto, tiene la posibilidad de influir en la decisión de compra. Para el consumidor japonés el símbolo JAS garantiza que el producto ha sido elaborado de acuerdo a los estándares de calidad definidos para ese producto, lo cual comprende el proceso de fabricación, control de ingredientes permitidos, higiene, entre otras características de calidad.

⁵³ Japanscan, 2000. Food Industry Bulletin Functional Foods and Functional Drinks in Japan. Market Report. Última revisión: Junio 2006. Pág. 23.

a) Procedimiento para obtener aprobación de uso de Sello JAS.

La certificación de productos puede ser realizada por una organización independiente acreditada o por el propio fabricante, si éste ha sido a su vez acreditado por un organismo de certificación independiente. La metodología de certificación es propuesta por el MAFF y es realizada teniendo acceso a registros de producción o mediante visitas periódicas a no anunciadas al sitio de producción.

El Sello JAS o JAS MARK, aunque no lleva ninguna leyenda, es conocida por los consumidores y asociado de conformidad a la calidad JAS.

Las entidades de certificación independientes son de dos tipos: organismos privados de certificación acreditados por el MAFF u organismos de certificación estatales, aunque actualmente se promueven la participación de organismos Privados. De esta forma toda la metodología de control y aprobación de conformidad con los estándares JAS es la misma, aunque las entidades sean distintas. Los organismos acreditados deben guardar registros de su trabajo y deben renovar su acreditación cada cinco años.⁵⁴

Los productos importados, también pueden postular a ser aprobados para llevar el símbolo JAS de conformidad con las normas japonesas. La aprobación puede ser otorgada por un organismo certificado extranjero, solo si está acreditado por la MAFF. De lo contrario, el producto debe ser certificado por una entidad estatal u otra acreditada.⁵⁵

⁵⁴ Japanscan, 2000. Food Industry Bulletin Functional Foods and Functional Drinks in Japan. Market Report. Última revisión: Junio 2006. Pág. 29.

⁵⁵ *Ibid.* Pág. 30.

El MAFF realiza inspecciones para verificar el trabajo de los organismos certificados acreditados, estatales y extranjeros acreditados.

b) Certificación de Productos Orgánicos en Japón

En el caso de los productos orgánicos, ya sean frescos o procesados, la certificación de que el producto implica los estándares establecidos por el MAFF, es obligatorio desde abril de 2001.

Existen distintos organismos acreditados por el MAFF, la certificación de productos orgánicos y su logotipo aparece junto al sello Organic JAS Mark en el producto aprobado, este símbolo es el más reconocido por los japoneses. Adicionalmente la entidad certificadora agrega su nombre o símbolo.

c) Símbolo FOSHU

El Gobierno Japonés introdujo en 1991 a través de la marca o símbolo FOSHU, un sistema de aprobación voluntario para la aparición de mensajes saludables específicos en el etiquetado de alimentos funcionales⁵⁶. Los demás productos funcionales no pueden usar mensajes saludables, solo pueden optar a realizar mensajes de facto para llamar la atención de la presencia de ingredientes funcionales.⁵⁷

⁵⁶ Alimentos funcionales son aquellos en los cuales hay concentración de uno o más ingredientes han sido manipulados para modificar y mejorar su contribución a una dieta saludable. (Definición del Instituto de Medicina de la Academia Nacional de Ciencias de los Estados Unidos).

⁵⁷ JETRO, 1998. What requirement must be met in order sell products in Japan? First steps in Exporting to Japan. Última revisión: Junio 2006. Pág. 63-65.

Al año 2000, entre un 10 y un 15% de los productos funcionales en el mercado japonés tienen un mensaje aprobado y pueden llevar el símbolo FOSHU en su etiqueta. Este símbolo se ha transformado en una herramienta de comercialización importante para estos alimentos en Japón, país donde desde 1988 se han lanzado más de 2000 diferentes alimentos y bebidas del tipo funcional. La leyenda que acompaña al símbolo o sello FOSHU dice: Autorizado, Alimento saludable.

Los ingredientes de tipo funcional en el mercado japonés comprenden: prebióticos, probióticos, fibra dietética, edulcorantes no-cariogénicos, polifenoles, calcio y promotores de absorción, hierro, carotenos, licopenos, ácidos grasos polín saturados y moderadores del metabolismo lipídico y de la hipertensión arterial. Estos ingredientes son usados en la elaboración de bebidas (bebidas de fantasía, te de hierbas, bebidas de cacao, bebidas lácteas y yogures) y de alimentos (quesos helados de crema y de agua, productos de confitería, galletas, snack, cereales de desayuno, pastas instantáneas, edulcorantes, entre otros).⁵⁸

Ahora bien, resulta imprescindible que las PYMES en El Salvador, conozcan a profundidad la forma y los requerimientos o costos financieros, en la cual operan las entidades Certificadoras de Control de Calidad para alimentos, con este fin se presenta a continuación el siguiente acápite que contiene tanto instituciones como requisitos que se necesitan para contar con dicha certificación.

⁵⁸ *Ibíd.* Pág.66.

1.3 Requisitos y Empresas Certificadoras de Control de Calidad para Alimentos en América Latina y Centro América

A manera de exposición breve, es de destacar que los controles de calidad, los encargados de las certificaciones en América Latina (AL) y Centroamérica (C.A.) no son del todo instituciones individuales y exclusivas para controlar los alimentos; sino más bien, son organismos que cuentan con varias áreas para ser certificadas entre ellos se mencionan: construcción, medio ambiente, procesos, industrial, buenas prácticas laborales, seguridad y salud ocupacional; entre otros se derivan aún más específicas las diferentes, llámeselas “ sub-áreas” de certificación . Vale la pena hacer mención que muchas certificadoras de calidad, tienen un vínculo directo o cercano a cada gobierno.

1.3.1 Organismos encargados de la Certificación de Control de Calidad de Alimentos en América Latina

América del Sur es posiblemente, una de las zonas que más ha tomado en serio el tema y proceso de certificación de productos; de manera general, es de señalar que las certificadoras de calidad latinoamericanas se abren cada vez más espacio y logran de igual manera renombre y aceptación, en la misma región del sur; hoy en día los procesos de certificación de calidad son tomados tan en serio que la elaboración de controles de calidad esta apoyada y financiada en gran parte por los gobiernos locales, de tal forma que el servicio de certificar la calidad se extiende afuera de sus fronteras.

En sus inicios los mismos países tomaron la iniciativa de crear procesos de certificación; pero actualmente van mas allá, inclusive en países no suramericanos las certificaciones argentinas, colombianas, uruguayas y brasileñas son aceptadas, estos forman una especie de red certificadora que les permite o facilita promocionarse entre ellos y formar un grupo de procuración en el control de calidad.

1.3.2 El Sistema IQ NET como principio de las Certificadoras de Control de Calidad de alimentos en Latinoamérica

El sistema IQ NET es una red de certificadoras a nivel mundial, estandariza procesos que posteriormente certifica, enfocado en el control de la calidad; dicho sistema incluye en Latinoamérica a varias instituciones que se encargan de certificar procesos en el continente Americano.

En el mundo, los miembros de IQNet han otorgado el 25% de los procesos certificados. En Norte América, los miembros de IQNet han participado con el 18% de las certificaciones. En Sur América los miembros de IQNet, tienen una participación del 35% de los procesos certificados.⁵⁹

A continuación, se presenta el perfil de manera general de la Red Internacional de la Calidad:

⁵⁹ IQ NET tiene como misión: Reconocer y Promover las certificaciones otorgadas por los socios de la Red, reconocer las necesidades de los clientes para ofrecerles innovaciones y valores agregados a sus productos y servicios; y proporcionar servicios de gravamen y certificación a los clientes mundiales en una base global.

Estructura de IQ NET:

- 1. La Red Internacional de Certificaciones esta activa desde 1990*
- 2. La red es formada por 38 organizaciones partes con más de 200 subsidiarias a nivel mundial*
- 3. La oficina principal esta basada en Suiza.*

Competencias de IQ NET:

- 1. Los miembros de IQNET certifican más de 200,000 compañías en 150 países lo cual es alrededor del 30% del Mercado a escala*
- 2. IQNET tiene la capacidad de aportar 10,000 auditores y 5,000 expertos en todos los sectores de la economía, auditando en más de 30 diferentes idiomas*
- 3. Es la red más grande de certificadores a nivel mundial*

Beneficios de IQNET a sus usuarios:

- 1. Los certificados de IQNet realzan el funcionamiento de negocio y facilitan el comercio internacional*
- 2. Los usuarios pueden elegir de una creciente variedad de actividades certificables: ISO 9001, ISO 14001, EMAS, AS 9100, ISO/TS 16949, QS 9000, TL 9000, OHSAS 18001, HACCP, BRC, IFS, VDA 6.2, BS 7799-2/ISO 17799, SA 8000, QWEB, Buena Privacidad, Buenas Practicas.*
- 3. 40 acreditaciones y una aceptación mutua de la red IQNET*
- 4. IQNET optimiza los costos y brinda los resultados auditados y transparentes*

5. Los clientes de IQNet pueden beneficiarse de servicios de valor-adición como IQNet 9004 y los gravámenes de IBEC (clase del negocio de IQNet), las instalaciones de entrenamiento etc.

6. IQNET respalda su trabajo como miembro de las siguientes organizaciones:

- § IAF (Accreditation International)
- § EA (Accreditation Europe)
- § ISO/CASCO (Conformity Assessment)
- § ISO/TC 176 (ISO 9001)
- § ISO/TC 207 (ISO 14001)
- § QuEST Forum (TL 9000)
- § EFQM (Business Excellence)
- § CIES (The Food Business Forum)
- § GFSI Global Food Safety Initiative⁶⁰

Un programa de certificación de calidad tiene el objetivo de proporcionar a los consumidores, la verificación de que el bien adquirido es producido de una determinada forma. Esta verificación puede involucrar el entrenamiento de los productores, mantenimiento de registros, auditorias, controles periódicos de producción y condiciones del proceso productivo. Los procedimientos de una certificación, varían dependiendo organismo certificador y la característica de calidad que se está evaluando.

Los programas de certificación son necesarios cuando, la calidad o seguridad no pueden ser comprobadas directamente por el consumidor, porque son el resultado de muchas decisiones de manejo durante el proceso productivo.

⁶⁰IQNET-CERTIFICATION, Documento Web, traducción al español propia del grupo de investigación, última revisión: junio 20 de 2006. Pág. 12.

Generalmente es más económico certificar varias características, cubriendo simultáneamente aspectos de calidad y seguridad. La motivación para adoptar un proceso de certificación del producto es capturar a aquella parte del mercado dispuesta a pagar por una calidad superior, asociada a características determinadas por las preferencias calidad, producción, seguridad u otras características diferenciadoras.

Los retornos de la certificación, dependen del número de consumidores que demandan productos de mejor calidad y que están dispuestos a pagar más por esa diferencia de calidad.

1.3.2.1 Instituto Argentino de Normalización y Certificación (IRAM)

En países como Argentina, los controles y certificaciones de calidad son muy importantes, debido al grado de flujo comercial con los países de la Unión Europea; los productos argentinos a diferencia los bienes procedentes de países que van desde Colombia hasta México, tienen como principal mercado de inserción Estados Unidos.

Se enfatiza que el IRAM posee una larga trayectoria dentro del Sistema de Certificación y Normalización de Procesos.

En sus inicios se identificó como Instituto Argentino de Racionalización de Materiales (1935-1966), actualmente conocido por Instituto Argentino de Normalización y Certificación.

61

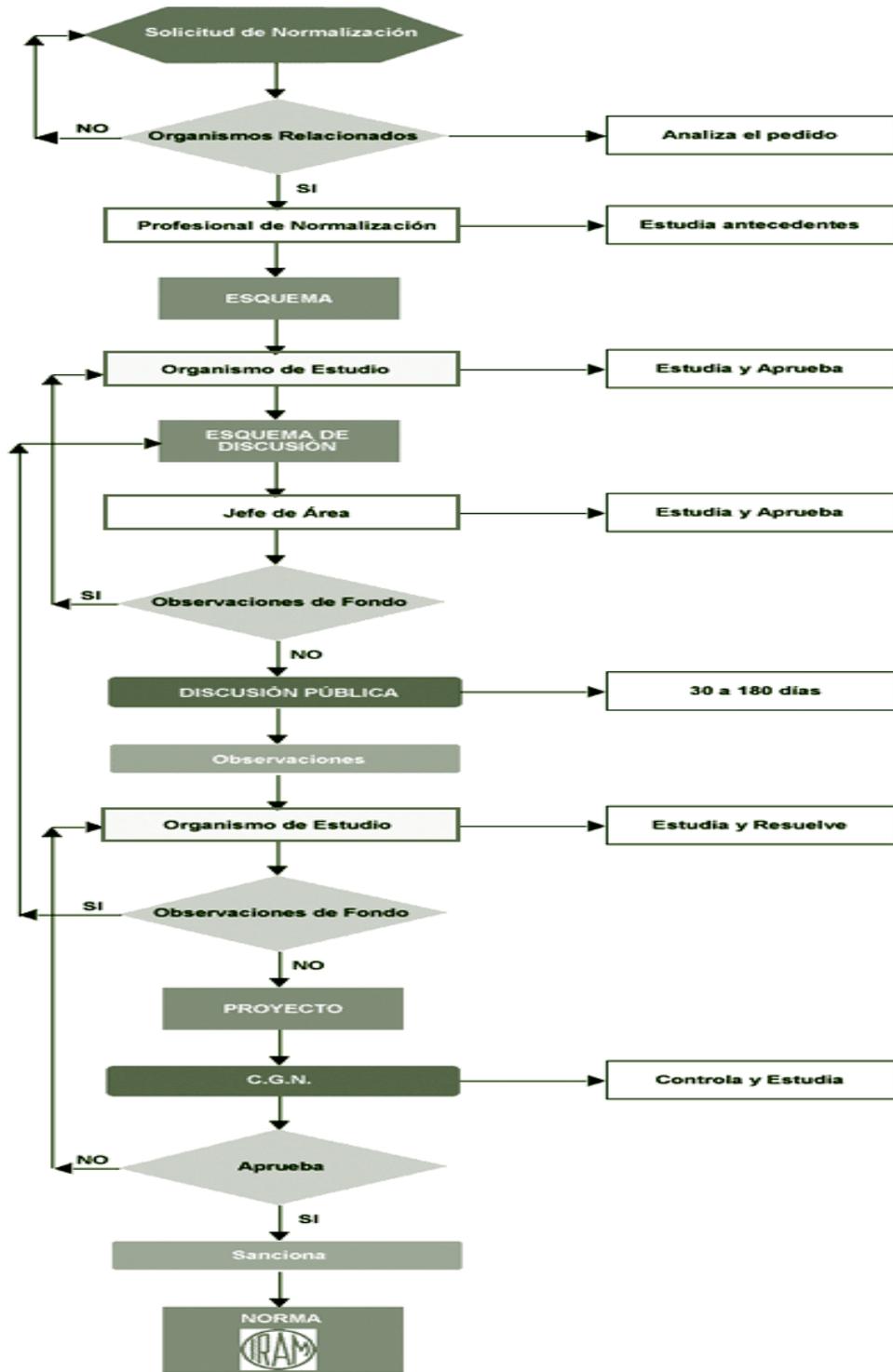
⁶¹ IRAM Instituto de Normalización argentino. Última revisión: junio 20 de 2006. Pág. 10

Una de las características principales de IRAM es que, tal y como su nombre lo indica hace un especial énfasis en lo referente a Normalización y Certificación; este sistema clasifica a la primera norma como:

El documento que establece las condiciones mínimas que debe reunir un producto o servicio, para que sirva al uso que esta destinado (la Guía ISO/IEC 2:1991 dice que una norma es: Un documento establecido por consenso y aprobado por un organismo reconocido que establece, para usos comunes y repetidos, reglas, criterios o características para las actividades o sus resultados, que procura la obtención de un nivel óptimo de ordenamiento en un contexto determinado.⁶²

A continuación en el siguiente esquema se detalla el proceso de elaboración de una norma.

⁶² *Ibíd.* Pág. 11.



Fuente: IRAM

Con el esquema anterior, se puede observar claramente como el IRA elabora el proceso para conformación de una norma; no obstante, se debe tomar en cuenta que en estos momentos se esta dando a conocer únicamente el proceso de la creación de la norma, si llegar todavía al fin último que es la certificación.

Con lo anterior, se puede ver que el proceso de “normalización” es complejo, se debe destacar que a nivel Latinoamericano el IRAM es uno de los institutos de mayor tecnificación y avance en lo referente a procesos normalizadores, su estructura y organización esta bien definida (ver anexo 1; estructura de IRAM).

La conformación de comités y subcomités de acuerdo al área a estandarizar y certificar es parte de la estructura organizacional de IRAM, estructura que, como se menciona en párrafos anteriores, representa una de las principales áreas de certificación en lo referente a alimentos, ver en el anexo 2 relacionado con la Dirección de Normalización de IRAM en Argentina.

La Organización Internacional de Normalización (ISO) define certificación como "atestación por tercera parte relativa a la calidad de productos, procesos, sistemas o personas".⁶³

⁶³ Entiéndase por atestación, la actividad que se basa en la decisión tomada luego de la revisión. Consiste en autorizar y emitir una declaración de que se ha demostrado que se cumplen los requisitos especificados. Esta declaración puede ser un certificado o una marca de conformidad. En todos los casos la declaración garantiza a los usuarios de la evaluación de la conformidad que se cumplen los requisitos especificados.

Para que la certificación se realice en forma imparcial, debe ser realizada por una tercera parte; es decir, un organismo independiente de los intereses del proveedor, objeto de la certificación (primera parte) y del usuario de la certificación (segunda parte)

Los requisitos especificados que define la certificación, pueden estar contenidos en normas, especificaciones técnicas, reglamentos u otros documentos normativos.

La ISO en el conjunto de normas, establece 8 tipos de sistemas de certificación:

1. *Ensayo de tipo.*
2. *Ensayo de tipo y posterior ensayo de muestras obtenidas en el mercado.*
3. *Ensayo de tipo y posterior ensayo de muestras de fábrica.*
4. *Ensayo de tipo y posterior ensayo de muestras obtenidas en el mercado y en la fábrica.*
5. *Ensayo de tipo y evaluación y aceptación del sistema de la calidad del fabricante, y posterior seguimiento consistente en la auditoría del sistema de la calidad de la fábrica y el ensayo de muestras obtenidas en la fábrica, en el mercado o en ambos (Guía ISO/IEC 28).*
6. *Evaluación y seguimiento del sistema de gestión de la empresa.*
7. *Ensayo de lotes.*
8. *Ensayo 100%.⁶⁴*

Con lo anterior se puede observar que, el proceso de normalización y de certificación si bien, son complementarios no significan lo mismo; cada proceso de certificación es

⁶⁴IQNET-CERTIFICATION, Documento Web, traducción al español propia del grupo de investigación, última revisión: junio 20 de 2006; Pág. 31.

diferente y requiere de diferente tipo de expertos para poder elaborar un documento guía para la certificación y la normalización.

Para el caso específico de los alimentos, el IRAM posee un organigrama definido para la sección; este se encuentra basado en los procesos y lineamientos de las normas ISO para alimentos específicamente en la ISO 22000; a su vez, este conforma sus propios procesos de normalización y certificación a los cuales se les incluye las siglas del instituto IRAM; por ejemplo, si una determinada empresa se certifica con la ISO 22000, pero a su vez quiere darle un mayor realce a su certificación y también cumple con los requerimientos “ extras” elaborados por IRAM, su certificación será entonces IRAM – ISO 22000 ó, en dado caso, hace referencia a la certificadora que como se explicaba anteriormente, es una red a nivel global, determina que la empresa está autorizada para realizar el proceso y al certificar se hace referencia a quien certificó bajo la norma antes mencionada. Para mayor comprensión del ejemplo, ver lo referente a la Norma IRAM 14201 relacionado a las buenas prácticas de manufactura en servicios de alimentos en el anexo 3.

Cuadro 8

NORMA IRAM 14201: BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA EN SERVICIOS DE ALIMENTOS

Cuando el consumidor decide adquirir alimentos preparados fuera de su hogar tiene un sin número de expectativas: comida sana, rica y nutritiva; alrededores limpios y servicio agradable.

Los restaurantes, deben reconocer el derecho del cliente de obtener alimentos inocuos y aptos para el consumo e implementar procedimientos que garanticen seguridad alimentaria, así como la responsabilidad de respetar y proteger la salud de los demás por medio de una manipulación cuidadosa. Se propuso la redacción de esta norma IRAM teniendo en cuenta las siguientes consideraciones: a) Las operaciones en los Servicios de Alimentos son potencialmente peligrosas. b) Los datos epidemiológicos demuestran que muchas enfermedades transmitidas por alimentos (ETA) se producen por fallas en los Servicios de Alimentos. c) Con frecuencia, las personas alimentadas en Servicios de Alimentos pertenecen a grupos vulnerables, como por ejemplo ancianos, enfermos o niños. El deterioro de los alimentos ocasiona pérdidas y puede influir negativamente en el comercio y en la confianza de los consumidores.

OBJETO DE LA NORMA
Esta norma establece los requisitos generales de higiene y de buenas prácticas de manufactura de alimentos para el consumo humano y destinados a su utilización en los Servicios de Alimentos.

DEFINICIONES
1| Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)
• Se entienden como las condiciones operacionales mínimas para la obtención de alimentos inocuos.

2| **Inocuidad**
• La inocuidad es la garantía de que los alimentos no causarán daño al consumidor cuando se elaboren o consuman de acuerdo con el uso al que se destinan.

3| Certificación

• La certificación es un proceso mediante el cual una organización tercera e independiente da fe, que un producto, sistema o proceso, cumple con determinadas especificaciones de calidad.

4| Auditoría

• Verifica que los elementos que integran un sistema de calidad (seguridad alimentaria) sean efectivos y apropiados.
• Provee evidencias objetivas relacionadas con: reducción, eliminación y prevención de No Conformidades.

5| Auditores

• Compromiso de confidencialidad.
• No emiten juicios ni sugerencias sobre acciones correctivas.
• El espíritu de las Auditorías es trabajar para la mejora continua del sistema.**REQUISITOS NORMATIVOS**
Cap 4 Establecimientos de preparación, distribución y de servicio.
Cap 5 Requisitos de higiene del establecimiento.
Cap 6 Requisitos sanitarios y de higiene del personal.
Cap 7 Requisitos de higiene en la elaboración.
Cap 8 Otros requisitos de calidad.

FACTORES INVOLUCRADOS EN LA SEGURIDAD DE ALIMENTOS

• Alimentos: su condición de inocuidad y su protección en la preparación y servicio.
• Gente: aquellos involucrados en el manejo de alimentos tanto empleados como clientes.
• Instalaciones: la condición sanitaria de la planta física y del equipo utilizado en la operación del servicio de alimentos.

Fuente: IRAM, 2006.

Para finalizar, en el caso de la Certificadora de Calidad Argentina, es importante reiterar, que es una de las más especializadas y diversificadas a nivel de Latinoamérica, esta muy bien posesionada en la región y goza de mucha credibilidad en los mercados internacionales fundamentado en el buen sistema organizacional, amplia gama de rubros normalizados y certificados, situación que por destacar no es algo común en la región, puesto que no todas las certificadoras cuentan con una gran variedad de procesos en diferentes rubros.

Hoy en día, la importancia de saber elegir una certificadora para un proceso es de vital importancia para acceder a los mercados mundiales, el prestigio que esta tenga y sobre todo la red bajo la cual este amparada, hace la diferencia al momento de elegir, en ese sentido se puede decir que IRAM tiene mucha ventaja sobre algunas certificadoras de calidad regionales.

1.3.2.2 Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (ICOTEC)

Al igual que en Argentina, ICOTEC de Colombia es uno de los más completos evaluadores y normalizadores en cuanto a calidad se refiere, cuenta con una gran diversidad de productos y procesos a certificar, una de sus principales características es la visión de expandirse en la región en el ámbito de las certificaciones, a pesar que, en otros países como Costa Rica, Chile y El Salvador existen certificadoras, ICOTEC cuenta con base de operaciones también.

En el portafolio académico, cuenta con un enfoque destinado a la comprensión de los requisitos de las Normas ISO, en cuanto a los procesos de implementación, mantenimiento y mejoramiento de los sistemas de gestión.⁶⁵

ICOTEC, al igual que todos los organismos certificadores de calidad en América Latina, tiene como principal carta de presentación las certificaciones y estandarizaciones basadas en las normas de calidad ISO; sin embargo, en el área de los alimentos es de destacar que cuenta con Programa para las buenas prácticas agrícolas (Programa EUREPGAP).

⁶⁵ Tales como: Sistemas de Calidad, Gestión Ambiental, Seguridad y Salud Ocupacional, HACCP para la industria de alimentos

1.3.2.3 Programa para las Buenas Prácticas Agrícolas (EUREPGAP)

Básicamente el EUREPGAP, da credibilidad a la gran mayoría de productos que pretenden entrar a la zona EURO, la importancia de esta acreditación y la complejidad para comerciar en la mencionada zona hace que este organismo tenga que definir los productos alimenticios o agrícolas en rubros, de tal forma que frutas y vegetales es diferente al de flores y plantas ornamentales; también certifica el aseguramiento integrado en el caso de las fincas por la Normativa EurepGAP: Aseguramiento Integrado en la Acuicultura y el Código de Referencia EUREPGAP para Café.

Desde el punto de vista técnico, EurepGAP, es un conjunto de documentos normativos adecuados para ser acreditados por criterios de certificación, reconocidos internacionalmente, tales como la Guía ISO 65. En el desarrollo de estos documentos han participado representantes de todas partes del mundo y de todas las etapas de la cadena de alimentos. Además los puntos de vista de algunos interesados fuera de la industria de alimentos, tales como organizaciones de consumidores y del medio ambiente así como gobiernos, han ayudado a dar forma a los protocolos.

Como resultado de este amplio proceso de consulta, se ha elaborado un protocolo robusto y desafiante, pero no obstante asequible, el cual puede ser utilizado por los agricultores de todo el mundo para demostrar su cumplimiento con las Buenas Prácticas Agrícolas. Los estándares se encuentran enteramente disponibles y son libres de obtenerse desde el sitio Internet de EurepGAP.

No se pretende en ese sentido, explicar o profundizar en cada uno de ellos; la complejidad y la individualidad que implica este proceso de certificación, hace ver que no será acreditada como certificadora de ese control de calidad a cualquier institución que lo pretenda.

EurepGAP comenzó en 1997 como una iniciativa de minoristas miembros del grupo EUREP (Euro-Retailer Produce Working Group). Desde entonces, ha evolucionado hasta convertirse en lo que es hoy, una asociación equitativa en la que participan tanto productores agrícolas, como sus clientes minoristas. La Misión es desarrollar normativas y procedimientos de amplia aceptación para la certificación global de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA).

1.3.2.4 AENOR de España

La certificadora AENOR cuenta con las ventajas de ser parte de un estado miembro de la Unión Europea, lo cual la sitúa en una posición privilegiada frente a otras certificadoras a nivel latinoamericano, además de eso posee sus propios sellos de certificación siempre basados en los controles de calidad internacionales y europeos en el caso del segundo por ejemplo el CE de la Comunidad Europea (Ver anexo 4).

La aplicación de la marca CE, fue introducida por la Comisión Europea y fue la misma que estableció las condiciones para usar la marca CE a partir de las diferentes directivas de certificación CE. Con la aplicación de la marca CE, el fabricante o su representante dentro de la Unión Europea, declara que el producto individual cumple con las normas generales de seguridad de las directrices de aplicación de la marca. Los fabricantes que no

pertencen a la Unión Europea pueden nombrar a los importadores europeos como sus representantes.

Dentro de los certificadores mas importantes para América Latina se puede decir que AENOR es quizás uno de los mas completos puesto que como ya se mencionaba anteriormente, es nacional de un país de la UE; lo cual le facilita el conocimiento y entendimiento de la reglamentación de este; además de eso, la afirmación de la multidisciplina de la institución esta basada en ejemplos tales como: el proceso de certificación que tiene en la compatibilidad de los sistemas informáticos con LINUX⁶⁶ ; dicho proceso, es al igual que todo lo referente al control de calidad muy minucioso y es tal que, se examina cuestiones tales como: los instrumentos informáticos de software y hardware, en el caso del hardware o insumos de la computadora detalles como el teclado y el Mouse forman parte del análisis⁶⁷.

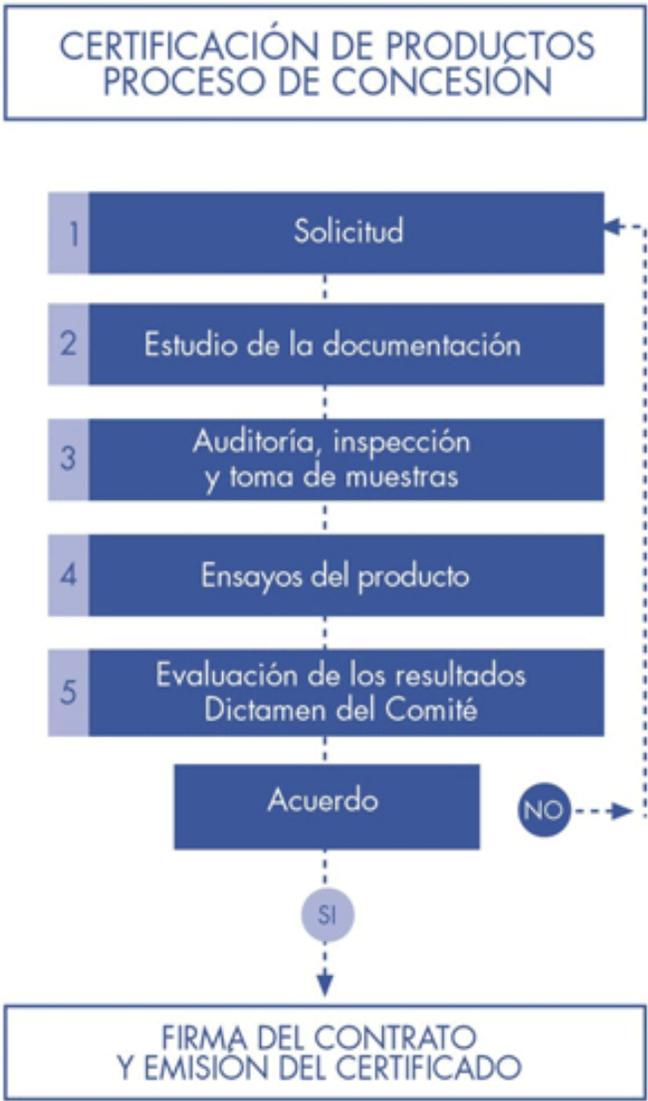
La pregunta es ¿Que tiene que ver con las certificaciones de productos y servicios a lo cual va enfocada la variable? Parte de la respuesta se basa en elementos técnicos de informática, tales como: el porque del uso de un determinado software al uso de otro, entrando un poco en materia, la mayoría de empresas , gobiernos, ONG, y actores involucrados en procesos y productos utilizan sistemas operativos de la marca Microsoft, sin embargo, LINUX quizás su mas cercano competidor, gana cada vez más terreno en países como : Venezuela, Brasil y otros que han implementado LINUX en sus ministerios; en América Latina si bien es cierto que, aún eso no es algo tan importante a nivel gubernamental debería serlo para las empresas, en especial para las PYMES, que pretenden entrar con pie derecho en mercados tan complejos como el de la Unión

⁶⁶ Marca AENOR-Compatibilidad Linux, ultima revisión 20 de junio de 2006.Pág. 25

⁶⁷ AENOR, Documento Web, Última revisión 20 de junio de 2006. Pág. 19.

Europea; no solamente ayuda en la parte de la certificación y el conocimiento; sino también, el uso alternativo de instrumentos facilita el intercambio y el acceso a mercados.

De manera general y como parte del conocimiento en el proceso de la certificación, AENOR presenta también el proceso de certificación en diagrama, así como en el proceso de seguimiento en caso de ser certificado.



Fuente: AENOR España

La estructura anterior detalla claramente el proceso que se debe seguir para obtener una certificación, en este proceso para el caso de España se otorga un contrato, permitiendo de esta forma al productor adquirir los beneficios del respaldo AENOR.

Posteriormente, los productores certificados deben dar continuidad a este proceso, en el siguiente diagrama se detallan los pasos a seguir.



Fuente: AENOR España

Según el diagrama se presenta un proceso de seguimiento para mantener vigente la certificación para el producto, de esta manera, se emite un dictamen en el que se avala o rechaza el mantenimiento de la norma.

Básicamente, el uso de la normalización y/o certificación en América Latina, aún no se ha desarrollado a lo largo de los años como debería de ser, esto es confirmado por la necesidad y oportunidad que se le presenta a dos o tres certificadoras (entre ellas una española) de certificar en países de la región, aún y cuando en cada uno de los países existen certificadoras, sin embargo el desarrollo y el alcance que estas tienen; no es suficiente como para cubrir todas las áreas certificables hasta el momento.

La red de certificadoras aún no ha entrado en un ciclo de competencia fuerte, y es afirmado al momento de ver como entre los miembros de los grupos de IQNET al cual pertenecen la gran mayoría de certificadoras emblemas.

Por país se promocionan entre si y presentan vínculos electrónicos directos entre ellos, también el ser receptoras del proceso de certificación del otro les sirve como punta de lanza para poder afirmar su participación a escala internacional; si se habla en términos de capacidad de certificar y a escalas menores.

A manera de conclusión, en los países en vías de desarrollo gran parte de la producción de alimentos tiene como destino la exportación. Los productores necesariamente deben contar con la certificación de una entidad con acreditación valida en el país destino. En varios países en desarrollo no existen entidades certificadoras, cuando existen, no están acreditadas por los países importadores.

Por lo general los productores y exportadores no tienen otra alternativa que solicitar los servicios de inspección y certificación a organismos extranjeros. Debido a esto, para los pequeños agricultores, los costos de certificación aparecen como el principal obstáculo para exportar. Lo anterior refleja la necesidad de establecer sistemas de certificación nacionales que respondan a las exigencias de los países importadores cuyos costos no sean demasiados altos.

Los precios de los productos certificados son al menos un 20% superior al de los productos convencionales. Sin embargo, para el productor la entrada a éste lucrativo mercado significa también inversiones altas en inspección, certificación y etiquetado, además de obtener rendimientos más bajos durante el período de transición.

En términos objetivos, factores como: el tamaño del terreno cultivado, el volumen de producción y la disponibilidad de organismos certificados eficientes, son determinantes en los costos de inspección y certificación; al menos para las PYMES, la certificación puede transformarse en una barrera no arancelaria para ingresar a los mercados de la UE, Estados Unidos y Japón.

Conclusión Capitular.

Se ha definido a las Certificaciones Internacionales de Control de Calidad como una herramienta básica para el Comercio Internacional, ya que los mercados exigen estas normas como requisitos para ingresar los diferentes productos. Con base en estos conceptos, se ha tratado de dar un enfoque a la producción actual de algunas empresas en el país y se puede comprobar que, realmente se comienza a desarrollar o impulsar un control de calidad por parte de las empresas, dejando de lado lo antes practicado como inspecciones.

Hablar de actividades preventivas e inspección de la producción conlleva a un conflicto en términos económicos y tecnológicos de la entidad, además de señalar que mayor asociatividad de cooperativas de producción con destino a la exportación como estrategias de inserción al mercado internacional se disminuyen los costos de las entidades públicas y privadas del fomento y asistencia técnica que requieren los procesos de provisión de materias primas de los distintos procesos de producción.

II. El Salvador y las Normas de Control de Calidad para el Sector de Alimentos.

En este capítulo, se pretende evaluar la efectividad de los programas y mecanismos de apoyo que brinda el Gobierno de El Salvador a las PYMES, orientada al logro del desarrollo productivo y la competitividad en el mercado internacional en materia de alimentos.

Las Certificaciones de Control de Calidad para el sector de alimentos son las que entre otros aspectos exigen mejorar el recurso tierra con métodos conservacionistas del medio ambiente.

Lo cual implica que, a mayor incorporación de nuevas prácticas culturales en el área industrial del manejo eficiente de su capacidad instalada, demandará incorporar en sus recursos humanos valores y mecanismos de cooperación.

Pautas que, les facilite enfrentar las exigencias y estándares de producción; así como, los requerimientos administrativos de exportación al mercado internacional.

De igual forma, en la medida que las instituciones públicas y privadas ejecuten programas integrales orientados a elevar la rentabilidad en armonía con el manejo conservativo de los suelos, los agentes cooperativos contarán con recursos de capital que requiere la aplicación de su capacidad instalada para la sostenibilidad de los procesos de industrialización de insumos agrícolas.

En El Salvador, la microempresa es fundamental para la generación de empleo y en la erradicación de la pobreza. Los criterios para la definición se basan en una dimensión laboral (que es el número máximo de trabajadores, incluyendo al empresario y a trabajadores no remunerados) y en una dimensión financiera (en la que por motivos prácticos se utiliza el valor de las ventas brutas).⁶⁸

Muchas características pueden ser expuestas en esta sección sobre las microempresas, pero se tomarán las más significativas, sin obviar la heterogeneidad y diversidad interna del sector:

Las actividades de las PYMES se concentran fundamentalmente en la zona urbana, un poco más de las dos terceras partes de estas se encuentran ubicadas en los mercados urbanos dado que son espacios económicos en los cuales, la población en promedio, obtiene un mayor ingreso y existe una relativa mayor capacidad de consumo respecto a poblaciones más dispersas o residentes en regiones más apartadas.

La industria alimentaria en El Salvador, se ha convertido en uno de los principales sectores manufactureros y de exportación en los últimos años⁶⁹. El empleo generado por el sector de alimentos y bebidas en el año 2005 representó alrededor de 131,527 puestos de

⁶⁸ Según el Libro Blanco de la Microempresa, publicado en 1997, se define a esta como “la unidad económica que tiene entre diez trabajadores o menos y cuyas ventas anuales no superan los ¢600,000”

⁶⁹ De enero a septiembre de 2006 las exportaciones de dicho rubro ascendieron a \$406 millones, superando los \$269.5 millones de 2005, representando este último un crecimiento anual del 50.76%, uno de los porcentajes más altos en los últimos cinco años. Las cifras del periodo enero a septiembre del año 2006 reflejaron un cierre de año prometedor en el sector alimentos y bebidas, equivalente a un saldo positivo en la balanza comercial de \$19.5 millones de dólares.

trabajo, equivalente al 31.4% del total del empleo industrial registrado oficialmente para ese año.

Con base en el Censo Económico 2005 se ha determinado que, existe en el país, aproximadamente 12,400 establecimientos dedicados a la elaboración de productos alimenticios y bebidas. De este total de establecimientos, el 5% cuenta con 5 ó más empleados; generando el 59.4% de los puestos de trabajo en la industria alimentaria. Hay que destacar que la mayoría de establecimientos correspondientes a 11,774 cuentan con 4 ó menos trabajadores en este rubro.

De acuerdo a la subdirección de Inteligencia Competitiva (IC) del Ministerio de Economía, la industria de alimentos, bebidas y tabaco se descompone en 18 subsectores; dentro de los cuales destacan por su crecimiento en valores de exportación: el Alcohol etílico sin desnaturalizar, productos de panadería y galletas, boquitas insufladas y tostadas, preparación para salsas, sopas, condimentos, mostaza y preparaciones, homogenizadas, pastas alimenticias, agua mineral, gasificada, edulcorada o aromatizada y demás bebidas no alcohólicas, jugos de frutas, legumbres (Ej. Frijoles rojos de seda), Confitería, Alimentos para aves, café procesado (soluble y tostado).⁷⁰

⁷⁰ Ministerio de Economía, Dirección de Comunicaciones y RR.PP. "Exportaciones de la industria alimentaria crecieron 51% en 2006". San Salvador, 23 de enero de 2006. Pág.22.

2.1 Política Nacional de Incentivo a las Exportaciones.

Dentro de la literatura económica se plantea que, la apertura comercial combinada con la acumulación de capital humano y un marco adecuado de factores institucionales, constituye una condición necesaria para el despegue económico; para que un país pueda generar y mantener ventajas comparativas en un mundo crecientemente globalizado y competitivo.

La integración de una economía en el mercado mundial, facilita los procesos de aprendizaje en el lugar de trabajo, la adquisición de conocimiento, la adopción de tecnología y la modernización industrial.

Al generar, una mayor demanda de fuerza de trabajo calificada y promover una mayor inversión en capital humano, la apertura comercial, contribuye a incrementar la productividad del sector exportador; a su vez, un sector exportador más productivo adquiere mayores ventajas para insertarse competitivamente en los mercados internacionales.

El tema de apoyo a las PYMES ha tomado auge en el país a partir de 1996, con la creación de instituciones gubernamentales como la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y que posteriormente en 1999 pasó a formar parte del Ministerio de Economía con la mayoría de esfuerzos enfocados a crear oportunidades para exportar.

El gobierno, es un actor fundamental en la ejecución de políticas económicas y reformas institucionales necesarias que favorecen el crecimiento de las exportaciones realizadas por las PYMES y desarrollo productivo, con calidad tecnológica de las mismas, en lo que a condiciones favorables a la exportación se refiere, aspectos que se amplían con más detalle a continuación.

2.1.1 Estrategias Gubernamentales Relacionadas con el Sector Exportador y su desempeño en El Salvador a partir de la década de 1990

Dentro de la política económica impulsada por el gobierno desde comienzos de 1990 en El Salvador, se ejecutó un programa de reformas importantes, cuyos ejes centrales fueron la liberalización económica, la apertura comercial y la liberalización financiera; dentro de los programas de ajuste estructural, es la política de apertura comercial externa, que según el Plan de Desarrollo Económico y Social 1989-1994 tenía como objetivo: "Lograr una mayor apertura de la economía para que exista una efectiva diversificación y aumento de las exportaciones, un restablecimiento e incremento de la competitividad del aparato productivo nacional, y una mayor transparencia en las operaciones comerciales con el exterior".⁷¹

Los programas de ajuste estructural, fueron impulsados por organismos financieros internacionales, principalmente por el Banco Mundial (BM), El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), enmarcando dentro de

⁷¹ Rivera Campos, R. (2000), La Economía Salvadoreña al fFnal del Siglo: Desafíos para el Futuro, San Salvador: FLACSO. Pág. 27.

la ideología neoliberal que pretende reducir la intervención del Estado en la economía y abrir espacios de acción a la empresa privada.

Complementariamente con el programa de desgravación arancelaria, el proceso de apertura comercial ha incluido una política de promoción de exportaciones, sustentada en tres instrumentos jurídicos principales: la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera, derogada en 1999 con la entrada en vigencia de la Ley de Inversiones, la Ley de Reactivación de las Exportaciones y la Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización.

De igual forma, en años recientes, El Salvador ha suscrito una serie de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales, así como otros instrumentos jurídicos internacionales en materia de inversiones, medio ambiente y propiedad intelectual vinculados con el comercio y los movimientos de capitales; y ha participado en diversas iniciativas, de carácter bilateral y multilateral, orientadas a la suscripción de acuerdos de libre comercio, como los Tratados de Libre Comercio firmados por El Salvador con diferentes países del istmo, de igual manera con el mercado europeo.⁷²

El crecimiento de las exportaciones, ha sido la fuerza que lideró el crecimiento de la demanda agregada durante la década de 1990. El crecimiento de las exportaciones no tradicionales (principalmente bienes de la industria ligera) fue dinamizado en particular en el contexto del Mercado Común Centroamericano y mediante el desarrollo de la industria de maquila orientada al mercado norteamericano.

⁷² Rivera Campos, R. (2000), La Economía Salvadoreña al final del siglo: Desafíos para el futuro, San Salvador: FLACSO. Pág. 27-28.

A pesar del cambio sustancial en la estructura de las exportaciones, el crecimiento de éstas probó no ser sostenible. Las exportaciones se desaceleraron en la segunda mitad de la década de 1990. La industria de maquila encontró una mayor competencia internacional y la desaceleración del crecimiento en la región también afectó a las exportaciones salvadoreñas. El crecimiento del producto agregado se desaceleró también. El crecimiento promedio en este período fue menos de la mitad del alcanzado a inicios de los 90, reduciéndose al 3,3% anual.⁷³

Todos esos esfuerzos, si bien han propiciado un incremento de la apertura externa de la economía en casi 16 puntos porcentuales del PIB entre 1990 y 2005, han tenido efectos más bien modestos en términos de fortalecer el sector exportador y generar una mayor captación de divisas para financiar el dinamismo del crecimiento en el largo plazo.

El aporte de las exportaciones a la dinámica de la economía salvadoreña contiene algunas particularidades que es importante examinar para lograr una apreciación adecuada de la dinámica exportadora en El Salvador durante las últimas décadas. Tal dinámica puede ser caracterizada por la recomposición de la oferta exportable en términos de la estructura de exportaciones “tradicionales-no tradicionales”.

En 1990, las exportaciones tradicionales, fundamentalmente el café, constituían todavía el principal componente de la oferta exportable de El Salvador, aportando el 44,7% del valor de las exportaciones totales. En particular, el café contribuyó con el 39,3% de las exportaciones totales en ese año.

⁷³ Ministerio de Economía, Dirección General de Estadísticas y Censo, (2005) Encuesta Económica Anual, San Salvador, El Salvador, septiembre. Pág. 23.

A partir de 1991, las exportaciones no tradicionales sobrepasan por primera vez a las exportaciones tradicionales, para no perder esa ventaja desde entonces. Como porcentaje del PIB, entre 1990 y 2005 el valor de las exportaciones tradicionales disminuyó de 6,2% a 1,1%, mientras que las exportaciones no tradicionales aumentaron de 5,9% a 7,5% del PIB.⁷⁴

Dentro de las exportaciones no tradicionales, destaca el relativo dinamismo registrado por las exportaciones de manufactura⁷⁵, Ello sugeriría que las políticas de promoción de exportaciones agrícolas no tradicionales (ajonjolí, miel de abejas, melones, brócoli, limones, sandías, bálsamo natural, etc.) que han tratado de ensayarse en El Salvador durante 1990 han tenido un impacto más bien modesto en términos de la diversificación de la oferta agro exportable.

La creciente importancia que el área centroamericana ha ido cobrando como mercado de las exportaciones no tradicionales de El Salvador. Durante 1990-2005, el 71,6% de las exportaciones no tradicionales del país ha sido absorbido por el mercado centroamericano.

Es de destacar sin embargo que, desde 1996-97, las exportaciones no tradicionales hacia mercados extrarregionales (principalmente Estados Unidos) han empezado a ganar importancia relativa, lo cual podría estar reflejando, entre otros factores, tanto una desaceleración de los flujos comerciales en el istmo centroamericano como un mejor aprovechamiento de las oportunidades que han brindado a El Salvador algunos acuerdos

⁷⁴ Ministerio de Economía, Dirección General de Estadísticas y Censo, Encuesta Económica Anual, San Salvador, El Salvador, septiembre. (2005) Pág. 4.

⁷⁵ Las cuales representaron más del 90% de las exportaciones no tradicionales durante 1990-2005.

*preferenciales unilaterales de Estados Unidos, como la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y el Sistema Generalizado de Preferencias.*⁷⁶

El notable dinamismo registrado por las exportaciones brutas de maquila (primordialmente maquila textil) durante los 1990, al aumentar de US\$ 81 millones (1,7% del PIB) en 1990 a US\$ 1.758 millones (12,3%) en 2002. Esa dinámica se habría expresado en una tasa de crecimiento promedio de casi 31% por año de dichas exportaciones durante 1990-2005.

*El relativo dinamismo mostrado por las exportaciones totales de bienes (FOB) de El Salvador, es explicado fundamentalmente por la dinámica de las exportaciones brutas de maquila. Si bien las exportaciones totales de bienes se incrementaron de 13,8% a 21,0% del PIB entre 1990 y 2005, la mayor parte de ese incremento se habría debido a la maquila.*⁷⁷

Relacionado a este tema y según la información obtenida mediante el instrumento metodológico (Encuesta), utilizado para la presente investigación, administrado a empresas exportadoras salvadoreñas en un universo de 144,000; del que se tomó una muestra de 40 PYMES; se planteó la interrogante que se presenta en el siguiente gráfico:

⁷⁶ Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC-Ministerio de Economía (1999), Programa de Fomento de la Micro Empresa-FOMMI II (SLV/B7-3010/94/83U.EGOES/FISDL) y Encuesta Microempresarial 2004, San Salvador, El Salvador, octubre, pág. 9.

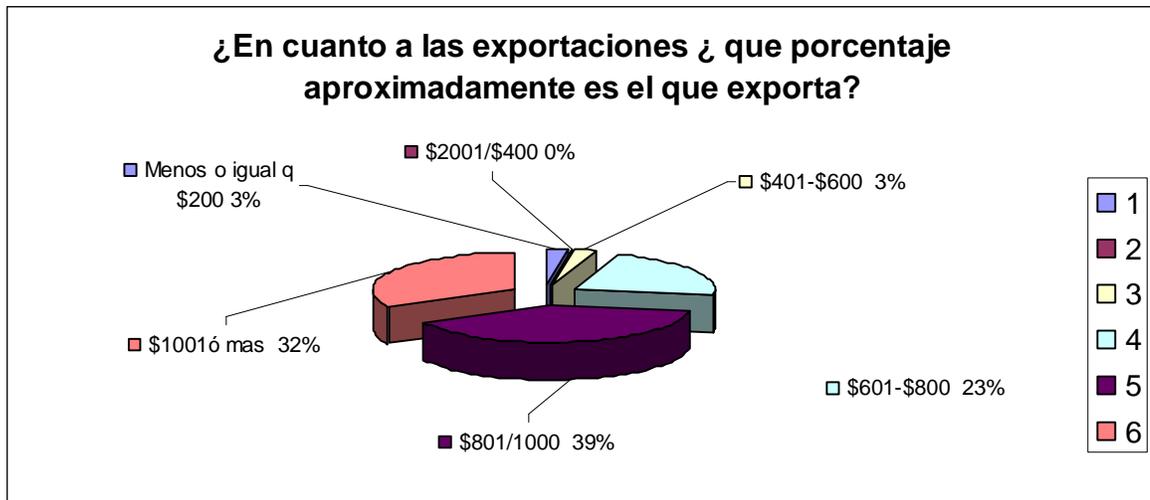
⁷⁷ Ministerio de Economía, Dirección General de Estadísticas y Censo (2005), Encuesta Económica Anual, San Salvador, El Salvador, septiembre. Pág. 3.

Tabla 1

EN CUANTO A LAS EXPORTACIONES: ¿QUE PORCENTAJE APROXIMADAMENTE ES EL QUE EXPORTA?		
Categoría	Frecuencia	%
Menos o igual a \$200	1	3
\$201-\$400	0	0
\$401-\$600	1	3
\$601-\$800	9	23
\$801-\$1000	16	39
\$1000-ó más	13	32
TOTAL	<hr/> 40	<hr/> 100

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, Mayo, 2007.

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, mayo 2006.

El gráfico anterior demuestra que las PYMES encuestadas exportan con mayor frecuencia de \$800 a \$1000 y refleja un alto nivel de exportaciones de alimentos salvadoreños hacia el mercado exterior.

El proceso de liberalización comercial⁷⁸ impulsado durante el período de 1990 tiene como objetivo, propiciar la apertura del mercado doméstico a los flujos de bienes y servicios del exterior; es decir la importación de estos; de igual forma logra un apoyo en la diversificación de la oferta exportable doméstica y asegura un mejor posicionamiento de los alimentos producidos por las PYMES salvadoreñas en los mercados internacionales.

A partir del 1 de enero de 2001, El Salvador quedó formalmente dolarizado con la promulgación de la Ley de Integración Monetaria, la cual despertó inquietudes en los círculos exportadores sobre el posible efecto adverso que tal medida pudiera tener sobre la competitividad externa del país. El Salvador, sin embargo, mantuvo un régimen cambiario fijo desde 1993, sin que ello se reflejara en una pérdida significativa de competitividad del sector exportador debido a la apreciación real del tipo de cambio.

Desde su implementación, la evidencia disponible no permite evaluar de modo concluyente los efectos que la dolarización se pueda tener sobre el comportamiento de las exportaciones. No obstante, en la medida en que el riesgo cambiario ha sido eliminado, tal arreglo monetario ha contribuido a que El Salvador haya mantenido un ritmo inflacionario y tasas de interés significativamente más bajas que los de sus socios comerciales en la

⁷⁸ Implica el intercambio entre países de bienes y materias primas sin restricciones del tipo de aranceles, cuotas de importación, o controles fronterizos. Esta política económica contrasta con el proteccionismo o el fomento de los productos nacionales mediante la imposición de aranceles a la importación u otros obstáculos legales para el movimiento de bienes entre países.

*región. Ello sugiere que, en términos netos, la dolarización ofrece al menos un esquema más favorable al desarrollo exportador que lo que suponía el régimen cambiario anterior.*⁷⁹

Lo anterior permite observar que, las políticas de apoyo al sector exportador han beneficiado en menor escala a las PYMES, debido a que gran parte de estas tienen limitantes en cuanto a experiencia en el área de la exportación se refiere; de igual forma no logran romper los esquemas tradicionales de producción y comercialización de sus productos, al igual que no poseen información sobre las oportunidades comerciales con los mercados extranjeros; como medida para contrarrestar esta problemática el gobierno salvadoreño ha tomado la iniciativa de crear instituciones de apoyo a las PYMES, una herramienta valiosa para reducir estas limitantes que es un tema que se desarrolla a continuación.

2.2 Institucionalidad Nacional de Apoyo a las PYMES para su Desarrollo e Inserción en el Mercado Internacional.

El tema de apoyo a las PYMES, ha tomado auge en el país con la mayoría de los esfuerzos orientados a crear oportunidades para exportar.

En el área de servicios públicos y privados para la promoción de exportaciones, El Salvador tiene avances interesantes, aunque se requiere un esfuerzo dedicado para continuar las mejoras en el desempeño de estas instituciones. A continuación se

⁷⁹ Kosacoff, Bernardo y Adrián Ramos (1999), "El debate sobre política industrial", Revista de la CEPAL, No. 68, agosto. Pág.35.

mencionan las instituciones tanto públicas como privadas que respaldan al sector exportador.

2.2.1 Centro de Trámites de Exportación (CENTREX)

En El Salvador el Banco Central de Reserva, apoya directamente el fomento de las exportaciones mediante la administración del Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), entidad a través de la cual se han centralizado los trámites de exportación del país.

CENTREX fue creado en 1987, mediante Decreto Ejecutivo No. 18; dentro de la Ley de Fomento de las Exportaciones, era parte del Ministerio de Comercio Exterior, el cual fue absorbido por el Ministerio de Economía, en julio de 1989.

A partir del 19 de septiembre de 1989, el CENTREX es administrado por el Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR) y forma parte de la estructura orgánica del mismo dentro de la Gerencia Internacional y está conformado por personal del BCR y del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).⁸⁰

En el edificio central del BCR se encuentran situadas las oficinas de CENTREX que cuenta con una ventanilla de atención tanto para exportadores como para personas que buscan asesoría para iniciarse en esta área. Las actividades del CENTREX están orientadas a promover el desarrollo del sector exportador en el país, actuando como un instituto de facilitación, simplificación y autorización de los documentos de exportación,

⁸⁰ Banco Central de Reserva de El Salvador, Documento Web. Última revisión: agosto, 2006. Pág. 1.

con el fin de contribuir institucionalmente a la competitividad de El Salvador en el Comercio Mundial.

Entre los mecanismos utilizados por CENTREX para facilitar los trámites a los exportadores se encuentra, el Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX), que es un sistema que enlaza vía Internet a los exportadores, Instituciones del Estado, Organismos vinculados al comercio exterior y al CENTREX para la emisión de los documentos de exportación en las mismas empresas: Declaración de Mercancías, Formulario Aduanero Único Centroamericano, Certificados de Origen y Certificados Sanitarios, Emisión de facturas de exportación y lista de empaques en las empresas.

Esta modalidad tiene la ventaja que el exportador puede solicitar la autorización para sus exportaciones desde cualquier lugar vía Internet, siempre y cuando halla realizado su pago por anticipado en las oficinas del CENTREX.

Además, en las oficinas del CENTREX se brindan los servicios a todos los exportadores que no hacen uso del SICEX, de igual forma se autorizan las solicitudes de exportación para la posterior emisión de los documentos necesarios para realizar las exportaciones.

2.2.2 Ministerio de Economía (MINEC)

Al Ministerio de Economía le corresponde en materia de exportación, promover acciones tendientes a la apertura o expansión de mercados para los productos y servicios del país.

En la Dirección de Desarrollo Competitivo Empresarial del MINEC, la Unidad de Inteligencia Competitiva es una unidad organizacional que genera información estratégica

para fortalecer la formulación de políticas y proyectos, así como la toma de decisiones de los empresarios, para así aprovechar mejor las oportunidades comerciales en los mercados externos. Inteligencia Competitiva busca tener un sistema coordinado para identificar oportunidades y amenazas, y comunicarlas por medio de alertas tempranas; así como estudiar los cambios en el entorno global y relacionarlos a la realidad salvadoreña. Su difusión es a través de una red de contactos electrónicos.⁸¹

Dentro de los avances más recientes logrados por el MINEC se encuentran, la disponibilidad de fondos para apoyar productividad y competitividad de las PYMES ya que se cuenta con 3.5 millones de dólares en concepto de cofinanciamiento no reembolsable a las PYMES salvadoreñas en el 2007, gracias al Fondo de Desarrollo Productivo (FONDEPRO), herramienta que permitirá fortalecer la competitividad, calidad, innovación y tecnología de las PYMES en los mercados globalizados.

2.2.3 Fondo de Desarrollo Productivo (FONDEPRO)

El FONDEPRO como parte de la Política Industrial, se encarga por un lado, de cofinanciar (subsidiar de manera directa) actividades que generan impactos positivos en la economía, y, por otro lado, de facilitar las condiciones de financiamiento (a través de líneas especiales del BMI) para aquellas empresas que luchan por generar y fortalecer su competitividad.

⁸¹ Ministerio de Economía, Documento Web. Última revisión: mayo, 2006. Pág. 1.

En cofinanciamiento del fondo, en su modalidad no reembolsable, apoya cinco tipos de actividades: desarrollo de mercados, calidad y productividad, asociatividad, innovación y tecnología, producción eficiente y turismo.

En el primer caso, se busca desarrollar y mantener mercados internacionales que permitan un constante crecimiento de las empresas del país, en el segundo, apoya la incorporación de sistemas de Calidad en los productos y en la gestión de acuerdo a estándares internacionales y el fortalecimiento de la oferta de servicios de Calidad, en tanto que en el tercero; desarrolla alianzas entre empresas con la finalidad de desarrollar negocios en conjunto que las haga más competitivas

En innovación y tecnología, se busca incorporar nuevos mecanismos en los procesos productivos de las empresas ya sea a través de la innovación, la transferencia tecnológica y el fortalecimiento de instituciones de investigación y prestadores de servicios tecnológicos, y en el quinto caso se cubren consultorías para la planificación de las inversiones de procedimientos más eficientes de empresas que obtengan crédito para la reconversión ambiental.

Bajo la modalidad de financiamiento, FONDEPRO a través de líneas de crédito especiales, programas de garantía y apoyo en diferentes áreas;⁸² amplía las líneas de

⁸² **Ampliación y mejora de la capacidad productiva:** Capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, Construcciones e instalaciones, ampliación de procesos de producción, sistemas de control y estudios técnicos.

Reconversión ambiental: Inversión en producción más limpia, adecuación y relocalización de empresas, cumplimiento normativo, estudios técnicos, medidas de mitigación.

Comercialización y mercadeo: Acopio de materias primas y productos terminados y su comercialización, infraestructura comercial (salas de venta), equipos de distribución, transporte, sistemas de comercialización etc.

apoyo; el Fondo para las Exportaciones que es un proyecto todavía vigente en el país, ha pasado a formar parte del FONDEPRO, principalmente en lo que se refiere a la ayuda vía co-financiamiento no reembolsable.

De ahí, que la empresa o institución que cuente con un proyecto elegible para co-financiamiento no reembolsable o que simplemente quiera conocer sobre este mecanismo, deberá acercarse al MINEC y un equipo especializado lo orientará para la adecuada formulación de su proyecto. Una vez el proyecto se haya formulado, éste se presenta ante un Comité Evaluador para su aprobación.

El Fondo subsidia (cofinancia) los proyectos aprobados, y el subsidio se entrega en la medida en que la empresa también brinde parte de los recursos, en señal de compromiso con su proyecto.

Un empresario es sujeto de cofinanciamiento si, tiene un proyecto de calidad para la implementación de la norma ISO9000 en su empresa y esto le cuesta \$10,000, el empresario puede acercarse al FONDEPRO, presentar su proyecto, y una vez éste haya sido aprobado, realiza los gastos, y la institución le reembolsa hasta el 70% del costo del mismo, es decir, \$7,000.

El mismo procedimiento aplica para proyectos en otras áreas como: Desarrollo de Mercados (participación en ferias comerciales, envío de muestras, investigación y exploración de mercados, etc.), Innovación y Desarrollo Tecnológico (creación de nuevos

Nuevos negocios y emprendedurismo: Inicio de nueva actividad productiva (capital de trabajo estacional y permanente, equipamiento maquinaria y equipo, instalaciones, construcciones).

productos o servicios, misiones tecnológicas, etc.) y Asociatividad (empresas que se asocian con el fin de lograr metas comunes).

En todas las iniciativas se reembolsa hasta el 70% del costo total del proyecto, con excepción de los de desarrollo de mercados y franquicia, en donde el reembolso puede ser hasta del 50%.⁸³

Porcentajes y montos de financiamiento

Cuadro 9

AREAS DE APOYO	PORCENTAJE DE COFINANCIAMIENTO
Calidad y productividad	Hasta un 70% de la iniciativa.
Asociatividad	Hasta un 70% de la iniciativa.
Innovación	Hasta un 70% de la iniciativa.
Desarrollo de mercados	Hasta un 50% de la iniciativa.
Franquicias	Hasta un 50% de la iniciativa.

Fuente: MINEC, 2006

§ Proceso a seguir de un proyecto.

1. Postulación, la empresa presenta proyecto: Para elaborarlo puede recibir apoyo de: Gremiales, Consultores, Equipo técnico en el Ministerio de Economía (MINEC).

⁸³ Los empresarios interesados pueden abocarse para mayor información al MINEC o sino puede hacerlo llamando a los teléfonos 2231-5871, 2231-5872, 2231-5873, 2231- 5863, gremiales: ASI, CAMARASAL, COEXPORT o a los buzones de fondepro@minec.gob.sv y politicaindustrial@minec.gob.sv

2. Evaluación: Comité público privado, evalúa la factibilidad, técnica y financiera del proyecto.
3. Ejecución: Una vez aprobado, se ejecuta el proyecto de acuerdo al plan de trabajo acordado con el empresario.
4. Reembolso: Se reembolsa al empresario el monto de cofinanciamiento pactado a medida que ejecuta las acciones.⁸⁴

2.2.4 Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)

La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), es una institución creada en 1996 mediante el Decreto Ejecutivo No. 48, quedando adscrita a la Vicepresidencia de la República.

A partir del mes de julio de 1999, mediante Decreto Ejecutivo No.12, CONAMYPE pasó a formar parte del Ministerio de Economía, este giro institucional respondió a la intención de contribuir de una forma eficaz al desarrollo de la micro y pequeña empresa, como parte de los planes de desarrollo económico del país.

En el marco del Plan de Gobierno 1999-2004, corresponde CONAMYPE llevar a cabo una estrategia integradora de esfuerzos que den como resultado, a corto, mediano y largo plazo, el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, consideradas por el Gobierno como

⁸⁴ Ministerio de Economía, Dirección de Comunicaciones y RR.PP. MINEC con fondos disponibles para apoyar productividad y competitividad de la PYME, 22 de enero de 2007. Pág. 7.

*uno de los ejes principales para el desarrollo del país. Este objetivo demanda un replanteamiento institucional, una visión integradora de esfuerzos dentro del trabajo CONAMYPE.*⁸⁵

CONAMYPE ha organizado las instituciones y programas de apoyo a las PYMES en El Salvador, poniendo a la disposición de las empresas, información centralizada sobre los oferentes públicos, privados y de ONG de servicios de capacitación, asesoría, financiamiento, información y asociatividad.

Dentro de los objetivos de CONAMYPE están facilitar, mejorar y dinamizar el acceso de las PYMES a los servicios calificados de desarrollo empresarial; posibilitar y promover los mecanismos de acceso al crédito por parte de las PYMES, y fomentar la Asociatividad Productiva como una estrategia para mejorar la competitividad de las mismas.

*El desarrollo de las PYMES es el producto de la participación articulada de diferentes actores, quienes se desempeñan en distintos ejes de trabajo y cuyas acciones se orientan directamente a vencer las barreras que enfrenta la micro y pequeña empresa. Entre ellos se pueden identificar: Ministerios, Instituciones Autónomas, Organizaciones No Gubernamentales (ONG), Gremios, Asociaciones de empresarios, Organismos Cooperantes que se integran al sistema de socios estratégicos de CONAMYPE. Cada uno de estos actores se desenvuelven en ámbitos diferentes, pero se integran al sistema como socios estratégicos de CONAMYPE.*⁸⁶

⁸⁵ CONAMYPE (Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa) (2000), "Estrategia de Apoyo a las PYMES en El Salvador", documento de discusión, San Salvador, El Salvador, mayo. Pág. 11.

⁸⁶ CONAMYPE (Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa) (2000), "Estrategia de Apoyo a las PYMES en El Salvador", documento de discusión, San Salvador, El Salvador, mayo. Pág. 11.

*La estrategia de acción diseñada para cumplir con el papel asignado, consta de cinco componentes, en cada uno de los cuales se ha privilegiado el desarrollo de los mecanismos e instrumentos correspondientes.*⁸⁷

- **Marco institucional**

- § *Formulación de una Política Nacional de Apoyo a las PYMES*
- § *Simplificación de Trámites Administrativos Burocráticos*
- § *Desarrollo empresarial*
- § *Ordenamiento del Mercado de Servicios*
- § *Promoción de Centros de Servicios Integrales Empresariales*
- § *Transferencia Interinstitucional de Metodologías Exitosas de Atención*
- § *Programa Nacional de Bonos*
- § *Micro finanzas*
- § *Creación de Red de Instituciones Especializadas en Micro finanzas*
- § *Promoción de la Ley de Intermediarios Financieros No Bancarios*
- § *Asociatividad*
- § *Apoyo a la Formación de Grupos de Empresa para la Competitividad*
- § *Investigación, difusión y promoción*
- § *Centro de Información y Documentación para la PYME*
- § *Articulación a la Red de Infocentros*

A partir del año 2000, como respuesta institucional destinada a enfrentar los problemas de dispersión y de falta de coordinación de esfuerzos inter e intrainstitucionales, así como a resolver el aislamiento y el acceso restringido de las unidades productivas del sector a la oferta de servicios financieros y no financieros, la CONAMYPE ha venido realizando un amplio

⁸⁷ *Ibíd.* Pág.15.

*proceso de consulta, diálogo y participación orientado a construir una Política Nacional de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (PNAMYPER), basada en el consenso de los actores involucrados en el sector.*⁸⁸

En este ejercicio, el objetivo general consignado apunta a mejorar las oportunidades de desarrollo productivo de las PYMES a través de un buen posicionamiento en los mercados nacionales e internacionales.

Con ese fin, se identifican cuatro áreas integradas de intervención y sus respectivas orientaciones básicas:

2.2.4.1 Desarrollo y fortalecimiento institucional

- 1. Desarrollar un sistema para la coordinación de las entidades de apoyo y asistencia al sector mediante la institucionalización de espacios de intercambio, discusión y concertación.*
- 2. Montar un sistema de seguimiento y evaluación de las acciones, medidas, programas y proyectos emprendidos en el sector.*
- 3. Disminuir requisitos y simplificar trámites burocráticos.*
- 4. Fomentar el establecimiento de relaciones de cooperación entre el Estado y los empresarios.*
- 5. Incorporar en los programas educativos los valores y contenidos estimuladores del espíritu y la cultura empresarial.*
- 6. Promoción de mecanismos de articulación interempresarial*

⁸⁸ CONAMYPE (Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa) (2000), "Estrategia de Apoyo a las PYMES en El Salvador", documento de discusión, San Salvador, El Salvador, mayo. Pág. 16.

- 7. Identificar, promover y difundir modelos de articulación empresarial orientados a incrementar la eficiencia y la productividad de las unidades de producción asociadas.*
- 8. Montar un sistema integrado de atención para el establecimiento de cadenas productivas.*
- 9. Adecuar el marco jurídico-institucional para la creación de las diversas formas de asociatividad empresarial.*
- 10. Mejoramiento del acceso a servicios financieros*
- 11. Apoyar el desarrollo de una red de entidades financieras especializadas en atender el sector.*
- 12. Identificar y ubicar la demanda insatisfecha de servicios financieros por segmentos y regiones para facilitar su cobertura.*
- 13. Remover las barreras que impiden el funcionamiento adecuado de los mercados de servicios financieros para las PYMES.*
- 14. Promover la adopción de un marco institucional necesario para facilitar el crecimiento y la diversificación de los servicios financieros ofrecidos a las PYMES.*
- 15. Mejoramiento del acceso a servicios no financieros*
- 16. Apoyar el desarrollo de una red de servicios empresariales en las áreas de formación, capacitación, desarrollo productivo, asesoría técnica y empresarial, información comercial y tecnológica.*
- 17. Identificar y ubicar la demanda insatisfecha de servicios no financieros por segmentos y regiones para facilitar su cobertura.*
- 18. Remover las barreras que impiden el funcionamiento adecuado de los mercados de servicios no financieros para las PYMES.*
- 19. Promover la adopción de un marco institucional necesario para facilitar el crecimiento y la diversificación de los servicios financieros ofrecidos a las PYMES.⁸⁹*

⁸⁹ Barraza, Sandra (2000), "CONAMYPE. Políticas de atención", documento inédito, San Salvador, El Salvador, febrero. Pág.2.

En estos propósitos destaca la trayectoria del tratamiento oficial del sector debido al carácter activo impreso a la acción gubernamental, ya que se abandona la posición de “no hacer nada” para no entorpecer la óptima asignación de recursos en la economía, gracias al libre juego de la oferta y la demanda.

Esta nueva posición supone un doble significado. Implícitamente se admiten los cambios drásticos operados en las circunstancias y en el sistema de incentivos en el cual operan las PYMES a causa de los fenómenos de globalización. Explícitamente se reconocen las deficiencias e imperfecciones existentes en el mercado que redundan en externalidades negativas o en un entorno adverso para el desempeño de las PYMES.⁹⁰

La CONAMYPE posee la ventaja de desempeñar una función institucional de coordinación, facilitación, gestión, promoción e integración de las estrategias y acciones emprendidas por las múltiples entidades que trabajan en el país por el desarrollo del sector.

Aun así, se perciben signos de optimismo excesivo en los alcances delineados respecto de las PYMES, en vista de la magnitud, heterogeneidad, complejidad y naturaleza estructural de los problemas que se pretenden resolver. Quizá, dichas intenciones no parecerían demasiado ambiciosas si se contase con una dotación suficiente de recursos financieros para materializarlas.

Por el contrario, actualmente no hay una congruencia entre medios disponibles y fines propuestos. Así, en el año fiscal de 2000, la CONAMYPE, por Ley de Presupuesto

⁹⁰ Barraza, Sandra (2000), “CONAMYPE. Políticas de atención”, documento inédito, San Salvador, El Salvador, febrero. Pág.3

General del Estado, tuvo asignada una partida por valor de US\$ 700,000. La mayoría dedicados a cubrir la planilla de salarios de su personal.

No obstante, en la ejecución de la Política Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (PNAMYPE), iniciada en octubre de 2000 a la fecha, participan varias instituciones gubernamentales con sus propios recursos; por ejemplo, el Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP) y otras, además de que se contaría con la asistencia financiera no reembolsable de varias agencias de cooperación y de organismos internacionales multilaterales.

Por otra parte, según declaraciones del Ministro de Economía, la PNAMYPE cuenta actualmente, con un respaldo de US\$ 2.8 millones para llevar a cabo sus actividades. Con todo, el fracaso de las políticas públicas para fomentar el desarrollo de las PYMES ha obedecido a la insuficiencia de recursos financieros y humanos dedicados a implementarlas.⁹¹

En el contexto de las PNAMYPE no se aborda el tema de la innovación y de la incorporación del progreso tecnológico a la producción de bienes y servicios, factores clave en la productividad y competitividad sistémica de las PYMES. En cambio, este asunto queda rezagado en algún componente y así se le resta la importancia estratégica de su papel en un proceso de transformación de los patrones productivos y de los comportamientos empresarial/emprendedor.

⁹¹ CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2000), Equidad, Desarrollo y Población, 28ª. sesión, México, 3-7 abril. Pág.16.

Actualmente, las ventajas comparativas de las naciones están sujetas primordialmente a la innovación tecnológica y a las nuevas formas como se organizan las empresas en las áreas productivas.

2.2.5 El Programa Nacional de Competitividad, El Salvador 2021 (PNCES)

El Programa Nacional de Competitividad El Salvador 2021 (PNCES), fue creado en 1996, adscrito al Ministerio de Economía, para apoyar a las empresas nacionales en su proceso de adaptación a los nuevos desafíos y amenazas aparecidas en el entorno nacional e internacional a raíz de la globalización de la economía mundial. Según su visión, “la economía salvadoreña se ha transformado en una de las más competitivas y flexibles del mundo, con un desarrollo liderado.

En este contexto, se ha propuesto como misión institucional “promover las condiciones necesarias para el desarrollo de una economía competitiva que contribuya a generar una mejor calidad de vida para los salvadoreños, a través de alianzas estratégicas que promuevan acciones de responsabilidad compartida y la coordinación de esfuerzos entre el gobierno y el sector privado”.⁹²

Entre las principales funciones del PNCES se cuenta la de fomentar la discusión y crear conciencia nacional en torno al concepto e importancia de la competitividad para la creación de más empleos y mejores salarios. Simultáneamente, se encarga de coordinar las actividades de diferentes entidades públicas y privadas involucradas en la ejecución de proyectos específicos destinados a incrementar sus ventajas competitivas, mediante la

⁹² Corporación Interamericana de Inversiones, “El Desafío de la Competitividad”, Foros Grupo BID, Istmo Centroamericano, MERCOSUR y Grupo Andino 2004. Pág. 35

capitalización de fortalezas y oportunidades viables, o bien contrarrestando debilidades o amenazas, o desarrollando infraestructura económica para proveer recursos humanos calificados, información y datos relevantes, tecnología apropiada, financiamiento adecuado y oportuno, infraestructura física requerida o un ambiente favorable de negocios.

El PNCES está organizado en cinco grandes componentes: i) integración y desarrollo de clusters o alianzas competitivas; ii) desarrollo y fortalecimiento de infraestructura económica; iii) promoción de inversiones; iv) promoción de exportaciones, y v) mejoramiento de calidad y productividad. No obstante, 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 propugnado. Según la definición manejada, un cluster es un esquema asociativo conformado por empresas, organizaciones e instituciones vinculadas entre sí por relaciones de compraventa de insumos, productos o servicios, con objeto de coordinar acciones orientadas a asegurar su posicionamiento en mercados estratégicos seleccionados. A la fecha se han constituido asociaciones de apicultura, café, plantas-flores-follajes, pesca, agroindustria, artesanías, confección, metal-mecánica, turismo, tecnología e informática y salvadoreños en el exterior.⁹³

Actualmente, las pequeñas empresas tienen presencia significativa en los grupos constituyentes de las asociaciones y cooperativa de artesanías, apicultura y agroindustria. El número no supera los nueve miembros por grupo, lo que refleja la limitada proporción de beneficiarios del PNCES pertenecientes al sector PYMES.

⁹³ Fundación Promotora de la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa, "Presentación de CENTROMYPE", folleto, San Salvador, El Salvador. Pág.16.

Adicionalmente, el PNCES todavía no ha adoptado como línea sistemática de trabajo, 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 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 labor.

El país también cuenta con un Fondo de Asistencia Técnica (FAT) para comprar los servicios de consultorías y asistencia técnica para las PYMES

El FAT paga hasta el 80% del costo del servicio y está disponible por medio de varias ventanillas en organismos públicos y privados que proporcionan asistencia al sector. El fondo que tenido una alta aceptación y utilización.

2.2.6 Dirección de Promoción de Exportaciones (EXPORTA El Salvador)

La Dirección de Promoción de Exportaciones (EXPORTA El Salvador) es la agencia primaria para los servicios a exportadores en las actividades comerciales directas y está bajo la responsabilidad de la Vicepresidencia de la República.

Entre sus actividades se incluye: facilitar a los sectores productivos la participación en ferias y misiones comerciales, a fin de promover las exportaciones y la apertura de mercados internacionales; coordinar, investigar, analizar y difundir la información de los mercados externos, haciendo uso de inteligencia comercial y eventualmente,

agregadurías comerciales en mercados estratégicos, vinculando los sectores productivos del país con las oportunidades y amenazas.

EXPORTA, en conjunto con el Programa de Promoción de Inversiones y Exportación (PRIDEX), se encuentran en una búsqueda de protagonismo frente al incremento de una mayor responsabilidad por parte del Gobierno de las actividades de promoción de exportaciones con la formación de ambas instituciones.⁹⁴

El marco institucional de EXPORTA tiene el siguiente enfoque:

1. Gerencia de Información de Mercados: Identificación de Oportunidades Comerciales.

Objetivos:

- Apoyar al empresario exportador o potencial exportador en la obtención de información de mercados necesaria para la toma de decisiones.
- Identificar y difundir información sobre contactos de negocios y compradores potenciales para los cuales haya oferta exportable salvadoreña.

⁹⁴ Fundación Promotora de la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa, "Presentación de CENTROMYPE", folleto, San Salvador, El Salvador. Pág. 17.

Cuadro 10

EXPORTA: SERVICIOS ESPECIALIZADOS

Intel Export	Info-Comer	Exporta Negocios	Servicios Prospectivos	Prospecciones de Mercado
<ul style="list-style-type: none"> • Prefactibilidad de Exportación • Perfil de Producto • Perfil de Mercado • Perfil de Negocio • Formulación del Plan de Exportación 	<ul style="list-style-type: none"> • Reglamentos de importación • Tendencias de mercados • Aspectos legales • Logística y Transporte • Estadísticas • Trámites de Exportación • Barreras arancelarias y no arancelarias 	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades de Negocios • Contactos Comerciales 	<p style="text-align: center;">E-Market: contactos de negocios</p>	<p style="text-align: center;">Oportunidades de negocio y oferta exportable salvadoreña</p>

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, Mayo, 2007.

2. EXPORTA: Estrategias de Internacionalización:

EXPORTA tiene como fin, ayudar a las empresas a que obtengan el conocimiento necesario para que sus productos se adecuen a demandas identificadas a través de capacitación, asistencia técnica y consultoría.

El área de trabajo se enmarca en, la orientación y facilitación de servicios de adaptación de oferta y demanda internacionales (los servicios son brindados por proveedores privados o institucionales, no por EXPORTA. EXPORTA ayuda a financiar o co-financiarlos), además, brinda capacitación en áreas de: gestión empresarial, calidad y mercadeo; también ejecuta programas de:

Asistencia Técnica:

- Asociatividad y Consorcios
- Estándares Internacionales
- Inocuidad alimentaria
- Innovación
- Diseño de productos
- Certificaciones

Internacionalización

- Programa de Consorcios de Exportación:
- Plataformas de comercialización y promoción
- Programas de Alimentos.
- Exportación de Servicios.

3. Mercadeo

EXPORTA facilitar y promueve la Oferta Exportable salvadoreña en mercados internacionales a través de, la participación en ferias y misiones comerciales; a fin de promover las exportaciones y la apertura de mercados internacionales, posicionando a El Salvador como un país competitivo.

Las áreas de acción se enfocan en Ferias y Misiones Comerciales en conjunto con el Plan Nacional Único (EXPORTA, EXPRO, FONDEPRO, AID, Cámara de Comercio e Industria de El Salvador). Asesoría en Logística y Distribución a través del Programa de Asesoría “EXPORTA LOGISTICS”. Incluye el programa detallado con la logística del proceso para exportar:

- Papeleo previo a la exportación
- INCOTERMS
- Fletes
- Seguros
- Documentación Aduanal Local
- Trámites Aduanales en Destino
- Comprobación de Entregas
- Seguimiento de Ventas
- Sistema de monitoreo y seguimiento post- negociación en feria o misión.
- Publicidad en mercados de destino
- Portal Virtual de la Oferta Exportable: www.elsalvadortrade.com.sv

Para la promoción de exportaciones, las iniciativas de la cooperación internacional incluyen plataformas de exportación como las actividades que desarrolla el Programa de Exportaciones para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (EXPRO), financiado también por la Cooperación estadounidense (USAID).

2.2.7 Cooperación Estadounidense (USAID)

El Programa de USAID para la Promoción de las Exportaciones, es un proyecto de la USAID y del Gobierno de El Salvador. Su objeto es apoyar pequeñas y medianas empresas salvadoreñas para que aumenten sus exportaciones aprovechando las oportunidades de los tratados de libre comercio y otros instrumentos de apoyo al comercio internacional. La USAID inició labores el 11 de julio de 2003, y operará hasta el 30 de junio del 2009.

2.2.7.1 Contenidos Metodológicos de la USAID

Estos programas proporcionan asistencia técnica, capacitación, estudios de mercado, identificación de prospectos comerciales, y participación en ferias y misiones comerciales. Su desempeño ha sido muy bueno, aunque su existencia en el tiempo es incierta por depender de la cooperación.

La USAID tiene como objetivos apoyar a las pequeñas y medianas empresas salvadoreñas a aumentar sus exportaciones con apoyos de co-financiamiento no reembolsable del 50% del costo de actividades de capacitación, asistencia técnica y promoción comercial en el exterior.

Metodología:

- Investigación de Mercado
- Investigar el potencial del mercado, consumidores y demanda de productos.
- Identificar las formas de adaptar el producto salvadoreño al mercado, diseño de empaque y etiquetado.
- Entender los beneficios de utilizar un importador canadiense. Canales de Distribución.
- Desarrollar una estrategia de ingreso al mercado canadiense.
- Contratación de un consultor en cada mercado
- Participación en Eventos comerciales
- Conocer nuevas tendencias
- Conocer condiciones de mercado “In situ”
- Visitas a supermercados y tiendas especializadas de productos gourmet y naturales
- Citas de negocios con mayoristas

Principales resultados:

- Mercado altamente competitivo
- Con posibilidades de entrada
- Mercado étnico atractivo
- Es necesario hacer ajustes a los productos
 - Etiqueta
 - Presentación
 - Calidad

Requisitos mínimos para acceder estos fondos:

- Empresa con menos de 100 empleados permanentes
- Ventas totales entre \$ 70,000 y \$ 3,000,000 anuales
- Tener un producto con potencial para exportar

Actividades Elegibles:

- Promoción comercial: participación en ferias y misiones comerciales, misión de compradores
 - Costo de transporte;
 - Viáticos y estadía en el país y ciudad del evento (De acuerdo con las guías para reembolso vigentes en USAID a la fecha del evento);
 - Gastos de participación o visita a las ferias;
 - Cuotas por el espacio o alquiler del “stand”;
 - Costo de construcción y decoración del “stand”;
 - Consultorías contratadas para apoyar la preparación de la participación Salvadoreña en la feria o misión comercial;
 - Costo de enviar muestras del producto.
 - Costos de traer compradores

Asistencias Técnicas.

- Certificaciones (HACCP, ISO, ORGANICA, ETC.)
- Mejoras de producto (incluye empaque)
- Material promocional (Website, brochure)
- Asistencia en Comercialización

- Asistencia en Logística-procesos

Capacitación:

- Capacitaciones organizadas por el Programa
- Capacitaciones específicas

Proceso a seguir para aplicar:

1. Solicitar la visita a empresa.

- Este paso se realiza siempre que sea primera vez que solicita apoyo en esta nueva etapa del proyecto, es decir a partir de Abril 2006. El objetivo de esta actividad es ubicar a la empresa dentro de las categorías del Programa.

2. Visita a empresa.

- A fin de recomendar el apoyo más adecuado y recolectar la información necesaria para indicadores del proyecto.

3. Solicitud de Apoyo: será necesario que presentar la siguiente documentación:

- Estados financieros: Balance General y Estados de Resultados. (los más recientes auditados)
- Registro de Comercio vigente
- Formato de solicitud
- Indicadores

4. Evaluación de la solicitud
5. Notificación a la empresa por medio de carta
6. Desarrollo de la asistencia
7. Liquidación e informe
8. Liquidación: en la cual se presentarán todos los comprobantes de gasto para reembolso
9. Informe final detallando:
 - Resultados de la asistencia
 - Proyección de exportaciones
 - Pasos a seguir: presupuesto y actividades

Uno de los problemas mas claros que se da con el formato de apoyo de la USAID es, la subcontratación de firmas encargadas de distribuir el dinero para los diferentes programas que apoya, en este caso especifico el destinado al fomento de la exportación.

El problema que se da es basado en la realidad de las empresas, el grado académico y social de las personas encargadas de los programas hace que, en muchas ocasiones los receptores de fondos no sean los que en un principio eran la población meta.

Además, la subcontratación de firmas las cuales son sometidas a licitaciones también hace que de alguna manera, los programas no sean sostenibles en un periodo de tiempo determinado, los programas de apoyo pueden ir desde 1 a 5 años con la misma empresa sub-contratada; sin embargo, nada garantiza la posible continuidad del programa o apoyo del proceso con la nueva firma.

El proceso de estudio y aplicación a los fondos es de tiempo medio, el proceso de implementación puede variar de acuerdo a los indicadores antes mencionados por parte de la cooperación.

A pesar de todo cabe destacar que, el proyecto de la USAID para las exportaciones es ambicioso y es principalmente impulsado por la necesidad de justificación de el Tratado de Libre Comercio.

Sin embargo, la otra cara del ambicioso proyecto es el alcance estimado, puesto que dentro de los principales resultados esta la inserción a mercados mas competitivos; mas no así, el apoyo en espacio y tiempo una vez insertados en ese mercado competitivo puesto que, esto podría llegar a interpretarse como subsidios.

Se podría considerar también que, nombrar como un mercado étnico atractivo al producto de El Salvador es muy prematuro, la afirmación anterior puede justificarse con base en la multiculturalidad de los países meta y la cantidad proporcional de personas nacionales de las regiones; ya que, son estos los principales precursores del consumo de los mismos.

Por tal motivo, como producto étnico atractivo podría nombrarse a las especias de la India o sus alimentos, principalmente caracterizados como productos muy buenos y de bajo costo; además, alimentos elaborados por los Asiáticos en general, turcos o suramericanos del grupo andino, son en realidad los principales focos de productos étnicos atractivos.

Culturalmente el etiquetado y presentación, son elementos que causan problemas a los exportadores salvadoreños, principalmente por el poco desarrollo creativo y/o los altos costos en los etiquetados de los productos para consumo nacional y de exportación.

La propuesta para elaborar un perfil de proyecto con posibilidades de financiamiento, no garantiza el desembolso; y en el tema de la transparencia el cual no será abordado a profundidad en esta ocasión, no garantiza la integridad de la información, así como la idea principal presentada y/o su implementación destinada a otras propuestas consideradas con mayor potencial por las partes evaluadoras.

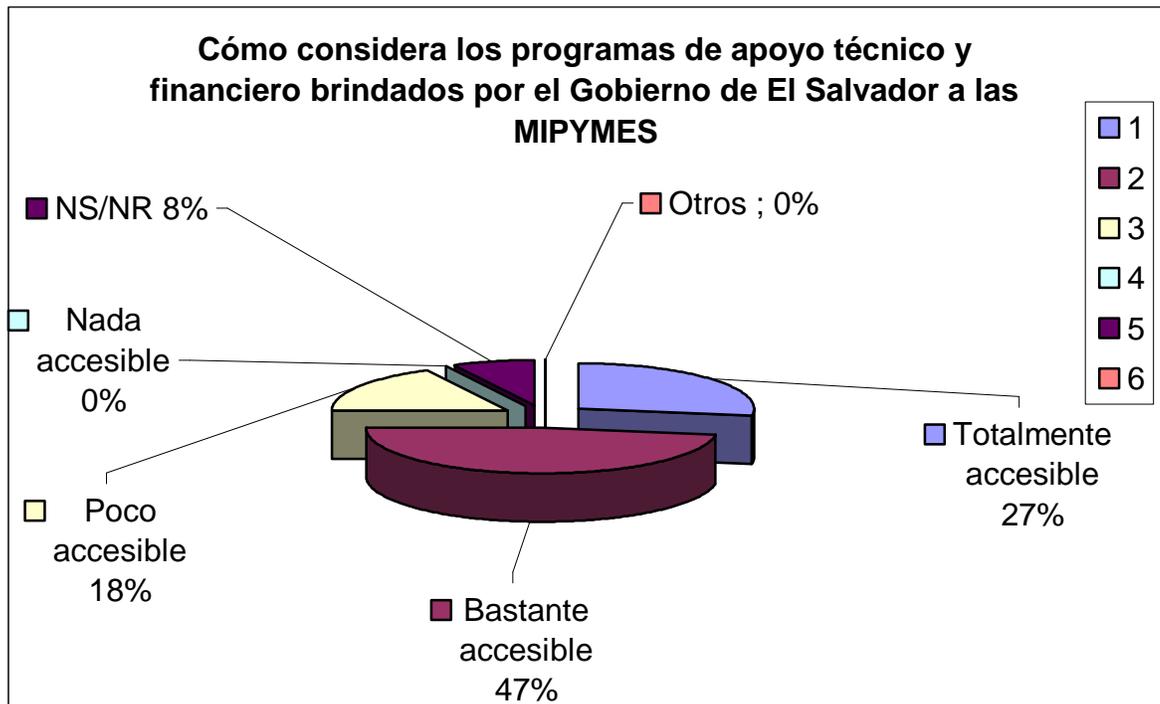
Mediante la encuesta realizada por el grupo de investigación, se obtuvo la opinión de las PYMES a cerca de cómo califican el apoyo de las instituciones gubernamentales con base en los siguientes criterios de evaluación: totalmente accesibles, bastante accesible, poco accesible y nada accesible; a lo que se obtuvo como respuesta la siguiente información:

Tabla 2

COMO CONSIDERA LOS PROGRAMAS DE APOYO TÉCNICO FINANCIERO BRINDADO POR EL GOBIERNO SALVADOREÑO A LAS PYMES		
Categoría	Frecuencia	%
Nada accesibles	0	0
Poco accesibles	6	18
Bastante accesibles	21	47
Totalmente accesibles	10	27
Otros	0	0
No sabe/no responde	3	8
TOTAL	<u>40</u>	<u>100</u>

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, Mayo, 2007.

Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, mayo 2006.

Para la mayoría de PYMES encuestadas los programas de ayuda técnica-financiera que ofrecen las instituciones gubernamentales son bastante accesibles, se logra percibir que, los exportadores tienen conocimiento de la forma en como se otorgan los préstamos y las capacitaciones y los requisitos que se deben cumplir para ser sujetos de esos beneficios.

2.3 Instituciones Privadas de Apoyo al Sector Exportador

La participación privada en la promoción de exportaciones también es notable. A continuación se presentan las instituciones privadas de mayor relevancia en el ámbito del apoyo a las PYMES exportadoras.

2.3.1 Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT)

COEXPORT tiene el objetivo de, fomentar las exportaciones de productos salvadoreños y diversificar sus mercados de exportación; obtener y facilitar información concerniente a la exportación, ser órgano de consulta del Estado en todos aquellos asuntos relacionados a la exportación.

Esta institución tiene una larga tradición de organizar capacitaciones y seminarios sobre técnicas de exportación. También es miembro de la Federación de Exportadores de Centroamérica y el Caribe.⁹⁵

⁹⁵ GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit, Agencia de la Cooperación Técnica Alemana) (1999), La promoción a la micro, pequeña y mediana empresa en América Central: Instituciones políticas e instrumentos de fomento en El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador. Pág. 33.

La capacidad técnica de las instituciones privadas en la promoción de exportaciones es adecuada, aunque siempre es importante mejorar los servicios; sus mayores dificultades provienen de una oferta exportable limitada, recursos escasos para sus actividades, y una falta de coordinación pública-privada.

Para la promoción de exportaciones, las iniciativas de la cooperación internacional incluye plataformas de exportación como las actividades que desarrolla el Programa de Exportaciones para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (EXPRO), financiado también por la Cooperación estadounidense (USAID).

Los servicios de micro créditos han recibido mucha atención por parte de la cooperación internacional, y su cobertura es amplia ya que más de 160 entidades proporcionan servicios financieros diseñados para la PYMES; estas instituciones generalmente pertenecen al sector privado u ONG.

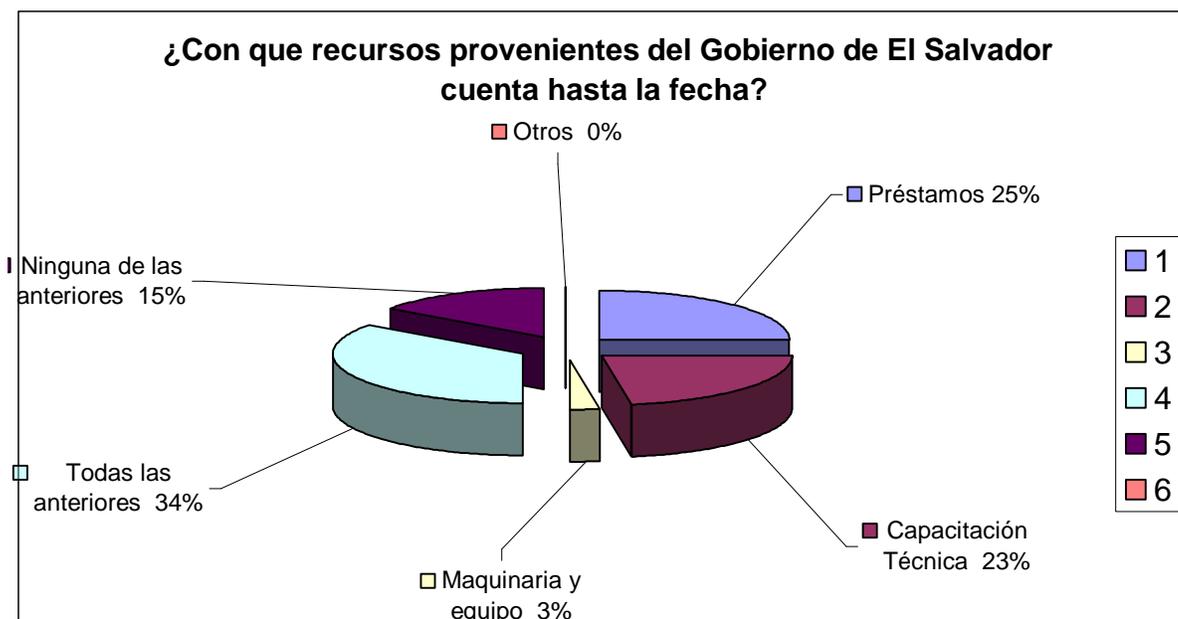
Una característica importante, la cual se consideró relevante para respaldar la investigación, es el tipo de recursos que las PYMES han recibido de los programas estatales orientados a dicho sector; del que se obtuvo el siguiente resultado:

Tabla 3

¿CON QUE RECURSOS PROVENIENTES DEL GOBIERNO DE EL SALVADOR CUENTA HASTA LA FECHA?		
Categoría	Frecuencia	%
Préstamos	10	25
Capacitación Técnica	9	23
Maquinaria y Equipo	1	3
Todas las anteriores	14	34
Ninguna de las anteriores	6	15
Otros	0	0
TOTAL	40	100

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, Mayo, 2007.

Gráfico 3



Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, mayo 2007.

Dentro de los recursos brindados por el gobierno salvadoreño, la mayoría de los exportadores coinciden en haber recibido financiamiento, capacitación técnica y maquinaria y equipo en al menos una oportunidad, se demuestra de esta manera que las PYMES cuentan con el apoyo estatal para fomentar la exportación de sus productos.

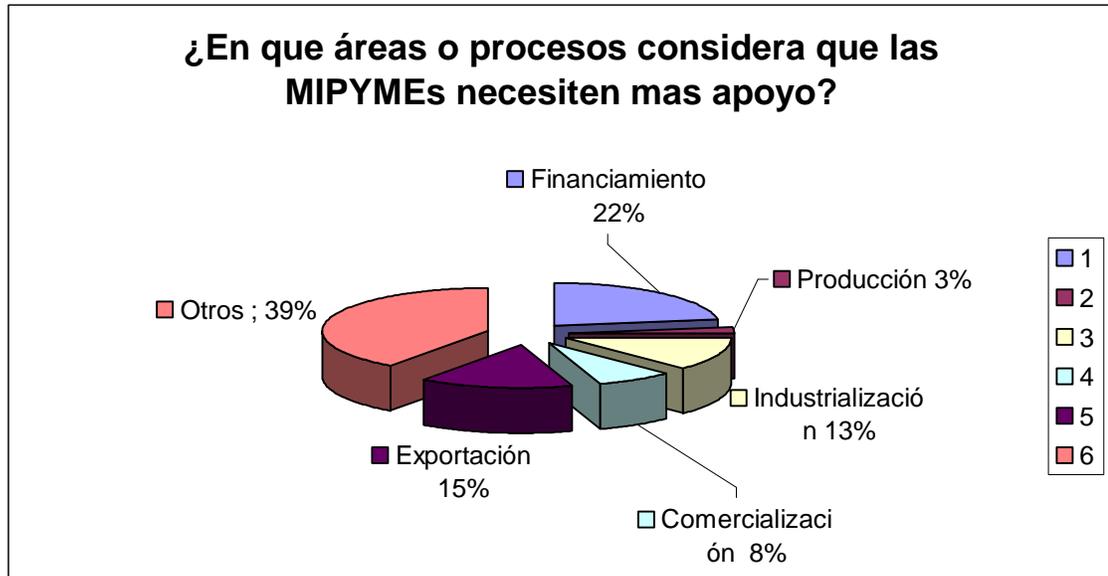
No obstante, es importante dar a conocer las inquietudes y necesidades del sector microempresarial relacionado con las demandas que todavía no son solventadas en la actualidad por la administración estatal, con base en esto se giró la siguiente interrogante ¿En qué áreas o procesos consideran (las PYMES) que necesitan más apoyo?

Tabla 4

¿EN QUE ÁREAS O PROCESOS CONSIDERAN (LAS PYMES) QUE NECESITAN MÁS APOYO?		
Categoría	Frecuencia	%
Financiamiento	9	22
Producción	1	3
Industrialización	5	13
Comercialización	3	8
Exportación	6	15
Otros	16	39
TOTAL	<u>40</u>	<u>100</u>

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, Mayo, 2007.

Gráfico 4



Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, MAYO 2006.

Las PYMES entrevistadas consideran que se deben otorgar aún más servicios como: préstamos, apoyo en producción y comercialización de sus productos y brindar más información a cerca de los servicios ofrecidos y la forma en como se puede acceder a ellos.

Lo anteriormente expuesto, permite tener una visión más amplia de la evolución que han tenido las políticas gubernamentales de apoyo a las PYMES, si bien es cierto se otorgan una serie de beneficios para los exportadores; se espera que estas medidas puedan beneficiar a la mayoría de microempresas y que de esta manera, las mismas logren ingresar cada vez más sus productos en los mercados internacionales, tema que se desarrolla a continuación.

2.4 Inserción de las PYMES en los Mercados Internacionales.

El sector de las PYMES que se dedican a la producción de alimentos, es considerado uno de los sectores más importantes dentro de la economía salvadoreña; ya que absorbe más de 50% de empleos en el país.

Aproximadamente 66% de las PYMES son de subsistencia, es decir, unipersonales con ingreso neto inferior al salario mínimo. De las nuevas exportaciones a EEUU, la mayoría provienen de PYMES. También existen algunos ejemplos de asociatividad para la producción o comercialización de bienes, aunque todavía gran parte de estas no se encuentran asociadas.

Es oportuno hacer una aclaración entre dos conceptos: El primero es “producir para exportación”; lo cual quiere decir que el productor cumple con las exigencias de calidad de producto y las condiciones logísticas establecidas en los contratos, en cuanto a volúmenes, fechas, etc., suscritos con terceros. Este último puede ser una agroindustria que transforma y luego exporta el producto, o directamente una empresa exportadora.

El segundo concepto es “exportar”, lo cual exige además asumir la responsabilidad por todos los procesos que implica la exportación; incluyendo el empaque, consolidación de oferta, transporte internacional, etc. Esta exportación puede hacerla en forma directa el productor o por medio de una asociación.⁹⁶

⁹⁶ WESTPHAL, Larry E. (2000): 'La política industrial en una economía impulsada por las exportaciones: Lecciones de la experiencia de Corea del Sur, Pensamiento Iberoamericano, N° 21, enero - junio. Publicado originalmente en The Journal of Economic Perspectives, vol. 4, N° 3. Pág. 90-92

Las formas de participación de los pequeños y medianos productores ya sea organizados o independientes de empresas nacionales, varía mucho según los productos y países.

Cuadro 11

LA PARTICIPACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES EN EL NEGOCIO DE LA EXPORTACIÓN EN EL SALVADOR ES ABUNDANTE Y SE HA DADO BAJO DISTINTAS MODALIDADES QUE SE PUEDEN AGRUPAR EN DISTINTA FORMA:

De acuerdo al grado de involucramiento de los productores, se tiene casos de:

Desde el punto de vista del número de productos que exportan y sus particularidades, hay también muchas variantes:

Respecto a la dinámica de la agroexportación; se puede distinguir también algunas variaciones por ejemplo:

En cuanto a los mercados de destino también hay variaciones:

*Productores que entregan su producto (a veces bajo contratos de siembra) a empresas procesadoras/exportadoras.

*Productores asociados en cooperativas, en los que la producción y exportación es hecha en forma asociativa;

*Productores que producen individualmente y le entregan el producto a una empresa procesadora/exportadora en la cual cada uno de ellos es accionista.

*Empresas que exportan solamente un producto; aunque podría darse el caso de que el producto primario básico (ej. Café) se presenta en varias formas o productos finales para mercados específicos.

*Empresas que exportan varios productos (ej. bienes nostálgicos)

*Empresas que exportan productos orgánicos certificados.

*Empresas que a través del tiempo han diversificado en productos.

*Empresas que se han expandido a varios mercados;

*Empresas que mantienen el mismo producto (s) y mercado, pero han ganado espacio en dicho mercado.

*Empresas que producen para el mercado nacional y para el mercado de exportación;

*Empresas que para exportar a varios países o las que lo hacen para uno solo.

*Empresas que exportan a mercados menos exigentes (Centroamérica) y las que lo hacen a los más exigentes (Estados Unidos, Europa, Japón).

Fuente: Tomado de Westphal, Larry E. Tabla: Elaboración propia del grupo de investigación, mayo 2007.

La estrategia empresarial para la exportación es particular en cada negocio, en función del producto (s) y el mercado. Para muchos de los productos agrícolas, la industrialización es un paso indispensable (Ej., palma aceitera, carne de ganado bovino, cerdo, aves, lácteos, frutas, verduras, etc.).

Esta industrialización, también en la mayor parte de los casos, solo puede hacerse en ciertas escalas de operación, con el propósito de lograr la capacidad necesaria para generar un número variado de productos a partir de un producto primario (por ejemplo, ganado para generar productos cárnicos; y leche cruda para generar productos lácteos).

En estos casos, los pequeños productores a título individual, tienen muchas limitaciones al momento de desarrollar la industria con suficiente capacidad. Y en otros casos, aunque estando unidos tuviesen el volumen, podrían obtener mejores beneficios si establecen una relación contractual con una agroindustria.

Para que una microempresa tenga éxito en una producción con calidad de exportación se sugiere que, compre ya sea la materia prima o el producto final a un número definido de productores en base a estándares de calidad y un sistema de precios que premia esa calidad. La calidad de los bienes adquiridos se refleja en las características del mismo, por ejemplo que sea producido respetando las normas medioambientales, productos sin preservantes químicos o genéticamente modificados, etc. y relacionados con los mejores precios pagados en el extranjero con bienes similares.⁹⁷

⁹⁷ Pleitez, William y Alexander Segovia (2002), "Política de Promoción de Exportaciones no Tradicionales a Terceros Mercados en El Salvador", CENITEC, Cuadernos de Investigación, No. 4, Año II, Septiembre, San Salvador. Pág. 33.

Las PYMES que desarrollen su tecnología de producción tienen la ventaja de generar una amplia gama de productos con calidad de exportación, bienes que se venden en varios países de Centroamérica, EUA, Europa y Asia. Las bases del éxito para el crecimiento de la empresa pueden ser dadas por las siguientes razones: buena relación con los proveedores quienes suministran la materia prima, especialmente para el pago por calidad de los productos; innovación tecnológica en la planta de producción para el desarrollo de productos y una búsqueda agresiva de mercados para bienes diferenciados.

La empresa exporta siempre y cuando, logre los lineamientos anteriores, ya que de esta forma genera productos de valor agregado, obteniendo así, precios que en algunos casos duplican el valor promedio de los productos en el mercado internacional.

La estrategia de una empresa respecto al mercado, puede llevarla a diversificar sus productos a través del tiempo, o a concentrarse en uno en el cual tiene perspectivas para hacerse más competitiva.

En la producción las PYMES deben lograr conocer y desarrollar la tecnología necesaria y relacionada a su rama de producción; reducir los ciclos de producción, empaque y despacho aéreo con el objetivo de minimizar costos y tiempo; establecer una relación fructífera con proveedores de insumos y servicios y mantener una relación armónica con todos los empleados de la empresa, para asegurar las mejores condiciones adecuadas de trabajo, responsabilidad y salarios; factor que en muchos casos, determina el éxito debido al correcto manejo de personal; desde la selección, disciplina, la motivación y los

*incentivos; además, otro punto fundamental es que el productor logre comercializar directamente su propia línea de productos.*⁹⁸

El tema de la participación directa de los productores en la exportación es objeto de la atención del Gobierno, organismos internacionales y gremios o asociaciones, la idea central es que, al inicio es necesario apoyar a las PYMES para que desarrollen la capacidad para desempeñarse como cooperativas, asociaciones o gremios.

Las posibilidades de lograr proyectos exitosos en organizaciones asociativas y cooperativas; depende en gran medida de la fortaleza de la organización. Una gran cantidad de proyectos potencialmente exitosos no logran consolidarse debido a que son ejecutados por organizaciones sin la capacidad o experiencia necesaria.

Al encuestar a las PYMES que ya han exportado sus productos, se les cuestionó en relación al mercado al que ingresan con mayor frecuencia sus productos.

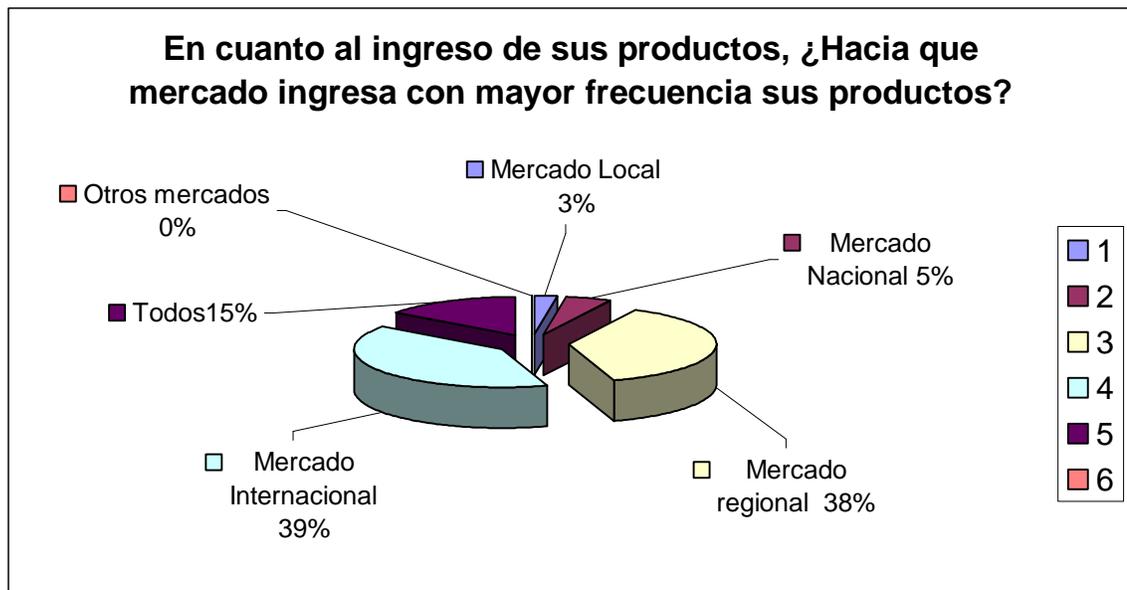
⁹⁸ Arias, Joaquín y Adriana Chacón (2000), «Evolución y Desempeño del Comercio Internacional agroalimentario de las Américas», *Tomo III: América del Sur*, IICA, San José, Costa Rica. Pág. 44.

Tabla 5

¿HACIA QUE MERCADOS INGRESA CON MAYOR FRECUENCIA SUS PRODUCTOS?		
Categoría	Frecuencia	%
Mercado Local	1	3
Mercado Nacional	2	5
Mercado Regional	15	38
Mercado Internacional	16	39
Todos	6	15
Otros	0	0
TOTAL	<u>40</u>	<u>100</u>

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, Mayo, 2007.

Gráfico 5



Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, Mayo, 2007.

El mercado al que las PYMES encuestadas exportan con mayor frecuencia es el mercado internacional, que comprende el europeo, japonés y norteamericano; dentro del mercado regional que es al siguiente en escala comprende la región centroamericana, según la información brindada por los exportadores.

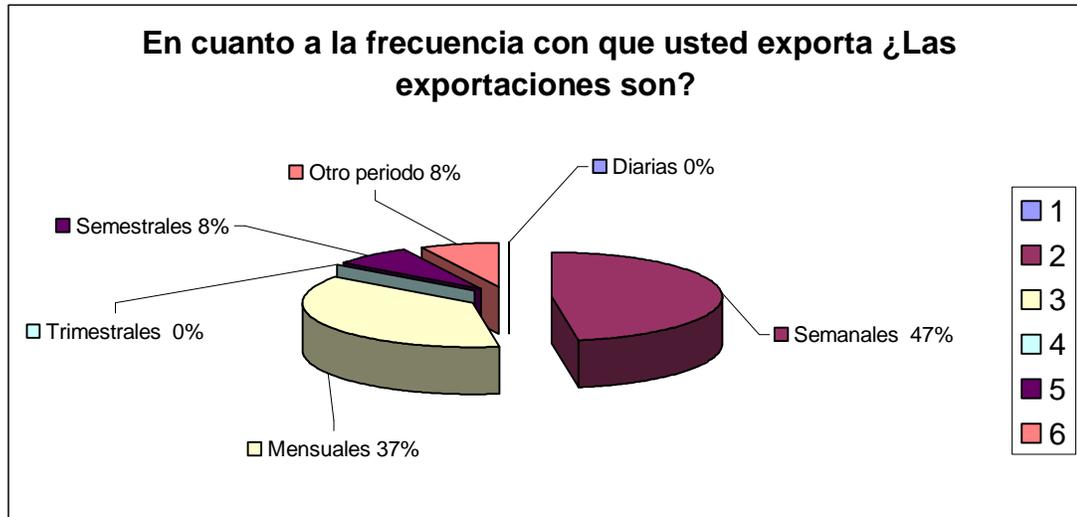
Otro factor importante y necesario para respaldar la investigación es el de la frecuencia con la que las PYMES exportan sus productos.

Tabla 6

EN CUANTO A LA FRECUENCIA CON QUE USTED EXPORTA ¿LAS EXPORTACIONES SON?		
Categoría	Frecuencia	%
Diarias	0	0
Semanales	19	47
Mensuales	15	37
Trimestrales	0	0
Semestrales	3	8
Otro período	3	8
TOTAL	<u>40</u>	<u>100</u>

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, Mayo, 2007.

Grafico 6



Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, mayo 2006.

El cuadro anterior señala que la mayor parte de PYMES encuestadas realizan semanalmente la exportación de alimentos, conforme a la demanda del mercado extranjero que algunas ocasiones requiere un envío adicional de producto entre el período señalado.

Los factores determinantes del éxito de una cooperativa o asociación son la solidez de su organización interna y las responsabilidades adquiridas por cada productor individual. Con relación a estos factores se destaca la calidad de la gerencia, la rotación de los productores en la junta directiva, y el manejo financiero transparente.

Otro factor importante a destacar es el esfuerzo para cumplir las normas internacionales de producción con calidad, tema que se desarrolla en el siguiente apartado.

2.5 Certificación de Productos Alimenticios Salvadoreños

El tema de la certificación de los productos, procesos y empresas para la exportación está captando creciente atención, ante la evidencia de los beneficios que generan. Al respecto se han documentado algunas experiencias exitosas, de las cuales se expone la siguiente.

La Finca Casa Blanca que está ubicada en el cantón San José en Santa Ana en El Salvador, posee una extensión de 40 manzanas y su producto principal es el café ecológico. Se exporta 85% de la producción y se destina el 15% para consumo local, se facturan anualmente alrededor de US\$ 40,000. La finca tiene 10 empleados fijos, con un tiempo de 10 años de existir.

En 1998 la empresa logró la certificación ambiental. Entre las innovaciones que se han incorporado para la certificación están: la elaboración de un estudio de impacto ambiental; cobertura del componente social ya que las casas de los trabajadores poseen las condiciones básicas como piso, agua potable, luz eléctrica e inodoros.

Además, se evita el uso de agroquímicos, la certificación permite únicamente el uso de abono orgánico; se vela por la protección de la fauna y flora del lugar, (se tiene una granja de cusucos y diversas variedades de árboles en peligro de extinción).

La finca cuenta con la construcción de tanques de captación de agua lluvia, los cuales abastecen toda la plantación y las viviendas cuando estas no tienen acceso a agua potable; se invierte constantemente en la capacitación del personal, sobre el porque se

debe proteger el entorno natural y sobre lo prohibitivo de la Ley de Protección del Medioambiente.

La certificación está supervisada por Rainforest Alliance, el sello que la respalda es EKO – OK y está supervisada nacionalmente por Salvanatura. Esta certificación garantiza la producción de un café de baja toxicidad.

La certificación exige el cumplimiento de la legislación nacional, la formulación de una política ambiental y auditorías ambientales. Estas se realizan cada año y pueden ser sin previo aviso. La certificación sólo es válida para una cosecha por esto cada año hay que renovarla. La empresa se preocupa porque sus empleados estén enterados, de todos los aspectos de la certificación e incluso durante las auditorías ellos son los que tienen trato directo con los encargados de llevarlas a cabo.

Entre los beneficios obtenidos con la certificación se tiene, el posicionamiento del producto en el mercado con mejores precios. En la cosecha del año 2000 se obtuvo US \$ 10.00 por encima del precio del café sin certificación; se ha logrado promocionar mejor el producto utilizando el logotipo y esto les ha abierto nuevos mercados como Japón, Taiwán y recientemente Canadá. Se tiene como meta vender en el mercado europeo y estadounidense.

Entre los principales obstáculos encontrados para la certificación, está primero la actitud de la comunidad debido a que no existe una cultura ambientalista. Los vecinos matan aves, mamíferos, hay talas nocturnas, etc. Por esto, se ha cercado la propiedad para proteger el esfuerzo que se está haciendo en ella para preservar el medio ambiente.

Luego otro obstáculo al que se enfrenta son, los montos requeridos de inversión ya que no existe financiamiento especializado y el proceso de certificación es altamente costoso, la finca renueva la certificación cada nueva cosecha, para mantener la calidad, precio y la satisfacción de sus clientes.

El factor más importante a destacar en este caso es, la voluntad para conducir el proceso productivo en base a normas estrictas. Este aspecto se ha considerado indispensable para mantener la calidad y así obtener un mejor precio.

El caso anterior es un claro ejemplo de que, son más los beneficios que se obtienen al contar con productos certificados, debido a que, este factor genera una mayor accesibilidad a los mercados más exigentes a nivel internacional, obtención de mejores precios y por consiguiente mayores ganancias.

Sin embargo, dentro de las grandes limitantes que se consideran para que las PYMES logren la certificación de sus productos está la poca disponibilidad de recursos económicos para el financiamiento de la misma; además, la falta de información por parte de las PYMES en lo relacionado a instituciones de apoyo tanto públicas como privadas, organismos internacionales de fomento a las exportaciones y a la certificación de los productos, a esto se le puede sumar la variable de la asociatividad o cooperativismo; es decir, a las PYMES se les haría más viable si se encontrasen organizadas dentro de un gremio que les permitiera unificar costos para lograr la certificación de los bienes que producen.

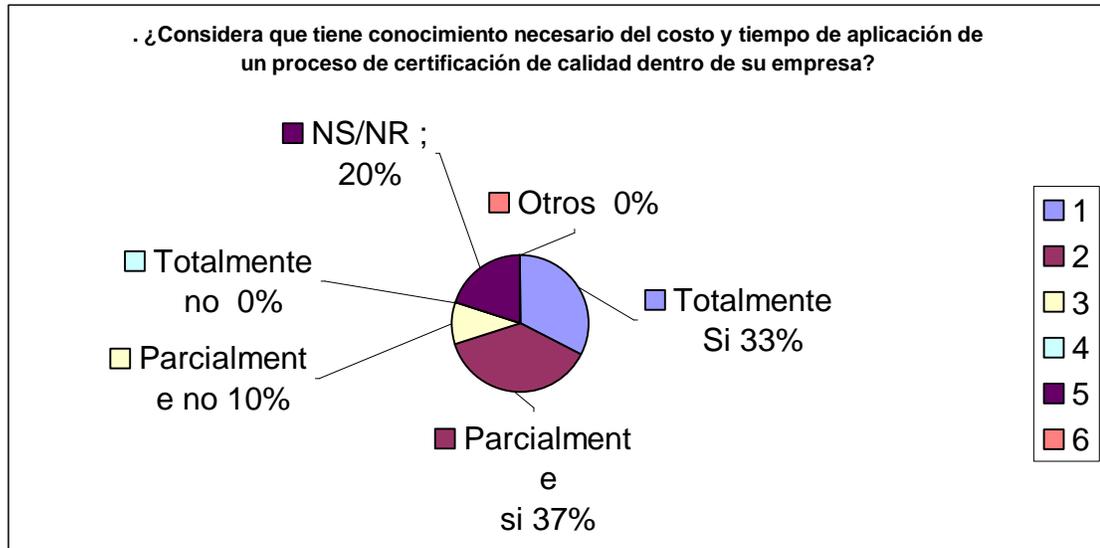
El anterior planteamiento, puede verse reflejado en las encuestas realizadas por el grupo de investigación, se formuló la pregunta a los productores: si tienen el conocimiento necesario del costo y tiempo de aplicación de un proceso de certificación de calidad dentro de su empresa.

Tabla 7

¿CONSIDERA QUE TIENE CONOCIMIENTO NECESARIO DEL COSTO Y TIEMPO DE APLICACIÓN DE UN PROCESO DE CERTIFICACIÓN DE CALIDAD DENTRO DE SU EMPRESA?		
Categoría	Frecuencia	%
Totalmente si	13	33
Parcialmente si	15	37
Parcialmente no	4	10
Totalmente no	0	0
Ninguna de las anteriores	8	20
No sabe/ no responde	0	0
TOTAL	<u>40</u>	<u>100</u>

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, mayo 2007.

Gráfico 7



Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, MAYO 2006.

La mayoría de exportadores considera que, tiene la información necesaria para aplicar un proceso de certificación dentro de la empresa; sin embargo, no siempre se tiene la capacidad de reunir recursos económicos necesarios para certificar sus productos.

También, otro aspecto relevante es que, más del 50 % de los encuestados opina que al encontrarse dentro de una asociación o cooperativa, se tiene mayor posibilidad de adquirir financiamiento, información y certificación de productos, todo con el fin de ingresar sus productos al mercado extranjero.

Según algunas estimaciones académicas se valora que la asociatividad y gremialización, el 85% de las microempresas no tienen nexos con asociaciones directamente relacionadas con su actividad. El prácticamente nulo porcentaje de afiliación gremial, su gran dispersión

y su individualismo redundan, por consiguiente, en una escasa representatividad política y en una incapacidad para organizarse con fines productivos.⁹⁹

Se refiere entonces a, las características anteriormente expuestas sobre las cuales, las microempresas y su fortalecimiento o creación de nuevas ventajas competitivas es un desafío; cuya superación exige, la modernización organizacional, la reconversión productiva y la integración con el resto de la estructura empresarial.

Evidentemente, esto reclama una clara visión acerca del “qué” y del “hacia dónde” orientar los esfuerzos nacionales de desarrollo. No obstante, si bien es una condición sin la cual no se tienen definidos la dirección y el sentido en el largo plazo, no es suficiente para garantizar la existencia de la capacidad demandada para el diseño y la puesta en marcha de los mecanismos e instrumentos, a través de los cuales se puede gestar el cambio deseado.

2.5.1 Ciencia y Tecnología

Las explicaciones por el bajo nivel de innovación y adopción de tecnología en la región, incluyen débiles Sistemas Nacionales de Innovación, la falta de financiamiento para actividades innovadoras (capital de riesgo), y baja presión competitiva en las empresas

⁹⁹ Quirós, Rodolfo, 2003. “Hacia una política comercial agropecuaria centroamericana: elementos para su formulación”, Documento Web. informe de consultoría, Proyecto SG-SICA/CEPAL, San Salvador. Última revisión: septiembre, 2006. Pág.61.

establecidas. Con base en la experiencia de países como Chile y Costa Rica, es evidente la relación directa entre desarrollo tecnológico y atracción de inversión extranjera directa.¹⁰⁰

Varios indicadores sobre tecnología demuestran el rezago tecnológico del país. Por ejemplo, según cifras del CONACYT, el número de empresas con alguna certificación ISO es reducido, aunque más empresas entran al proceso cada año.

En 2001, solo 5.2% de empresas contaban con alguna certificación ISO, y 9.4% con otro certificado de calidad, una cifra muy inferior a otros países con un nivel de desarrollo semejante. El país también está atrasado en la introducción de innovaciones tecnológicas, con solamente 51% introduciendo alguna en los dos años previos.

El país no cuenta con un Sistema de Innovación Nacional para coordinar los esfuerzos de investigación básica, aplicada y en desarrollo experimental, en el ámbito público y privado. Existen incipientes redes de investigación entre entidades públicas y privadas y pocos nexos entre los sectores productivos e investigadores en instituciones académicas o gubernamentales. Tampoco se cuenta con incentivos fiscales para inversiones en investigación o tecnología.¹⁰¹

La inversión en investigación científica en las universidades representa solo el 1.5% del presupuesto institucional. Las universidades cuentan con pocos profesores a tiempo completo, lo cual permite poca investigación. En una encuesta en 2002, empresarios

¹⁰⁰ Rodríguez-Clare, Andrés, 2003. "Innovation and Technology Adoption in Central America", Documento Web, Banco Interamericano para el Desarrollo, Washington, D.C., mayo. Pág.58. Última revisión: septiembre, 2006.

¹⁰¹ Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC), 2005. Encuesta de hogares de propósitos múltiples 2003-2004. Ministerio de Economía, San Salvador. Última revisión: Agosto 2006. Pág.12.

dieron una nota de 2.7 (en una escala del 1 al 7) a las instituciones de investigación científica (de cualquier índole) en el país.

En reconocimiento de la debilidad del país en esta área, en septiembre 2005, el gobierno anuncio su Política Industrial, 2004-2009. La política incluye la creación del Consejo de Desarrollo Industrial, con participación del gobierno, sector privado y centros académicos, para definir políticas y estrategias nacionales de innovación.

Otros aspectos importantes de la propuesta son:

- § Creación del Sistema Nacional de Innovación.
- § Creación de instrumentos de apoyo (fondos de adopción y transferencia de innovación tecnológica, investigación aplicada, proyectos de incubación de negocios, capital semilla y capital riesgo).
- § Creación de Centros de Transferencia Tecnológica.
- § Incentivos para atracción de inversión extranjera en sectores estratégicos que transfieran nuevas tecnologías y nuevas habilidades para el capital humano.
- § Reorientación de fondos de becas a carreras de naturaleza técnica y a temas relacionadas a las áreas de innovación, ciencia, tecnología, investigación y desarrollo.
- § Creación del Fondo de Desarrollo Productivo, con un capital semilla de US\$30 millones provenientes de préstamos internacionales.

El Fondo de Desarrollo Productivo busca facilitar la acción emprendedora e innovadora del sector privado, al cubrir parte de los costos y asumir parte de los riesgos de sus iniciativas, y

contempla dos modalidades. La modalidad financiera incluye líneas de crédito del Banco Multisectorial de Inversiones (banco de segundo piso) a través de la intermediación del sistema financiero, así como fondos de garantía, fondos de capital riesgo, factoraje y otros mecanismos financieros innovadores que faciliten la capacidad empresarial innovadora.

La modalidad de Apoyos No Reembolsables contempla mecanismos e instrumentos de financiamiento compartido dirigidos a actividades que generen externalidades positivas a la economía y a la sociedad salvadoreña, para las siguientes áreas:

- § Estudios de preinversión.*
- § Financiamiento de largo plazo para empresas en etapas tempranas de desarrollo de nichos de mercado.*
- § Financiamiento para instalación de unidades de innovación en productos y procesos en las industrias.*
- § Consultorías especializadas que tengan como objetivo analizar la factibilidad de adopción de tecnologías.*
- § Actividades de prospección y selección de socios tecnológicos y/o empresariales, para la formación de consorcios que abordan las etapas de innovación tecnológica.*
- § Actividades para fomentar la asociatividad entre empresas.*
- § Gastos relacionados a la certificación de conformidad con normas técnicas.*
- § Actividades encaminadas a establecer laboratorios de calidad en las industrias.*
- § Garantía parcial sobre préstamos que tengan como objetivo la adquisición de equipo y maquinaria que cumpla con estándares de protección del medio ambiente y el procesamiento de los desechos industriales.*
- § Consultorías de mejoras de procesos productivos que reduzcan los desperdicios y/o que cumplan con estándares ambientales*

§ *Capacitación con el propósito de crear capital humano en innovación, calidad y productividad.*¹⁰²

Para las actividades sujetas al fondo no reembolsable, se cubrirán solo hasta el 50%, mientras que en otros países, el aporte gubernamental puede ser mucho mayor para este tipo de fondos. También está por ver su desempeño, si depende de estructuras estatales ineficientes o, si busca utilizar mecanismos innovadores para su administración. Aunque las acciones anunciadas en la Política Industrial son bienvenidas y de gran consideración, el gobierno tardó muchos años en iniciar este proceso.

Paralelamente a este criterio se esperan aún, los avances que se puedan obtener en materia de cooperación internacional, con el propósito de tener una producción respetando las normas medioambientales, considerando la importancia de esta temática se presenta un apartado a continuación.

¹⁰² Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), 2003. Competitividad para el Desarrollo. Informe de Desarrollo Económico y Social 2003, San Salvador, agosto. Pág.45.

Conclusión Capitular.

La calidad de los productos en El Salvador, cumple en algunos casos, con un mínimo aceptable. La ausencia de un control de calidad organizado para las empresas de El Salvador permite que, los productos sean distribuidos a la población nacional e internacional carecen de cierto valor nutricional e higiénico adecuado.

Todos los aspectos que se presentan, se basan en el conocimiento de la realidad de las certificaciones en esta área, por lo que en muchas ocasiones se mencionan hechos o practicas que se podrán relacionar con productos que se elaboran en niveles altos por la industria nacional.

De igual manera, se proponen algunos lineamientos que sirven para evaluar e implementar en el control de calidad rutinario de las empresas; se proporciona al interesado en el área de productos de exportación, información sobre el control de calidad internacional y se deja claro que, en la medida que las instituciones publicas y privadas ejecuten programas integrales, orientados a elevar la rentabilidad en armonía con el manejo conservativo de los suelos, los agentes cooperativos contaran con recursos de capital que requiere la aplicación de su capacidad instalada para la sostenibilidad de los procesos de industrialización de insumos agrícolas.

III. La Cooperación Internacional en el Fomento de Prácticas Conservacionistas de los Entornos Productivos en la Agroindustria Salvadoreña.

El capítulo describe el proceso y mecanismo conservacionista que adopta la Cooperación Internacional para el fomento de nuevas prácticas agroindustriales e innovación del Sector agrícola salvadoreño.

Así mismo, se pretende identificar el grado de cumplimiento del Gobierno de El Salvador (GOES), en materia de Acuerdos Medio Ambientales.

En un continuo esfuerzo por aumentar la competitividad de las empresas salvadoreñas, el GOES, ha identificado una serie de áreas que requieren especial atención en la búsqueda por lograr los objetivos del Sistema Nacional de Mejora de la Competitividad y el Sistema Nacional de Desarrollo Competitivo de la Exportación. Los siguientes puntos corresponden a todas las empresas salvadoreñas, pero particularmente a las PYMES, en su transición hacia el libre comercio o fomento de las exportaciones con atención a la protección del medio ambiente.

Los Organismos Internacionales, desde mediados de los noventa promueven en El Salvador cultivos no tradicionales, que facilitan la aplicación de etapas de la cadena productiva y que permiten el manejo y la conservación de suelos, por lo que la ampliación y la cobertura de estos programas de cooperación técnica y financiera permitirá que, más productores incorporen las técnicas de cultivos permanentes con capacidad de

recuperación del recurso tierra, mantos acuíferos y medio ambiente en general que mejoren los entornos productivos que exige para la certificación en materia de control de calidad.

Con lo anterior, se pretende destacar la importancia que adquieren los organismos internacionales de financiamiento y asistencia técnica, en el ámbito de conservación de los recursos naturales para el desarrollo y potenciación de la pequeña y mediana empresa salvadoreña del sector alimentos en la inserción al mercado internacional.

3.1 Programas de Cooperación Internacional en Apoyo a las PYMES Salvadoreñas para la Producción de Alimentos y la Protección de los Recursos Naturales.

Los últimos veinticinco años, constituyen uno de los períodos de más grandes transformaciones económicas y culturales del último siglo, las cuales han sido el resultado de profundas innovaciones tecnológicas y de la apertura de los mercados a la competencia a nivel de las empresas multinacionales, esto ha generado cambios profundos en la estructura de las empresas y en la manera de ser administradas, así como en la selección de sus mercados objetivos y las interacciones con los mismos.

Este nuevo entorno cuenta con dos características, la globalización de los mercados y la presencia de crisis económica interna en la mayoría de países de la región, que implica un desafío para los distintos sectores empresariales en particular las PYMES. Los retos que este entorno económico presenta, reclaman la necesidad de un replanteamiento de

las acciones de los principales actores de la economía en la búsqueda tan ansiada del desarrollo económico sostenible.

Dentro de este contexto, las PYMES se convierten en uno de los motores principales para el crecimiento de la inversión, del empleo y para el desarrollo de la competitividad. Esta es una realidad que confirman diversos estudios y experiencias en distintos países.¹⁰³

Tomando en cuenta lo anterior y enfocado en un mercado en el que, el cambio de reglas del juego se efectúa de manera rápida, es necesario implementar estrategias que puedan facilitar el desarrollo sostenible de las PYMES y de las economías latinoamericanas dentro de esta economía globalizada.

En este gran marco de transformaciones internacionales, ¿Cómo pueden responder adecuadamente las pequeñas y medianas empresas salvadoreñas a estos cambios en el entorno económico nacional e internacional?, ¿Cómo pueden responder estas empresas a la intensificación de la competencia en los mercados internos y externos?

Experiencias recientes a nivel nacional e internacional sugieren que, la asociatividad representa una de las estrategias más poderosas que pueden aplicar pequeñas y medianas empresas para enfrentar tales cambios y desarrollarse en el contexto de una mayor intensificación de la competencia entre empresas, países y regiones.

¹⁰³ A manera de ejemplo, se debe considerar que las PYMES representan en promedio en los países latinoamericanos un 90% de las empresas, emplean alrededor del 70% de la mano de obra y contribuyen con un 20- 30% del PIB.

Como se mencionó en el anteproyecto y haciendo énfasis en, el término asociatividad como un método para poder enfrentarse a los desafíos del mercado internacional tenemos que:

La asociatividad empresarial puede definirse como, una estrategia orientada a potenciar el logro de una ventaja competitiva por parte de una empresa, mediante la cooperación o el establecimiento de acuerdos con otras empresas, para la realización de una serie de actividades dentro de la cadena de valor del producto o servicio, que conduzcan a una mayor presencia de la empresa en uno o más mercados.

Este tipo de cooperación, puede ser un instrumento para el desarrollo de la competitividad de las PYMES, en la medida que reduce los costos de producción y de transacción de las empresas, contribuye al incremento del valor de los productos o servicios que las empresas ofrecen a sus clientes.

Las modalidades de asociatividad empresarial presentan una amplia gama de posibilidades; dentro de las cuales, las más frecuentes entre las PYMES son la formación de empresas conjuntas (joint ventures),¹⁰⁴ los consorcios (Clusters)¹⁰⁵ y las redes empresariales.

¹⁰⁴ Las empresas conjuntas o Joint Venture representan una forma de cooperación en la que las empresas participantes crean otra empresa independiente para el desarrollo de una actividad; la característica principal de esta forma de cooperación es que se forma una empresa con personalidad propia y con capacidad de realizar negocios por sí misma y en beneficio propio, aunque coordinada con los objetivos estratégicos de las empresas que le dieron origen.

¹⁰⁵ Los consorcios (clusters) son agrupaciones temporales de empresas que establecen acuerdos con el objetivo de llevar a cabo un trabajo común. Por su naturaleza, este trabajo no puede ser realizado individualmente por las empresas participantes en el acuerdo.

Los consorcios permiten mantener la independencia jurídica de las empresas, aunque suelen crearse organismos de coordinación de las actividades de los socios y de representación frente a terceros.

De igual forma, permite compartir el coste de la inversión, los riesgos y los beneficios que a largo plazo se obtengan, sin necesidad de crear una empresa con personalidad jurídica diferente.

Las redes empresariales son un tipo de cooperación caracterizado por, la existencia de múltiples acuerdos entre un número elevado de participantes. Estos acuerdos pueden relacionar no sólo a empresas, sino a éstas con todo tipo de instituciones públicas o privadas, entidades financieras, etc. Las redes empresariales se pueden formar de forma vertical u horizontal.

En El Salvador, desde la década de los 80 se identifican algunas señales dentro de las grandes empresas y corporaciones transnacionales, sobre la tendencia globalizadora y su manera de atacar los mercados, pero no fue sino hasta principios de los 90, luego de la firma de los Acuerdos de Paz, que se dio el asociativismo dentro de este sector.

La estrategia adoptada para competir en los mercados internacionales consistió en, el establecimiento de alianzas estratégicas, las inversiones minoritarias, las fusiones, la utilización de licencias, la subcontratación internacional, la maquila y las franquicias.

Estas modalidades de cooperación Inter-empresarial permitieron la unificación de capitales, tecnologías y de conocimientos. Siguiendo el camino trazado, muchas

empresas nacionales y regionales como los bancos, telefónicas, firmas de ingenieros, productoras de cemento, productores de bebidas, autoservicios, transportadores, han adoptado la cooperación como el camino para aprovechar las oportunidades que ofrece la apertura comercial de la economía salvadoreña así como para la re-dirección de sus negocios y estrategias, acondicionándolas a las nuevas realidades.

La cooperación entre las empresas no ha sido tradicionalmente una característica del sector de las PYMES. Es hasta mediados de los años 90 que la asociatividad cobra significado y comienza a tomar fuerza dentro de los sectores que apoyan al sector, y en menor medida al interior del sector mismo.

Entre las instituciones precursoras de estos esfuerzos asociativos en El Salvador se encuentran: el Sistema de Apoyo Integrado de la Pequeña y Mediana Empresa (SIAPE) y el Programa PRO-EMPRESA de SWISSCONTACT. Ambas organizaciones se orientaron a apoyar la conformación de grupos asociativos de sectores de pequeña y mediana empresa PYMES¹⁰⁶.

La experiencia de estas organizaciones, así como otros casos exitosos demuestran que, la asociatividad se torna una herramienta idónea, para encontrar caminos que orienten a las micro, pequeñas y medianas empresas hacia el mejoramiento de la productividad y posicionamiento dentro de los mercados, especialmente a la luz de los Tratados de Libre Comercio.

¹⁰⁶ Posteriormente se creó el Programa Nacional de Competitividad, realizando esfuerzos para la creación de clusters empresariales. Recientemente CONAMYPE lanzó al mercado su Fondo de Asistencia Técnica (FAT) como un apoyo a micro y pequeñas empresas para buscar herramientas de desarrollo empresarial, incluyendo una componente de Asociatividad.

El programa SIAPE da origen, a finales de 1999, a FUNDAPYME. Que cuenta con dos socios estratégicos, la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP) y FUNDES Internacional, fundación de origen suizo-latinoamericano con presencia en 10 países de la región. La Fundación ha trabajado desde sus inicios por fortalecer la cultura asociativa entre empresarios de sectores diversos, trabajando en conjunto con otras instituciones, privadas y gubernamentales, para apoyar y fomentar el nacimiento de nuevos grupos y su consolidación¹⁰⁷.

De lo anterior se retoma el hecho de, enfatizar la importancia de la asociatividad en El Salvador como medio cooperante para potenciarse en el mercado internacional, cabe mencionar que el desarrollo de la asociatividad se realizará en la medida en que también existan instrumentos adecuados de fomento, los cuales permitan al sector PYME acceder a programas de apoyo que le brinden la calidad adecuada para obtener resultados concretos.

Durante estos últimos años, ha aumentado la preocupación por la falta de un desarrollo adecuado en los países denominados subdesarrollados y por el deterioro del medio ambiente que amenaza el futuro económico y social y el tan deseado crecimiento sostenible, originado por estrategias de desarrollo que implican una utilización poco racional de los recursos naturales.

¹⁰⁷ Pese a sus potencialidades para el desarrollo de la competitividad empresarial, la asociatividad empresarial no es aún un fenómeno generalizado entre las PYMES salvadoreñas. Un reciente estudio de FUNDAPYME estima que solamente un 5% de las PYMES salvadoreñas participa actualmente o ha participado en el pasado en algún tipo de proceso asociativo. Sin embargo, este mismo estudio señala que el 65% de las PYME están interesadas en participar en alguna alianza empresarial orientada hacia el logro de ventajas competitivas mediante la cooperación.

La protección ambiental en los países en desarrollo se ha de considerar como, una parte integrante de los procesos de aumento del crecimiento económico y del bienestar social. La transición hacia un modelo sostenible exige una utilización mucho más efectiva de los recursos naturales y también una mayor consideración de los impactos ambientales y económicos de esta utilización.

Esta preocupación y concienciación medioambiental ha favorecido a que, el crecimiento de las áreas naturales protegidas haya sido importante, regulándose y contemplándose en las diferentes legislaciones una amplia categoría de figuras de protección. El impacto del deterioro a que se están sometiendo los recurso hídricos, atenta contra los ecosistemas hídricos y pone en peligro los recursos que viven en agua dulce.

El suministro de alimentos para la creciente población mundial, depende en gran medida del agua; no obstante, la saturación y la salinización del suelo han afectado los sistemas de riego y han reducido la capacidad de cultivo. Muchos de estos problemas resultan de un esquema de desarrollo inadecuado y pernicioso para el medio ambiente, así como de la falta de conciencia y de educación de la población en cuanto a la necesidad de proteger los recursos de agua, y de la ausencia de medios para hacerlo. Se observa una generalizada ineptitud para comprender la correlación entre las diversas formas de desarrollo y sus consecuencias con respecto a los recursos de agua.

3.2 Estrategias salvadoreñas para la protección de los Recursos

Naturales en la agroindustria nacional

Las estrategias en El Salvador para establecer un equilibrio entre la producción y el medio ambiente no es una lucha nueva, sin embargo, los resultados no han sido los esperados, si se sigue la lógica y se toma en cuenta la extensión territorial salvadoreña, se puede verificar la difícil situación para establecer una armonía entre producción y medio ambiente; la necesidad de “armonizar” es tal que, el involucramiento gubernamental fue muy grande , muestra de ese involucramiento gubernamental es la Declaración Conjunta Centroamérica-USA (CONCAUSA) firmada el 12 de octubre de 1994 en Managua la cual básicamente trata de ser una iniciativa con fortaleza energético-medioambiental.

Por su parte, CAMAGRO también incluye dentro de su Programa de Apoyo a la Competitividad de los Agro negocios, un apartado que exige un mínimo de cuidado medioambiental , dicho apartado se puede encontrar en el “Manual para la preparación de Proyectos” acápite 2.2.6 literal C y hace referencia específica a el impacto medioambiental ; vale la pena destacar que el proyecto es bastante técnico y con muchas exigencia a la vez de muy ambicioso para el impulso de la agroindustria nacional no obstante dentro de todo el marco de la propuesta la parte dedicada a medio ambiente es muy pequeña y puede ser considerado hasta cierto punto como un elemento que no determinaría la elegibilidad de las propuestas, literalmente señala :

“C) El solicitante deberá hacer una descripción del impacto ambiental del Proyecto, procurando explicar el efecto positivo o al menos el impacto no negativo de este. Así

mismo, el beneficiario podrá agregar indicadores que permitan al equipo evaluador del Proyecto facilitar el control y seguimiento en este aspecto, sin olvidar hacer referencia a la certificación ambiental en el anexo correspondiente.”¹⁰⁸

3.2.1 Declaración Conjunta Centroamérica-USA (CONCAUSA) en lo que compete a la Producción y el Medio Ambiente

Al igual que, para el sector de energía, la parte ambiental del acuerdo es muy simple y esta dividida en los compromisos adquiridos por el gobierno de Estados Unidos y los compromisos adquiridos por los gobiernos de Centroamérica, cabe destacar que, los elementos mas importantes que involucran a las empresas salvadoreñas destacan en el la parte del desarrollo económico sostenible al hacer referencia a

“... El interés expreso de los países centroamericanos de explorar posibilidades para eco-etiquetado de los principales productos de exportación provenientes de procesos limpios y el valor potencial de programas voluntarios de eco-etiquetado para crear y aumentar la demanda de esos productos.”¹⁰⁹

Dentro del mismo capitulo “Cooperar con los productores locales en la adopción de tecnologías limpias de producción y explorar las maneras en que este proceso pueda ser apoyado por los bancos multilaterales de desarrollo y otras organizaciones externas.”¹¹⁰

¹⁰⁸ CAMAGRO, Documento Web, última Revisión: Marzo 2007. Pág. 16

¹⁰⁹ CONCAUSA, Documento Web. Antecedentes, Capitulo IV en lo referente al desarrollo económico sostenible parte de gobierno de Estados Unidos. Pág.9

¹¹⁰ *Ibíd.* Pág. 10

3.3 Los Mercados Internacionales y las Prácticas de Conservación de Recursos Naturales como parte de los Requisitos de Importaciones en sus Mercados Nacionales

En la actualidad, son cada vez más las exigencias en el comercio internacional relacionadas con la conservación de los recursos naturales; el debate entre las materias primas con procesos naturales y el uso de productos transgénicos es cada vez más fuerte, sin embargo, el miedo generalizado a nivel mundial sobre la etapa que actualmente se desarrolla de prueba y estudios químicos hace que de alguna manera, la balanza se incline hacia la producción natural y “limpia”, el comercio internacional exige cada vez más certificados de procesos naturales

“Son cada vez más las exigencias “ecológicas” que pesan sobre los exportadores, desde el uso de embalajes eco compatibles hasta la oferta de productos alimenticios orgánicos. Para competir, los productores deben dar prueba de innovación tecnológica, calidad y rendimiento de sus servicios, y flexibilidad en sus métodos de producción. La insuficiencia de los sistemas de apoyo medioambiental deja a los exportadores sin apoyo para afrontar estas exigencias.”¹¹¹

Las regiones de América Latina y África, se consideran las menos desarrolladas en cuanto a producción y conservación del medio ambiente, son en gran parte las cooperaciones de países receptores de la producción los que se encargan de capacitar en

¹¹¹ Revista eletrônica Fórum de Comercio Internacional, Documento Web, “El Comercio se pone verde” boletín formato PDF última revisión: agosto de 2006. Pág. 9

una producción “mas limpia” las metodologías generalmente cambian de acuerdo a las necesidades y exigencias de sus mercados receptores de productos.

La Unión Europea es, la región de mayor dimensión en cuanto al comercio y a la producción de bienes ecológicos; pero, considerados los países individualmente, Estados Unidos representa el mercado más grande. Cerca de cien países en el mundo producen alimentos y bebidas ecológicas en cantidades comerciales.

Los principales productos ecológicos transados a nivel internacional son frutas y verduras frescas y procesadas, nueces, café, té, cacao, hierbas y especias, oleaginosas y sus derivados, edulcorantes, granos, leguminosas secas, carnes, lácteos huevos, bebidas alcohólicas, alimentos procesados y otros no destinados al consumo humano, tales como concentrados para animales, semillas, algodón, flores cortadas y plantas¹¹².

Solo en los Estados Unidos el comercio de productos ecológicos par el año 2000 se estimaba en US \$ 6.7 billones¹¹³. Además este mercado es peculiarmente importante por el crecimiento en pasabolas (snack) y dulces; es importante hace énfasis en lo anterior puesto que las materias primas y los conservantes no están al alcance de ser procesados por pequeños productores en las Américas¹¹⁴.

¹¹² De 1998 a 2003 el mercado de snack salados en Estados Unidos creció a \$ 21 billones los estadounidenses comen cuatro o mas snack al día y consumen mas de 6.5 billones de libras de snack al año en consecuencia los snack salados son en gran parte importante de la dieta de los estadounidenses.

¹¹³ Organic Growth. Fresh trends – 2000 Profile of the fresh produce consumer. En: The Packer. 1999. Pág. 36

¹¹⁴ Reserch and merkets , Documento Web. (traducción propia del grupo), ultima revisión agosto de 2006. Pág. 23.

Lo anterior es solo una pequeña muestra del potencial del mercado estadounidense, sin embargo la falta de apoyo técnico es un obstáculo para las PYMES en general en América Latina.

3.3.1 La Trazabilidad en el Comercio Internacional

El continuo cambio y desarrollo de nuevas tecnologías afecta también a los mercados internacionales; uno de los nuevos elementos exigidos dentro de países más desarrollados económicamente es el de la Trazabilidad. “La Organización Mundial de Comercio usa como referencia los estándares y guías establecidos por la FAO y la Organización Mundial de la Salud y la Comisión de Codex Alimentario”

La trazabilidad como sistema de seguimiento, es un elemento importante como garantía a los consumidores puesto que trata de agrupar la mayor cantidad posible de información sobre el historial de un determinado producto; sin embargo, tal y como se podrá constatar más adelante la necesidad de financiamiento y tecnología son vitales al momento de implementar un punto de partida en el proceso de trazabilidad.

“.....La trazabilidad había sido definida previamente por los sistemas de gestión de calidad integral, y especialmente, por las normas ISO. En este sentido la ISO 9001:2000 la define como «la habilidad para trazar la historia, aplicación o localización de lo que se esté considerando». Esta definición, quizás, no es tan clara como la que se daba en la norma ISO 8402:1994 en la que se definía como «la habilidad para trazar la historia, aplicación o localización de una entidad mediante la recopilación de datos».

Más clara parece la que recoge la Unión Europea en su Reglamento CE nº 178/2002). En ella se indica que la trazabilidad es «la habilidad para trazar y seguir un alimento, pienso, animales productores de alimentos, o sustancias empleadas para ser, o esperables que sean, incorporadas en un alimento o pienso, a través de todas las etapas de producción y distribución». A partir de enero de 2005, la aplicación de la directiva será obligatoria en todos los países de la Unión Europea, aunque puede no serlo en otros terceros.....»¹¹⁵

Si bien es cierto que la parte que corresponde a la trazabilidad tiene como fin último el beneficio y el cuidado de los consumidores finales también hace un aporte importante al cuidado del medio ambiente.

“...La complejidad del sistema de trazabilidad depende de su finalidad, la cual varía entre los países cuyo objetivo es recuperar el consumo interno y aquellos que quieren dar respuesta a la demanda de los consumidores de alto poder adquisitivo. Por otro lado, depende de los acuerdos de voluntades alcanzados entre el sector público y los productores y restantes actores de la cadena agroalimentaria. Finalmente, la autoridad política debe buscar el equilibrio entre: (i) el mejoramiento de las tecnologías de la información en el conjunto del sistema agroalimentario; (ii) el mantenimiento de estructuras de costos competitivas a lo largo de las respectivas cadenas agroalimentarias; y (iii) la focalización de los subsidios y su magnitud....”¹¹⁶

La complejidad del tema de la trazabilidad es a su vez muy extenso, sin embargo se puede justificar su relación con las prácticas que conservan el medio ambiente en situaciones y documentos tales como Reglamento (CE) Nº 1830/2003 del Parlamento

¹¹⁵ José Juan Rodríguez Jerez, 14 de julio de 2004, Documento Web, La trazabilidad como mecanismo de seguridad alimentaria última revisión agosto de 2006. Pág.13.

¹¹⁶ REDBIO/FAO Documento Web, última revisión agosto de 2006. Pág. 26.

Europeo y del Consejo, relativo a la trazabilidad y al etiquetado de organismos modificados genéticamente y a la trazabilidad de los alimentos y piensos producidos a partir de éstos en la parte que corresponde a su relación con el medio ambiente :

“Con el fin de facilitar la trazabilidad de los OMG y de proteger el medio ambiente, el Reglamento exige que los operadores transmitan la información siguiente:

- *la indicación de que los productos son OMG o contienen OMG;*
- *el código exclusivo de cada OMG que contenga el producto.*

Este sistema de identificación único de los OMG permitirá conocer los rasgos y las características propias de estos productos a efectos del control de la trazabilidad”¹¹⁷

Los ejemplos anteriores muestran una tendencia de los mercados internacionales enfocados en el cuidado del medio ambiente y si bien es cierto esto es con la finalidad de proteger y dar calidad para el consumidor ayuda también a proteger el medio ambiente involucrando la calidad y cuidado en toda la etapa de la cadena productiva.

Los mercados europeo y estadounidense son seleccionados puesto que son el principal referente en la actualidad que los empresarios salvadoreños tienen para exportar. Para la importante firma norteamericana Price Waterhouse Coopers (PwC) la trazabilidad se enfoca en proporcionar calidad en los elementos intangibles del proceso que representan el 60% de los activos de producción de una empresa.

¹¹⁷ Trazabilidad y etiquetado de los organismos modificados genéticamente (OMG), Documento Web, última revisión agosto de 2006. Pág.15.

“Trazabilidad: Disponer de una información completa (de la materia prima al consumidor final) de los ingredientes que componen cada producto y de la cadena de transformación y distribución del mismo.”¹¹⁸

3.3.2 La Comisión del Codex Alimentarius y el Comercio Internacional

La comisión Codex Alimentarius, fue creada por la FAO en cooperación con la Organización Mundial de la Salud (OMS) en 1963, como respuesta anticipada a las necesidades intergubernamentales de regulación del comercio internacional de alimentos. Las materias principales de este Programa son la protección de la salud de los consumidores, asegurar unas prácticas de comercio claras y promocionar la coordinación de todas las normas alimentarias acordadas por las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales.

Al igual que los instrumentos mencionados anteriormente, el objetivo principal de la Comisión Codex no es la de preservar el medio ambiente; sino mas bien, contribuir a una estandarización mundial de los controles de calidad de los alimentos y a su vez, servir como punto único de referencia mundial; sin embargo, de todas formas el control de los alimentos lleva una gran cuota de cuidado del medio ambiente y están ligados el uno con el otro.

¹¹⁸ Trazabilidad From faro to fork Folleto ZIP trazabilidad PDF propiedad de Price Waterhouse Coopers; ultima revisión agosto de 2006. Pág. 2

Fue en la segunda mitad del siglo XIX, cuando se aprobaron las primeras leyes alimentarias de carácter general y se implantaron sistemas básicos de control de los alimentos para vigilar su cumplimiento.

La química de los alimentos pasó a ser reconocida como una disciplina acreditada, y la determinación de la «pureza» de un alimento empezó a basarse principalmente en los parámetros químicos de la composición de los alimentos. Al utilizarse sustancias químicas industriales dañinas para encubrir el verdadero color o naturaleza de un alimento, el concepto de adulteración se amplió con el fin de incluir el uso de productos químicos peligrosos en los alimentos. La ciencia había empezado a proporcionar instrumentos con los que era posible descubrir las prácticas fraudulentas en la venta de alimentos y distinguir entre los productos comestibles inocuos y los peligrosos.»¹¹⁹

Sin embargo, es importante señalar que únicamente a través del tiempo y la experiencia fue posible atar los controles de calidad y el cuidado del medio ambiente;

“Mientras que anteriormente las preocupaciones de los consumidores solo abarcaban lo «visible» -peso insuficiente del contenido, variaciones en el tamaño, etiquetado engañoso y calidad deficiente- ahora incluían un temor a lo «invisible», es decir los peligros para la salud que no podían percibirse con la vista, el olfato o el gusto, por ejemplo microorganismos, residuos de plaguicidas, contaminantes ambientales...”¹²⁰

En la actualidad, dicho organismo trabaja en proyectos destinados a la búsqueda de posibles problemas en cuanto al deterioro del medio ambiente por causa de los Organismos Genéticamente Modificados (OGM), la introducción de plantas genéticamente

¹¹⁹FAO, Documento Web, Última revisión agosto de 2006. Pág. 29.

¹²⁰Ibíd. Pág. 30.

modificadas puede tener efectos en el medio ambiente: de entrada, en muchos casos lo que se busca lograr es una planta más resistente a los herbicidas, y esas plantas son después más difíciles de combatir si crecen fuera de su sitio.

Otras veces se desea una especie menos vulnerable a las plagas, con lo que se integran insecticidas en las plantas: esto también tiene efectos, pues los insectos crean nuevas resistencias. Y a su vez, eso repercute en otras especies animales (aves, pequeños mamíferos) y en la biodiversidad.

Por último, otro riesgo viene de la posible transferencia a plantas silvestres de genes introducidos en las plantas cultivadas.”¹²¹

A pesar que, de alguna manera el cuidado del medio ambiente se ve involucrado, no siempre es visto de buena forma; el choque se da generalmente cuando se implementan técnicas y normas que pueden ser interpretadas como, una especie de “bloqueo” a productos de países en vías de desarrollo que compiten en un sector sensible con productos de países desarrollados y viceversa, como por ejemplo: el problema de apearse en un 100% a las exigencias CODEX sobre la leche cruda y la higienizada en Costa Rica presentado por Leche SNC.¹²²

Es conocido que, existe más de un sistema de control de calidad y que con la regionalización de los mercados internacionales (más que con la globalización) se descubre e implementa cada vez mas restricciones y cuidados de acuerdo a las necesidades de cada región.

¹²¹ Organización de Consumidores y usuarios, Documento Web, Última revisión agosto de 2006, Pág. 4

¹²² Leche SNC, Documento Web. Última Revisión: Mayo, 2007. Pág. 8.

Sin embargo, para bien o para mal, instituciones de carácter mundial como la FAO, OMS y la OMC (Organización Mundial del Comercio), entre otras; tratan de establecer un carácter mundial a las normas.

Cada uno de los mercados regionales en especial los de Europa, Estados Unidos Japón y últimamente el bien organizado Mercado del Cono Sur (MERCOSUR) ; son en parte, los que tienen mayor homogeneidad entre ellos en cuanto a normas de calidad y se parte también de la actualización e importancia de las organizaciones mundiales a dichos controles.

3.4 Procesos Productivos y Prácticas Conservacionistas empleadas por las PYMES Salvadoreñas como parte de sus Procesos de Armonía con el Medio Ambiente

En la mayoría de los casos, en el entorno empresarial se relaciona las prácticas y procesos de conservación del medio ambiente dentro del llamado lema “Responsabilidad Social Empresarial” (RSE)¹²³.

Según un estudio realizado por FUNDEMAS el orden de contribución al cuidado del medio ambiente va desde la mediana empresa hasta la nula participación de la microempresa.¹²⁴

¹²³ Hoy en día es mas difícil hacer una separación de RSE y conservación del medio ambiente, esto se debe a que no existe una cultura de respeto medioambiental y de equilibrio producción-medio ambiente, la mayoría de estudios incluye la protección del medio ambiente dentro de RSE, el caso de las PYMES no es por el momento una excepción, en la mayoría de los casos las empresas cumplen con los requisitos de cuidado del medio ambiente únicamente cuando así se les exige.

¹²⁴FUNDEMAS 2004. “Responsabilidad Social Empresarial en El Salvador”, Pág. 27.

3.5 Responsabilidad social de las empresas.

La Responsabilidad Social, surge en Estados Unidos durante finales de los años 50 y principios de los 60 a raíz de la Guerra de Vietnam y otros conflictos como el Apartheid. Despierta el interés en los ciudadanos que comienzan a creer que, a través de su trabajo en determinadas empresas o comprando algunos productos, están colaborando con el mantenimiento de determinados regímenes políticos, o con ciertas prácticas políticas o económicas éticamente censurables.

En consecuencia, la sociedad comienza a pedir cambios en los negocios y una mayor implicación del entorno empresarial en los problemas sociales.

Uno de los motivos más destacados por los cuales la Responsabilidad Social de la Empresa (RSE), está tomando tanta importancia en países como El Salvador es el hecho de que un comportamiento responsable puede ser un instrumento de competitividad en el corto y mediano plazo, permite a las empresas diferenciarse de su competidor y acceder a nuevos mercados, especialmente los mercados de grandes compradores en el exterior, que suelen demandar prácticas responsables en sus proveedores.

Adicionalmente, gran número de empresas se están percatando de que, en el largo plazo y de una manera más indirecta, sus actividades comerciales se benefician de operar en un mercado con personas que tienen sus necesidades básicas satisfechas, operando en un entorno económico, social y político estable y desarrollado. Es por ello que, en los últimos años observamos en todo el mundo, y en particular en América Latina, un gran interés de las empresas por ampliar el contexto en que operan y un reconocimiento de

que sus responsabilidades van mucho mas allá de la mera maximización del beneficio en el corto plazo y de cumplir con el mínimo de la legislación vigente.

El hecho de que, los casos más evidentes y conocidos de esa responsabilidad ampliada a prácticas sociales y ambientales sean de grandes empresas no quiere decir que la RSE es ignorada por la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME). La RSE es ciertamente aplicable, y casi en igual medida, para las MIPYME, como demuestran la evidencia reflejada en este informe.

Posiblemente, las motivaciones sean diferentes y para las grandes empresas la visión de futuro y el impacto sobre la competitividad sean más obvias y explícitas. Sin embargo, para las PYMES estas motivaciones son de carácter mas implícito y si bien se orientan al mismo resultado, lo hacen desde una perspectiva mas innata, menos calculada, con convicción de hacer el bien, que seguramente rendirá beneficios, tangibles o no, en el corto o en el mediano plazo. La MIPYME tiene la ventaja de estar cerca de sus empleados, de su comunidad, de su entorno, de sus dueños y tienen más facilidad para ver los resultados.

No obstante, muchas de estas empresas, como lo muestra este informe, no están al tanto de los beneficios que les puede reportar, pero sí de los costos y sus acciones se limitan a las más obvias.¹²⁵

La Responsabilidad Social Empresarial se puede definir como: el compromiso que tiene la empresa de contribuir con el desarrollo, el bienestar, y el mejoramiento de la calidad de vida de los empleados, sus familias y la comunidad en general. Es un asunto en donde la

¹²⁵ FUNDEMÁS, “Situación actual de la Responsabilidad Social Empresarial en El Salvador”, Marzo 2004. Pág. 6-7

empresa no sólo ha de tener una visión empresarial, sino también una visión social para optimizar sus resultados en un contexto dado.

Por lo tanto, la Responsabilidad Social de las empresas tiene que ver fundamentalmente con las decisiones de las organizaciones que afectan a terceros, es decir, son las acciones de la organización para influir en la sociedad en la que existe.

En materia de ambiente natural, se necesita de una normatividad que garantice un desarrollo sostenible, entendido este como el enfoque en el que las organizaciones realizan actividades que se pueden sostener a largo plazo o renovarse a largo plazo en forma automática. El desarrollo sostenible se fundamenta en la premisa “Satisfacción de necesidades en el presente sin comprometer la capacidad para satisfacer las necesidades de las generaciones futuras.

Ante la inminente destrucción del ecosistema, se ha tratado de tomar medidas tendientes a minimizar el deterioro que con el desarrollo económico se le ha ocasionado al medio ambiente, y es precisamente por esto que la relación entre el desarrollo y el medio ambiente se ha convertido en uno de los temas más importantes y polémicos de la Agenda Internacional en la última década y a la vez en uno de los que encierra mayores retos a la comunidad internacional.

La implementación de políticas de desarrollo sostenido no es algo exclusivo de una región, sino que es un tema que en la actualidad está siendo discutido a nivel internacional y que además ya se están tomando medidas concretas a través de diversos foros que tienen como finalidad llevar a la consecución del mismo; el cual debe tener en

cuenta la interrelación existente entre desarrollo y medio ambiente, tomando en consideración la necesidad que existe de lograr un desarrollo integral del conjunto de las naciones, basado en la cooperación para el desarrollo y para la preservación del medio ambiente.

Ante la creciente problemática ecológica que se vive a nivel mundial, el tema del medio ambiente ha pasado a formar parte como uno de los nuevos temas de la agenda internacional; es decir, que pasa a ser tema de discusión en los foros y organismos internacionales, especialmente en la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

Las preocupaciones mundiales sobre la vinculación existente entre el desarrollo y el medio ambiente son relativamente nuevas, puede decirse que estas tienen su origen en el surgimiento gradual y paulatino de los graves problemas ambientales identificados poco a poco en las últimas cuatro décadas, específicamente luego del período de post-Segunda Guerra Mundial.

No obstante, es posible que al revisar y estudiar la historia se pueda demostrar que la expansión de los sistemas productivos, independientemente de la época y el modo de producción, ha afectado a los recursos naturales y ha causado daños al medio ambiente del planeta.

Ante este marco general de lo que es el problema en sí y las formas en que está siendo tratado a nivel internacional, este puede ser visualizado a través de la perspectiva teórica de la interdependencia compleja, ya que esta nos trata de dar una visión, aunque no del todo acabada, del cómo y por qué de los hechos y las formas en que estos se presentan.

La interdependencia compleja puede ser una manera de definir con mayor claridad el proceso actual de la coyuntura mundial en que estamos viviendo: la integración de los sistemas económicos mundial, además de la mundialización de intercambios de todo tipo y la búsqueda de solución a problemas comunes (como de intercambios de todo tipo y la búsqueda de solución a problemas comunes (como lo sería en este caso el tema del medio ambiente y la consiguiente búsqueda del desarrollo sostenible).¹²⁶

Al igual que en la mayor parte de los países del mundo, los países centroamericanos descuidaron el medio ambiente hasta finales de los setenta y principios de los ochenta. Se pensaba que los recursos naturales eran abundantes e inextinguibles y que el medio ambiente poseía la capacidad infinita de absorber y asimilar los desechos. En aquel entonces los recursos eran más abundantes, el medio ambiente era más limpio y las presiones de la población eran menores.

Cuando en los años ochenta se hicieron evidentes la escasez de recursos y las limitaciones del medio ambiente, el mundo comenzó a revisar sus percepciones y a tomar acción para detener el agotamiento de los recursos y a proteger el medio ambiente.

La destrucción directa de los recursos naturales debido a la guerra solo fue una parte en el proceso de degradación ambiental que ha experimentado El Salvador. La inseguridad política y económica, así como las malas prácticas productivas han sido otros de los factores que han contribuido con este deterioro.

¹²⁶ FUNDASAL, Carta Urbana N° 45: La degradación del medio ambiente y los riesgos urbanos. San Salvador 1996. Pág. 2.

En la mayoría de ocasiones, se pretende culpar únicamente a las presiones de la población y a la pobreza por los daños ambientales de un país. En Centroamérica y específicamente en El Salvador existen mucho de ambos aspectos que bien podrían explicar el fenómeno de la degradación ambiental sin embargo no se culpa a la población de los fenómenos que ha traído consigo la degradación ambiental, ya que quien más que las grandes empresas son las responsables, al arrojar sus desechos tóxicos al aire, del llamado efecto invernadero.

Sin embargo, existen evidencias sustanciales, de investigaciones en países comparables, que sugieren que la pobreza y la población son solamente causas próximas y constituyen en grado considerable las causas dependientes de la degradación del medio ambiente es decir que no son ellos la causa directa de esa degradación, sino que más bien perpetuadores de esa dinámica ya que es la única manera de sobrevivir.

Hacia 1970 se empezaba apenas a reconocer la importancia que pudiera revestir el deterioro ambiental en el crecimiento económico de los países. En las naciones con economías industrializadas los problemas ambientales no se atendían, por otro lado en las economías en vías de desarrollo, expuestas ya desde entonces al abuso de los recursos naturales, los aspectos ambientales no se reconocen como significativos.

Hasta ese entonces, casi ninguna teoría o estudio referentes al desarrollo aludían para nada al medio ambiente o lo tenían en cuenta como elemento implícito en el proceso de desarrollo, aunque siempre existieron ideas conservacionistas en muchos países relacionadas con el uso de los recursos naturales sobre todo de los no renovables.¹²⁷

¹²⁷ Urquide, Víctor, (2000) El desarrollo Sostenible "Economía y Medio ambiente ". Pág. 50.

3.6 Instituciones relacionadas con el medio ambiente

Cuadro 12

Campo de Acción	Institución Estatal
Recursos naturales	Ministerio del Medio Ambiente
	MAG
	Alcaldías Municipales
	Ministerio de Salud Pública Asistencia Social
Aire	Ministerio del Ambiente
	MAG (Centro de Recursos Naturales)
	Ministerio de Trabajo
Agua	Ministerio del Ambiente
	Ministerio de Salud Pública
	ANDA (autónoma)
	MAG (Dirección General de Riego y Drenaje)
Suelo	Ministerio del Ambiente
	MAG (Servicio Forestal)
Bosque	Ministerio del Medio Ambiente
	MAG (Servicio Forestal)

Fuente: Ministerio del Medio Ambiente, 2006.

Las estrategias que se plasman en el documento, de ninguna manera tienen carácter definitivo, sino que las mismas están sujetas a un proceso de evaluación que conducirá a la incorporación de cambios periódicos. Hasta la fecha los avances en cuanto a las soluciones y propuestas planteadas para darle una posible solución a los problemas ambientales han sido mínimos y muy puntuales lo cual ha llevado a la poca efectividad de esta estrategia.

Las amenazas actuales y emergentes con que se enfrenta el mundo, son de tal magnitud y de naturaleza tan universal que es imposible esperar que cualquier país o grupo de

países sea capaz de encararlos por sí solos. Y es precisamente en este punto en donde se encuentra la explicación del porqué se han tomado como puntos de referencia los diferentes acuerdos, tratados y programas que se han llevado a cabo a nivel internacional y que exteriormente han resultado en acciones regionales y nacionales concretas. A nivel internacional, a más de 25 años desde la Reunión de Estocolmo (1972) se han dado pasos muy importantes en la comprensión gradual de la complejidad existente entre el desarrollo y el medio ambiente.

En las estrategias y objetivos del desarrollo sostenibles, la protección del medio ambiente y el crecimiento económico a largo plazo no se consideran incompatibles sino complementarios: para resolver los problemas ambientales se necesitan recursos que sólo se pueden proporcionar con crecimiento económico y este crecimiento económico necesita también recursos, ayuda y financiación procedentes de los países desarrollados.

Conclusión Capitular.

Se pretende evaluar, la efectividad de los programas y mecanismos de apoyo que brinda el gobierno de El Salvador a la pequeña y mediana empresa nacional, orientada al logro del desarrollo productivo y la competitividad en el mercado internacional en materia de alimentos.

Cabe señalar que, el rol que tienen los organismos internacionales de apoyo a las empresas en materia de calidad, facilitan la aplicación de etapas de la cadena productiva permiten el manejo y la conservación de suelos, por lo que la ampliación y la cobertura

de estos programas de cooperación técnica y financiera permitirá que más productores incorporen las técnicas de cultivos permanentes con capacidad de recuperación del recurso tierra, mantos acuíferos y medio ambiente en general que mejoren los entornos productivos que exige para la certificación en materia de control de calidad.

Es por eso que las certificaciones de control de calidad para el sector de alimentos exigen mejorar el recurso tierra con métodos conservacionistas del medio ambiente, lo cual implica que a mayor incorporación de nuevas prácticas culturales en el área industrial en el manejo eficiente de su capacidad instalada demandara incorporar en sus recursos humanos valores y mecanismos de cooperación que les facilite enfrentar las exigencias y estándares de producción así como los requerimientos administrativos de exportación al mercado internacional.

CONCLUSIÓN.

La calidad de los productos en El Salvador, cumple en algunos casos, con un mínimo aceptable. La ausencia de un Control de Calidad organizado para las PYMES, permite que los productos distribuidos a la población nacional e internacional no posean un valor nutricional e higiénico adecuado.

Los aspectos que se presentan, se basan en el conocimiento de la realidad de las Certificaciones en esta área, por lo que en muchas ocasiones se mencionan hechos o prácticas que se podrán relacionar con productos que se elaboran a niveles altos por la industria nacional; de igual manera se proponen algunos lineamientos que sirven para evaluar e implementar un Control de Calidad rutinario dentro de las empresas.

Se ha definido a las Certificaciones Internacionales de Control de Calidad, como una herramienta básica para el comercio internacional, ya que los mercados exigen estas normas como requisitos para ingresar los diferentes productos; con base en estos conceptos, se ha tratado de dar un enfoque a la producción actual de algunas empresas en el país, y se ha podido comprobar que, en El Salvador se comienza a desarrollar o impulsar un Control de Calidad por parte de las empresas, dejando de lado lo antes practicado como inspecciones. De igual forma se llega a la conclusión de no todas la PYMES son aplicables a un proceso de Certificación de control de calidad, esto por falta de apoyo financiero en ésta área y la falta de experiencia en exportación.

La realidad es que no se procura proporcionar al consumidor en la mayoría de los casos, un producto apegado a estándares internacionales legales, debido a los intereses

económicos en las políticas administrativas de gran número de empresas, y son pocas las entidades que poseen calidad en sus productos.

Al evaluar la efectividad de, los programas y mecanismos de apoyo que brinda el Gobierno de El Salvador a las PYMES orientados al logro del desarrollo productivo y la competitividad en el mercado internacional en materia de alimentos, son las PYMES la principal fuente de transferencia de información y experiencias al Estado relacionadas al área de los procesos de certificación y exportación; el Estado brinda esa misma información; sin embargo, no es precursor del fomento de las exportaciones, es un ente creador de políticas económicas que como fin tiene solamente la creación del marco jurídico dentro del que se regirá el comportamiento de las PYMES.

Cabe señalar que el rol que tienen los organismos internacionales de apoyo a las empresas en materia de calidad, facilitan la aplicación de etapas de la cadena productiva permiten el manejo y la conservación de suelos, por lo que la ampliación y la cobertura de estos programas de cooperación técnica y financiera permitirá que más productores incorporen las técnicas de cultivos permanentes con capacidad de recuperación del recurso tierra, mantos acuíferos y medio ambiente en general que mejoren los entornos productivos que exige para la certificación en materia de control de calidad.

Actualmente, todavía no se tiene un mecanismo de unión de PYMES en asociatividad o cooperativas, debido al conflicto que existe entre intereses comunes y marcadas diferencias al momento de la toma de decisiones. La asociatividad y cooperativismo empresarial, es una herramienta que puede resultar un beneficio o un obstáculo al momento de desarrollar la competitividad productiva de las PYMES.

REFERENCIAS

BIBLIOGRÁFICAS

Ablan E., (2000). Políticas de Calidad en el Sistema Agroalimentario Español. Agroalimentaria, No. 10. Pág. 63-66

Arias, Joaquín y Adriana Chacón (2000), «Evolución y Desempeño del Comercio Internacional agroalimentario de las Américas», *Tomo III: América del Sur*, IICA, San José, Costa Rica. Pág. 44.

Benito, C.M^a. (1998). “Guía para la implantación de la Calidad Total en las PYMES”, Alta Dirección, núm. 197, Pág.15-17.

Cantarelli F. (2000). El Observatorio Internacional para la valorización de los alimentos tradicionales de los países mediterráneos de la Unión Europeas. Agroalimentaria, Junio No. 10. Pág. 45-52.

Herrera, J.; Moreno, M.D.; Martínez, C., (1998). “La gestión de la calidad en empresas españolas resultados de un estudio empírico de ámbito europeo”, Revista de Economía y Empresa, vol. XII, núm. 32 (2^a época, 1er cuatrimestre), Pág. 83.

Mulder J., (1998). Informe sobre una política de Calidad para los productos agrarios y agroalimentarios. Comisión de Agricultura y Desarrollo Rural de la Unión Europea. Pág. 81.

Pfaller, Alfred. (1997). El concepto de la Economía Social del Mercado y la Nueva "De-Civilización del Capitalismo en Europa, Ed. FES-Library, 1998. Pág. 15-16.

Pleitéz, William y Alexander Segovia (2002), "Política de Promoción de Exportaciones no Tradicionales a Terceros Mercados en El Salvador ", CENITEC, Cuadernos de Investigación, No. 4, Año II, Septiembre, San Salvador. Pág. 33.

Rivera Campos, R. (2000). La Economía Salvadoreña al final del siglo: Desafíos para el futuro, San Salvador: FLACSO. Pág. 27-28.

Rubio Bañón, A.; Aragón Sánchez, A., (2002). "Factores explicativos del éxito competitivo. Un estudio empírico en la pyme" Cuadernos de Gestión, vol. 2, núm. 1, Pág. 49-50.

Urquide, Víctor, (2000) El desarrollo Sostenible "Economía y Medio ambiente "Pág. 50.

Westphal, Larry E. (2000). 'La política industrial en una economía impulsada por las exportaciones: Lecciones de la experiencia de Corea del Sur, Pensamiento Iberoamericano, N° 21, enero - junio. Publicado originalmente en The Journal of Economic Perspectives, vol. 4, N° 3. Pág. 90-92.

Zahera, M., (1996). “Las PYMES españolas y la Innovación”, Harvard Deusto Bussines Review. Pág. 62.-68

DOCUMENTALES

Barraza, Sandra (2000), “CONAMYPE. Políticas de atención”, documento inédito, San Salvador, El Salvador, febrero. Pág.2-3.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2000), Equidad, Desarrollo y Población, 28ª. Sesión, México, 3-7 abril. Pág.16.

CONAMYPE (Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa) (2000), “Estrategia de Apoyo a las PYMES en El Salvador”, documento de discusión, San Salvador, El Salvador, mayo. Pág. 11-16.

Corporación Interamericana de Inversiones, (2004) “El Desafío de la Competitividad”, Foros Grupo BID, Istmo Centroamericano, MERCOSUR y Grupo Andino 2004. Pág. 35

Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC-Ministerio de Economía 1999, Programa de Fomento de la Micro Empresa-FOMMI II (SLV/B7-3010/94/83U.EGOES/FISDL) y Encuesta Microempresarial 2004, San Salvador, El Salvador, octubre, pág. 9.

Fundación Promotora de la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa, (2005) “Presentación de CENTROMYPE”, folleto, San Salvador, El Salvador. Pág.16-17.

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), 2003.

Competitividad para el Desarrollo. Informe de Desarrollo Económico y Social 2003, San Salvador, agosto. Pág.45.

GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit, Agencia de la Cooperación Técnica Alemana) (1999), La promoción a la micro, pequeña y mediana empresa en América Central: Instituciones políticas e instrumentos de fomento en El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador. Pág. 33.

Kosacoff, Bernardo y Adrián Ramos, (1999), “El debate sobre política industrial”, Revista de la CEPAL, No. 68, agosto. Pág.35.

Ministerio de Economía, Dirección de Comunicaciones y RR.PP (2006) “Exportaciones de la industria alimentaria crecieron 51% en 2006”. San Salvador, 23 de enero de 2006. Pág.22.

Ministerio de Economía, Dirección General de Estadísticas y Censo, (2005) Encuesta Económica Anual, San Salvador, El Salvador, septiembre. Pág. 3-23.

Ministerio de Economía, Dirección de Comunicaciones y RR.PP. (2007) MINEC con fondos disponibles para apoyar productividad y competitividad de la PYME, 22 de enero de 2007.Pág. 7.

Organic Growth. Fresh trends – (1999) Profile of the fresh produce consumer. En: The Packer. 1999. Pág. 36

Price Waterhouse Coopers, (2006) Trazabilidad From faro to fork, Folleto: Trazabilidad.

Agosto de 2006. Pág. 2

SITIOS WEB

Banco Central de Reserva de El Salvador, (2006). Consultar en: www.bcr.gob.sv.

Última revisión: agosto, 2006.

Carta Urbana Nº 45 FUNDASAL, (1996), La degradación del medio ambiente y los riesgos urbanos. San Salvador 1996. Pág. 2.

CONCAUSA, (2004) <http://www.ccad.ws/antecedentes/alides/concausa.htm>

Capitulo IV en lo referente al desarrollo económico sostenible parte de gobierno de Estados Unidos. Pág.9-10

Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC), (2005). Encuesta de hogares de propósitos múltiples 2003-2004. Ministerio de Economía, San Salvador. Consultar en: www.digestyc.gob.sv Última revisión: Agosto 2006. Pág.12.

Documento CAMAGRO, (2006)

<http://www.camagro.com/programas/boletines/infogen.pdf> Pág. 16

Documento FAO, (2006)

<http://www.fao.org/docrep/008/y7867s/y7867s03.htm#TopOfPage> Última revisión agosto de 2006. Pág. 29-30.

FSIS. Food Safety and Inspection Service USDA, 2005. Meat and Poultry Labeling Terms, Última revisión Mayo 2006. EEUU. Disponible en: <http://www.fsis.usda.gov>. Pág.48-58.

FUNDEMAS, (2004). “Responsabilidad Social Empresarial en El Salvador”

“Situación actual de la Responsabilidad Social Empresarial en El Salvador”, Marzo 2004. FUNDEMAS, Pág. 6-7

IRAM Instituto de Normalización argentino, (2006) Última revisión: junio 20 de 2006. Disponible en: <http://www.iram.com.ar> Pág. 10-11

José Juan Rodríguez Jerez, (2004), La trazabilidad como mecanismo de seguridad alimentaria

http://www.consumaseguridad.com/web/es/sociedad_y_consumo/2004/07/14/13375.php
última revisión: agosto de 2006. Pág.13.

Japanscan, (2000). Food Industry Bulletin Functional Foods and Functional Drinks in Japan. Market Report. Disponible en: <http://www.japanscan.com/ff%20report.html>. Última revisión: Junio 2006. Pág. 23-30

JETRO, (1998). What requirement must be met in order sell products in Japan? First steps in Exporting to Japan. Disponible en: <http://www.jetro.go.jp.it/e/pub/firststep1998/g13.html>.
Ultima revision: Junio 2006. Pág. 63-66

Ministerio de Economía, (2006), Consultar en: www.minec.gob.sv , Ultima revisión: mayo, 2006.

OMG, (2005), Trazabilidad y etiquetado de los organismos modificados genéticamente <http://europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/l21170.htm> ultima revisión agosto de 2006. Pág.15.

Organización de Consumidores y usuarios

<http://www.ocu.org/map/src/36611.htm#riesgos> Última revisión agosto de 2006

Para mayor información consultar <http://www.reglatec.go.cr/LecheSNC.pdf>

Quirós, Rodolfo, (2003). “Hacia una política comercial agropecuaria centroamericana: elementos para su formulación”, informe de consultoría, Proyecto SG-SICA/CEPAL, San Salvador. Consultar en: <http://www.sgsica.org/benecosto/inf/rq/inforfin.pdf> Ultima revisión: septiembre, 2006. Pág.61.

REDBIO/FAO, (2005) <file:///H:/REDBIO-FAO.htm> ultima revisión agosto de 2006. Pág. 26.

Rodríguez-Clare, Andrés, (2003). “Innovation and Technology Adoption in Central America”, Banco Interamericano para el Desarrollo, Washington, D.C., mayo. Pág.58.

[http://www.wbi018.worldbank.org/lac/lacinfoclient.nsf/d29684951174975c85256735007fef12/55547aa58451fd3785256e2f00725ca9/\\$FILE/A.Rodriguez%20Innovation%20in%20CA,%20May%202003.pdf](http://www.wbi018.worldbank.org/lac/lacinfoclient.nsf/d29684951174975c85256735007fef12/55547aa58451fd3785256e2f00725ca9/$FILE/A.Rodriguez%20Innovation%20in%20CA,%20May%202003.pdf). Última revisión: septiembre, 2006.

Reserch and merkets, (2006),

http://www.researchandmarkets.com/reportinfo.asp?report_id=305428 (traduccion propia del grupo), ultima revisión agosto de 2006. Pág. 23.

Revista eletrônica Fórum de Comercio Internacional “El Comercio se pone verde”(2006), Boletin formato PDF

http://www.forumdecomercio.org/news/categoryfront.php/id/435/Vista_global.html Ultima revisión agosto de 2006.Pág. 9

ANEXO 1; ESTRUCTURA IRAM



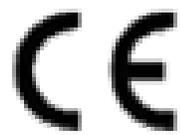
ANEXO 2; DIRECCION GENERAL DE NORMALIZACION IRAM



ANEXO 3



ANEXO 4 SELLO DE CERTIFICACIÓN DE CE



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE RELACIONES INTERNACIONALES**



**“LAS CERTIFICACIONES DE CONTROL DE CALIDAD Y SUS
EFECTOS EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
SALVADOREÑAS (PYMES) DEL SECTOR ALIMENTOS COMO
REGULACIONES DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES EN EL
ÁREA DE EXPORTACIÓN, PERÍODO 1998-2005”**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

PRESENTADO POR:

**GERSON ADIEL DE LEÓN SÁNCHEZ
LILIANA IVETTE GARCÍA CALDERÓN
EDGAR RUBÉN MEJÍA GÓMEZ**

PARA OPTAR AL GRADO:

LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, JULIO DE 2007.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTORA:

Doctora María Isabel Rodríguez

VICE RECTOR ACADÉMICO:

Ingeniero Joaquín Orlando Machuca

VICE RECTORA ADMINISTRATIVA:

Doctora Carmen Elizabeth de Rivas

SECRETARIA GENERAL:

Licenciada Margarita Rivas Recinos

FISCAL GENERAL:

Licenciado Pedro Rosalío Escobar Castaneda

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES

DECANA:

Licenciada Morena Elizabeth Nochez de Aldana

VICE DECANO:

Licenciado Oscar Mauricio Duarte Granados

SECRETARIO:

Licenciado Francisco Alberto Granados

ESCUELA DE RELACIONES INTERNACIONALES

DIRECTOR DE LA ESCUELA:

Maestro Jorge Alberto Aranda

COORDINADORA DEL PROCESO DE GRADUACIÓN:

MCP Claudia María Samayoa

DIRECTORA DEL PROCESO DE GRADUACIÓN:

MCP Nora Argentina Vanegas

AGRADECIMIENTOS

Agradezco primeramente a Dios, por haberme permitido obtener este logro académico

A mis padres, por su apoyo incondicional y esfuerzo para conquistar ésta meta

A mi novia Ada María y amigos, porque siempre me dieron palabras de aliento para alcanzar éste sueño

A los Docentes, por su aporte académico y por compartir sus conocimientos en ésta carrera.

Gerson Adiel De León Sánchez

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer y dedicar este logro:

A Dios Todopoderoso, por darme la oportunidad de coronar mi carrera

A mis padres Mario García y Rosita de García, quienes me brindaron en todo momento su amor y apoyo incondicional

A mis hermanos Mario Adolfo y Débora, porque con su apoyo son parte importante en el logro de este sueño

A mi sobrino Esteban Fernando por llenar mi vida de amor y alegría

A mi familia y amigos por motivarme a alcanzar esta meta

A mi asesora, MCP Nora Vanegas por respaldar con sus conocimientos este trabajo

Liliana Ivette García Calderón

ÍNDICE GENERAL

<i>Contenido</i>	<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN	I
I. Las Certificaciones de Control de Calidad para Alimentos en los Mercados Internacionales	1
1.1 Las Certificaciones de Control de Calidad para Alimentos aplicadas por la Unión Europea (UE) en sus Mercados Nacionales.	8
1.1.1 Las Certificaciones de Control de Calidad para Alimentos aplicadas por la Unión Europea (UE) en sus Mercados Nacionales.	14
1.1.2 Países Europeos más destacados en materia de Certificaciones Internacionales de Calidad: España	19
1.2 Las Normas de Control de Calidad para Alimentos aplicadas por Estados Unidos y Japón en sus Mercados Nacionales.	23
1.2.1 Estados Unidos	23
1.2.2 Japón y la Responsabilidad Institucional en materia de Producción con Calidad para el Sector de Alimentos	31
1.3 Requisitos y Empresas Certificadoras de Control de Calidad para Alimentos en América Latina y Centro América	36
1.3.1 Organismos encargados de la Certificación de Control de Calidad de Alimentos en América Latina	36
1.3.2 El Sistema IQ NET como principio de las Certificadoras de Control de Calidad de Alimentos en Latinoamérica	37
1.3.2.1 Instituto Argentino de Normalización y Certificación (IRAM)	40
1.3.2.2 Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (ICOTEC)	47
1.3.2.3 Programa para las Buenas Prácticas Agrícolas (EUREPGAP)	48
1.3.2.4 AENOR de España	49

<u>Contenido</u>	<u>Página</u>
Conclusión Capitular	55
II. El Salvador y las Normas de Control de Calidad para el Sector de Alimentos.	56
2.1 Política Nacional de Incentivo a las Exportaciones.	59
2.1.1 Estrategias Gubernamentales Relacionadas con el Sector Exportador y su Desempeño en El Salvador a partir de la década de 1990.	60
2.2 Institucionalidad Nacional de apoyo a las PYMES para su desarrollo e inserción en el Mercado Internacional.	67
2.2.1 Centro de Trámites de Exportación (CENTREX)	68
2.2.2 Ministerio de Economía (MINEC)	69
2.2.3 Fondo de Desarrollo Productivo (FONDEPRO)	70
2.2.4 Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)	74
2.2.4.1 Desarrollo y fortalecimiento institucional	77
2.2.5 El Programa Nacional de Competitividad, El Salvador 2021 (PNCES)	81
2.2.6 Dirección de Promoción de Exportaciones (EXPORTA El Salvador)	83
2.2.7 Cooperación estadounidense (USAID)	88
2.2.7.1 Contenidos Metodológicos de la USAID	88
2.3 Instituciones Privadas de Apoyo al Sector Exportador	96
2.3.1 Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT)	96
2.4 Inserción de las PYMES en los Mercados Internacionales.	101
2.5 Certificación de Productos Alimenticios Salvadoreños	109
2.5.1 Ciencia y Tecnología	114

<i>Contenido</i>	<i>Página</i>
Conclusión Capitular.	119
III. La Cooperación Internacional en el Fomento de Prácticas Conservacionistas de los Entornos Productivos en la Agroindustria Salvadoreña.	120
3.1 Programas de Cooperación Internacional en apoyo a las PYMES Salvadoreñas para la Producción de Alimentos y la Protección de los Recursos Naturales.	121
3.2 Estrategias Salvadoreñas para la Protección de los Recursos Naturales en la Agroindustria Nacional	128
3.2.1 Declaración Conjunta Centroamérica-USA (CONCAUSA) en lo que compete a la Producción y el Medio Ambiente	129
3.3 Los Mercados Internacionales y las Prácticas de Conservación de Recursos Naturales como parte de los Requisitos de Importaciones en sus Mercados Nacionales	130
3.3.1 La Trazabilidad en el Comercio Internacional	132
3.3.2 La Comisión del Codex Alimentarius y el Comercio Internacional	135
3.4 Procesos Productivos y Prácticas Conservacionistas empleadas por las PYMES Salvadoreñas como parte de sus Procesos de Armonía con el Medio Ambiente	138
3.5 Responsabilidad Social de las Empresas.	139
3.6 Instituciones Relacionadas con el Medio Ambiente	145
Conclusión Capitular	146

<i>Contenido</i>	<i>Página</i>
CONCLUSIÓN	148
REFERENCIAS	150
ANEXOS	
Anexo 1	i
Anexo 2	ii
Anexo 3	iii
Anexo 4	iv

ÍNDICE DE CUADROS

<i>Contenido</i>	<i>Página</i>
Cuadro 1	11
Cuadro 2	12
Cuadro 3	12
Cuadro 4	12
Cuadro 5	20
Cuadro 6	21
Cuadro 7	46
Cuadro 8	73
Cuadro 9	85
Cuadro 10	85
Cuadro 11	102
Cuadro 12	145

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Contenido</i>	<i>Página</i>
Tabla 1	65
Tabla 2	95
Tabla 3	98
Tabla 4	99
Tabla 5	106
Tabla 6	107
Tabla 7	112

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Contenido</i>	<i>Página</i>
Gráfico 1	65
Gráfico 2	95
Gráfico 3	98
Gráfico 4	100
Gráfico 5	106
Gráfico 6	108
Gráfico 7	113

Introducción

Situación Problemática

Cuando se analiza la estructura económica de cualquier país, se encuentran diferencias en empresas de distinta envergadura. Así también cuando se analizan determinados sectores dentro de los Estados, se puede observar el mismo fenómeno.

De esto puede decirse que la dimensión de una empresa no está relacionada con un sector de actividad, no existe una actividad donde inevitablemente las empresas deban tener una dimensión para funcionar, tampoco existen países o economías que exijan un determinado nivel de producción para que se conforme una empresa.

Las PYMES en este contexto encuentran su razón de ser, ya que constituyen las organizaciones más capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleo, con lo que representan un importante factor de política de distribución de ingreso a la clase media y baja, con lo cual fomentan el desarrollo económico de una nación.

La definición de una empresa, sin importar su tamaño o lugar de origen es similar en cualquier parte del mundo, ya que dentro de su definición, siempre gozará de los mismos componentes necesarios para que pueda decirse que es una empresa por consiguiente se definirá a una empresa como:

“Una unidad económica de producción y decisión que mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado.”¹

Cualquier empresa contara con las siguientes características:

- 1. Recurso humano, capital, técnicos y financiero.*
- 2. Realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas.*
- 3. Combinan factores de producción a través de los procesos de trabajo de las relaciones técnicas y sociales de la producción.*
- 4. Planean actividades de acuerdo a objetivos.*
- 5. Son organización social.*
- 6. Son instrumento del proceso de crecimiento y desarrollo económico.*
- 7. Para sobrevivir deben competir con otras empresas, esto le exige modernización, racionalización y programación.²*

De manera muy general, todas las pequeñas y medianas empresas (PYMES) comparten casi siempre las mismas características por lo tanto se puede decir que las siguientes son sus características más generales:

“El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad. Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica. Su número de empleados crece y va desde 16 hasta 250 personas. Utilizan más maquinaria y equipo. Dominan y abastecen un mercado más amplio.”³

¹ Andersen, Arthur (1999). Diccionario de Economía y Negocios. Pág. 355

² Méndez, morales José Silvestre. Economía y la empresa. Editorial McGraw-Hill, México, 1996 Pág. 174

³ Rodríguez, Valencia Joaquín. Como administrar pequeñas y medianas empresas. edita internacional Thompson editores, México. 1996 Pág. 233

Delimitación del Objeto Teórico de Estudio

El período que se toma para la investigación es partiendo de 1998 a 2005, aunque es a partir del año 2000, que se han experimentado en mayor grado los efectos de la implementación de estos sistemas de control de calidad. Es a partir de mediados de las década de los 90s en los cuales ya era sugerible hacerlo; por lo tanto, se pretende abordar el tema desde el momento en que la pequeña y mediana empresa salvadoreña (PYMES), tuvieron sus primeros contactos con las barreras del control de calidad.

Dentro de los alcances de la presente investigación se estudiarán, los controles de calidad mas usados en el mercado internacional, ya sean sellos orgánicos, de producción amigable con el medioambiente y de implementación de sistemas de calidad dentro de las empresas, a la vez la situación en la cual se encuentra la pequeña y mediana empresa salvadoreña para insertarse en mercado internacional, sin dejar de lado el apoyo técnico y económico por parte del Gobierno de El Salvador y de Organismos de apoyo técnico y financieros a estas empresas, para la implementación de un sistema de calidad.

Los temas que si bien es cierto, están relacionados pero en los cuales no se profundizará son el Marco Normativo ó área jurídica donde se analiza y proponen leyes que propician el desarrollo comercial de estas empresas, como formalización trámites, requisitos etc. Otra área que no se abordará es la de los derechos laborales tales como: aspectos de género y sindicatos, y por último se desliga el área política del área comercial, es decir al aspecto relacionado con ideologías y vínculos políticos que mantengan los Estados entre sí.

Justificación

Las Certificaciones de Calidad en el Mercado Internacional adquieren relevancia a partir de la necesidad de potenciar la productividad y competitividad de la pequeña y mediana empresa salvadoreña (PYMES), frente a los desafíos que representa una economía globalizada. La falta de los mismos no solamente cierra las puertas a estas en el mercado internacional, sino también en el mercado local, creando a su vez una mayor tasa de desempleo y subdesarrollo; a través del estudio de las certificaciones internacionales que presentan mayor demanda en el mercado exterior, el análisis de estas resulta un valioso aporte para la PYMES que desean exportar sus productos fuera de su país de origen.

Las PYMES que desean colocar sus productos en el mercado internacional, deben cumplir con los requisitos exigidos entre los cuales pueden mencionarse, los controles sanitarios, normas de calidad, producción amigable con el medioambiente, normas de etiquetado, normas laboral, entre otras.

La falta de información relacionada a los estándares de calidad exigidos por el mercado internacional, muchas veces impide a la PYMES la implementación de las certificaciones que aplicadas a la producción suponen una ventaja y garantía en la aceptación de bienes y servicios en dichos mercados, así como también la reducción de costos y tiempo en el ingreso a otros países a través de puertos y fronteras.

La investigación pretende beneficiar, tanto a las PYMES, como al Gobierno con el fin de brindar información relacionada al tema en estudio, para que este último sea un apoyo fundamental en las áreas de financiamiento, capacitación y tecnificación, además que

juegue un papel de facilitador en la orientación de la correcta aplicación de las normas de calidad y en la inserción de las PYMES al exigente mercado internacional.

Por lo anterior, se considera necesario el estudio de la importancia que representa la implementación de las Certificaciones de Calidad dentro de las actividades productivas de las PYMES en El Salvador, pues son las pequeñas y medianas empresas una parte fundamental de la economía nacional y que a la vez implica la generación de empleos e ingresos económicos a un alto porcentaje de la población. Es por esta razón que, se pretende analizar y estudiar la capacidad que estos tienen para insertarse en el mercado internacional.

El abordaje del estudio, ofrece la posibilidad de servir como base para futuros análisis relacionados al tema de investigación y que contribuyan a la ampliación de otras investigaciones posteriores acerca de las PYMES y los requerimientos del mercado internacional.

Formulación del Problema

Enunciado General

¿Cómo influye la existencia de las Certificaciones Internacionales de Control de Calidad en la Pequeña y Mediana empresa Salvadoreña, si se toma en cuenta que El Salvador no posee las condiciones básicas de infraestructura y controles de calidad a nivel nacional que puedan llenar los requisitos de los mercados internacionales; además de no contar con empresas certificadoras en la región?

Objetivos General:

Analizar la influencia de la aplicación de las certificaciones internacionales de control de calidad específicamente para el sector alimentos al desarrollo productivo de la pequeña y mediana empresa salvadoreña con las condiciones básicas de infraestructura con las que cuentan actualmente.

Hipótesis General:

Las certificaciones de control de calidad para el sector de alimentos exigen mejorar el recurso tierra con métodos conservacionistas del medio ambiente, lo cual implica que a mayor incorporación de nuevas prácticas culturales en el área industrial en el manejo eficiente de su capacidad instalada demandara incorporar en sus recursos humanos valores y mecanismos de cooperación que les facilite enfrentar las exigencias y estándares de producción así como los requerimientos administrativos de exportación al mercado internacional.

Enfoque Teórico Utilizado:

Debido a que el abordaje del tema implica la inserción de empresas en el mercado internacional para comercializar sus productos y la participación de actores internacionales como los cooperantes y el papel del estado como gestor y promotor de la exportación de productos por parte de las empresas se toma como enfoque de las Relaciones Internacionales la Teoría de la Sociedad Mundial.

I. Las Certificaciones de Control de Calidad para alimentos en los Mercados Internacionales

El presente capítulo pretende desarrollar el marco teórico sobre las Certificaciones de Control de Calidad, con el propósito analizar la aplicación, importancia y clasificación empleada en los mercados de Estados Unidos, Europa y Japón.

Así mismo, destacar la incidencia de estas normas de Calidad en las PYMES⁴ como requisitos básicos para ingresar los productos al mercado internacional.

Según la teoría utilizada en el presente informe, con el enfoque de la de sociedad mundial; se retoman algunos aspectos vitales para el estudio de las Certificaciones Internacionales de Control de Calidad, que en el nuevo panorama mundial no se pueden dejar de lado; entre ellos la Economía Social de Mercado.

La consolidación del capitalismo después de la Segunda Guerra Mundial, en todos países occidentales altamente industrializados se debe a que se entra en una síntesis exitosa con un programa socio-político de formar una sociedad próspera integrada. Se logra controlar las tendencias polarizantes que caracterizan el desarrollo del capitalismo desde los comienzos de la revolución industrial y que dieron origen a las crisis cada vez más profundas de las sociedades capitalistas y al proyecto socialista, como antítesis fundamental al capitalismo.

⁴ Pequeña y Mediana Empresa salvadoreña (PYMES).

Es así, como al final de la guerra de 1939-45 no cabe duda en la opinión pública y la clase política de casi todas las afiliaciones ideológicas que habría de superar al capitalismo o "civilizarlo".

Los proyectos de un "capitalismo civilizado" que finalmente prevalecían en todos los países occidentales avanzados, utilizaron una gran cantidad de mecanismos más o menos pragmáticos de carácter aditivo.⁵

Como ha de señalarse más adelante, hay también una interpretación que ve un conjunto decisivo de factores interdependientes aunque no necesariamente intencionados.

El concepto teórico que más explícitamente formula el objetivo político de la "prosperidad para todos" dentro de un sistema económico esencialmente capitalista es el de la Economía Social del Mercado, concepto que se aplica, en el sentido estricto, al modelo de orden económico, explícitamente elaborado, que le sirvió al primer gobierno de la República Federal de Alemania después de la Segunda Guerra Mundial como pauta para encauzar su política económica.

*Su configuración teórica se relaciona ante todo con los nombres de Walter Eucken y Alfred Müller-Armack, y su implementación política con el de Ludwig Erhard. Los lineamientos básicos esenciales del modelo caracterizan la constitución económica de la mayoría de las naciones industrializadas de Occidente, aun cuando no necesariamente su reflexión teórico ideológica.*⁶

⁵ La reflexión teórica de la nueva realidad se encuentra en conceptos como el de la economía mixta, del Estado de bienestar, de la democracia social o el arreglo entre las clases.

⁶ Pfaller, Alfred, 1997, El concepto de la Economía Social del Mercado y la Nueva "De-civilización del Capitalismo en Europa. Bonn, FES-Library, 1998. Pág. 15.

El proyecto de la Economía Social de Mercado,⁷ constituye tanto la modalidad más eficiente de coordinación económica, como también una condición necesaria para garantizar la máxima libertad política.

Según esta afirmación, es tarea del Estado velar por el buen funcionamiento del mercado. Esto significa, principalmente que, el Estado le confiere al mercado un margen de acción suficiente y que por principio no interfiere en el "juego" de la oferta y la demanda.

La decisión en favor de un régimen de economía de mercado implica, por lo tanto, de manera esencial una limitación del Estado. Sin embargo, el concepto también compromete al Estado a intervenir activamente en el mercado cada vez que allí se configuren constelaciones de poder - formalmente inobjetables - que afecten seriamente la competencia, de la cual depende la eficiencia superior del mercado en la generación de bienestar social.

*Es así como, los monopolios y cárteles anulan esta eficiencia, independientemente de que se presenten del lado de la oferta o de la demanda. Será tarea del Estado impedir que éstos se produzcan o hacerlos desaparecer en caso dado. Esto requiere de un Estado suficientemente fuerte para poder actuar en contra de los que tienen poder económico.*⁸

Ahora bien, la teoría de la Economía Social de Mercado reconoce explícitamente que ni siquiera un mercado altamente eficiente satisface todas las necesidades de una sociedad.

⁷ Se basa en la convicción de que el mercado en combinación con la propiedad privada de los medios de producción es el rasgo esencial del capitalismo.

⁸ Pfaller, Alfred, El concepto de la Economía Social del Mercado y la nueva "De-Civilización del Capitalismo en Europa / [Electronic ed.]. - Bonn, [1997]. - 12 Bl. = 36 Kb, Text Electronic ed.: Bonn: FES-Library, 1998. Pág. 16.

Es por ello que, le atribuye al Estado la obligación de intervenir activamente dondequiera que se produzca un fenómeno de intereses sociales legítimos.

Esta obligación de intervenir, abarca tres aspectos: restricción de la libertad del mercado, compensación de fallas del mercado y la corrección de resultados generados por el mercado.

Las Certificaciones de Control de Calidad para el sector de alimentos, exigen mejorar el recurso tierra con métodos conservacionistas del medio ambiente⁹; en este sentido, el presente capítulo estará enfocado a demostrar que, a mayor asociatividad¹⁰ de cooperativas de producción con destino a la exportación como estrategias de inserción al mercado internacional, se disminuyen los costos de las entidades públicas y privadas de fomento y asistencia técnica, condiciones de procesos de provisión de materias primas para las distintas cadenas productivas.

La agroindustria rural a nivel latinoamericano, elabora una amplia variedad de productos alimenticios, que aún mantienen autenticidad y originalidad ligadas a las circunstancias sociales, culturales y de disponibilidad local de recursos naturales. En el marco actual de

⁹ Lo cual implica que a mayor incorporación de nuevas prácticas culturales en el área industrial en el manejo eficiente de su capacidad instalada, demandará incorporar en los recursos humanos, valores y mecanismos de cooperación que les facilite enfrentar las exigencias y estándares de producción, así como, los requerimientos administrativos de exportación al mercado internacional.

¹⁰ Entiéndase por Asociatividad la agrupación de PYMES en forma organizada con características similares según sus bienes producidos.

la globalización¹¹ de la economía estos productos tienen un rol importante como elemento integrador del sector de alimentos y el mercado.

Los consumidores de mercados internacionales, entre ellos el norteamericano, europeo, japonés y ONGs ambientalistas; buscan cada vez más información sobre el origen y el proceso de elaboración de los productos alimenticios, de igual manera a nivel internacional aumentan las preferencias por productos auténticos y elaborados de acuerdo a conocimientos avalados por la tradición.

Este hecho contribuye fuertemente al desarrollo de las políticas productivas y comercializadoras favorables a la identificación cultural de los productos alimenticios.

Quando se ofrecen garantías de que el producto alimenticio corresponde a lo que se busca, el consumidor esta dispuesto a pagar un precio más alto, como los alimentos producidos bajo normas de control de calidad y que cumplan con las exigencias del respeto al medio ambiente. Todos ellos preferidos y demandados crecientemente en la Unión Europea (UE), Estados Unidos y Japón. De igual manera el conocimiento e interés del consumidor latinoamericano en características de calidad de los alimentos que se encuentren sobre la inocuidad de los mismos, ha ido en aumento en los últimos años.¹²

¹¹ Concepto que pretende describir la realidad inmediata como una sociedad planetaria, más allá de las fronteras, barreras arancelarias, diferencias étnicas, credos religiosos, ideologías políticas y condiciones socio-económicas o culturales. Surge como consecuencia de la internacionalización cada vez más acentuada de los procesos económicos, los conflictos sociales y los fenómenos político-culturales.

¹² Ablan E., 2000. Políticas de Calidad en el Sistema Agroalimentario Español. Agroalimentaria, No. 10. Pág. 63.

A nivel mundial, el grado de exigencia de los consumidores respecto a los productos alimenticios se ha elevado y diversificado, en virtud del aumento de la información disponible y ante la oferta de una gran variedad de productos en el mercado.

La demanda de estos bienes con atributos de valor diferenciadores puede corresponder a un número pequeño de personas de países en vías de desarrollo; sin embargo, se observa actualmente en los mercados liderados por los países más desarrollados, como los que forman la Unión Europea, Estados Unidos y Japón, una creciente demanda de productos con valor agregado.

Este consumidor conciente se interesa, por conocer aspectos sobre la naturaleza del producto, método de producción y/o transformación y respaldo de las características específicas que le ofrece el producto alimenticio.

De igual forma, cuando le ofrecen garantías de que el producto corresponde a lo que busca, el consumidor está dispuesto a pagar un precio más alto.

Para garantizar al consumidor que un producto alimenticio presenta efectivamente uno o más atributos de valor diferenciadores, existen sistemas voluntarios de control de calidad. Estos sistemas normalmente consisten en que una entidad independiente de la empresa, llamado organismo certificador, verifica y controla que el producto responda a los atributos de valor que pretende adquirir.

La forma visible como el producto muestra que ha sido verificado, es mediante la presencia de etiqueta de un sello, símbolo o logotipo de calidad. Un sello que garantice un

atributo de calidad puede convertirse en una herramienta importante de comercialización, en beneficio de las pequeñas empresas agroindustriales.

*Una inspección seria y un sistema de certificación que cubra toda la cadena productiva, hacen necesaria la existencia de normas o estándares de referencia respecto de los cuales se compruebe conformidad. De allí que todos los sellos de calidad tienen en común que los productos que los ostentan, deben cumplir en forma comprobada una serie de condiciones.*¹³

*El desarrollo de los sistemas de sellos de calidad con relación a las PYMES productoras de alimentos ha configurado tres tipos de atributos de calidad, generalmente aceptados: la Denominación de Origen, la Especialidad Tradicional Garantizada y la Producción Orgánica. Estos son los tres tipos de calidad que coinciden con la necesidad de proteger la autenticidad de los productos y de privilegiar un tipo de agricultura respetuosa del medio ambiente.*¹⁴

El escenario descrito, enfrenta a las PYMES al desafío de fortalecer su dimensión empresarial y tener que considerar como relevantes aspectos de gestión de calidad como las certificaciones internacionales, comercialización y medio ambientales entre otros, para ingresar, competir eficazmente y cumplir los requisitos exigidos por mercados como la Unión Europea, mercado cuyos requisitos y modalidades se presentan a continuación.

¹³ Ablan E., 2000. Políticas de Calidad en el Sistema Agroalimentario Español. Agroalimentaria, No. 10. Pág. 66.

¹⁴ *Ibíd.* Pág.67.

1.1 Las Certificaciones de Control de Calidad para Alimentos aplicadas por la Unión Europea (UE) en sus Mercados Nacionales.

El consumidor europeo busca cada vez más informarse sobre el origen y el proceso de elaboración de los productos alimenticios y prefiere productos auténticos que tengan más sabor, que contribuyan a elaborarlos bajo estrictas normas de calidad y preservar el medio ambiente.

Ya no se trata de comprar productos estándares que se diferencian del precio, sino adquirir productos cuya calidad sea identificada, garantizada y que responda a lo esperado por el consumidor. Esta nueva pauta de comportamiento de los consumidores europeos, junto con la saturación del mercado de los productos agro alimenticios ha contribuido fuertemente al desarrollo de una política favorable hacia la identificación cultural de los productos alimenticios de origen agrícola.¹⁵

La Política de Calidad de la UE actualmente tiene reglamentados tres corrientes de Sellos de Calidad para productos y alimentos de origen agrícola:

- a) La indicación Geográfica Protegida –IGP- y la Denominación de Origen Protegida –DOP- (CEE No 2081/92).*
- b) La Especialidad Tradicional Garantizada –ETG- (CEE No 2082/92); y*
- c) La Agricultura Ecológica (CEE No 2092/91).¹⁶*

¹⁵ Mulder J., 1998. Informe sobre una política de Calidad para los productos agrarios y agroalimentarios. Comisión de Agricultura y Desarrollo Rural de la Unión Europea. Pág. 81.

¹⁶ Cantarelli F. 2000. El Observatorio Internacional para la valorización de los alimentos tradicionales de los países mediterráneos de la Unión Europea. Agroalimentaria, Junio No. 10. Pág. 51.

Estos sellos, garantizan condiciones comunes y controladas por los productos comercializados con el sello respectivo. El objetivo de estos sellos, respaldados por una legislación común para todos los Estados miembros, es armonizar la protección de la autenticidad del producto en el ámbito de la UE y de proporcionar un enfoque uniforme ante la disparidad de prácticas que a nivel nacional, existen en cada Estado miembro.¹⁷

a) Denominación de Origen, Indicación Geográfica Protegida y Especialidad Tradicional Garantizada

Las reglamentaciones que norman el uso de estas clasificaciones se formularon en 1992, para apoyar el desarrollo y protección de los productos de la agroindustria rural, estimular la producción agrícola variada, proteger el abuso e imitación de nombres de productos y para facilitar información al consumidor respecto al carácter específico de los productos.

- 1. Denominación de Origen Protegida –DOP-** Garantiza que el producto que lleva este sello ha sido producido, transformado y elaborado en una zona geográfica determinada, con conocimientos específicos reconocidos y comprobados.
- 2. Indicación Geográfica Protegida –IGP-** Garantiza que el producto que lleva este sello presenta un vínculo con el medio geográfico en al menos una de las etapas de su desarrollo: producción, transformado o elaboración.

¹⁷ Ibid. Pág. 52.

3. Especialidad Tradicional Garantizada –ETG- Garantiza que el producto que lleva este sello presenta una composición tradicional o está elaborado según un método de producción tradicional.

Las tres categorías anteriores forman parte de un Registro Comunitario, donde se asocia el nombre del producto al Pliego de Condiciones que debe cumplir para ostentar la clasificación correspondiente: DOP, IGP o ETG. El Sello o Logotipo comunitario es el distintivo que puede usarse sobre la etiqueta o envase del producto aprobado y en su promoción publicitaria, permitiéndole aumentar la percepción visual y aproximarlos a los consumidores de toda la UE.

Los consumidores tienen garantía de que éstos son productos controlados, que responden a las exigencias de su categoría.

Por Reglamento los Estados miembros deben contar con los recursos técnicos y humanos necesarios para realizar los análisis de control y visitas de fiscalización.

A continuación se presenta el procedimiento a seguir para optar a las categorías descritas con anterioridad.

Cuadro 1

PROCEDIMIENTO GENERAL DE REGISTRO PARA PRODUCTORES Y PROCESADORES	
§	Definir el producto, sus condiciones, formas de control de acuerdo a especificaciones bien precisas: Pliego de Condiciones.
§	Enviar solicitud de Postulación con el Pliego de Condiciones completo a las autoridades nacionales competentes.
§	Estudio de la solicitud a nivel nacional. Posteriormente es enviada a la Comisión Europea.
§	Si se cumplen los requerimientos, se realiza una primera publicación en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, para informar a todas las personas que puedan estar interesadas.
§	Si no hay objeciones, la Comisión Europea publica el nombre del producto protegido en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas.

Fuente: Comisión Europea, 2001. Política de Calidad.

Tabla: Elaboración Propia, 2007.

El procedimiento general de registro lo deben cumplir los productores y procesadores que desean optar a una de las tres categorías de productos protegidos (DOP, IGP o ETG).

En las tablas presentadas a continuación se detallan los productos que se encuentran dentro de las diferentes categorías (DOP, IGP o ETG).

Cuadro 2

Categorías de Productos que actualmente forman parte del Registro de DOP, IGP (CEE No 2081/92) y de ETG (CEE No. 2082/92)
§ Quesos
§ Productos cárnicos procesados
§ Carnes frescas
§ Pescados y mariscos frescos y procesados
§ Productos de origen animal de tipo: huevos, miel, lácteos diversos (excepto mantequilla)
§ Materia grasas mantequilla, margarina, aceites)
§ Aceitunas
§ Frutas hortalizas y cereales en estado natural y transformados
§ Productos de panadería, pastelería, repostería o galletería
§ Cervezas
§ Bebidas fabricadas en base a extractos de plantas

Fuente: Comisión Europea, 2001. Política de Calidad.

Tabla: Elaboración Propia, 2007.

Cuadro 3

Categorías de productos que actualmente pueden formar parte solamente del Registro ETG (CEE No.2082/92)
§ Chocolates y demás preparadas alimenticias que contengan cacao
§ Pastas alimenticias (Cocidas o rellenas)
§ Platos compuestos
§ Salsas sazonadas preparadas
§ Potajes o caldos
§ Helados o sorbetes

Fuente: Comisión Europea, 2001. Política de Calidad.

Tabla: Elaboración Propia, 2007.

Cuadro 4

Categorías de productos que actualmente pueden formar parte solamente del Registro DOP e IGP
§ Aguas minerales naturales y aguas de manantial
§ Gomas resinas naturales
§ Aceites esenciales
§ Heno
§ Corcho
§ Cochinilla

Fuente: Comisión Europea, 2001. Política de Calidad.

Tabla: Elaboración Propia, 2007

b) Ramas Productivas dentro de la Unión Europea: Agricultura Orgánica o Ecológica

En el año 1991, la UE aprobó el Reglamento sobre la Producción Agrícola Ecológica ¹⁸ y su indicación para productos agrarios y en 1999 incluyó la Cría Ecológica de Animales.

Esta normativa se enmarca también dentro de la política agraria común de fomento a la producción de bienes de calidad, que integra al mismo tiempo la protección del medio ambiente.

Dentro de los Procesos Productivos Agrícolas, en lo que respecta a la ganadería dicha normativa agrega el bienestar de los animales. De igual manera, ese Reglamento establece una base estándar para la Categoría Orgánica o Ecológica, asegurando al consumidor que el producto adquirido responde a esta denominación.

En el caso de la Producción Agrícola Ecológica, la normativa exige que una entidad certificadora pública acreditada o un órgano privado de control reconocido en cada Estado miembro, controle que el producto efectivamente se ha obtenido en observancia respetando las exigencias correspondientes de la UE.

En el siguiente apartado se presenta el caso específico de Francia, país con un desempeño muy exigente en materia de certificación de alimentos.

¹⁸ La Agricultura Ecológica no utiliza abonos ni plaguicidas sintéticos, no hormonas o antibióticos que favorezcan el crecimiento y no utiliza semillas genéticamente modificadas.

1.1.1 Países Europeos más destacados en materia de Certificaciones Internacionales de Calidad: Francia

Francia es un país considerado con un nivel superior en la promoción y protección de su patrimonio culinario y de sus productos alimenticios, que forma parte de una tradición de producción con calidad.

Para cumplir este propósito, las autoridades francesas han institucionalizado herramientas voluntarias¹⁹ representadas por Sellos de Calidad.

A continuación se presentan los Sellos que en Francia gozan de vigencia y renombre.

Cuadro 5

Sellos de Calidad franceses oficiales para productos alimenticios	
§	Sello: Certificación de Conformidad, garantiza que las características del producto obedecen normas específicas de manufactura y/o composición.
§	Label Rouge o Sello Rojo de Calidad Superior, que garantiza una calidad superior o Premium.
§	Sello de Denominación de Origen Controlado (AOC), que garantiza identificación de las características del producto con el lugar geográfico del cual proviene.
§	Sello de Agricultura Biológica, que garantiza un modo de producción natural y respetuoso del equilibrio ecológico, donde el agricultor no ha utilizado elementos químicos o sintéticos.

Fuente: Comisión Europea, 2001. Política de Calidad.
Tabla: Elaboración Propia, 2007.

Dos de estos cuatro Sellos de Calidad, se encuentran también normados a nivel ante la UE: el Sello de Agricultura Biológica y Sello Denominación de Origen Controlado; cabe

¹⁹ Las herramientas voluntarias garantizan al consumidor una característica de calidad determinada, validan su valor agregado y aseguran una competencia leal.

destacar que, en el caso de la Denominación de Origen Controlado, Francia ha sido el país líder a nivel mundial en su institución.

a) Agricultura Biológica

El Sello Biológico garantiza que, el producto alimenticio fresco y procesado ha sido obtenido mediante técnicas de producción que privilegian el equilibrio del medio ambiente, factor que se considera de mucha relevancia en lo que a una producción de calidad se refiere.

La Agricultura Biológica o Ecológica consiste en el uso de métodos de cultivo y de crianza de animales que respetan el equilibrio de los recursos naturales y excluyen el uso de fertilizantes y pesticidas químicos. Este sello aparece en 1991 con la reglamentación europea CEE No. 2092/91, para las producciones vegetales.²⁰

Posteriormente, los ministros europeos adoptaron en 1999 la Reglamentación CEE No. 1809/99 para la producción de animales biológicos –REPAB- que entró en vigencia abarcando tanto productos de origen vegetal como animal. En el caso de los productos orgánicos de origen animal, Francia elaboró un Pliego de Condiciones complementarias al Reglamento Comunitario – C.C. REPAB-, el que considera ciertas provisiones más estrictas.

El producto aprobado, puede llevar el sello oficial francés y además ir acompañado del sello propuesto por la UE. De igual forma se puede destacar que el sello oficial francés de

²⁰ Cantarelli F. 2000. El Observatorio Internacional para la valorización de los alimentos tradicionales de los países mediterráneos de la Unión Europea. Agroalimentaria. Venezuela .Junio No. 10. Pág.45.

productos biológicos es usado ampliamente en Francia y que su reconocimiento por parte del consumidor incluso traspasa las fronteras de este país.²¹

El Sello ABC (Agricultura Biológica Orgánica) es propiedad del Ministro de Agricultura y Pesca y garantiza desde 1995, la aplicación del reglamento CEE No. 2092/91 y el C.C. REPAB y en productos procesados, avala que al menos un 95% de los ingredientes cumplen con éste requisito.²²

El control de la condiciones de producción de transformación y de importación es también realizado por organismos de certificación acreditados por el Comité Francés de Acreditación -CORFAC²³-, al igual que en los casos de otros sellos.

b) Denominación de Origen Controlada

La Denominación de Origen Controlada o AOC²⁴, se refiere al uso del nombre de un país, región o de una localidad específica, para designar un producto alimenticio originario de un determinado lugar y cuyas características de calidad se relacionen o sean determinadas por el medio geográfico en que se originó e incluye factores naturales y humanos.

El concepto de Denominación de Origen Controlada, fue originalmente creado en Francia en 1935 para los vinos. En dicho año se creó simultáneamente el Instituto Nacional de

²¹ *Ibíd.* Pág.46.

²² Cantarelli F. 2000. El Observatorio Internacional para la valorización de los alimentos tradicionales de los países mediterráneos de la Unión Europea. Agroalimentaria. Junio No. 10. Venezuela. Pág.47.

²³ COFRAC, iniciales que responden a su nombre en francés :Comite Français d' Accreditation

²⁴ AOC, iniciales que responden a su nombre en francés: Appellation d' Origine Controlée.

Denominaciones de Origen –INAO²⁵-, para proponer al gobierno el reconocimiento de las denominaciones de origen, resolver sobre la base de la regulación correspondiente y realizar el control, la protección de estas denominaciones hizo que la normativa se extendiera a otros sectores, como el de los quesos en 1960 y mas tarde en 1990 al conjunto de los productos agroalimentarios.²⁶

En el presente, el INAO sigue siendo el organismo público a cargo del reconocimiento de la Denominación de Origen Controlada y de su protección jurídica. Adicionalmente, la Ley de Orientación Agrícola del 9 de Julio de 1999, le da al INAO el reconocimiento de productos susceptibles de beneficiarse de una Indicación Geográfica Protegida –IGP- de acuerdo a la normativa comunitaria.²⁷

El Sistema de Denominación de Origen Controlada de iniciativa francesa ha sido reconocido y promovido en el ámbito de la UE, creándose en 1992 una legislación comunitaria (CEE No. 2081/92) para proteger bajo este concepto los productos alimenticios de todos los Estados miembros y crear un solo Registro de los productos aprobados.

Dado que en Francia, existe la protección de la denominación de origen antes que a nivel de la UE, sólo cuando un producto cuya Denominación de Origen Controlada ha sido aprobada a nivel nacional, puede solicitar la inscripción en el Registro de Denominaciones de Origen Protegidas o Indicación Geográfica Protegida a nivel de la UE.

²⁵ INAO: iniciales que responden a su nombre en francés : Institut National des Appellations d'Origine

²⁶ Cantarelli F. 2000. El Observatorio Internacional para la valorización de los alimentos tradicionales de los países mediterráneos de la Unión Europea. Agroalimentaria. Junio No. 10. Venezuela. Pág.50- 51.

²⁷ Cantarelli F. 2000. El Observatorio Internacional para la valorización de los alimentos tradicionales de los países mediterráneos de la Unión Europea. Agroalimentaria. Junio No. 10. Venezuela, Pág.52.

El éxito del reconocimiento de los productos de Denominación de Origen, además del apoyo institucional del Estado francés que interviene en la protección de sus productos alimenticios y tradiciones culinarias, está en su valorización por parte de los consumidores. La adhesión y fidelidad del consumidor se ha demostrado con los vinos, en los que casi un 80% de ellos tienen AOC, con un volumen de ventas que exceden los 78 mil millones de Euros.²⁸

La mención AOC identifica un producto auténtico, tradicional, cuyas características se relacionan a su origen geográfico. Esta mención garantiza una conexión íntima entre el producto y la tierra; es decir, una zona geográfica determinada, con sus características geológicas, agronómicas y climáticas y las disciplinas específicas impuestas por las personas que trabajan el producto para obtener mejores beneficios y mantener el prestigio adquirido²⁹.

El concepto de Denominación de Origen Controlada, proporciona instrumentos que pueden permitir que áreas geográficas conocidas como difíciles puedan beneficiarse de los productos obtenidos de ellas. En consecuencia, el producto con AOC puede convertirse en una herramienta genuina de promoción y desarrollo de un territorio o área geográfica.

Además, se considera importante dedicar un apartado a España por contar con una trayectoria de fomento a la certificación de productos con valor agregado.

²⁸ Rubio Bañón, A.; Aragón Sánchez, A. (2002): "Factores explicativos del éxito competitivo. Un estudio empírico en la pyme" Cuadernos de Gestión, vol. 2, núm. 1, Pág. 49.

²⁹Rubio Bañón, A.; Aragón Sánchez, A. (2002): "Factores explicativos del éxito competitivo. Un estudio empírico en la pyme" Cuadernos de Gestión, vol. 2, núm. 1, Pág.50.

1.1.2 Países Europeos más destacados en materia de certificaciones internacionales de calidad: España

Ante la saturación de los mercados de productos alimenticios, surgen también en España, las Denominaciones de Calidad como instrumentos voluntarios de promoción de productos, otorgando a los consumidores signos de garantía que les permitan reconocer los productos diferenciados o de valor agregado.

En el sector agroalimentario español, esta diferenciación se da a través de la Denominación de Origen en aquellos productos de buena calidad con potencial tanto económico como social³⁰.

a) Denominación de Origen y Específica para la elaboración de productos con calidad

En el presente existen en España las Denominaciones de Origen, actualmente también reconocidas a nivel de la UE según la Reglamentación Comunitaria CEE No. 2081/92 y se presentan a continuación:

³⁰ Zahera, M. (1996): "Las PYMES españolas y la Innovación", Citada por: Harvard Deusto Bussines Review. Pág. 62.

Cuadro 6

Tipos de alimentos que se encuentran dentro de las Denominaciones de Origen
§ Aceite de Oliva virgen extra
§ Jamones, embutidos y salazones
§ Carnes frescas
§ Frutas
§ Arroces y legumbres
§ Hortalizas
§ Quesos
§ Otros: miel, turrón, chufa y avellanas

Fuente: Zahera, M. (1996): "Las PYMES españolas y la innovación".

Tabla: Creación Propia, 2007.

b) Estructura de Control de calidad para la elaboración productos

En España, el control de las Denominaciones de Origen y Específica le corresponde a los Sellos Reguladores. Estos son órganos profesionales formados por representantes del sector productor, elaborador y/o transformador del producto con Denominación.

Los Consejos Reguladores son de carácter público³¹ y están formados por un Presidente, Vicepresidente, Vocales de los distintos sectores participantes y vocales técnicos. Todos los vocales son elegidos por sufragio cada cuatro años y proviene de los cursos del sector productor y elaborador correspondiente de la Denominación.³²

³¹ Los Organismos de Certificación pueden ser de naturaleza pública o privada, pero es fundamental que estén acreditados y que su labor sea uniforme.

³² En algunos países desarrollados, existe una política de calidad institucionalizada y se controla en el ámbito estatal la presencia de sellos de calidad en los envases de los productos alimenticios. Aunque la fiscalización de la pueden realizar entidades privadas o públicas, estas deben estar acreditadas o reconocidas por la autoridad pública competente.

Las funciones de los Consejos Reguladores se presentan a continuación:

Cuadro 7

Funciones de los Consejos Reguladores	
§	Elaborar y controlar los registros
§	Orientar, vigilar y Controlar la producción acondicionamiento o producción y la calidad de los productos. Esta tarea la realizan inspectores especialmente habilitados, los cuales actúan en forma imparcial respecto de los productores y/o colaboradores.
§	Clasificar y calificar el producto
§	Promocionar y defender la Denominación de Origen o Específica.
§	Iniciar y resolver los expedientes sancionados por incumplimiento del Reglamento.
§	Actuar con plena responsabilidad y capacidad jurídica para obligar y comparecer en juicios, ejerciendo las acciones que le correspondan en su misión de representar y defender los intereses generales de la denominación.
§	Aprobar las etiquetas comerciales, propias para cada firma inscrita con Denominación de Origen o Específica, respectivamente.

Fuente: Zahera, M. (1996): "Las PYMES españolas y la innovación".

Tabla: Creación Propia, 2007.

c) Etiquetado para Productos con Calidad

En todos los etiquetados figura obligatoriamente la mención: Denominación de Origen o Específica. Todo producto destinado al consumo debe ir provisto de contra-etiquetas, las cuales son expedidas por el Consejo Regulador y son colocadas en la planta envasadora, transformadora o elaboradora, después del control que garantiza la Denominación de Origen o Específica, respectivamente. Estos distintivos deben ser colocados de forma que no permitan una nueva utilización de los mismos.

d) Agricultura Ecológica en España

La Agricultura Ecológica se encuentra regulada en España desde 1989, cuando se aprobó este término como Denominación Genérica. Más adelante, el 1 de Enero de 1993, con la entrada en vigencia de la reglamentación europea en este campo, se establecen las bases legales para

que la Comunidades Autónomas, a través del Real Decreto 1852/93, sobre producción agrícola ecológica y su indicación en los productos agrarios y alimenticios, asuman el control de este tipo de producción de acuerdo a la norma comunitaria (CEE No. 2091/91).³³

Con la dictación del Real Decreto 1852/93 también se crea la Comisión Reguladora de Agricultura Ecológica, adscrita al Ministerio de Agricultura y Pesca y Alimentación. Esta Comisión integrada por representantes del sector productivo de los consumidores, del Estado y de las comunidades Autónomas, están a cargo de la armonización y del seguimiento de todo lo relativo a la normativa vigente y su control, para asegurar su aplicación uniforme, eficaz y correcta en todo el territorio español.³⁴

Como distintivo para que el consumidor reconozca en el mercado los productos de la Agricultura Ecológica, todas las unidades envasadas, además de su propia marca, llevan una contra-etiqueta numerada y un logotipo o sello específico con el nombre y/o código del organismo de control y la leyenda Agricultura Ecológica.

Estos distintivos avalan que, la finca o industria donde se ha producido o elaborado el producto, han sido sometidas a los controles e inspecciones correspondientes por parte del organismo asignado en la Comunidad Autónoma respectiva, constituyen además la única garantía confiable para el consumidor, de que el producto responde a la calidad y características anunciadas en la etiqueta.³⁵

³³ Zahera, M. (1996): "Las PYMES españolas y la innovación", Harvard Deusto Bussines Review, Pág. 67.

³⁴ Herrera, J.; Moreno, M.D.; Martínez, C. (1998): "La gestión de la calidad en empresas españolas resultados de un estudio empírico de ámbito europeo", Revista de Economía y Empresa, vol. XII, núm. 32 (2ª época, 1er cuatrimestre), Pág. 83.

³⁵ Zahera, M. (1996): "Las PYMES españolas y la innovación", Citado por: Harvard Deusto Bussines Review, Pág. 68.

En el caso de España, el control es realizado por autoridades públicas a través de Consejos o Comités de Agricultura Ecológica Territoriales, organismos que son dependientes de las Consejerías o Departamentos de Agricultura de las Comunidades Autónomas o directamente por Direcciones Generales.

Otros mercados que son de gran atractivo al sector exportador salvadoreño son el de Estados Unidos y Japón, cuyas exigencias se presenta a continuación.

1.2 Las Normas de Control de Calidad para Alimentos aplicadas por Estados Unidos y Japón en sus Mercados Nacionales.

1.2.1 Estados Unidos

En Estados Unidos (EEUU), existen diferentes tipos de sellos de calidad en los envases de productos alimenticios. Por una parte están los institucionalizados a través del Departamento de Agricultura –USDA-, como la certificación voluntaria de carne de ave y carne de cerdo.

En este caso, los productos son inspeccionados por personal entrenado que clasifica el producto en grados de calidad de acuerdo a estándares oficiales. Estos productos llevan en el envase el sello o marca de inspección con las iniciales USDA. Por otra parte, están los sellos de calidad emitidos por asociaciones privadas, como la Asociación Americana del

*Corazón, la que avala con su marca de aprobación productos que son parte de una alimentación sana para el corazón.*³⁶

En el mercado de los productos orgánicos, ha proliferado la variedad de sellos y cada entidad certificadora tiene su símbolo para representar que el producto ha sido elaborado de acuerdo a las normas preestablecidas. A continuación se presentan las características de algunos programas de Sellos de Calidad vigentes en los EEUU.

e) Programa de Certificación de Carne y Aves del United States Department of Agriculture USDA.

Este es un programa voluntario de clasificación de carne de ave y servicio de certificación, desarrollado por el Programa de Aves del Servicio del Mercado Agrícola³⁷ del Departamento de Agricultura – USDA³⁸ - de los EEUU. El objetivo de este programa es apoyar la comercialización de aves y sus subproductos a lo largo de todo el país.³⁹

La graduación o clasificación del ave es realizada por una persona entrenada asignada a una planta específica por tiempo completo o medio tiempo. Solo cuando se procesan grandes cantidades de aves, dado que cada carcasa o bandeja debe ser clasificada individualmente, se puede autorizar a personal de la planta entrenado para que realice una verificación del trabajo de clasificación en una muestra representativa de las aves. Bajo este sistema pueden ser

³⁶ Benito, C.M^a. (1998): “Guía para la implantación de la Calidad Total en las PYMES”, Alta Dirección, núm. 197, Pág.15.

³⁷ Agricultural Marketing Service –AMS-

³⁸ Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

³⁹ Benito, C.M^a. (1998): “Guía para la implantación de la Calidad Total en las PYMES”, Pág.16

*clasificados diferentes tipos de aves, como pollos, aptos, pavos, gansos, palomas, en la forma de bandejas listas para cocinar, en trozos o como producto con algún tipo de proceso.*⁴⁰

Los parámetros de calidad evaluados para determinar el grado de clasificación son: conformación o forma de la bandeja o carcasa o sus partes, proporción adecuada de carne respecto de los huesos, distribución pareja de la carne, cobertura adecuada de la piel, ausencia de plumas y de partes descoloridas. Cada uno de los parámetros que determinan el grado del ave es evaluado en base a estándares de calidad preestablecidos para determinar si el producto está en el Grado A, B o C. todos los parámetros evaluados deben clasificar en el grado máximo para ostentar el Grado A.

*Los costos de clasificación, son iguales al salario de la persona entrenada que realiza la clasificación en la planta más una cantidad de dinero según el volumen del producto clasificado y los costos administrativos. Sin embargo, el costo por libra de producto por este servicio es solo un poco más que aquel en que incurren las plantas en sus propios servicios de clasificación y personal de Control de Calidad.*⁴¹

f) Programa de Certificación de Alimentos Sanos para el Corazón de la American Heart Association –AHA

Este programa, se desarrolla en un esfuerzo conjunto con la Food and Drug Administration –FDA-⁴²y se inicia en 1995, con el objetivo de ayudar al consumidor en la selección de alimentos saludables para el corazón.

⁴⁰ Ibíd. Pág.16-17.

⁴¹ Benito, C.M^a. (1998): “Guía para la implantación de la Calidad Total en las PYMES”, Alta Dirección, núm. 197, Pág.17

⁴² Administración de Alimentos y Drogas de los Estados Unidos.

Actualmente, la AHA⁴³ certifica más de 700 productos alimenticios de 65 empresas diferentes entre ellas la mayoría son medianas y grandes empresas. Estos productos certificados deben cumplir con los requisitos de composición nutricional de la FDA o de la USDA para poder incorporar un mensaje saludable relacionado a las enfermedades coronarias en la etiqueta del producto alimenticio.

Específicamente por cantidad o porción de referencia, el alimento debe ser: bajo en grasa, bajo en grasa saturada, bajo en colesterol y no debe exceder un nivel descalificado de sodio. Además el alimento debe aportar al menos un 10% del valor de referencia diario de al menos uno de estos seis nutrientes: proteína, fibra dietética, vitamina A, vitamina C, Calcio o hierro. En el caso de productos del mar y de carnes de animales salvajes (regulados por la FDA) y productos cárnicos y de aves (regulados por la USDA), los productos deben ser extra magros. EL producto tampoco puede exceder una cantidad descalificadota de sodio.⁴⁴

g) Procedimiento y Condiciones para la Empresa

Los fabricantes de alimentos interesados en la certificación, deben suministrar información sobre la composición nutricional de los productos, junto con otra documentación para que la Asociación Americana del Corazón los revise.

Además, deben suministrar seguridad en forma escrita a través de una carta y un contrato que indique que la información nutricional de su producto está correcta y que el producto satisface todas las regulaciones de etiquetado y legislación gubernamental.

⁴³ Asociación Americana del Corazón.

⁴⁴ FSIS. Food Safety and Inspection Service USDA, Meat and Poultry Labeling Terms, Última revisión Mayo 2006. EEUU. Pág.48-49.

Cuando un producto está avalado por la certificación, este puede utilizar el símbolo, frase y nombre de la AHA en su envase con la previa aprobación del material a imprimir.

La certificación también puede ser utilizada en la publicidad y en actividades promocionales del producto alimenticio, pero todo el material debe ser aprobado por la AHA antes de su uso.

La AHA, no certifica o autoriza el uso de su símbolo en productos alimenticios que sean fabricados por la industria tabacalera o una subsidiaria de ésta; de igual manera, no certifica los alimentos medicinales, suplementos dietéticos, sustitutos de alimentos, bebidas alcohólicas u otros alimentos que no estén alineados con la posición de la AHA.

h) Alimentos Certificados

Actualmente, los alimentos certificados con el símbolo de la AHA abarcan los rubros: cereales y productos horneados, bebidas y jugos, productos lácteos, alimentos congelados, frutas y verduras procesadas, todo tipo de carnes, productos del mar procesados y alimentos varios preparados.

i) Programa que Certifica el Bienestar de los Animales

El Free Farmed Certificate Program - FFCP- es desde Febrero de 2000, un programa voluntario de certificación de productos cárnicos derivado de animales que han crecido en un ambiente de comprobado bienestar. Este programa es administrado, monitoreado y certificado

por el Servicio de Animales de Granja⁴⁵. El objetivo de este programa es proporcionar una verificación independiente que certifique que los animales han sido tratados en forma humanitaria durante su crianza, sobre la base de estándares desarrollados específicamente para éste propósito por un Comité Científico de la Asociación Americana Humanitaria.⁴⁶

Dentro de las variables controladas están: acceso a comida y agua suficiente y limpia, medio ambiente sano donde ese desenvuelvan, suficiente protección ante las inclemencias del tiempo y espacio suficiente para moverse, entre otras. Simultáneamente se establecen normas para el personal a cargo de los animales que debe ser entrenado en el trato adecuado de los animales.⁴⁷

Los productores que deseen optar a esta certificación, deben contactar el Servicio de Animales de Granja para informarse sobre el programa, las normas exigidas y bases de la información requerida, por ejemplo: Manual de la Granja, Registro de Salud veterinaria. Toda esta información debe ser enviada al Servicio de Animales de Granja, quien evalúa la solicitud, contacta al productor para el seguimiento de la información y envía un asesor para la primera visita de terreno. Durante la visita de terreno, el asesor realiza entrevistas al personal administrativo y a los trabajadores en el campo, observa las operaciones y revisa registros y documentos de respaldo. Luego el asesor o auditor que ha realizado la visita de terreno, contacta al Servicio de Mercadeo Agrícola de USDA, el que puede decidir el envío e un auditor al lugar en proceso de certificación.⁴⁸

⁴⁵ Farm Animal Services –FAS–, organización sin fines de lucro creada por la Asociación Americana Humanitaria dedicada desde 1877 al bienestar de los niños y animales.

⁴⁶ FSIS. Food Safety and Inspection Service USDA, Meat and Poultry Labeling Terms, Última revisión Mayo 2006. EEUU. Pág. 55

⁴⁷ FSIS. Food Safety and Inspection Service USDA, Meat and Poultry Labeling Terms, Última revisión Mayo 2006. EEUU. Pág. 56.

⁴⁸ Ibid. Pág. 58.

Los solicitantes que cumplan con todos los requerimientos exigidos por los estándares y, que aprueben la auditoria en terreno, recibirán un certificado de aprobación que tiene vigencia de un año. Luego de la firma de una carta de acuerdo entre ambas partes, el productor aprobado puede usar la marca Free Farmed en los envases de los productos.

El Sello Free Farmed es una marca registrada en los EEUU y también en Canadá, México, Corea y Japón, países hacia los cuales se exportan productos cárnicos desde los EEUU. Productos con éste sello se expanden en grandes cadenas de supermercados de la costa este de los EEUU y también en cadenas más exclusivas de otras regiones del país.

Los tipos de productos certificados por la institución American Human Association con el Sello Free Farmed son: carne de vacuno, productos lácteos, huevos, aves y carne de cerdo.

Cabe destacar que, este sello garantiza un trato humanitario hacia los animales de los cuales proviene el alimento que los ostenta. Este programa de certificación, no relaciona dicho trato humanitario al efecto potencial sobre la calidad del producto alimenticio. Sin embargo, es posible asociar este modo de crianza de los animales a una calidad del producto final diferenciada, como ocurre por ejemplo en algunos productos cárnicos que ostentan el Label Rouge en Francia.

j) Programa de Certificación de Productos Orgánicos

Alrededor de 26 Estados de los EEUU, tiene una legislación propia en relación a la producción orgánica y en la mayoría de ellos la certificación es voluntaria. Solamente en los estados de Texas, Idaho, Nuevo México y Washington la certificación es obligatoria, cuando se usa un mensaje relativo a lo orgánico en el envase del producto. En todo el país hay 44 entidades certificadoras de producción orgánica, de las cuales 34 son agencias privadas y 10 son programas de certificación estatales (Maryland, Kentucky, Colorado, Oklahoma, Louisiana, Texas, New México, Nevada, Idaho y Washington).⁴⁹

Entre los sellos de algunos organismos certificadores de productos orgánicos vigentes desde el año 2001 en los EEUU se encuentran:

1. California Certified Organic Farmers –CCOF-
2. Quality Assurance International -QAI-
3. Organic Crop Improvement Association-OCIA-
4. Oregon Tilth Certified Organic –OTCO-

En todos estos organismos, el procedimiento para obtener la certificación es bastante similar, salvo los estándares o normas usadas dependan aún del propio organismo certificador mientras no entre en vigencia el Programa Nacional Orgánico (21 de Octubre de 2002). La otra variante es que, cada entidad certificadora usa su sello o logotipo en los envases de los productos certificados. En todos los casos el sello avala que el producto

⁴⁹ FSIS. Food Safety and Inspection Service USDA, Meat and Poultry Labeling Terms, Última revisión Mayo 2006. EEUU. Pág.58.

ha pasado por un proceso de control y que existe conformidad con la norma exigida por la entidad que certifica.

Cuando se refiere a producción orgánica de origen animal, se permite la mención a su categoría de origen en la etiqueta de la siguiente forma: certificado como orgánico más el nombre de la entidad certificadora.

Sin embargo, esta mención o sello debe ser pre-aprobada por el USDA y el mensaje debe cumplir con requisitos básicos como, que la entidad certificadora posea estándares que especifique los componentes de un bien producido orgánicamente y cuente con un sistema para asegurar que el producto cumple con esas normas.

1.2.2 Japón y la Responsabilidad Institucional en materia de Producción con Calidad para el Sector de Alimentos

En el Japón la reglamentación de los alimentos es responsabilidad del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y de Pesca –MAFF⁵⁰- y del Ministerio de Salud, Trabajo y Asistencia Social –MHLW⁵¹-.

El MAFF tiene un Sistema de Estándares conocido como JAS, conforme a su significado en inglés, Japanese Agricultural Standards⁵². Algunos productos agrícolas y los alimentos procesados, bebidas, pastas, aliños, productos deshidratados, jarabes, mermeladas, grasas y aceites, productos del mar y productos procesados en base a ellos, lácteos,

⁵⁰ MAFF: Ministry of Agricultural, Forestry and Fisheries.

⁵¹ Ministry of Health, Labor and Welfare.

⁵² Estándares Japoneses para los productos agrícolas.

*carnes procesadas; tienen estándares JAS para normar su calidad y etiquetado apropiado.*⁵³

Esta certificación se encuentra establecida en la ley concerniente a la estandarización y etiquetado apropiado de productos agrícolas y de silvicultura. La certificación JAS es voluntaria, excepto en el caso de los productos orgánicos.

Junto con la creciente oferta de alimentos en el mercado, los consumidores ponen atención al sabor, frescura, salud y seguridad de los alimentos en un etiquetado de calidad, estandarizado y de fácil comprensión.

El establecimiento de estándares JAS están sujetos a la decisión del Comité de Estudios, representado por consumidores, productores, procesadores y distribuidores de alimentos, así como también expertos académicos. Estos estándares son revisados cada cinco años.

La presencia o ausencia de marcas o símbolos de certificación adheridos a la etiqueta de un producto, tiene la posibilidad de influir en la decisión de compra. Para el consumidor japonés el símbolo JAS garantiza que el producto ha sido elaborado de acuerdo a los estándares de calidad definidos para ese producto, lo cual comprende el proceso de fabricación, control de ingredientes permitidos, higiene, entre otras características de calidad.

⁵³ Japanscan, 2000. Food Industry Bulletin Functional Foods and Functional Drinks in Japan. Market Report. Última revisión: Junio 2006. Pág. 23.

a) Procedimiento para obtener aprobación de uso de Sello JAS.

La certificación de productos puede ser realizada por una organización independiente acreditada o por el propio fabricante, si éste ha sido a su vez acreditado por un organismo de certificación independiente. La metodología de certificación es propuesta por el MAFF y es realizada teniendo acceso a registros de producción o mediante visitas periódicas a no anunciadas al sitio de producción.

El Sello JAS o JAS MARK, aunque no lleva ninguna leyenda, es conocida por los consumidores y asociado de conformidad a la calidad JAS.

Las entidades de certificación independientes son de dos tipos: organismos privados de certificación acreditados por el MAFF u organismos de certificación estatales, aunque actualmente se promueven la participación de organismos Privados. De esta forma toda la metodología de control y aprobación de conformidad con los estándares JAS es la misma, aunque las entidades sean distintas. Los organismos acreditados deben guardar registros de su trabajo y deben renovar su acreditación cada cinco años.⁵⁴

Los productos importados, también pueden postular a ser aprobados para llevar el símbolo JAS de conformidad con las normas japonesas. La aprobación puede ser otorgada por un organismo certificado extranjero, solo si está acreditado por la MAFF. De lo contrario, el producto debe ser certificado por una entidad estatal u otra acreditada.⁵⁵

⁵⁴ Japanscan, 2000. Food Industry Bulletin Functional Foods and Functional Drinks in Japan. Market Report. Última revisión: Junio 2006. Pág. 29.

⁵⁵ *Ibid.* Pág. 30.

El MAFF realiza inspecciones para verificar el trabajo de los organismos certificados acreditados, estatales y extranjeros acreditados.

b) Certificación de Productos Orgánicos en Japón

En el caso de los productos orgánicos, ya sean frescos o procesados, la certificación de que el producto implica los estándares establecidos por el MAFF, es obligatorio desde abril de 2001.

Existen distintos organismos acreditados por el MAFF, la certificación de productos orgánicos y su logotipo aparece junto al sello Organic JAS Mark en el producto aprobado, este símbolo es el más reconocido por los japoneses. Adicionalmente la entidad certificadora agrega su nombre o símbolo.

c) Símbolo FOSHU

El Gobierno Japonés introdujo en 1991 a través de la marca o símbolo FOSHU, un sistema de aprobación voluntario para la aparición de mensajes saludables específicos en el etiquetado de alimentos funcionales⁵⁶. Los demás productos funcionales no pueden usar mensajes saludables, solo pueden optar a realizar mensajes de facto para llamar la atención de la presencia de ingredientes funcionales.⁵⁷

⁵⁶ Alimentos funcionales son aquellos en los cuales hay concentración de uno o más ingredientes han sido manipulados para modificar y mejorar su contribución a una dieta saludable. (Definición del Instituto de Medicina de la Academia Nacional de Ciencias de los Estados Unidos).

⁵⁷ JETRO, 1998. What requirement must be met in order sell products in Japan? First steps in Exporting to Japan. Última revisión: Junio 2006. Pág. 63-65.

Al año 2000, entre un 10 y un 15% de los productos funcionales en el mercado japonés tienen un mensaje aprobado y pueden llevar el símbolo FOSHU en su etiqueta. Este símbolo se ha transformado en una herramienta de comercialización importante para estos alimentos en Japón, país donde desde 1988 se han lanzado más de 2000 diferentes alimentos y bebidas del tipo funcional. La leyenda que acompaña al símbolo o sello FOSHU dice: Autorizado, Alimento saludable.

Los ingredientes de tipo funcional en el mercado japonés comprenden: prebióticos, probióticos, fibra dietética, edulcorantes no-cariogénicos, polifenoles, calcio y promotores de absorción, hierro, carotenos, licopenos, ácidos grasos polín saturados y moderadores del metabolismo lipídico y de la hipertensión arterial. Estos ingredientes son usados en la elaboración de bebidas (bebidas de fantasía, te de hierbas, bebidas de cacao, bebidas lácteas y yogures) y de alimentos (quesos helados de crema y de agua, productos de confitería, galletas, snack, cereales de desayuno, pastas instantáneas, edulcorantes, entre otros).⁵⁸

Ahora bien, resulta imprescindible que las PYMES en El Salvador, conozcan a profundidad la forma y los requerimientos o costos financieros, en la cual operan las entidades Certificadoras de Control de Calidad para alimentos, con este fin se presenta a continuación el siguiente acápite que contiene tanto instituciones como requisitos que se necesitan para contar con dicha certificación.

⁵⁸ *Ibíd.* Pág.66.

1.3 Requisitos y Empresas Certificadoras de Control de Calidad para Alimentos en América Latina y Centro América

A manera de exposición breve, es de destacar que los controles de calidad, los encargados de las certificaciones en América Latina (AL) y Centroamérica (C.A.) no son del todo instituciones individuales y exclusivas para controlar los alimentos; sino más bien, son organismos que cuentan con varias áreas para ser certificadas entre ellos se mencionan: construcción, medio ambiente, procesos, industrial, buenas prácticas laborales, seguridad y salud ocupacional; entre otros se derivan aún más específicas las diferentes, llámeselas “ sub-áreas” de certificación . Vale la pena hacer mención que muchas certificadoras de calidad, tienen un vínculo directo o cercano a cada gobierno.

1.3.1 Organismos encargados de la Certificación de Control de Calidad de Alimentos en América Latina

América del Sur es posiblemente, una de las zonas que más ha tomado en serio el tema y proceso de certificación de productos; de manera general, es de señalar que las certificadoras de calidad latinoamericanas se abren cada vez más espacio y logran de igual manera renombre y aceptación, en la misma región del sur; hoy en día los procesos de certificación de calidad son tomados tan en serio que la elaboración de controles de calidad esta apoyada y financiada en gran parte por los gobiernos locales, de tal forma que el servicio de certificar la calidad se extiende afuera de sus fronteras.

En sus inicios los mismos países tomaron la iniciativa de crear procesos de certificación; pero actualmente van mas allá, inclusive en países no suramericanos las certificaciones argentinas, colombianas, uruguayas y brasileñas son aceptadas, estos forman una especie de red certificadora que les permite o facilita promocionarse entre ellos y formar un grupo de procuración en el control de calidad.

1.3.2 El Sistema IQ NET como principio de las Certificadoras de Control de Calidad de alimentos en Latinoamérica

El sistema IQ NET es una red de certificadoras a nivel mundial, estandariza procesos que posteriormente certifica, enfocado en el control de la calidad; dicho sistema incluye en Latinoamérica a varias instituciones que se encargan de certificar procesos en el continente Americano.

En el mundo, los miembros de IQNet han otorgado el 25% de los procesos certificados. En Norte América, los miembros de IQNet han participado con el 18% de las certificaciones. En Sur América los miembros de IQNet, tienen una participación del 35% de los procesos certificados.⁵⁹

A continuación, se presenta el perfil de manera general de la Red Internacional de la Calidad:

⁵⁹ IQ NET tiene como misión: Reconocer y Promover las certificaciones otorgadas por los socios de la Red, reconocer las necesidades de los clientes para ofrecerles innovaciones y valores agregados a sus productos y servicios; y proporcionar servicios de gravamen y certificación a los clientes mundiales en una base global.

Estructura de IQ NET:

- 1. La Red Internacional de Certificaciones esta activa desde 1990*
- 2. La red es formada por 38 organizaciones partes con más de 200 subsidiarias a nivel mundial*
- 3. La oficina principal esta basada en Suiza.*

Competencias de IQ NET:

- 1. Los miembros de IQNET certifican más de 200,000 compañías en 150 países lo cual es alrededor del 30% del Mercado a escala*
- 2. IQNET tiene la capacidad de aportar 10,000 auditores y 5,000 expertos en todos los sectores de la economía, auditando en más de 30 diferentes idiomas*
- 3. Es la red más grande de certificadores a nivel mundial*

Beneficios de IQNET a sus usuarios:

- 1. Los certificados de IQNet realzan el funcionamiento de negocio y facilitan el comercio internacional*
- 2. Los usuarios pueden elegir de una creciente variedad de actividades certificables: ISO 9001, ISO 14001, EMAS, AS 9100, ISO/TS 16949, QS 9000, TL 9000, OHSAS 18001, HACCP, BRC, IFS, VDA 6.2, BS 7799-2/ISO 17799, SA 8000, QWEB, Buena Privacidad, Buenas Practicas.*
- 3. 40 acreditaciones y una aceptación mutua de la red IQNET*
- 4. IQNET optimiza los costos y brinda los resultados auditados y transparentes*

5. Los clientes de IQNet pueden beneficiarse de servicios de valor-adición como IQNet 9004 y los gravámenes de IBEC (clase del negocio de IQNet), las instalaciones de entrenamiento etc.

6. IQNET respalda su trabajo como miembro de las siguientes organizaciones:

- § IAF (Accreditation International)
- § EA (Accreditation Europe)
- § ISO/CASCO (Conformity Assessment)
- § ISO/TC 176 (ISO 9001)
- § ISO/TC 207 (ISO 14001)
- § QuEST Forum (TL 9000)
- § EFQM (Business Excellence)
- § CIES (The Food Business Forum)
- § GFSI Global Food Safety Initiative⁶⁰

Un programa de certificación de calidad tiene el objetivo de proporcionar a los consumidores, la verificación de que el bien adquirido es producido de una determinada forma. Esta verificación puede involucrar el entrenamiento de los productores, mantenimiento de registros, auditorias, controles periódicos de producción y condiciones del proceso productivo. Los procedimientos de una certificación, varían dependiendo organismo certificador y la característica de calidad que se está evaluando.

Los programas de certificación son necesarios cuando, la calidad o seguridad no pueden ser comprobadas directamente por el consumidor, porque son el resultado de muchas decisiones de manejo durante el proceso productivo.

⁶⁰IQNET-CERTIFICATION, Documento Web, traducción al español propia del grupo de investigación, última revisión: junio 20 de 2006. Pág. 12.

Generalmente es más económico certificar varias características, cubriendo simultáneamente aspectos de calidad y seguridad. La motivación para adoptar un proceso de certificación del producto es capturar a aquella parte del mercado dispuesta a pagar por una calidad superior, asociada a características determinadas por las preferencias calidad, producción, seguridad u otras características diferenciadoras.

Los retornos de la certificación, dependen del número de consumidores que demandan productos de mejor calidad y que están dispuestos a pagar más por esa diferencia de calidad.

1.3.2.1 Instituto Argentino de Normalización y Certificación (IRAM)

En países como Argentina, los controles y certificaciones de calidad son muy importantes, debido al grado de flujo comercial con los países de la Unión Europea; los productos argentinos a diferencia los bienes procedentes de países que van desde Colombia hasta México, tienen como principal mercado de inserción Estados Unidos.

Se enfatiza que el IRAM posee una larga trayectoria dentro del Sistema de Certificación y Normalización de Procesos.

En sus inicios se identificó como Instituto Argentino de Racionalización de Materiales (1935-1966), actualmente conocido por Instituto Argentino de Normalización y Certificación.

⁶¹

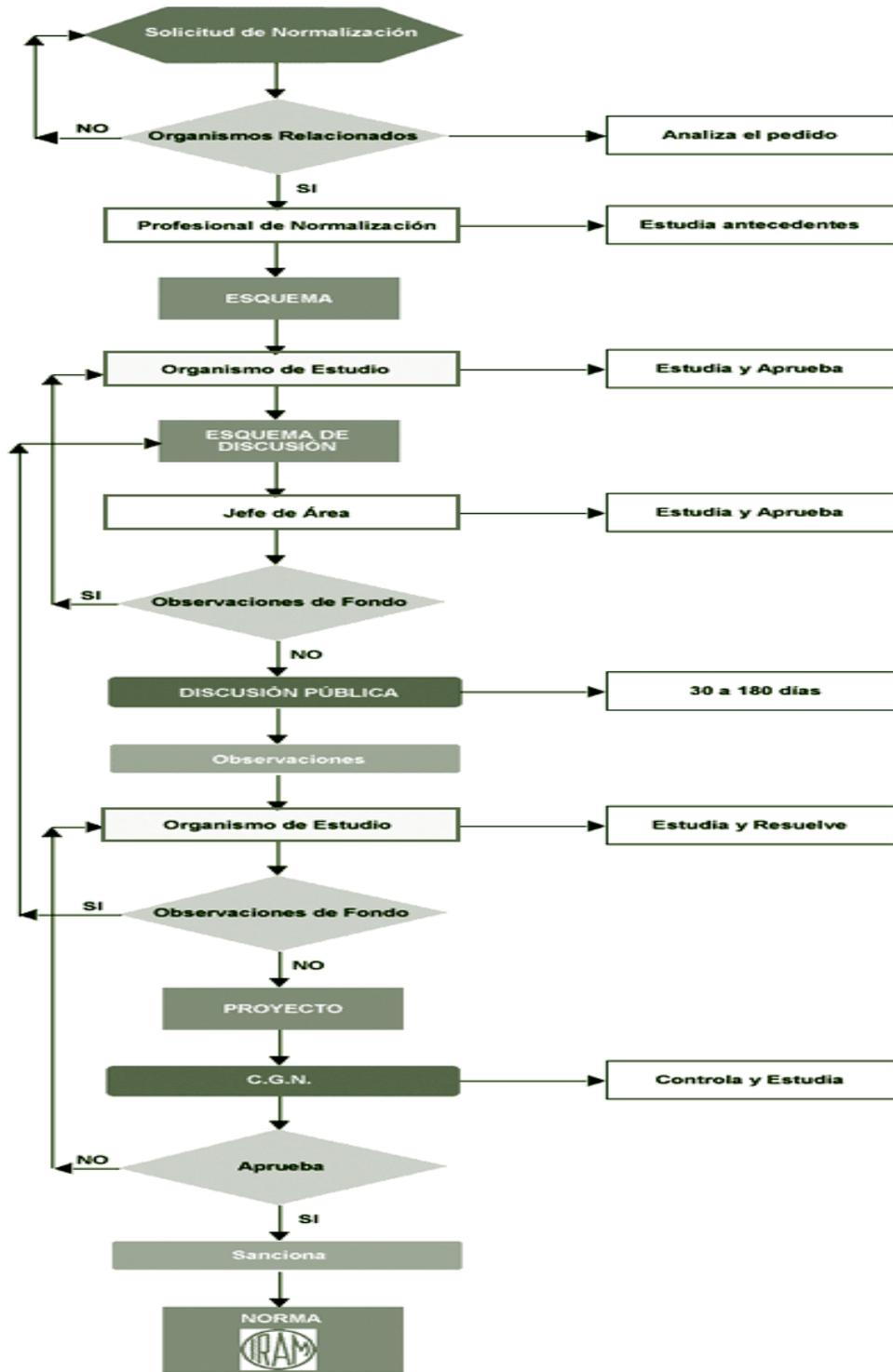
⁶¹ IRAM Instituto de Normalización argentino. Última revisión: junio 20 de 2006. Pág. 10

Una de las características principales de IRAM es que, tal y como su nombre lo indica hace un especial énfasis en lo referente a Normalización y Certificación; este sistema clasifica a la primera norma como:

El documento que establece las condiciones mínimas que debe reunir un producto o servicio, para que sirva al uso que esta destinado (la Guía ISO/IEC 2:1991 dice que una norma es: Un documento establecido por consenso y aprobado por un organismo reconocido que establece, para usos comunes y repetidos, reglas, criterios o características para las actividades o sus resultados, que procura la obtención de un nivel óptimo de ordenamiento en un contexto determinado.⁶²

A continuación en el siguiente esquema se detalla el proceso de elaboración de una norma.

⁶² *Ibíd.* Pág. 11.



Fuente: IRAM

Con el esquema anterior, se puede observar claramente como el IRA elabora el proceso para conformación de una norma; no obstante, se debe tomar en cuenta que en estos momentos se esta dando a conocer únicamente el proceso de la creación de la norma, si llegar todavía al fin último que es la certificación.

Con lo anterior, se puede ver que el proceso de “normalización” es complejo, se debe destacar que a nivel Latinoamericano el IRAM es uno de los institutos de mayor tecnificación y avance en lo referente a procesos normalizadores, su estructura y organización esta bien definida (ver anexo 1; estructura de IRAM).

La conformación de comités y subcomités de acuerdo al área a estandarizar y certificar es parte de la estructura organizacional de IRAM, estructura que, como se menciona en párrafos anteriores, representa una de las principales áreas de certificación en lo referente a alimentos, ver en el anexo 2 relacionado con la Dirección de Normalización de IRAM en Argentina.

La Organización Internacional de Normalización (ISO) define certificación como "atestación por tercera parte relativa a la calidad de productos, procesos, sistemas o personas".⁶³

⁶³ Entiéndase por atestación, la actividad que se basa en la decisión tomada luego de la revisión. Consiste en autorizar y emitir una declaración de que se ha demostrado que se cumplen los requisitos especificados. Esta declaración puede ser un certificado o una marca de conformidad. En todos los casos la declaración garantiza a los usuarios de la evaluación de la conformidad que se cumplen los requisitos especificados.

Para que la certificación se realice en forma imparcial, debe ser realizada por una tercera parte; es decir, un organismo independiente de los intereses del proveedor, objeto de la certificación (primera parte) y del usuario de la certificación (segunda parte)

Los requisitos especificados que define la certificación, pueden estar contenidos en normas, especificaciones técnicas, reglamentos u otros documentos normativos.

La ISO en el conjunto de normas, establece 8 tipos de sistemas de certificación:

1. *Ensayo de tipo.*
2. *Ensayo de tipo y posterior ensayo de muestras obtenidas en el mercado.*
3. *Ensayo de tipo y posterior ensayo de muestras de fábrica.*
4. *Ensayo de tipo y posterior ensayo de muestras obtenidas en el mercado y en la fábrica.*
5. *Ensayo de tipo y evaluación y aceptación del sistema de la calidad del fabricante, y posterior seguimiento consistente en la auditoría del sistema de la calidad de la fábrica y el ensayo de muestras obtenidas en la fábrica, en el mercado o en ambos (Guía ISO/IEC 28).*
6. *Evaluación y seguimiento del sistema de gestión de la empresa.*
7. *Ensayo de lotes.*
8. *Ensayo 100%.⁶⁴*

Con lo anterior se puede observar que, el proceso de normalización y de certificación si bien, son complementarios no significan lo mismo; cada proceso de certificación es

⁶⁴IQNET-CERTIFICATION, Documento Web, traducción al español propia del grupo de investigación, última revisión: junio 20 de 2006; Pág. 31.

diferente y requiere de diferente tipo de expertos para poder elaborar un documento guía para la certificación y la normalización.

Para el caso específico de los alimentos, el IRAM posee un organigrama definido para la sección; este se encuentra basado en los procesos y lineamientos de las normas ISO para alimentos específicamente en la ISO 22000; a su vez, este conforma sus propios procesos de normalización y certificación a los cuales se les incluye las siglas del instituto IRAM; por ejemplo, si una determinada empresa se certifica con la ISO 22000, pero a su vez quiere darle un mayor realce a su certificación y también cumple con los requerimientos “ extras” elaborados por IRAM, su certificación será entonces IRAM – ISO 22000 ó, en dado caso, hace referencia a la certificadora que como se explicaba anteriormente, es una red a nivel global, determina que la empresa está autorizada para realizar el proceso y al certificar se hace referencia a quien certificó bajo la norma antes mencionada. Para mayor comprensión del ejemplo, ver lo referente a la Norma IRAM 14201 relacionado a las buenas prácticas de manufactura en servicios de alimentos en el anexo 3.

Cuadro 8

NORMA IRAM 14201: BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA EN SERVICIOS DE ALIMENTOS

Cuando el consumidor decide adquirir alimentos preparados fuera de su hogar tiene un sin número de expectativas: comida sana, rica y nutritiva; alrededores limpios y servicio agradable.

Los restaurantes, deben reconocer el derecho del cliente de obtener alimentos inocuos y aptos para el consumo e implementar procedimientos que garanticen seguridad alimentaria, así como la responsabilidad de respetar y proteger la salud de los demás por medio de una manipulación cuidadosa. Se propuso la redacción de esta norma IRAM teniendo en cuenta las siguientes consideraciones: a) Las operaciones en los Servicios de Alimentos son potencialmente peligrosas. b) Los datos epidemiológicos demuestran que muchas enfermedades transmitidas por alimentos (ETA) se producen por fallas en los Servicios de Alimentos. c) Con frecuencia, las personas alimentadas en Servicios de Alimentos pertenecen a grupos vulnerables, como por ejemplo ancianos, enfermos o niños. El deterioro de los alimentos ocasiona pérdidas y puede influir negativamente en el comercio y en la confianza de los consumidores.

OBJETO DE LA NORMA
Esta norma establece los requisitos generales de higiene y de buenas prácticas de manufactura de alimentos para el consumo humano y destinados a su utilización en los Servicios de Alimentos.

DEFINICIONES
1| Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)
• Se entienden como las condiciones operacionales mínimas para la obtención de alimentos inocuos.

2| **Inocuidad**
• La inocuidad es la garantía de que los alimentos no causarán daño al consumidor cuando se elaboren o consuman de acuerdo con el uso al que se destinan.

3| Certificación

• La certificación es un proceso mediante el cual una organización tercera e independiente da fe, que un producto, sistema o proceso, cumple con determinadas especificaciones de calidad.

4| Auditoría

• Verifica que los elementos que integran un sistema de calidad (seguridad alimentaria) sean efectivos y apropiados.
• Provee evidencias objetivas relacionadas con: reducción, eliminación y prevención de No Conformidades.

5| Auditores

• Compromiso de confidencialidad.
• No emiten juicios ni sugerencias sobre acciones correctivas.
• El espíritu de las Auditorías es trabajar para la mejora continua del sistema.
REQUISITOS NORMATIVOS
Cap 4 Establecimientos de preparación, distribución y de servicio.
Cap 5 Requisitos de higiene del establecimiento.
Cap 6 Requisitos sanitarios y de higiene del personal.
Cap 7 Requisitos de higiene en la elaboración.
Cap 8 Otros requisitos de calidad.

FACTORES INVOLUCRADOS EN LA SEGURIDAD DE ALIMENTOS

• Alimentos: su condición de inocuidad y su protección en la preparación y servicio.
• Gente: aquellos involucrados en el manejo de alimentos tanto empleados como clientes.
• Instalaciones: la condición sanitaria de la planta física y del equipo utilizado en la operación del servicio de alimentos.

Fuente: IRAM, 2006.

Para finalizar, en el caso de la Certificadora de Calidad Argentina, es importante reiterar, que es una de las más especializadas y diversificadas a nivel de Latinoamérica, esta muy bien posesionada en la región y goza de mucha credibilidad en los mercados internacionales fundamentado en el buen sistema organizacional, amplia gama de rubros normalizados y certificados, situación que por destacar no es algo común en la región, puesto que no todas las certificadoras cuentan con una gran variedad de procesos en diferentes rubros.

Hoy en día, la importancia de saber elegir una certificadora para un proceso es de vital importancia para acceder a los mercados mundiales, el prestigio que esta tenga y sobre todo la red bajo la cual este amparada, hace la diferencia al momento de elegir, en ese sentido se puede decir que IRAM tiene mucha ventaja sobre algunas certificadoras de calidad regionales.

1.3.2.2 Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (ICOTEC)

Al igual que en Argentina, ICOTEC de Colombia es uno de los más completos evaluadores y normalizadores en cuanto a calidad se refiere, cuenta con una gran diversidad de productos y procesos a certificar, una de sus principales características es la visión de expandirse en la región en el ámbito de las certificaciones, a pesar que, en otros países como Costa Rica, Chile y El Salvador existen certificadoras, ICOTEC cuenta con base de operaciones también.

En el portafolio académico, cuenta con un enfoque destinado a la comprensión de los requisitos de las Normas ISO, en cuanto a los procesos de implementación, mantenimiento y mejoramiento de los sistemas de gestión.⁶⁵

ICOTEC, al igual que todos los organismos certificadores de calidad en América Latina, tiene como principal carta de presentación las certificaciones y estandarizaciones basadas en las normas de calidad ISO; sin embargo, en el área de los alimentos es de destacar que cuenta con Programa para las buenas prácticas agrícolas (Programa EUREPGAP).

⁶⁵ Tales como: Sistemas de Calidad, Gestión Ambiental, Seguridad y Salud Ocupacional, HACCP para la industria de alimentos

1.3.2.3 Programa para las Buenas Prácticas Agrícolas (EUREPGAP)

Básicamente el EUREPGAP, da credibilidad a la gran mayoría de productos que pretenden entrar a la zona EURO, la importancia de esta acreditación y la complejidad para comerciar en la mencionada zona hace que este organismo tenga que definir los productos alimenticios o agrícolas en rubros, de tal forma que frutas y vegetales es diferente al de flores y plantas ornamentales; también certifica el aseguramiento integrado en el caso de las fincas por la Normativa EurepGAP: Aseguramiento Integrado en la Acuicultura y el Código de Referencia EUREPGAP para Café.

Desde el punto de vista técnico, EurepGAP, es un conjunto de documentos normativos adecuados para ser acreditados por criterios de certificación, reconocidos internacionalmente, tales como la Guía ISO 65. En el desarrollo de estos documentos han participado representantes de todas partes del mundo y de todas las etapas de la cadena de alimentos. Además los puntos de vista de algunos interesados fuera de la industria de alimentos, tales como organizaciones de consumidores y del medio ambiente así como gobiernos, han ayudado a dar forma a los protocolos.

Como resultado de este amplio proceso de consulta, se ha elaborado un protocolo robusto y desafiante, pero no obstante asequible, el cual puede ser utilizado por los agricultores de todo el mundo para demostrar su cumplimiento con las Buenas Prácticas Agrícolas. Los estándares se encuentran enteramente disponibles y son libres de obtenerse desde el sitio Internet de EurepGAP.

No se pretende en ese sentido, explicar o profundizar en cada uno de ellos; la complejidad y la individualidad que implica este proceso de certificación, hace ver que no será acreditada como certificadora de ese control de calidad a cualquier institución que lo pretenda.

EurepGAP comenzó en 1997 como una iniciativa de minoristas miembros del grupo EUREP (Euro-Retailer Produce Working Group). Desde entonces, ha evolucionado hasta convertirse en lo que es hoy, una asociación equitativa en la que participan tanto productores agrícolas, como sus clientes minoristas. La Misión es desarrollar normativas y procedimientos de amplia aceptación para la certificación global de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA).

1.3.2.4 AENOR de España

La certificadora AENOR cuenta con las ventajas de ser parte de un estado miembro de la Unión Europea, lo cual la sitúa en una posición privilegiada frente a otras certificadoras a nivel latinoamericano, además de eso posee sus propios sellos de certificación siempre basados en los controles de calidad internacionales y europeos en el caso del segundo por ejemplo el CE de la Comunidad Europea (Ver anexo 4).

La aplicación de la marca CE, fue introducida por la Comisión Europea y fue la misma que estableció las condiciones para usar la marca CE a partir de las diferentes directivas de certificación CE. Con la aplicación de la marca CE, el fabricante o su representante dentro de la Unión Europea, declara que el producto individual cumple con las normas generales de seguridad de las directrices de aplicación de la marca. Los fabricantes que no

pertencen a la Unión Europea pueden nombrar a los importadores europeos como sus representantes.

Dentro de los certificadores mas importantes para América Latina se puede decir que AENOR es quizás uno de los mas completos puesto que como ya se mencionaba anteriormente, es nacional de un país de la UE; lo cual le facilita el conocimiento y entendimiento de la reglamentación de este; además de eso, la afirmación de la multidisciplina de la institución esta basada en ejemplos tales como: el proceso de certificación que tiene en la compatibilidad de los sistemas informáticos con LINUX⁶⁶ ; dicho proceso, es al igual que todo lo referente al control de calidad muy minucioso y es tal que, se examina cuestiones tales como: los instrumentos informáticos de software y hardware, en el caso del hardware o insumos de la computadora detalles como el teclado y el Mouse forman parte del análisis⁶⁷.

La pregunta es ¿Que tiene que ver con las certificaciones de productos y servicios a lo cual va enfocada la variable? Parte de la respuesta se basa en elementos técnicos de informática, tales como: el porque del uso de un determinado software al uso de otro, entrando un poco en materia, la mayoría de empresas , gobiernos, ONG, y actores involucrados en procesos y productos utilizan sistemas operativos de la marca Microsoft, sin embargo, LINUX quizás su mas cercano competidor, gana cada vez más terreno en países como : Venezuela, Brasil y otros que han implementado LINUX en sus ministerios; en América Latina si bien es cierto que, aún eso no es algo tan importante a nivel gubernamental debería serlo para las empresas, en especial para las PYMES, que pretenden entrar con pie derecho en mercados tan complejos como el de la Unión

⁶⁶ Marca AENOR-Compatibilidad Linux, ultima revisión 20 de junio de 2006.Pág. 25

⁶⁷ AENOR, Documento Web, Última revisión 20 de junio de 2006. Pág. 19.

Europea; no solamente ayuda en la parte de la certificación y el conocimiento; sino también, el uso alternativo de instrumentos facilita el intercambio y el acceso a mercados.

De manera general y como parte del conocimiento en el proceso de la certificación, AENOR presenta también el proceso de certificación en diagrama, así como en el proceso de seguimiento en caso de ser certificado.



Fuente: AENOR España

La estructura anterior detalla claramente el proceso que se debe seguir para obtener una certificación, en este proceso para el caso de España se otorga un contrato, permitiendo de esta forma al productor adquirir los beneficios del respaldo AENOR.

Posteriormente, los productores certificados deben dar continuidad a este proceso, en el siguiente diagrama se detallan los pasos a seguir.



Fuente: AENOR España

Según el diagrama se presenta un proceso de seguimiento para mantener vigente la certificación para el producto, de esta manera, se emite un dictamen en el que se avala o rechaza el mantenimiento de la norma.

Básicamente, el uso de la normalización y/o certificación en América Latina, aún no se ha desarrollado a lo largo de los años como debería de ser, esto es confirmado por la necesidad y oportunidad que se le presenta a dos o tres certificadoras (entre ellas una española) de certificar en países de la región, aún y cuando en cada uno de los países existen certificadoras, sin embargo el desarrollo y el alcance que estas tienen; no es suficiente como para cubrir todas las áreas certificables hasta el momento.

La red de certificadoras aún no ha entrado en un ciclo de competencia fuerte, y es afirmado al momento de ver como entre los miembros de los grupos de IQNET al cual pertenecen la gran mayoría de certificadoras emblemas.

Por país se promocionan entre si y presentan vínculos electrónicos directos entre ellos, también el ser receptoras del proceso de certificación del otro les sirve como punta de lanza para poder afirmar su participación a escala internacional; si se habla en términos de capacidad de certificar y a escalas menores.

A manera de conclusión, en los países en vías de desarrollo gran parte de la producción de alimentos tiene como destino la exportación. Los productores necesariamente deben contar con la certificación de una entidad con acreditación valida en el país destino. En varios países en desarrollo no existen entidades certificadoras, cuando existen, no están acreditadas por los países importadores.

Por lo general los productores y exportadores no tienen otra alternativa que solicitar los servicios de inspección y certificación a organismos extranjeros. Debido a esto, para los pequeños agricultores, los costos de certificación aparecen como el principal obstáculo para exportar. Lo anterior refleja la necesidad de establecer sistemas de certificación nacionales que respondan a las exigencias de los países importadores cuyos costos no sean demasiados altos.

Los precios de los productos certificados son al menos un 20% superior al de los productos convencionales. Sin embargo, para el productor la entrada a éste lucrativo mercado significa también inversiones altas en inspección, certificación y etiquetado, además de obtener rendimientos más bajos durante el período de transición.

En términos objetivos, factores como: el tamaño del terreno cultivado, el volumen de producción y la disponibilidad de organismos certificados eficientes, son determinantes en los costos de inspección y certificación; al menos para las PYMES, la certificación puede transformarse en una barrera no arancelaria para ingresar a los mercados de la UE, Estados Unidos y Japón.

Conclusión Capitular.

Se ha definido a las Certificaciones Internacionales de Control de Calidad como una herramienta básica para el Comercio Internacional, ya que los mercados exigen estas normas como requisitos para ingresar los diferentes productos. Con base en estos conceptos, se ha tratado de dar un enfoque a la producción actual de algunas empresas en el país y se puede comprobar que, realmente se comienza a desarrollar o impulsar un control de calidad por parte de las empresas, dejando de lado lo antes practicado como inspecciones.

Hablar de actividades preventivas e inspección de la producción conlleva a un conflicto en términos económicos y tecnológicos de la entidad, además de señalar que mayor asociatividad de cooperativas de producción con destino a la exportación como estrategias de inserción al mercado internacional se disminuyen los costos de las entidades públicas y privadas del fomento y asistencia técnica que requieren los procesos de provisión de materias primas de los distintos procesos de producción.

II. El Salvador y las Normas de Control de Calidad para el Sector de Alimentos.

En este capítulo, se pretende evaluar la efectividad de los programas y mecanismos de apoyo que brinda el Gobierno de El Salvador a las PYMES, orientada al logro del desarrollo productivo y la competitividad en el mercado internacional en materia de alimentos.

Las Certificaciones de Control de Calidad para el sector de alimentos son las que entre otros aspectos exigen mejorar el recurso tierra con métodos conservacionistas del medio ambiente.

Lo cual implica que, a mayor incorporación de nuevas prácticas culturales en el área industrial del manejo eficiente de su capacidad instalada, demandará incorporar en sus recursos humanos valores y mecanismos de cooperación.

Pautas que, les facilite enfrentar las exigencias y estándares de producción; así como, los requerimientos administrativos de exportación al mercado internacional.

De igual forma, en la medida que las instituciones públicas y privadas ejecuten programas integrales orientados a elevar la rentabilidad en armonía con el manejo conservativo de los suelos, los agentes cooperativos contarán con recursos de capital que requiere la aplicación de su capacidad instalada para la sostenibilidad de los procesos de industrialización de insumos agrícolas.

En El Salvador, la microempresa es fundamental para la generación de empleo y en la erradicación de la pobreza. Los criterios para la definición se basan en una dimensión laboral (que es el número máximo de trabajadores, incluyendo al empresario y a trabajadores no remunerados) y en una dimensión financiera (en la que por motivos prácticos se utiliza el valor de las ventas brutas).⁶⁸

Muchas características pueden ser expuestas en esta sección sobre las microempresas, pero se tomarán las más significativas, sin obviar la heterogeneidad y diversidad interna del sector:

Las actividades de las PYMES se concentran fundamentalmente en la zona urbana, un poco más de las dos terceras partes de estas se encuentran ubicadas en los mercados urbanos dado que son espacios económicos en los cuales, la población en promedio, obtiene un mayor ingreso y existe una relativa mayor capacidad de consumo respecto a poblaciones más dispersas o residentes en regiones más apartadas.

La industria alimentaria en El Salvador, se ha convertido en uno de los principales sectores manufactureros y de exportación en los últimos años⁶⁹. El empleo generado por el sector de alimentos y bebidas en el año 2005 representó alrededor de 131,527 puestos de

⁶⁸ Según el Libro Blanco de la Microempresa, publicado en 1997, se define a esta como “la unidad económica que tiene entre diez trabajadores o menos y cuyas ventas anuales no superan los ¢600,000”

⁶⁹ De enero a septiembre de 2006 las exportaciones de dicho rubro ascendieron a \$406 millones, superando los \$269.5 millones de 2005, representando este último un crecimiento anual del 50.76%, uno de los porcentajes más altos en los últimos cinco años. Las cifras del periodo enero a septiembre del año 2006 reflejaron un cierre de año prometedor en el sector alimentos y bebidas, equivalente a un saldo positivo en la balanza comercial de \$19.5 millones de dólares.

trabajo, equivalente al 31.4% del total del empleo industrial registrado oficialmente para ese año.

Con base en el Censo Económico 2005 se ha determinado que, existe en el país, aproximadamente 12,400 establecimientos dedicados a la elaboración de productos alimenticios y bebidas. De este total de establecimientos, el 5% cuenta con 5 ó más empleados; generando el 59.4% de los puestos de trabajo en la industria alimentaria. Hay que destacar que la mayoría de establecimientos correspondientes a 11,774 cuentan con 4 ó menos trabajadores en este rubro.

De acuerdo a la subdirección de Inteligencia Competitiva (IC) del Ministerio de Economía, la industria de alimentos, bebidas y tabaco se descompone en 18 subsectores; dentro de los cuales destacan por su crecimiento en valores de exportación: el Alcohol etílico sin desnaturalizar, productos de panadería y galletas, boquitas insufladas y tostadas, preparación para salsas, sopas, condimentos, mostaza y preparaciones, homogenizadas, pastas alimenticias, agua mineral, gasificada, edulcorada o aromatizada y demás bebidas no alcohólicas, jugos de frutas, legumbres (Ej. Frijoles rojos de seda), Confitería, Alimentos para aves, café procesado (soluble y tostado).⁷⁰

⁷⁰ Ministerio de Economía, Dirección de Comunicaciones y RR.PP. "Exportaciones de la industria alimentaria crecieron 51% en 2006". San Salvador, 23 de enero de 2006. Pág.22.

2.1 Política Nacional de Incentivo a las Exportaciones.

Dentro de la literatura económica se plantea que, la apertura comercial combinada con la acumulación de capital humano y un marco adecuado de factores institucionales, constituye una condición necesaria para el despegue económico; para que un país pueda generar y mantener ventajas comparativas en un mundo crecientemente globalizado y competitivo.

La integración de una economía en el mercado mundial, facilita los procesos de aprendizaje en el lugar de trabajo, la adquisición de conocimiento, la adopción de tecnología y la modernización industrial.

Al generar, una mayor demanda de fuerza de trabajo calificada y promover una mayor inversión en capital humano, la apertura comercial, contribuye a incrementar la productividad del sector exportador; a su vez, un sector exportador más productivo adquiere mayores ventajas para insertarse competitivamente en los mercados internacionales.

El tema de apoyo a las PYMES ha tomado auge en el país a partir de 1996, con la creación de instituciones gubernamentales como la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y que posteriormente en 1999 pasó a formar parte del Ministerio de Economía con la mayoría de esfuerzos enfocados a crear oportunidades para exportar.

El gobierno, es un actor fundamental en la ejecución de políticas económicas y reformas institucionales necesarias que favorecen el crecimiento de las exportaciones realizadas por las PYMES y desarrollo productivo, con calidad tecnológica de las mismas, en lo que a condiciones favorables a la exportación se refiere, aspectos que se amplían con más detalle a continuación.

2.1.1 Estrategias Gubernamentales Relacionadas con el Sector Exportador y su desempeño en El Salvador a partir de la década de 1990

Dentro de la política económica impulsada por el gobierno desde comienzos de 1990 en El Salvador, se ejecutó un programa de reformas importantes, cuyos ejes centrales fueron la liberalización económica, la apertura comercial y la liberalización financiera; dentro de los programas de ajuste estructural, es la política de apertura comercial externa, que según el Plan de Desarrollo Económico y Social 1989-1994 tenía como objetivo: "Lograr una mayor apertura de la economía para que exista una efectiva diversificación y aumento de las exportaciones, un restablecimiento e incremento de la competitividad del aparato productivo nacional, y una mayor transparencia en las operaciones comerciales con el exterior".⁷¹

Los programas de ajuste estructural, fueron impulsados por organismos financieros internacionales, principalmente por el Banco Mundial (BM), El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), enmarcando dentro de

⁷¹ Rivera Campos, R. (2000), La Economía Salvadoreña al fFnal del Siglo: Desafíos para el Futuro, San Salvador: FLACSO. Pág. 27.

la ideología neoliberal que pretende reducir la intervención del Estado en la economía y abrir espacios de acción a la empresa privada.

Complementariamente con el programa de desgravación arancelaria, el proceso de apertura comercial ha incluido una política de promoción de exportaciones, sustentada en tres instrumentos jurídicos principales: la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera, derogada en 1999 con la entrada en vigencia de la Ley de Inversiones, la Ley de Reactivación de las Exportaciones y la Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización.

De igual forma, en años recientes, El Salvador ha suscrito una serie de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales, así como otros instrumentos jurídicos internacionales en materia de inversiones, medio ambiente y propiedad intelectual vinculados con el comercio y los movimientos de capitales; y ha participado en diversas iniciativas, de carácter bilateral y multilateral, orientadas a la suscripción de acuerdos de libre comercio, como los Tratados de Libre Comercio firmados por El Salvador con diferentes países del istmo, de igual manera con el mercado europeo.⁷²

El crecimiento de las exportaciones, ha sido la fuerza que lideró el crecimiento de la demanda agregada durante la década de 1990. El crecimiento de las exportaciones no tradicionales (principalmente bienes de la industria ligera) fue dinamizado en particular en el contexto del Mercado Común Centroamericano y mediante el desarrollo de la industria de maquila orientada al mercado norteamericano.

⁷² Rivera Campos, R. (2000), La Economía Salvadoreña al final del siglo: Desafíos para el futuro, San Salvador: FLACSO. Pág. 27-28.

A pesar del cambio sustancial en la estructura de las exportaciones, el crecimiento de éstas probó no ser sostenible. Las exportaciones se desaceleraron en la segunda mitad de la década de 1990. La industria de maquila encontró una mayor competencia internacional y la desaceleración del crecimiento en la región también afectó a las exportaciones salvadoreñas. El crecimiento del producto agregado se desaceleró también. El crecimiento promedio en este período fue menos de la mitad del alcanzado a inicios de los 90, reduciéndose al 3,3% anual.⁷³

Todos esos esfuerzos, si bien han propiciado un incremento de la apertura externa de la economía en casi 16 puntos porcentuales del PIB entre 1990 y 2005, han tenido efectos más bien modestos en términos de fortalecer el sector exportador y generar una mayor captación de divisas para financiar el dinamismo del crecimiento en el largo plazo.

El aporte de las exportaciones a la dinámica de la economía salvadoreña contiene algunas particularidades que es importante examinar para lograr una apreciación adecuada de la dinámica exportadora en El Salvador durante las últimas décadas. Tal dinámica puede ser caracterizada por la recomposición de la oferta exportable en términos de la estructura de exportaciones “tradicionales-no tradicionales”.

En 1990, las exportaciones tradicionales, fundamentalmente el café, constituían todavía el principal componente de la oferta exportable de El Salvador, aportando el 44,7% del valor de las exportaciones totales. En particular, el café contribuyó con el 39,3% de las exportaciones totales en ese año.

⁷³ Ministerio de Economía, Dirección General de Estadísticas y Censo, (2005) Encuesta Económica Anual, San Salvador, El Salvador, septiembre. Pág. 23.

A partir de 1991, las exportaciones no tradicionales sobrepasan por primera vez a las exportaciones tradicionales, para no perder esa ventaja desde entonces. Como porcentaje del PIB, entre 1990 y 2005 el valor de las exportaciones tradicionales disminuyó de 6,2% a 1,1%, mientras que las exportaciones no tradicionales aumentaron de 5,9% a 7,5% del PIB.⁷⁴

Dentro de las exportaciones no tradicionales, destaca el relativo dinamismo registrado por las exportaciones de manufactura⁷⁵, Ello sugeriría que las políticas de promoción de exportaciones agrícolas no tradicionales (ajonjolí, miel de abejas, melones, brócoli, limones, sandías, bálsamo natural, etc.) que han tratado de ensayarse en El Salvador durante 1990 han tenido un impacto más bien modesto en términos de la diversificación de la oferta agro exportable.

La creciente importancia que el área centroamericana ha ido cobrando como mercado de las exportaciones no tradicionales de El Salvador. Durante 1990-2005, el 71,6% de las exportaciones no tradicionales del país ha sido absorbido por el mercado centroamericano.

Es de destacar sin embargo que, desde 1996-97, las exportaciones no tradicionales hacia mercados extrarregionales (principalmente Estados Unidos) han empezado a ganar importancia relativa, lo cual podría estar reflejando, entre otros factores, tanto una desaceleración de los flujos comerciales en el istmo centroamericano como un mejor aprovechamiento de las oportunidades que han brindado a El Salvador algunos acuerdos

⁷⁴ Ministerio de Economía, Dirección General de Estadísticas y Censo, Encuesta Económica Anual, San Salvador, El Salvador, septiembre. (2005) Pág. 4.

⁷⁵ Las cuales representaron más del 90% de las exportaciones no tradicionales durante 1990-2005.

*preferenciales unilaterales de Estados Unidos, como la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y el Sistema Generalizado de Preferencias.*⁷⁶

El notable dinamismo registrado por las exportaciones brutas de maquila (primordialmente maquila textil) durante los 1990, al aumentar de US\$ 81 millones (1,7% del PIB) en 1990 a US\$ 1.758 millones (12,3%) en 2002. Esa dinámica se habría expresado en una tasa de crecimiento promedio de casi 31% por año de dichas exportaciones durante 1990-2005.

*El relativo dinamismo mostrado por las exportaciones totales de bienes (FOB) de El Salvador, es explicado fundamentalmente por la dinámica de las exportaciones brutas de maquila. Si bien las exportaciones totales de bienes se incrementaron de 13,8% a 21,0% del PIB entre 1990 y 2005, la mayor parte de ese incremento se habría debido a la maquila.*⁷⁷

Relacionado a este tema y según la información obtenida mediante el instrumento metodológico (Encuesta), utilizado para la presente investigación, administrado a empresas exportadoras salvadoreñas en un universo de 144,000; del que se tomó una muestra de 40 PYMES; se planteó la interrogante que se presenta en el siguiente gráfico:

⁷⁶ Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC-Ministerio de Economía (1999), Programa de Fomento de la Micro Empresa-FOMMI II (SLV/B7-3010/94/83U.EGOES/FISDL) y Encuesta Microempresarial 2004, San Salvador, El Salvador, octubre, pág. 9.

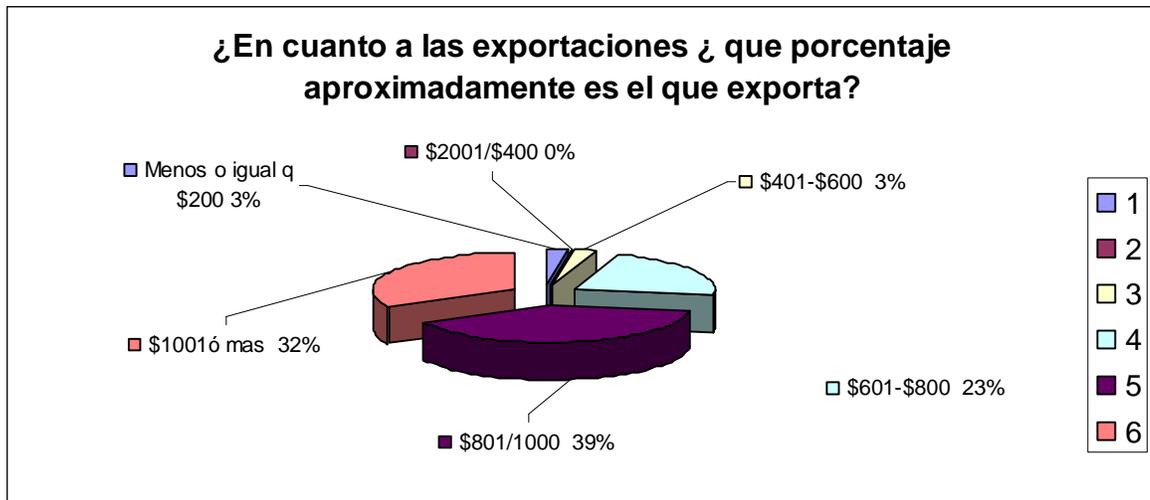
⁷⁷ Ministerio de Economía, Dirección General de Estadísticas y Censo (2005), Encuesta Económica Anual, San Salvador, El Salvador, septiembre. Pág. 3.

Tabla 1

EN CUANTO A LAS EXPORTACIONES: ¿QUE PORCENTAJE APROXIMADAMENTE ES EL QUE EXPORTA?		
Categoría	Frecuencia	%
Menos o igual a \$200	1	3
\$201-\$400	0	0
\$401-\$600	1	3
\$601-\$800	9	23
\$801-\$1000	16	39
\$1000-ó más	13	32
TOTAL	<hr/> 40	<hr/> 100

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, Mayo, 2007.

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, mayo 2006.

El gráfico anterior demuestra que las PYMES encuestadas exportan con mayor frecuencia de \$800 a \$1000 y refleja un alto nivel de exportaciones de alimentos salvadoreños hacia el mercado exterior.

El proceso de liberalización comercial⁷⁸ impulsado durante el período de 1990 tiene como objetivo, propiciar la apertura del mercado doméstico a los flujos de bienes y servicios del exterior; es decir la importación de estos; de igual forma logra un apoyo en la diversificación de la oferta exportable doméstica y asegura un mejor posicionamiento de los alimentos producidos por las PYMES salvadoreñas en los mercados internacionales.

A partir del 1 de enero de 2001, El Salvador quedó formalmente dolarizado con la promulgación de la Ley de Integración Monetaria, la cual despertó inquietudes en los círculos exportadores sobre el posible efecto adverso que tal medida pudiera tener sobre la competitividad externa del país. El Salvador, sin embargo, mantuvo un régimen cambiario fijo desde 1993, sin que ello se reflejara en una pérdida significativa de competitividad del sector exportador debido a la apreciación real del tipo de cambio.

Desde su implementación, la evidencia disponible no permite evaluar de modo concluyente los efectos que la dolarización se pueda tener sobre el comportamiento de las exportaciones. No obstante, en la medida en que el riesgo cambiario ha sido eliminado, tal arreglo monetario ha contribuido a que El Salvador haya mantenido un ritmo inflacionario y tasas de interés significativamente más bajas que los de sus socios comerciales en la

⁷⁸ Implica el intercambio entre países de bienes y materias primas sin restricciones del tipo de aranceles, cuotas de importación, o controles fronterizos. Esta política económica contrasta con el proteccionismo o el fomento de los productos nacionales mediante la imposición de aranceles a la importación u otros obstáculos legales para el movimiento de bienes entre países.

*región. Ello sugiere que, en términos netos, la dolarización ofrece al menos un esquema más favorable al desarrollo exportador que lo que suponía el régimen cambiario anterior.*⁷⁹

Lo anterior permite observar que, las políticas de apoyo al sector exportador han beneficiado en menor escala a las PYMES, debido a que gran parte de estas tienen limitantes en cuanto a experiencia en el área de la exportación se refiere; de igual forma no logran romper los esquemas tradicionales de producción y comercialización de sus productos, al igual que no poseen información sobre las oportunidades comerciales con los mercados extranjeros; como medida para contrarrestar esta problemática el gobierno salvadoreño ha tomado la iniciativa de crear instituciones de apoyo a las PYMES, una herramienta valiosa para reducir estas limitantes que es un tema que se desarrolla a continuación.

2.2 Institucionalidad Nacional de Apoyo a las PYMES para su Desarrollo e Inserción en el Mercado Internacional.

El tema de apoyo a las PYMES, ha tomado auge en el país con la mayoría de los esfuerzos orientados a crear oportunidades para exportar.

En el área de servicios públicos y privados para la promoción de exportaciones, El Salvador tiene avances interesantes, aunque se requiere un esfuerzo dedicado para continuar las mejoras en el desempeño de estas instituciones. A continuación se

⁷⁹ Kosacoff, Bernardo y Adrián Ramos (1999), "El debate sobre política industrial", Revista de la CEPAL, No. 68, agosto. Pág.35.

mencionan las instituciones tanto públicas como privadas que respaldan al sector exportador.

2.2.1 Centro de Trámites de Exportación (CENTREX)

En El Salvador el Banco Central de Reserva, apoya directamente el fomento de las exportaciones mediante la administración del Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), entidad a través de la cual se han centralizado los trámites de exportación del país.

CENTREX fue creado en 1987, mediante Decreto Ejecutivo No. 18; dentro de la Ley de Fomento de las Exportaciones, era parte del Ministerio de Comercio Exterior, el cual fue absorbido por el Ministerio de Economía, en julio de 1989.

A partir del 19 de septiembre de 1989, el CENTREX es administrado por el Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR) y forma parte de la estructura orgánica del mismo dentro de la Gerencia Internacional y está conformado por personal del BCR y del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).⁸⁰

En el edificio central del BCR se encuentran situadas las oficinas de CENTREX que cuenta con una ventanilla de atención tanto para exportadores como para personas que buscan asesoría para iniciarse en esta área. Las actividades del CENTREX están orientadas a promover el desarrollo del sector exportador en el país, actuando como un instituto de facilitación, simplificación y autorización de los documentos de exportación,

⁸⁰ Banco Central de Reserva de El Salvador, Documento Web. Última revisión: agosto, 2006. Pág. 1.

con el fin de contribuir institucionalmente a la competitividad de El Salvador en el Comercio Mundial.

Entre los mecanismos utilizados por CENTREX para facilitar los trámites a los exportadores se encuentra, el Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX), que es un sistema que enlaza vía Internet a los exportadores, Instituciones del Estado, Organismos vinculados al comercio exterior y al CENTREX para la emisión de los documentos de exportación en las mismas empresas: Declaración de Mercancías, Formulario Aduanero Único Centroamericano, Certificados de Origen y Certificados Sanitarios, Emisión de facturas de exportación y lista de empaques en las empresas.

Esta modalidad tiene la ventaja que el exportador puede solicitar la autorización para sus exportaciones desde cualquier lugar vía Internet, siempre y cuando halla realizado su pago por anticipado en las oficinas del CENTREX.

Además, en las oficinas del CENTREX se brindan los servicios a todos los exportadores que no hacen uso del SICEX, de igual forma se autorizan las solicitudes de exportación para la posterior emisión de los documentos necesarios para realizar las exportaciones.

2.2.2 Ministerio de Economía (MINEC)

Al Ministerio de Economía le corresponde en materia de exportación, promover acciones tendientes a la apertura o expansión de mercados para los productos y servicios del país.

En la Dirección de Desarrollo Competitivo Empresarial del MINEC, la Unidad de Inteligencia Competitiva es una unidad organizacional que genera información estratégica

para fortalecer la formulación de políticas y proyectos, así como la toma de decisiones de los empresarios, para así aprovechar mejor las oportunidades comerciales en los mercados externos. Inteligencia Competitiva busca tener un sistema coordinado para identificar oportunidades y amenazas, y comunicarlas por medio de alertas tempranas; así como estudiar los cambios en el entorno global y relacionarlos a la realidad salvadoreña. Su difusión es a través de una red de contactos electrónicos.⁸¹

Dentro de los avances más recientes logrados por el MINEC se encuentran, la disponibilidad de fondos para apoyar productividad y competitividad de las PYMES ya que se cuenta con 3.5 millones de dólares en concepto de cofinanciamiento no reembolsable a las PYMES salvadoreñas en el 2007, gracias al Fondo de Desarrollo Productivo (FONDEPRO), herramienta que permitirá fortalecer la competitividad, calidad, innovación y tecnología de las PYMES en los mercados globalizados.

2.2.3 Fondo de Desarrollo Productivo (FONDEPRO)

El FONDEPRO como parte de la Política Industrial, se encarga por un lado, de cofinanciar (subsidiar de manera directa) actividades que generan impactos positivos en la economía, y, por otro lado, de facilitar las condiciones de financiamiento (a través de líneas especiales del BMI) para aquellas empresas que luchan por generar y fortalecer su competitividad.

⁸¹ Ministerio de Economía, Documento Web. Última revisión: mayo, 2006. Pág. 1.

En cofinanciamiento del fondo, en su modalidad no reembolsable, apoya cinco tipos de actividades: desarrollo de mercados, calidad y productividad, asociatividad, innovación y tecnología, producción eficiente y turismo.

En el primer caso, se busca desarrollar y mantener mercados internacionales que permitan un constante crecimiento de las empresas del país, en el segundo, apoya la incorporación de sistemas de Calidad en los productos y en la gestión de acuerdo a estándares internacionales y el fortalecimiento de la oferta de servicios de Calidad, en tanto que en el tercero; desarrolla alianzas entre empresas con la finalidad de desarrollar negocios en conjunto que las haga más competitivas

En innovación y tecnología, se busca incorporar nuevos mecanismos en los procesos productivos de las empresas ya sea a través de la innovación, la transferencia tecnológica y el fortalecimiento de instituciones de investigación y prestadores de servicios tecnológicos, y en el quinto caso se cubren consultorías para la planificación de las inversiones de procedimientos más eficientes de empresas que obtengan crédito para la reconversión ambiental.

Bajo la modalidad de financiamiento, FONDEPRO a través de líneas de crédito especiales, programas de garantía y apoyo en diferentes áreas;⁸² amplía las líneas de

⁸² **Ampliación y mejora de la capacidad productiva:** Capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, Construcciones e instalaciones, ampliación de procesos de producción, sistemas de control y estudios técnicos.

Reconversión ambiental: Inversión en producción más limpia, adecuación y relocalización de empresas, cumplimiento normativo, estudios técnicos, medidas de mitigación.

Comercialización y mercadeo: Acopio de materias primas y productos terminados y su comercialización, infraestructura comercial (salas de venta), equipos de distribución, transporte, sistemas de comercialización etc.

apoyo; el Fondo para las Exportaciones que es un proyecto todavía vigente en el país, ha pasado a formar parte del FONDEPRO, principalmente en lo que se refiere a la ayuda vía co-financiamiento no reembolsable.

De ahí, que la empresa o institución que cuente con un proyecto elegible para co-financiamiento no reembolsable o que simplemente quiera conocer sobre este mecanismo, deberá acercarse al MINEC y un equipo especializado lo orientará para la adecuada formulación de su proyecto. Una vez el proyecto se haya formulado, éste se presenta ante un Comité Evaluador para su aprobación.

El Fondo subsidia (cofinancia) los proyectos aprobados, y el subsidio se entrega en la medida en que la empresa también brinde parte de los recursos, en señal de compromiso con su proyecto.

Un empresario es sujeto de cofinanciamiento si, tiene un proyecto de calidad para la implementación de la norma ISO9000 en su empresa y esto le cuesta \$10,000, el empresario puede acercarse al FONDEPRO, presentar su proyecto, y una vez éste haya sido aprobado, realiza los gastos, y la institución le reembolsa hasta el 70% del costo del mismo, es decir, \$7,000.

El mismo procedimiento aplica para proyectos en otras áreas como: Desarrollo de Mercados (participación en ferias comerciales, envío de muestras, investigación y exploración de mercados, etc.), Innovación y Desarrollo Tecnológico (creación de nuevos

Nuevos negocios y emprendedurismo: Inicio de nueva actividad productiva (capital de trabajo estacional y permanente, equipamiento maquinaria y equipo, instalaciones, construcciones).

productos o servicios, misiones tecnológicas, etc.) y Asociatividad (empresas que se asocian con el fin de lograr metas comunes).

En todas las iniciativas se reembolsa hasta el 70% del costo total del proyecto, con excepción de los de desarrollo de mercados y franquicia, en donde el reembolso puede ser hasta del 50%.⁸³

Porcentajes y montos de financiamiento

Cuadro 9

AREAS DE APOYO	PORCENTAJE DE COFINANCIAMIENTO
Calidad y productividad	Hasta un 70% de la iniciativa.
Asociatividad	Hasta un 70% de la iniciativa.
Innovación	Hasta un 70% de la iniciativa.
Desarrollo de mercados	Hasta un 50% de la iniciativa.
Franquicias	Hasta un 50% de la iniciativa.

Fuente: MINEC, 2006

§ Proceso a seguir de un proyecto.

1. Postulación, la empresa presenta proyecto: Para elaborarlo puede recibir apoyo de: Gremiales, Consultores, Equipo técnico en el Ministerio de Economía (MINEC).

⁸³ Los empresarios interesados pueden abocarse para mayor información al MINEC o sino puede hacerlo llamando a los teléfonos 2231-5871, 2231-5872, 2231-5873, 2231- 5863, gremiales: ASI, CAMARASAL, COEXPORT o a los buzones de fondepro@minec.gob.sv y politicaindustrial@minec.gob.sv

2. Evaluación: Comité público privado, evalúa la factibilidad, técnica y financiera del proyecto.
3. Ejecución: Una vez aprobado, se ejecuta el proyecto de acuerdo al plan de trabajo acordado con el empresario.
4. Reembolso: Se reembolsa al empresario el monto de cofinanciamiento pactado a medida que ejecuta las acciones.⁸⁴

2.2.4 Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)

La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), es una institución creada en 1996 mediante el Decreto Ejecutivo No. 48, quedando adscrita a la Vicepresidencia de la República.

A partir del mes de julio de 1999, mediante Decreto Ejecutivo No.12, CONAMYPE pasó a formar parte del Ministerio de Economía, este giro institucional respondió a la intención de contribuir de una forma eficaz al desarrollo de la micro y pequeña empresa, como parte de los planes de desarrollo económico del país.

En el marco del Plan de Gobierno 1999-2004, corresponde CONAMYPE llevar a cabo una estrategia integradora de esfuerzos que den como resultado, a corto, mediano y largo plazo, el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, consideradas por el Gobierno como

⁸⁴ Ministerio de Economía, Dirección de Comunicaciones y RR.PP. MINEC con fondos disponibles para apoyar productividad y competitividad de la PYME, 22 de enero de 2007. Pág. 7.

*uno de los ejes principales para el desarrollo del país. Este objetivo demanda un replanteamiento institucional, una visión integradora de esfuerzos dentro del trabajo CONAMYPE.*⁸⁵

CONAMYPE ha organizado las instituciones y programas de apoyo a las PYMES en El Salvador, poniendo a la disposición de las empresas, información centralizada sobre los oferentes públicos, privados y de ONG de servicios de capacitación, asesoría, financiamiento, información y asociatividad.

Dentro de los objetivos de CONAMYPE están facilitar, mejorar y dinamizar el acceso de las PYMES a los servicios calificados de desarrollo empresarial; posibilitar y promover los mecanismos de acceso al crédito por parte de las PYMES, y fomentar la Asociatividad Productiva como una estrategia para mejorar la competitividad de las mismas.

*El desarrollo de las PYMES es el producto de la participación articulada de diferentes actores, quienes se desempeñan en distintos ejes de trabajo y cuyas acciones se orientan directamente a vencer las barreras que enfrenta la micro y pequeña empresa. Entre ellos se pueden identificar: Ministerios, Instituciones Autónomas, Organizaciones No Gubernamentales (ONG), Gremios, Asociaciones de empresarios, Organismos Cooperantes que se integran al sistema de socios estratégicos de CONAMYPE. Cada uno de estos actores se desenvuelven en ámbitos diferentes, pero se integran al sistema como socios estratégicos de CONAMYPE.*⁸⁶

⁸⁵ CONAMYPE (Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa) (2000), "Estrategia de Apoyo a las PYMES en El Salvador", documento de discusión, San Salvador, El Salvador, mayo. Pág. 11.

⁸⁶ CONAMYPE (Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa) (2000), "Estrategia de Apoyo a las PYMES en El Salvador", documento de discusión, San Salvador, El Salvador, mayo. Pág. 11.

*La estrategia de acción diseñada para cumplir con el papel asignado, consta de cinco componentes, en cada uno de los cuales se ha privilegiado el desarrollo de los mecanismos e instrumentos correspondientes.*⁸⁷

- **Marco institucional**

- § *Formulación de una Política Nacional de Apoyo a las PYMES*
- § *Simplificación de Trámites Administrativos Burocráticos*
- § *Desarrollo empresarial*
- § *Ordenamiento del Mercado de Servicios*
- § *Promoción de Centros de Servicios Integrales Empresariales*
- § *Transferencia Interinstitucional de Metodologías Exitosas de Atención*
- § *Programa Nacional de Bonos*
- § *Micro finanzas*
- § *Creación de Red de Instituciones Especializadas en Micro finanzas*
- § *Promoción de la Ley de Intermediarios Financieros No Bancarios*
- § *Asociatividad*
- § *Apoyo a la Formación de Grupos de Empresa para la Competitividad*
- § *Investigación, difusión y promoción*
- § *Centro de Información y Documentación para la PYME*
- § *Articulación a la Red de Infocentros*

A partir del año 2000, como respuesta institucional destinada a enfrentar los problemas de dispersión y de falta de coordinación de esfuerzos inter e intrainstitucionales, así como a resolver el aislamiento y el acceso restringido de las unidades productivas del sector a la oferta de servicios financieros y no financieros, la CONAMYPE ha venido realizando un amplio

⁸⁷ *Ibíd.* Pág.15.

*proceso de consulta, diálogo y participación orientado a construir una Política Nacional de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (PNAMYPER), basada en el consenso de los actores involucrados en el sector.*⁸⁸

En este ejercicio, el objetivo general consignado apunta a mejorar las oportunidades de desarrollo productivo de las PYMES a través de un buen posicionamiento en los mercados nacionales e internacionales.

Con ese fin, se identifican cuatro áreas integradas de intervención y sus respectivas orientaciones básicas:

2.2.4.1 Desarrollo y fortalecimiento institucional

- 1. Desarrollar un sistema para la coordinación de las entidades de apoyo y asistencia al sector mediante la institucionalización de espacios de intercambio, discusión y concertación.*
- 2. Montar un sistema de seguimiento y evaluación de las acciones, medidas, programas y proyectos emprendidos en el sector.*
- 3. Disminuir requisitos y simplificar trámites burocráticos.*
- 4. Fomentar el establecimiento de relaciones de cooperación entre el Estado y los empresarios.*
- 5. Incorporar en los programas educativos los valores y contenidos estimuladores del espíritu y la cultura empresarial.*
- 6. Promoción de mecanismos de articulación interempresarial*

⁸⁸ CONAMYPE (Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa) (2000), "Estrategia de Apoyo a las PYMES en El Salvador", documento de discusión, San Salvador, El Salvador, mayo. Pág. 16.

- 7. Identificar, promover y difundir modelos de articulación empresarial orientados a incrementar la eficiencia y la productividad de las unidades de producción asociadas.*
- 8. Montar un sistema integrado de atención para el establecimiento de cadenas productivas.*
- 9. Adecuar el marco jurídico-institucional para la creación de las diversas formas de asociatividad empresarial.*
- 10. Mejoramiento del acceso a servicios financieros*
- 11. Apoyar el desarrollo de una red de entidades financieras especializadas en atender el sector.*
- 12. Identificar y ubicar la demanda insatisfecha de servicios financieros por segmentos y regiones para facilitar su cobertura.*
- 13. Remover las barreras que impiden el funcionamiento adecuado de los mercados de servicios financieros para las PYMES.*
- 14. Promover la adopción de un marco institucional necesario para facilitar el crecimiento y la diversificación de los servicios financieros ofrecidos a las PYMES.*
- 15. Mejoramiento del acceso a servicios no financieros*
- 16. Apoyar el desarrollo de una red de servicios empresariales en las áreas de formación, capacitación, desarrollo productivo, asesoría técnica y empresarial, información comercial y tecnológica.*
- 17. Identificar y ubicar la demanda insatisfecha de servicios no financieros por segmentos y regiones para facilitar su cobertura.*
- 18. Remover las barreras que impiden el funcionamiento adecuado de los mercados de servicios no financieros para las PYMES.*
- 19. Promover la adopción de un marco institucional necesario para facilitar el crecimiento y la diversificación de los servicios financieros ofrecidos a las PYMES.⁸⁹*

⁸⁹ Barraza, Sandra (2000), "CONAMYPE. Políticas de atención", documento inédito, San Salvador, El Salvador, febrero. Pág.2.

En estos propósitos destaca la trayectoria del tratamiento oficial del sector debido al carácter activo impreso a la acción gubernamental, ya que se abandona la posición de “no hacer nada” para no entorpecer la óptima asignación de recursos en la economía, gracias al libre juego de la oferta y la demanda.

Esta nueva posición supone un doble significado. Implícitamente se admiten los cambios drásticos operados en las circunstancias y en el sistema de incentivos en el cual operan las PYMES a causa de los fenómenos de globalización. Explícitamente se reconocen las deficiencias e imperfecciones existentes en el mercado que redundan en externalidades negativas o en un entorno adverso para el desempeño de las PYMES.⁹⁰

La CONAMYPE posee la ventaja de desempeñar una función institucional de coordinación, facilitación, gestión, promoción e integración de las estrategias y acciones emprendidas por las múltiples entidades que trabajan en el país por el desarrollo del sector.

Aun así, se perciben signos de optimismo excesivo en los alcances delineados respecto de las PYMES, en vista de la magnitud, heterogeneidad, complejidad y naturaleza estructural de los problemas que se pretenden resolver. Quizá, dichas intenciones no parecerían demasiado ambiciosas si se contase con una dotación suficiente de recursos financieros para materializarlas.

Por el contrario, actualmente no hay una congruencia entre medios disponibles y fines propuestos. Así, en el año fiscal de 2000, la CONAMYPE, por Ley de Presupuesto

⁹⁰ Barraza, Sandra (2000), “CONAMYPE. Políticas de atención”, documento inédito, San Salvador, El Salvador, febrero. Pág.3

General del Estado, tuvo asignada una partida por valor de US\$ 700,000. La mayoría dedicados a cubrir la planilla de salarios de su personal.

No obstante, en la ejecución de la Política Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (PNAMYPE), iniciada en octubre de 2000 a la fecha, participan varias instituciones gubernamentales con sus propios recursos; por ejemplo, el Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP) y otras, además de que se contaría con la asistencia financiera no reembolsable de varias agencias de cooperación y de organismos internacionales multilaterales.

Por otra parte, según declaraciones del Ministro de Economía, la PNAMYPE cuenta actualmente, con un respaldo de US\$ 2.8 millones para llevar a cabo sus actividades. Con todo, el fracaso de las políticas públicas para fomentar el desarrollo de las PYMES ha obedecido a la insuficiencia de recursos financieros y humanos dedicados a implementarlas.⁹¹

En el contexto de las PNAMYPE no se aborda el tema de la innovación y de la incorporación del progreso tecnológico a la producción de bienes y servicios, factores clave en la productividad y competitividad sistémica de las PYMES. En cambio, este asunto queda rezagado en algún componente y así se le resta la importancia estratégica de su papel en un proceso de transformación de los patrones productivos y de los comportamientos empresarial/emprendedor.

⁹¹ CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2000), Equidad, Desarrollo y Población, 28ª. sesión, México, 3-7 abril. Pág.16.

Actualmente, las ventajas comparativas de las naciones están sujetas primordialmente a la innovación tecnológica y a las nuevas formas como se organizan las empresas en las áreas productivas.

2.2.5 El Programa Nacional de Competitividad, El Salvador 2021 (PNCES)

El Programa Nacional de Competitividad El Salvador 2021 (PNCES), fue creado en 1996, adscrito al Ministerio de Economía, para apoyar a las empresas nacionales en su proceso de adaptación a los nuevos desafíos y amenazas aparecidas en el entorno nacional e internacional a raíz de la globalización de la economía mundial. Según su visión, “la economía salvadoreña se ha transformado en una de las más competitivas y flexibles del mundo, con un desarrollo liderado.

En este contexto, se ha propuesto como misión institucional “promover las condiciones necesarias para el desarrollo de una economía competitiva que contribuya a generar una mejor calidad de vida para los salvadoreños, a través de alianzas estratégicas que promuevan acciones de responsabilidad compartida y la coordinación de esfuerzos entre el gobierno y el sector privado”.⁹²

Entre las principales funciones del PNCES se cuenta la de fomentar la discusión y crear conciencia nacional en torno al concepto e importancia de la competitividad para la creación de más empleos y mejores salarios. Simultáneamente, se encarga de coordinar las actividades de diferentes entidades públicas y privadas involucradas en la ejecución de proyectos específicos destinados a incrementar sus ventajas competitivas, mediante la

⁹² Corporación Interamericana de Inversiones, “El Desafío de la Competitividad”, Foros Grupo BID, Istmo Centroamericano, MERCOSUR y Grupo Andino 2004. Pág. 35

capitalización de fortalezas y oportunidades viables, o bien contrarrestando debilidades o amenazas, o desarrollando infraestructura económica para proveer recursos humanos calificados, información y datos relevantes, tecnología apropiada, financiamiento adecuado y oportuno, infraestructura física requerida o un ambiente favorable de negocios.

El PNCES está organizado en cinco grandes componentes: i) integración y desarrollo de clusters o alianzas competitivas; ii) desarrollo y fortalecimiento de infraestructura económica; iii) promoción de inversiones; iv) promoción de exportaciones, y v) mejoramiento de calidad y productividad. No obstante, 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 propugnado. Según la definición manejada, un cluster es un esquema asociativo conformado por empresas, organizaciones e instituciones vinculadas entre sí por relaciones de compraventa de insumos, productos o servicios, con objeto de coordinar acciones orientadas a asegurar su posicionamiento en mercados estratégicos seleccionados. A la fecha se han constituido asociaciones de apicultura, café, plantas-flores-follajes, pesca, agroindustria, artesanías, confección, metal-mecánica, turismo, tecnología e informática y salvadoreños en el exterior.⁹³

Actualmente, las pequeñas empresas tienen presencia significativa en los grupos constituyentes de las asociaciones y cooperativa de artesanías, apicultura y agroindustria. El número no supera los nueve miembros por grupo, lo que refleja la limitada proporción de beneficiarios del PNCES pertenecientes al sector PYMES.

⁹³ Fundación Promotora de la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa, "Presentación de CENTROMYPE", folleto, San Salvador, El Salvador. Pág.16.

Adicionalmente, el PNCES todavía no ha adoptado como línea sistemática de trabajo, 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 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 labor.

El país también cuenta con un Fondo de Asistencia Técnica (FAT) para comprar los servicios de consultorías y asistencia técnica para las PYMES

El FAT paga hasta el 80% del costo del servicio y está disponible por medio de varias ventanillas en organismos públicos y privados que proporcionan asistencia al sector. El fondo que tenido una alta aceptación y utilización.

2.2.6 Dirección de Promoción de Exportaciones (EXPORTA El Salvador)

La Dirección de Promoción de Exportaciones (EXPORTA El Salvador) es la agencia primaria para los servicios a exportadores en las actividades comerciales directas y está bajo la responsabilidad de la Vicepresidencia de la República.

Entre sus actividades se incluye: facilitar a los sectores productivos la participación en ferias y misiones comerciales, a fin de promover las exportaciones y la apertura de mercados internacionales; coordinar, investigar, analizar y difundir la información de los mercados externos, haciendo uso de inteligencia comercial y eventualmente,

agregadurías comerciales en mercados estratégicos, vinculando los sectores productivos del país con las oportunidades y amenazas.

EXPORTA, en conjunto con el Programa de Promoción de Inversiones y Exportación (PRIDEX), se encuentran en una búsqueda de protagonismo frente al incremento de una mayor responsabilidad por parte del Gobierno de las actividades de promoción de exportaciones con la formación de ambas instituciones.⁹⁴

El marco institucional de EXPORTA tiene el siguiente enfoque:

1. Gerencia de Información de Mercados: Identificación de Oportunidades Comerciales.

Objetivos:

- Apoyar al empresario exportador o potencial exportador en la obtención de información de mercados necesaria para la toma de decisiones.
- Identificar y difundir información sobre contactos de negocios y compradores potenciales para los cuales haya oferta exportable salvadoreña.

⁹⁴ Fundación Promotora de la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa, "Presentación de CENTROMYPE", folleto, San Salvador, El Salvador. Pág. 17.

Cuadro 10

EXPORTA: SERVICIOS ESPECIALIZADOS

Intel Export	Info-Comer	Exporta Negocios	Servicios Prospectivos	Prospecciones de Mercado
<ul style="list-style-type: none"> • Prefactibilidad de Exportación • Perfil de Producto • Perfil de Mercado • Perfil de Negocio • Formulación del Plan de Exportación 	<ul style="list-style-type: none"> • Reglamentos de importación • Tendencias de mercados • Aspectos legales • Logística y Transporte • Estadísticas • Trámites de Exportación • Barreras arancelarias y no arancelarias 	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades de Negocios • Contactos Comerciales 	<p style="text-align: center;">E-Market: contactos de negocios</p>	<p style="text-align: center;">Oportunidades de negocio y oferta exportable salvadoreña</p>

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, Mayo, 2007.

2. EXPORTA: Estrategias de Internacionalización:

EXPORTA tiene como fin, ayudar a las empresas a que obtengan el conocimiento necesario para que sus productos se adecuen a demandas identificadas a través de capacitación, asistencia técnica y consultoría.

El área de trabajo se enmarca en, la orientación y facilitación de servicios de adaptación de oferta y demanda internacionales (los servicios son brindados por proveedores privados o institucionales, no por EXPORTA. EXPORTA ayuda a financiar o co-financiarlos), además, brinda capacitación en áreas de: gestión empresarial, calidad y mercadeo; también ejecuta programas de:

Asistencia Técnica:

- Asociatividad y Consorcios
- Estándares Internacionales
- Inocuidad alimentaria
- Innovación
- Diseño de productos
- Certificaciones

Internacionalización

- Programa de Consorcios de Exportación:
- Plataformas de comercialización y promoción
- Programas de Alimentos.
- Exportación de Servicios.

3. Mercadeo

EXPORTA facilitar y promueve la Oferta Exportable salvadoreña en mercados internacionales a través de, la participación en ferias y misiones comerciales; a fin de promover las exportaciones y la apertura de mercados internacionales, posicionando a El Salvador como un país competitivo.

Las áreas de acción se enfocan en Ferias y Misiones Comerciales en conjunto con el Plan Nacional Único (EXPORTA, EXPRO, FONDEPRO, AID, Cámara de Comercio e Industria de El Salvador). Asesoría en Logística y Distribución a través del Programa de Asesoría “EXPORTA LOGISTICS”. Incluye el programa detallado con la logística del proceso para exportar:

- Papeleo previo a la exportación
- INCOTERMS
- Fletes
- Seguros
- Documentación Aduanal Local
- Trámites Aduanales en Destino
- Comprobación de Entregas
- Seguimiento de Ventas
- Sistema de monitoreo y seguimiento post- negociación en feria o misión.
- Publicidad en mercados de destino
- Portal Virtual de la Oferta Exportable: www.elsalvadortrade.com.sv

Para la promoción de exportaciones, las iniciativas de la cooperación internacional incluyen plataformas de exportación como las actividades que desarrolla el Programa de Exportaciones para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (EXPRO), financiado también por la Cooperación estadounidense (USAID).

2.2.7 Cooperación Estadounidense (USAID)

El Programa de USAID para la Promoción de las Exportaciones, es un proyecto de la USAID y del Gobierno de El Salvador. Su objeto es apoyar pequeñas y medianas empresas salvadoreñas para que aumenten sus exportaciones aprovechando las oportunidades de los tratados de libre comercio y otros instrumentos de apoyo al comercio internacional. La USAID inició labores el 11 de julio de 2003, y operará hasta el 30 de junio del 2009.

2.2.7.1 Contenidos Metodológicos de la USAID

Estos programas proporcionan asistencia técnica, capacitación, estudios de mercado, identificación de prospectos comerciales, y participación en ferias y misiones comerciales. Su desempeño ha sido muy bueno, aunque su existencia en el tiempo es incierta por depender de la cooperación.

La USAID tiene como objetivos apoyar a las pequeñas y medianas empresas salvadoreñas a aumentar sus exportaciones con apoyos de co-financiamiento no reembolsable del 50% del costo de actividades de capacitación, asistencia técnica y promoción comercial en el exterior.

Metodología:

- Investigación de Mercado
- Investigar el potencial del mercado, consumidores y demanda de productos.
- Identificar las formas de adaptar el producto salvadoreño al mercado, diseño de empaque y etiquetado.
- Entender los beneficios de utilizar un importador canadiense. Canales de Distribución.
- Desarrollar una estrategia de ingreso al mercado canadiense.
- Contratación de un consultor en cada mercado
- Participación en Eventos comerciales
- Conocer nuevas tendencias
- Conocer condiciones de mercado “In situ”
- Visitas a supermercados y tiendas especializadas de productos gourmet y naturales
- Citas de negocios con mayoristas

Principales resultados:

- Mercado altamente competitivo
- Con posibilidades de entrada
- Mercado étnico atractivo
- Es necesario hacer ajustes a los productos
 - Etiqueta
 - Presentación
 - Calidad

Requisitos mínimos para acceder estos fondos:

- Empresa con menos de 100 empleados permanentes
- Ventas totales entre \$ 70,000 y \$ 3,000,000 anuales
- Tener un producto con potencial para exportar

Actividades Elegibles:

- Promoción comercial: participación en ferias y misiones comerciales, misión de compradores
 - Costo de transporte;
 - Viáticos y estadía en el país y ciudad del evento (De acuerdo con las guías para reembolso vigentes en USAID a la fecha del evento);
 - Gastos de participación o visita a las ferias;
 - Cuotas por el espacio o alquiler del “stand”;
 - Costo de construcción y decoración del “stand”;
 - Consultorías contratadas para apoyar la preparación de la participación Salvadoreña en la feria o misión comercial;
 - Costo de enviar muestras del producto.
 - Costos de traer compradores

Asistencias Técnicas.

- Certificaciones (HACCP, ISO, ORGANICA, ETC.)
- Mejoras de producto (incluye empaque)
- Material promocional (Website, brochure)
- Asistencia en Comercialización

- Asistencia en Logística-procesos

Capacitación:

- Capacitaciones organizadas por el Programa
- Capacitaciones específicas

Proceso a seguir para aplicar:

1. Solicitar la visita a empresa.

- Este paso se realiza siempre que sea primera vez que solicita apoyo en esta nueva etapa del proyecto, es decir a partir de Abril 2006. El objetivo de esta actividad es ubicar a la empresa dentro de las categorías del Programa.

2. Visita a empresa.

- A fin de recomendar el apoyo más adecuado y recolectar la información necesaria para indicadores del proyecto.

3. Solicitud de Apoyo: será necesario que presentar la siguiente documentación:

- Estados financieros: Balance General y Estados de Resultados. (los más recientes auditados)
- Registro de Comercio vigente
- Formato de solicitud
- Indicadores

4. Evaluación de la solicitud
5. Notificación a la empresa por medio de carta
6. Desarrollo de la asistencia
7. Liquidación e informe
8. Liquidación: en la cual se presentarán todos los comprobantes de gasto para reembolso
9. Informe final detallando:
 - Resultados de la asistencia
 - Proyección de exportaciones
 - Pasos a seguir: presupuesto y actividades

Uno de los problemas mas claros que se da con el formato de apoyo de la USAID es, la subcontratación de firmas encargadas de distribuir el dinero para los diferentes programas que apoya, en este caso especifico el destinado al fomento de la exportación.

El problema que se da es basado en la realidad de las empresas, el grado académico y social de las personas encargadas de los programas hace que, en muchas ocasiones los receptores de fondos no sean los que en un principio eran la población meta.

Además, la subcontratación de firmas las cuales son sometidas a licitaciones también hace que de alguna manera, los programas no sean sostenibles en un periodo de tiempo determinado, los programas de apoyo pueden ir desde 1 a 5 años con la misma empresa sub-contratada; sin embargo, nada garantiza la posible continuidad del programa o apoyo del proceso con la nueva firma.

El proceso de estudio y aplicación a los fondos es de tiempo medio, el proceso de implementación puede variar de acuerdo a los indicadores antes mencionados por parte de la cooperación.

A pesar de todo cabe destacar que, el proyecto de la USAID para las exportaciones es ambicioso y es principalmente impulsado por la necesidad de justificación de el Tratado de Libre Comercio.

Sin embargo, la otra cara del ambicioso proyecto es el alcance estimado, puesto que dentro de los principales resultados esta la inserción a mercados mas competitivos; mas no así, el apoyo en espacio y tiempo una vez insertados en ese mercado competitivo puesto que, esto podría llegar a interpretarse como subsidios.

Se podría considerar también que, nombrar como un mercado étnico atractivo al producto de El Salvador es muy prematuro, la afirmación anterior puede justificarse con base en la multiculturalidad de los países meta y la cantidad proporcional de personas nacionales de las regiones; ya que, son estos los principales precursores del consumo de los mismos.

Por tal motivo, como producto étnico atractivo podría nombrarse a las especias de la India o sus alimentos, principalmente caracterizados como productos muy buenos y de bajo costo; además, alimentos elaborados por los Asiáticos en general, turcos o suramericanos del grupo andino, son en realidad los principales focos de productos étnicos atractivos.

Culturalmente el etiquetado y presentación, son elementos que causan problemas a los exportadores salvadoreños, principalmente por el poco desarrollo creativo y/o los altos costos en los etiquetados de los productos para consumo nacional y de exportación.

La propuesta para elaborar un perfil de proyecto con posibilidades de financiamiento, no garantiza el desembolso; y en el tema de la transparencia el cual no será abordado a profundidad en esta ocasión, no garantiza la integridad de la información, así como la idea principal presentada y/o su implementación destinada a otras propuestas consideradas con mayor potencial por las partes evaluadoras.

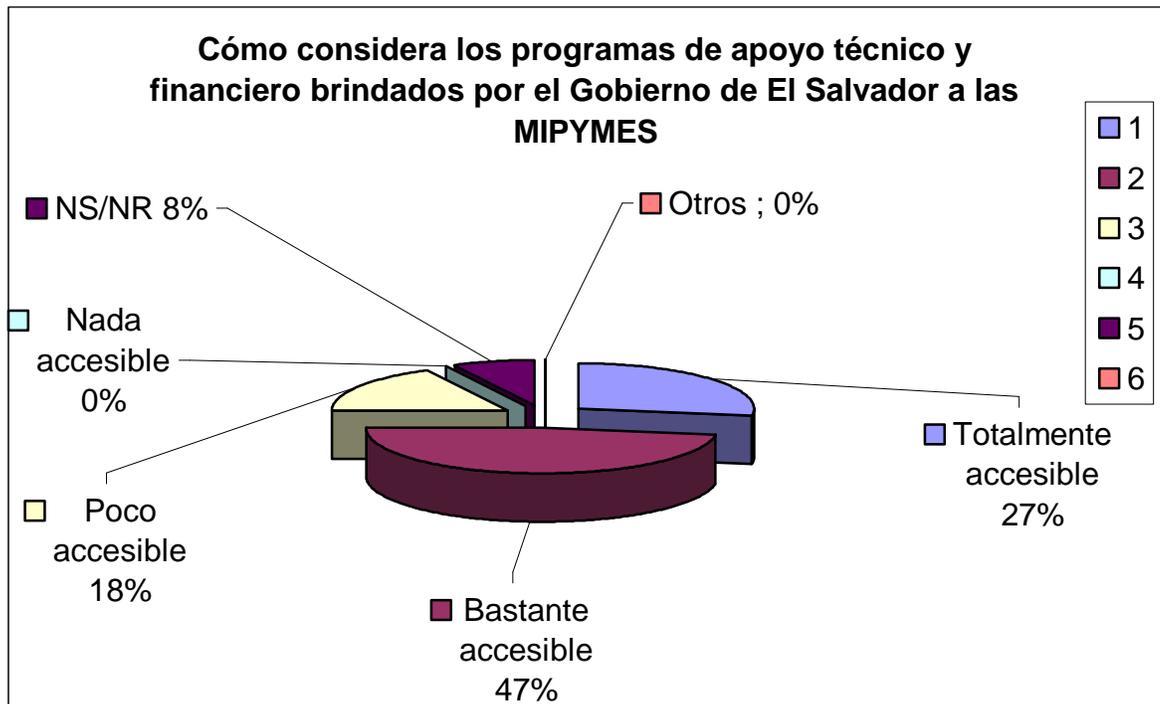
Mediante la encuesta realizada por el grupo de investigación, se obtuvo la opinión de las PYMES a cerca de cómo califican el apoyo de las instituciones gubernamentales con base en los siguientes criterios de evaluación: totalmente accesibles, bastante accesible, poco accesible y nada accesible; a lo que se obtuvo como respuesta la siguiente información:

Tabla 2

COMO CONSIDERA LOS PROGRAMAS DE APOYO TÉCNICO FINANCIERO BRINDADO POR EL GOBIERNO SALVADOREÑO A LAS PYMES		
Categoría	Frecuencia	%
Nada accesibles	0	0
Poco accesibles	6	18
Bastante accesibles	21	47
Totalmente accesibles	10	27
Otros	0	0
No sabe/no responde	3	8
TOTAL	<u>40</u>	<u>100</u>

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, Mayo, 2007.

Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, mayo 2006.

Para la mayoría de PYMES encuestadas los programas de ayuda técnica-financiera que ofrecen las instituciones gubernamentales son bastante accesibles, se logra percibir que, los exportadores tienen conocimiento de la forma en como se otorgan los préstamos y las capacitaciones y los requisitos que se deben cumplir para ser sujetos de esos beneficios.

2.3 Instituciones Privadas de Apoyo al Sector Exportador

La participación privada en la promoción de exportaciones también es notable. A continuación se presentan las instituciones privadas de mayor relevancia en el ámbito del apoyo a las PYMES exportadoras.

2.3.1 Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT)

COEXPORT tiene el objetivo de, fomentar las exportaciones de productos salvadoreños y diversificar sus mercados de exportación; obtener y facilitar información concerniente a la exportación, ser órgano de consulta del Estado en todos aquellos asuntos relacionados a la exportación.

Esta institución tiene una larga tradición de organizar capacitaciones y seminarios sobre técnicas de exportación. También es miembro de la Federación de Exportadores de Centroamérica y el Caribe.⁹⁵

⁹⁵ GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit, Agencia de la Cooperación Técnica Alemana) (1999), La promoción a la micro, pequeña y mediana empresa en América Central: Instituciones políticas e instrumentos de fomento en El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador. Pág. 33.

La capacidad técnica de las instituciones privadas en la promoción de exportaciones es adecuada, aunque siempre es importante mejorar los servicios; sus mayores dificultades provienen de una oferta exportable limitada, recursos escasos para sus actividades, y una falta de coordinación pública-privada.

Para la promoción de exportaciones, las iniciativas de la cooperación internacional incluye plataformas de exportación como las actividades que desarrolla el Programa de Exportaciones para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (EXPRO), financiado también por la Cooperación estadounidense (USAID).

Los servicios de micro créditos han recibido mucha atención por parte de la cooperación internacional, y su cobertura es amplia ya que más de 160 entidades proporcionan servicios financieros diseñados para la PYMES; estas instituciones generalmente pertenecen al sector privado u ONG.

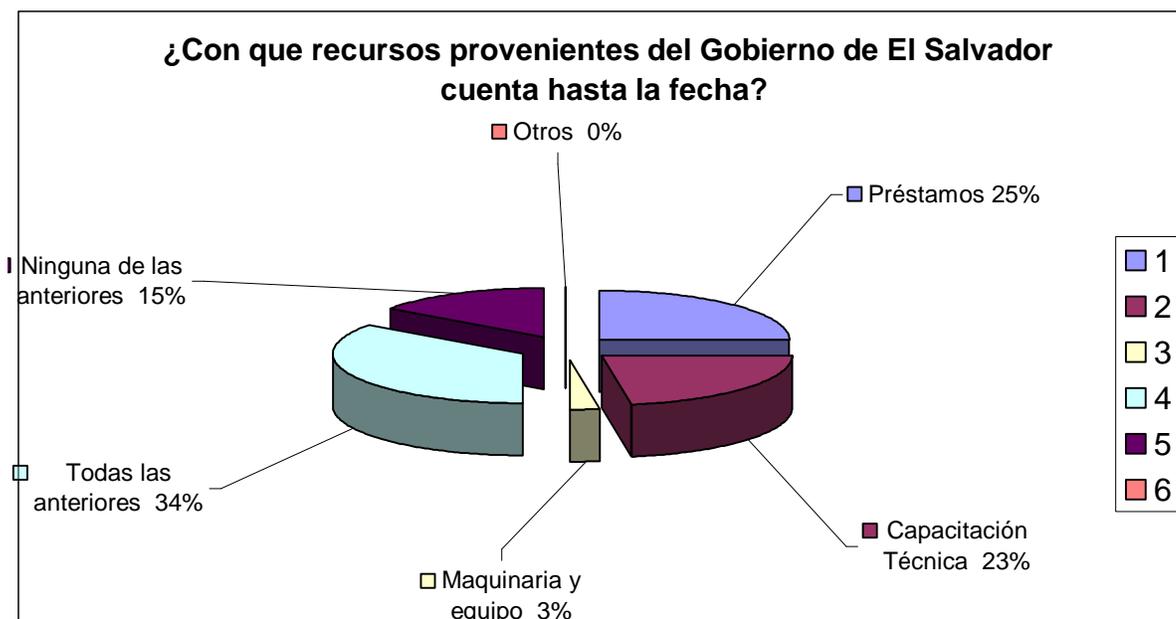
Una característica importante, la cual se consideró relevante para respaldar la investigación, es el tipo de recursos que las PYMES han recibido de los programas estatales orientados a dicho sector; del que se obtuvo el siguiente resultado:

Tabla 3

¿CON QUE RECURSOS PROVENIENTES DEL GOBIERNO DE EL SALVADOR CUENTA HASTA LA FECHA?		
Categoría	Frecuencia	%
Préstamos	10	25
Capacitación Técnica	9	23
Maquinaria y Equipo	1	3
Todas las anteriores	14	34
Ninguna de las anteriores	6	15
Otros	0	0
TOTAL	40	100

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, Mayo, 2007.

Gráfico 3



Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, mayo 2007.

Dentro de los recursos brindados por el gobierno salvadoreño, la mayoría de los exportadores coinciden en haber recibido financiamiento, capacitación técnica y maquinaria y equipo en al menos una oportunidad, se demuestra de esta manera que las PYMES cuentan con el apoyo estatal para fomentar la exportación de sus productos.

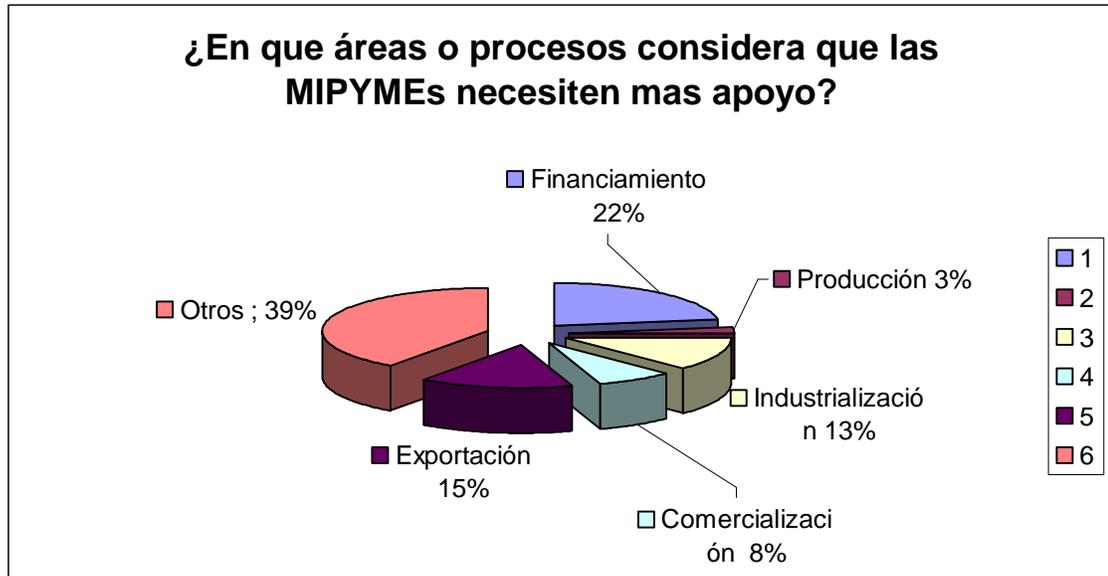
No obstante, es importante dar a conocer las inquietudes y necesidades del sector microempresarial relacionado con las demandas que todavía no son solventadas en la actualidad por la administración estatal, con base en esto se giró la siguiente interrogante ¿En qué áreas o procesos consideran (las PYMES) que necesitan más apoyo?

Tabla 4

¿EN QUE ÁREAS O PROCESOS CONSIDERAN (LAS PYMES) QUE NECESITAN MÁS APOYO?		
Categoría	Frecuencia	%
Financiamiento	9	22
Producción	1	3
Industrialización	5	13
Comercialización	3	8
Exportación	6	15
Otros	16	39
TOTAL	<u>40</u>	<u>100</u>

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, Mayo, 2007.

Gráfico 4



Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, MAYO 2006.

Las PYMES entrevistadas consideran que se deben otorgar aún más servicios como: préstamos, apoyo en producción y comercialización de sus productos y brindar más información a cerca de los servicios ofrecidos y la forma en como se puede acceder a ellos.

Lo anteriormente expuesto, permite tener una visión más amplia de la evolución que han tenido las políticas gubernamentales de apoyo a las PYMES, si bien es cierto se otorgan una serie de beneficios para los exportadores; se espera que estas medidas puedan beneficiar a la mayoría de microempresas y que de esta manera, las mismas logren ingresar cada vez más sus productos en los mercados internacionales, tema que se desarrolla a continuación.

2.4 Inserción de las PYMES en los Mercados Internacionales.

El sector de las PYMES que se dedican a la producción de alimentos, es considerado uno de los sectores más importantes dentro de la economía salvadoreña; ya que absorbe más de 50% de empleos en el país.

Aproximadamente 66% de las PYMES son de subsistencia, es decir, unipersonales con ingreso neto inferior al salario mínimo. De las nuevas exportaciones a EEUU, la mayoría provienen de PYMES. También existen algunos ejemplos de asociatividad para la producción o comercialización de bienes, aunque todavía gran parte de estas no se encuentran asociadas.

Es oportuno hacer una aclaración entre dos conceptos: El primero es “producir para exportación”; lo cual quiere decir que el productor cumple con las exigencias de calidad de producto y las condiciones logísticas establecidas en los contratos, en cuanto a volúmenes, fechas, etc., suscritos con terceros. Este último puede ser una agroindustria que transforma y luego exporta el producto, o directamente una empresa exportadora.

El segundo concepto es “exportar”, lo cual exige además asumir la responsabilidad por todos los procesos que implica la exportación; incluyendo el empaque, consolidación de oferta, transporte internacional, etc. Esta exportación puede hacerla en forma directa el productor o por medio de una asociación.⁹⁶

⁹⁶ WESTPHAL, Larry E. (2000): 'La política industrial en una economía impulsada por las exportaciones: Lecciones de la experiencia de Corea del Sur, Pensamiento Iberoamericano, N° 21, enero - junio. Publicado originalmente en The Journal of Economic Perspectives, vol. 4, N° 3. Pág. 90-92

Las formas de participación de los pequeños y medianos productores ya sea organizados o independientes de empresas nacionales, varía mucho según los productos y países.

Cuadro 11

LA PARTICIPACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES EN EL NEGOCIO DE LA EXPORTACIÓN EN EL SALVADOR ES ABUNDANTE Y SE HA DADO BAJO DISTINTAS MODALIDADES QUE SE PUEDEN AGRUPAR EN DISTINTA FORMA:

De acuerdo al grado de involucramiento de los productores, se tiene casos de:

Desde el punto de vista del número de productos que exportan y sus particularidades, hay también muchas variantes:

Respecto a la dinámica de la agroexportación; se puede distinguir también algunas variaciones por ejemplo:

En cuanto a los mercados de destino también hay variaciones:

*Productores que entregan su producto (a veces bajo contratos de siembra) a empresas procesadoras/exportadoras.

*Productores asociados en cooperativas, en los que la producción y exportación es hecha en forma asociativa;

*Productores que producen individualmente y le entregan el producto a una empresa procesadora/exportadora en la cual cada uno de ellos es accionista.

*Empresas que exportan solamente un producto; aunque podría darse el caso de que el producto primario básico (ej. Café) se presenta en varias formas o productos finales para mercados específicos.

*Empresas que exportan varios productos (ej. bienes nostálgicos)

*Empresas que exportan productos orgánicos certificados.

*Empresas que a través del tiempo has diversificado en productos.

*Empresas que se han expandido a varios mercados;

*Empresas que mantienen el mismo producto (s) y mercado, pero han ganado espacio en dicho mercado.

*Empresas que producen para el mercado nacional y para el mercado de exportación;

*Empresas que para exportar a varios países o las que lo hacen para uno solo.

*Empresas que exportan a mercados menos exigentes (Centroamérica) y las que lo hacen a los más exigentes (Estados Unidos, Europa, Japón).

Fuente: Tomado de Westphal, Larry E. Tabla: Elaboración propia del grupo de investigación, mayo 2007.

La estrategia empresarial para la exportación es particular en cada negocio, en función del producto (s) y el mercado. Para muchos de los productos agrícolas, la industrialización es un paso indispensable (Ej., palma aceitera, carne de ganado bovino, cerdo, aves, lácteos, frutas, verduras, etc.).

Esta industrialización, también en la mayor parte de los casos, solo puede hacerse en ciertas escalas de operación, con el propósito de lograr la capacidad necesaria para generar un número variado de productos a partir de un producto primario (por ejemplo, ganado para generar productos cárnicos; y leche cruda para generar productos lácteos).

En estos casos, los pequeños productores a título individual, tienen muchas limitaciones al momento de desarrollar la industria con suficiente capacidad. Y en otros casos, aunque estando unidos tuviesen el volumen, podrían obtener mejores beneficios si establecen una relación contractual con una agroindustria.

Para que una microempresa tenga éxito en una producción con calidad de exportación se sugiere que, compre ya sea la materia prima o el producto final a un número definido de productores en base a estándares de calidad y un sistema de precios que premia esa calidad. La calidad de los bienes adquiridos se refleja en las características del mismo, por ejemplo que sea producido respetando las normas medioambientales, productos sin preservantes químicos o genéticamente modificados, etc. y relacionados con los mejores precios pagados en el extranjero con bienes similares.⁹⁷

⁹⁷ Pleitez, William y Alexander Segovia (2002), "Política de Promoción de Exportaciones no Tradicionales a Terceros Mercados en El Salvador", CENITEC, Cuadernos de Investigación, No. 4, Año II, Septiembre, San Salvador. Pág. 33.

Las PYMES que desarrollen su tecnología de producción tienen la ventaja de generar una amplia gama de productos con calidad de exportación, bienes que se venden en varios países de Centroamérica, EUA, Europa y Asia. Las bases del éxito para el crecimiento de la empresa pueden ser dadas por las siguientes razones: buena relación con los proveedores quienes suministran la materia prima, especialmente para el pago por calidad de los productos; innovación tecnológica en la planta de producción para el desarrollo de productos y una búsqueda agresiva de mercados para bienes diferenciados.

La empresa exporta siempre y cuando, logre los lineamientos anteriores, ya que de esta forma genera productos de valor agregado, obteniendo así, precios que en algunos casos duplican el valor promedio de los productos en el mercado internacional.

La estrategia de una empresa respecto al mercado, puede llevarla a diversificar sus productos a través del tiempo, o a concentrarse en uno en el cual tiene perspectivas para hacerse más competitiva.

En la producción las PYMES deben lograr conocer y desarrollar la tecnología necesaria y relacionada a su rama de producción; reducir los ciclos de producción, empaque y despacho aéreo con el objetivo de minimizar costos y tiempo; establecer una relación fructífera con proveedores de insumos y servicios y mantener una relación armónica con todos los empleados de la empresa, para asegurar las mejores condiciones adecuadas de trabajo, responsabilidad y salarios; factor que en muchos casos, determina el éxito debido al correcto manejo de personal; desde la selección, disciplina, la motivación y los

*incentivos; además, otro punto fundamental es que el productor logre comercializar directamente su propia línea de productos.*⁹⁸

El tema de la participación directa de los productores en la exportación es objeto de la atención del Gobierno, organismos internacionales y gremios o asociaciones, la idea central es que, al inicio es necesario apoyar a las PYMES para que desarrollen la capacidad para desempeñarse como cooperativas, asociaciones o gremios.

Las posibilidades de lograr proyectos exitosos en organizaciones asociativas y cooperativas; depende en gran medida de la fortaleza de la organización. Una gran cantidad de proyectos potencialmente exitosos no logran consolidarse debido a que son ejecutados por organizaciones sin la capacidad o experiencia necesaria.

Al encuestar a las PYMES que ya han exportado sus productos, se les cuestionó en relación al mercado al que ingresan con mayor frecuencia sus productos.

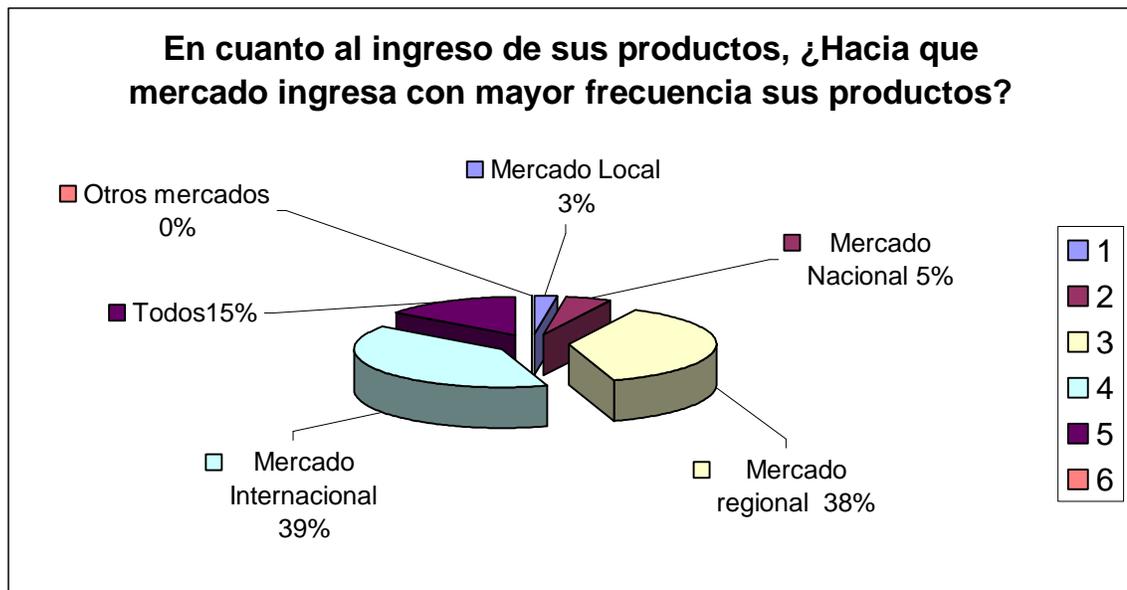
⁹⁸ Arias, Joaquín y Adriana Chacón (2000), «Evolución y Desempeño del Comercio Internacional agroalimentario de las Américas», *Tomo III: América del Sur*, IICA, San José, Costa Rica. Pág. 44.

Tabla 5

¿HACIA QUE MERCADOS INGRESA CON MAYOR FRECUENCIA SUS PRODUCTOS?		
Categoría	Frecuencia	%
Mercado Local	1	3
Mercado Nacional	2	5
Mercado Regional	15	38
Mercado Internacional	16	39
Todos	6	15
Otros	0	0
TOTAL	40	100

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, Mayo, 2007.

Gráfico 5



Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, Mayo, 2007.

El mercado al que las PYMES encuestadas exportan con mayor frecuencia es el mercado internacional, que comprende el europeo, japonés y norteamericano; dentro del mercado regional que es al siguiente en escala comprende la región centroamericana, según la información brindada por los exportadores.

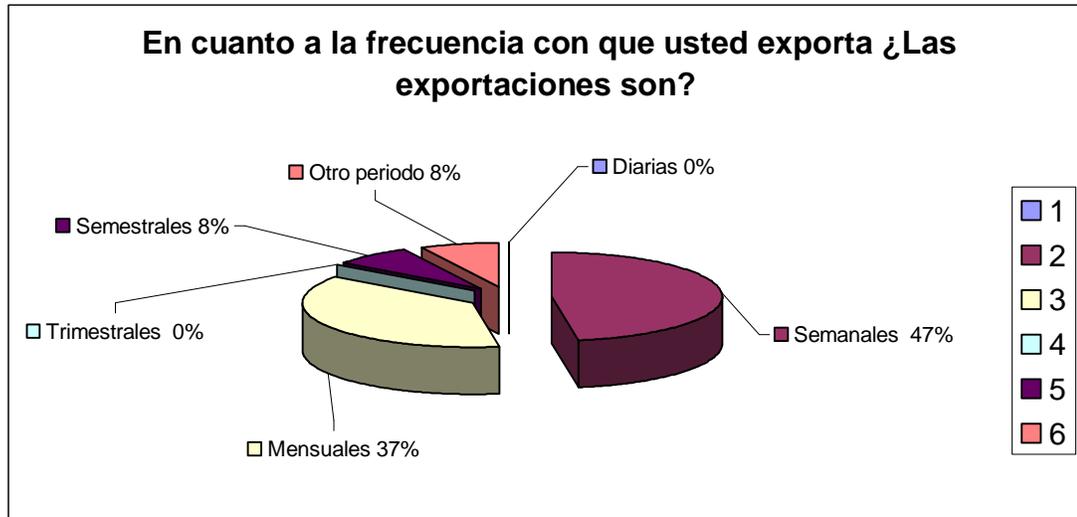
Otro factor importante y necesario para respaldar la investigación es el de la frecuencia con la que las PYMES exportan sus productos.

Tabla 6

EN CUANTO A LA FRECUENCIA CON QUE USTED EXPORTA ¿LAS EXPORTACIONES SON?		
Categoría	Frecuencia	%
Diarias	0	0
Semanales	19	47
Mensuales	15	37
Trimestrales	0	0
Semestrales	3	8
Otro período	3	8
TOTAL	<u>40</u>	<u>100</u>

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, Mayo, 2007.

Grafico 6



Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, mayo 2006.

El cuadro anterior señala que la mayor parte de PYMES encuestadas realizan semanalmente la exportación de alimentos, conforme a la demanda del mercado extranjero que algunas ocasiones requiere un envío adicional de producto entre el período señalado.

Los factores determinantes del éxito de una cooperativa o asociación son la solidez de su organización interna y las responsabilidades adquiridas por cada productor individual. Con relación a estos factores se destaca la calidad de la gerencia, la rotación de los productores en la junta directiva, y el manejo financiero transparente.

Otro factor importante a destacar es el esfuerzo para cumplir las normas internacionales de producción con calidad, tema que se desarrolla en el siguiente apartado.

2.5 Certificación de Productos Alimenticios Salvadoreños

El tema de la certificación de los productos, procesos y empresas para la exportación está captando creciente atención, ante la evidencia de los beneficios que generan. Al respecto se han documentado algunas experiencias exitosas, de las cuales se expone la siguiente.

La Finca Casa Blanca que está ubicada en el cantón San José en Santa Ana en El Salvador, posee una extensión de 40 manzanas y su producto principal es el café ecológico. Se exporta 85% de la producción y se destina el 15% para consumo local, se facturan anualmente alrededor de US\$ 40,000. La finca tiene 10 empleados fijos, con un tiempo de 10 años de existir.

En 1998 la empresa logró la certificación ambiental. Entre las innovaciones que se han incorporado para la certificación están: la elaboración de un estudio de impacto ambiental; cobertura del componente social ya que las casas de los trabajadores poseen las condiciones básicas como piso, agua potable, luz eléctrica e inodoros.

Además, se evita el uso de agroquímicos, la certificación permite únicamente el uso de abono orgánico; se vela por la protección de la fauna y flora del lugar, (se tiene una granja de cusucos y diversas variedades de árboles en peligro de extinción).

La finca cuenta con la construcción de tanques de captación de agua lluvia, los cuales abastecen toda la plantación y las viviendas cuando estas no tienen acceso a agua potable; se invierte constantemente en la capacitación del personal, sobre el porque se

debe proteger el entorno natural y sobre lo prohibitivo de la Ley de Protección del Medioambiente.

La certificación está supervisada por Rainforest Alliance, el sello que la respalda es EKO – OK y está supervisada nacionalmente por Salvanatura. Esta certificación garantiza la producción de un café de baja toxicidad.

La certificación exige el cumplimiento de la legislación nacional, la formulación de una política ambiental y auditorías ambientales. Estas se realizan cada año y pueden ser sin previo aviso. La certificación sólo es válida para una cosecha por esto cada año hay que renovarla. La empresa se preocupa porque sus empleados estén enterados, de todos los aspectos de la certificación e incluso durante las auditorías ellos son los que tienen trato directo con los encargados de llevarlas a cabo.

Entre los beneficios obtenidos con la certificación se tiene, el posicionamiento del producto en el mercado con mejores precios. En la cosecha del año 2000 se obtuvo US \$ 10.00 por encima del precio del café sin certificación; se ha logrado promocionar mejor el producto utilizando el logotipo y esto les ha abierto nuevos mercados como Japón, Taiwán y recientemente Canadá. Se tiene como meta vender en el mercado europeo y estadounidense.

Entre los principales obstáculos encontrados para la certificación, está primero la actitud de la comunidad debido a que no existe una cultura ambientalista. Los vecinos matan aves, mamíferos, hay talas nocturnas, etc. Por esto, se ha cercado la propiedad para proteger el esfuerzo que se está haciendo en ella para preservar el medio ambiente.

Luego otro obstáculo al que se enfrenta son, los montos requeridos de inversión ya que no existe financiamiento especializado y el proceso de certificación es altamente costoso, la finca renueva la certificación cada nueva cosecha, para mantener la calidad, precio y la satisfacción de sus clientes.

El factor más importante a destacar en este caso es, la voluntad para conducir el proceso productivo en base a normas estrictas. Este aspecto se ha considerado indispensable para mantener la calidad y así obtener un mejor precio.

El caso anterior es un claro ejemplo de que, son más los beneficios que se obtienen al contar con productos certificados, debido a que, este factor genera una mayor accesibilidad a los mercados más exigentes a nivel internacional, obtención de mejores precios y por consiguiente mayores ganancias.

Sin embargo, dentro de las grandes limitantes que se consideran para que las PYMES logren la certificación de sus productos está la poca disponibilidad de recursos económicos para el financiamiento de la misma; además, la falta de información por parte de las PYMES en lo relacionado a instituciones de apoyo tanto públicas como privadas, organismos internacionales de fomento a las exportaciones y a la certificación de los productos, a esto se le puede sumar la variable de la asociatividad o cooperativismo; es decir, a las PYMES se les haría más viable si se encontrasen organizadas dentro de un gremio que les permitiera unificar costos para lograr la certificación de los bienes que producen.

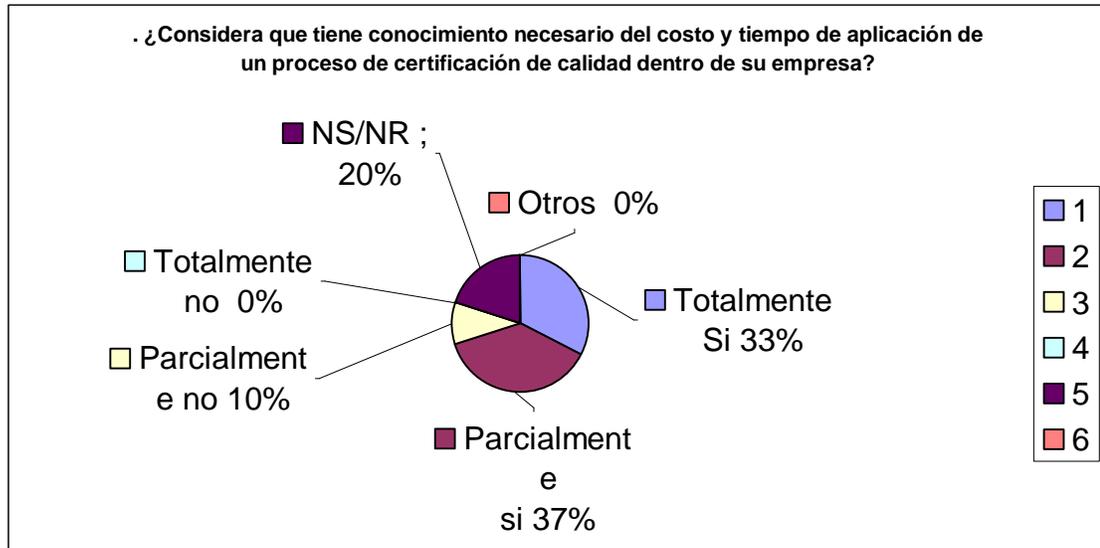
El anterior planteamiento, puede verse reflejado en las encuestas realizadas por el grupo de investigación, se formuló la pregunta a los productores: si tienen el conocimiento necesario del costo y tiempo de aplicación de un proceso de certificación de calidad dentro de su empresa.

Tabla 7

¿CONSIDERA QUE TIENE CONOCIMIENTO NECESARIO DEL COSTO Y TIEMPO DE APLICACIÓN DE UN PROCESO DE CERTIFICACIÓN DE CALIDAD DENTRO DE SU EMPRESA?		
Categoría	Frecuencia	%
Totalmente si	13	33
Parcialmente si	15	37
Parcialmente no	4	10
Totalmente no	0	0
Ninguna de las anteriores	8	20
No sabe/ no responde	0	0
TOTAL	<u>40</u>	<u>100</u>

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, mayo 2007.

Gráfico 7



Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación, MAYO 2006.

La mayoría de exportadores considera que, tiene la información necesaria para aplicar un proceso de certificación dentro de la empresa; sin embargo, no siempre se tiene la capacidad de reunir recursos económicos necesarios para certificar sus productos.

También, otro aspecto relevante es que, más del 50 % de los encuestados opina que al encontrarse dentro de una asociación o cooperativa, se tiene mayor posibilidad de adquirir financiamiento, información y certificación de productos, todo con el fin de ingresar sus productos al mercado extranjero.

Según algunas estimaciones académicas se valora que la asociatividad y gremialización, el 85% de las microempresas no tienen nexos con asociaciones directamente relacionadas con su actividad. El prácticamente nulo porcentaje de afiliación gremial, su gran dispersión

y su individualismo redundan, por consiguiente, en una escasa representatividad política y en una incapacidad para organizarse con fines productivos.⁹⁹

Se refiere entonces a, las características anteriormente expuestas sobre las cuales, las microempresas y su fortalecimiento o creación de nuevas ventajas competitivas es un desafío; cuya superación exige, la modernización organizacional, la reconversión productiva y la integración con el resto de la estructura empresarial.

Evidentemente, esto reclama una clara visión acerca del “qué” y del “hacia dónde” orientar los esfuerzos nacionales de desarrollo. No obstante, si bien es una condición sin la cual no se tienen definidos la dirección y el sentido en el largo plazo, no es suficiente para garantizar la existencia de la capacidad demandada para el diseño y la puesta en marcha de los mecanismos e instrumentos, a través de los cuales se puede gestar el cambio deseado.

2.5.1 Ciencia y Tecnología

Las explicaciones por el bajo nivel de innovación y adopción de tecnología en la región, incluyen débiles Sistemas Nacionales de Innovación, la falta de financiamiento para actividades innovadores (capital de riesgo), y baja presión competitiva en las empresas

⁹⁹ Quirós, Rodolfo, 2003. “Hacia una política comercial agropecuaria centroamericana: elementos para su formulación”, Documento Web. informe de consultoría, Proyecto SG-SICA/CEPAL, San Salvador. Última revisión: septiembre, 2006. Pág.61.

establecidas. Con base en la experiencia de países como Chile y Costa Rica, es evidente la relación directa entre desarrollo tecnológico y atracción de inversión extranjera directa.¹⁰⁰

Varios indicadores sobre tecnología demuestran el rezago tecnológico del país. Por ejemplo, según cifras del CONACYT, el número de empresas con alguna certificación ISO es reducido, aunque más empresas entran al proceso cada año.

En 2001, solo 5.2% de empresas contaban con alguna certificación ISO, y 9.4% con otro certificado de calidad, una cifra muy inferior a otros países con un nivel de desarrollo semejante. El país también está atrasado en la introducción de innovaciones tecnológicas, con solamente 51% introduciendo alguna en los dos años previos.

El país no cuenta con un Sistema de Innovación Nacional para coordinar los esfuerzos de investigación básica, aplicada y en desarrollo experimental, en el ámbito público y privado. Existen incipientes redes de investigación entre entidades públicas y privadas y pocos nexos entre los sectores productivos e investigadores en instituciones académicas o gubernamentales. Tampoco se cuenta con incentivos fiscales para inversiones en investigación o tecnología.¹⁰¹

La inversión en investigación científica en las universidades representa solo el 1.5% del presupuesto institucional. Las universidades cuentan con pocos profesores a tiempo completo, lo cual permite poca investigación. En una encuesta en 2002, empresarios

¹⁰⁰ Rodríguez-Clare, Andrés, 2003. "Innovation and Technology Adoption in Central America", Documento Web, Banco Interamericano para el Desarrollo, Washington, D.C., mayo. Pág.58. Última revisión: septiembre, 2006.

¹⁰¹ Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC), 2005. Encuesta de hogares de propósitos múltiples 2003-2004. Ministerio de Economía, San Salvador. Última revisión: Agosto 2006. Pág.12.

dieron una nota de 2.7 (en una escala del 1 al 7) a las instituciones de investigación científica (de cualquier índole) en el país.

En reconocimiento de la debilidad del país en esta área, en septiembre 2005, el gobierno anuncio su Política Industrial, 2004-2009. La política incluye la creación del Consejo de Desarrollo Industrial, con participación del gobierno, sector privado y centros académicos, para definir políticas y estrategias nacionales de innovación.

Otros aspectos importantes de la propuesta son:

- § Creación del Sistema Nacional de Innovación.
- § Creación de instrumentos de apoyo (fondos de adopción y transferencia de innovación tecnológica, investigación aplicada, proyectos de incubación de negocios, capital semilla y capital riesgo).
- § Creación de Centros de Transferencia Tecnológica.
- § Incentivos para atracción de inversión extranjera en sectores estratégicos que transfieran nuevas tecnologías y nuevas habilidades para el capital humano.
- § Reorientación de fondos de becas a carreras de naturaleza técnica y a temas relacionadas a las áreas de innovación, ciencia, tecnología, investigación y desarrollo.
- § Creación del Fondo de Desarrollo Productivo, con un capital semilla de US\$30 millones provenientes de préstamos internacionales.

El Fondo de Desarrollo Productivo busca facilitar la acción emprendedora e innovadora del sector privado, al cubrir parte de los costos y asumir parte de los riesgos de sus iniciativas, y

contempla dos modalidades. La modalidad financiera incluye líneas de crédito del Banco Multisectorial de Inversiones (banco de segundo piso) a través de la intermediación del sistema financiero, así como fondos de garantía, fondos de capital riesgo, factoraje y otros mecanismos financieros innovadores que faciliten la capacidad empresarial innovadora.

La modalidad de Apoyos No Reembolsables contempla mecanismos e instrumentos de financiamiento compartido dirigidos a actividades que generen externalidades positivas a la economía y a la sociedad salvadoreña, para las siguientes áreas:

- § Estudios de preinversión.*
- § Financiamiento de largo plazo para empresas en etapas tempranas de desarrollo de nichos de mercado.*
- § Financiamiento para instalación de unidades de innovación en productos y procesos en las industrias.*
- § Consultorías especializadas que tengan como objetivo analizar la factibilidad de adopción de tecnologías.*
- § Actividades de prospección y selección de socios tecnológicos y/o empresariales, para la formación de consorcios que abordan las etapas de innovación tecnológica.*
- § Actividades para fomentar la asociatividad entre empresas.*
- § Gastos relacionados a la certificación de conformidad con normas técnicas.*
- § Actividades encaminadas a establecer laboratorios de calidad en las industrias.*
- § Garantía parcial sobre préstamos que tengan como objetivo la adquisición de equipo y maquinaria que cumpla con estándares de protección del medio ambiente y el procesamiento de los desechos industriales.*
- § Consultorías de mejoras de procesos productivos que reduzcan los desperdicios y/o que cumplan con estándares ambientales*

§ *Capacitación con el propósito de crear capital humano en innovación, calidad y productividad.*¹⁰²

Para las actividades sujetas al fondo no reembolsable, se cubrirán solo hasta el 50%, mientras que en otros países, el aporte gubernamental puede ser mucho mayor para este tipo de fondos. También está por ver su desempeño, si depende de estructuras estatales ineficientes o, si busca utilizar mecanismos innovadores para su administración. Aunque las acciones anunciadas en la Política Industrial son bienvenidas y de gran consideración, el gobierno tardó muchos años en iniciar este proceso.

Paralelamente a este criterio se esperan aún, los avances que se puedan obtener en materia de cooperación internacional, con el propósito de tener una producción respetando las normas medioambientales, considerando la importancia de esta temática se presenta un apartado a continuación.

¹⁰² Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), 2003. Competitividad para el Desarrollo. Informe de Desarrollo Económico y Social 2003, San Salvador, agosto. Pág.45.

Conclusión Capitular.

La calidad de los productos en El Salvador, cumple en algunos casos, con un mínimo aceptable. La ausencia de un control de calidad organizado para las empresas de El Salvador permite que, los productos sean distribuidos a la población nacional e internacional carecen de cierto valor nutricional e higiénico adecuado.

Todos los aspectos que se presentan, se basan en el conocimiento de la realidad de las certificaciones en esta área, por lo que en muchas ocasiones se mencionan hechos o practicas que se podrán relacionar con productos que se elaboran en niveles altos por la industria nacional.

De igual manera, se proponen algunos lineamientos que sirven para evaluar e implementar en el control de calidad rutinario de las empresas; se proporciona al interesado en el área de productos de exportación, información sobre el control de calidad internacional y se deja claro que, en la medida que las instituciones publicas y privadas ejecuten programas integrales, orientados a elevar la rentabilidad en armonía con el manejo conservativo de los suelos, los agentes cooperativos contaran con recursos de capital que requiere la aplicación de su capacidad instalada para la sostenibilidad de los procesos de industrialización de insumos agrícolas.

III. La Cooperación Internacional en el Fomento de Prácticas Conservacionistas de los Entornos Productivos en la Agroindustria Salvadoreña.

El capítulo describe el proceso y mecanismo conservacionista que adopta la Cooperación Internacional para el fomento de nuevas prácticas agroindustriales e innovación del Sector agrícola salvadoreño.

Así mismo, se pretende identificar el grado de cumplimiento del Gobierno de El Salvador (GOES), en materia de Acuerdos Medio Ambientales.

En un continuo esfuerzo por aumentar la competitividad de las empresas salvadoreñas, el GOES, ha identificado una serie de áreas que requieren especial atención en la búsqueda por lograr los objetivos del Sistema Nacional de Mejora de la Competitividad y el Sistema Nacional de Desarrollo Competitivo de la Exportación. Los siguientes puntos corresponden a todas las empresas salvadoreñas, pero particularmente a las PYMES, en su transición hacia el libre comercio o fomento de las exportaciones con atención a la protección del medio ambiente.

Los Organismos Internacionales, desde mediados de los noventa promueven en El Salvador cultivos no tradicionales, que facilitan la aplicación de etapas de la cadena productiva y que permiten el manejo y la conservación de suelos, por lo que la ampliación y la cobertura de estos programas de cooperación técnica y financiera permitirá que, más productores incorporen las técnicas de cultivos permanentes con capacidad de

recuperación del recurso tierra, mantos acuíferos y medio ambiente en general que mejoren los entornos productivos que exige para la certificación en materia de control de calidad.

Con lo anterior, se pretende destacar la importancia que adquieren los organismos internacionales de financiamiento y asistencia técnica, en el ámbito de conservación de los recursos naturales para el desarrollo y potenciación de la pequeña y mediana empresa salvadoreña del sector alimentos en la inserción al mercado internacional.

3.1 Programas de Cooperación Internacional en Apoyo a las PYMES Salvadoreñas para la Producción de Alimentos y la Protección de los Recursos Naturales.

Los últimos veinticinco años, constituyen uno de los períodos de más grandes transformaciones económicas y culturales del último siglo, las cuales han sido el resultado de profundas innovaciones tecnológicas y de la apertura de los mercados a la competencia a nivel de las empresas multinacionales, esto ha generado cambios profundos en la estructura de las empresas y en la manera de ser administradas, así como en la selección de sus mercados objetivos y las interacciones con los mismos.

Este nuevo entorno cuenta con dos características, la globalización de los mercados y la presencia de crisis económica interna en la mayoría de países de la región, que implica un desafío para los distintos sectores empresariales en particular las PYMES. Los retos que este entorno económico presenta, reclaman la necesidad de un replanteamiento de

las acciones de los principales actores de la economía en la búsqueda tan ansiada del desarrollo económico sostenible.

Dentro de este contexto, las PYMES se convierten en uno de los motores principales para el crecimiento de la inversión, del empleo y para el desarrollo de la competitividad. Esta es una realidad que confirman diversos estudios y experiencias en distintos países.¹⁰³

Tomando en cuenta lo anterior y enfocado en un mercado en el que, el cambio de reglas del juego se efectúa de manera rápida, es necesario implementar estrategias que puedan facilitar el desarrollo sostenible de las PYMES y de las economías latinoamericanas dentro de esta economía globalizada.

En este gran marco de transformaciones internacionales, ¿Cómo pueden responder adecuadamente las pequeñas y medianas empresas salvadoreñas a estos cambios en el entorno económico nacional e internacional?, ¿Cómo pueden responder estas empresas a la intensificación de la competencia en los mercados internos y externos?

Experiencias recientes a nivel nacional e internacional sugieren que, la asociatividad representa una de las estrategias más poderosas que pueden aplicar pequeñas y medianas empresas para enfrentar tales cambios y desarrollarse en el contexto de una mayor intensificación de la competencia entre empresas, países y regiones.

¹⁰³ A manera de ejemplo, se debe considerar que las PYMES representan en promedio en los países latinoamericanos un 90% de las empresas, emplean alrededor del 70% de la mano de obra y contribuyen con un 20- 30% del PIB.

Como se mencionó en el anteproyecto y haciendo énfasis en, el término asociatividad como un método para poder enfrentarse a los desafíos del mercado internacional tenemos que:

La asociatividad empresarial puede definirse como, una estrategia orientada a potenciar el logro de una ventaja competitiva por parte de una empresa, mediante la cooperación o el establecimiento de acuerdos con otras empresas, para la realización de una serie de actividades dentro de la cadena de valor del producto o servicio, que conduzcan a una mayor presencia de la empresa en uno o más mercados.

Este tipo de cooperación, puede ser un instrumento para el desarrollo de la competitividad de las PYMES, en la medida que reduce los costos de producción y de transacción de las empresas, contribuye al incremento del valor de los productos o servicios que las empresas ofrecen a sus clientes.

Las modalidades de asociatividad empresarial presentan una amplia gama de posibilidades; dentro de las cuales, las más frecuentes entre las PYMES son la formación de empresas conjuntas (joint ventures),¹⁰⁴ los consorcios (Clusters)¹⁰⁵ y las redes empresariales.

¹⁰⁴ Las empresas conjuntas o Joint Venture representan una forma de cooperación en la que las empresas participantes crean otra empresa independiente para el desarrollo de una actividad; la característica principal de esta forma de cooperación es que se forma una empresa con personalidad propia y con capacidad de realizar negocios por sí misma y en beneficio propio, aunque coordinada con los objetivos estratégicos de las empresas que le dieron origen.

¹⁰⁵ Los consorcios (clusters) son agrupaciones temporales de empresas que establecen acuerdos con el objetivo de llevar a cabo un trabajo común. Por su naturaleza, este trabajo no puede ser realizado individualmente por las empresas participantes en el acuerdo.

Los consorcios permiten mantener la independencia jurídica de las empresas, aunque suelen crearse organismos de coordinación de las actividades de los socios y de representación frente a terceros.

De igual forma, permite compartir el coste de la inversión, los riesgos y los beneficios que a largo plazo se obtengan, sin necesidad de crear una empresa con personalidad jurídica diferente.

Las redes empresariales son un tipo de cooperación caracterizado por, la existencia de múltiples acuerdos entre un número elevado de participantes. Estos acuerdos pueden relacionar no sólo a empresas, sino a éstas con todo tipo de instituciones públicas o privadas, entidades financieras, etc. Las redes empresariales se pueden formar de forma vertical u horizontal.

En El Salvador, desde la década de los 80 se identifican algunas señales dentro de las grandes empresas y corporaciones transnacionales, sobre la tendencia globalizadora y su manera de atacar los mercados, pero no fue sino hasta principios de los 90, luego de la firma de los Acuerdos de Paz, que se dio el asociativismo dentro de este sector.

La estrategia adoptada para competir en los mercados internacionales consistió en, el establecimiento de alianzas estratégicas, las inversiones minoritarias, las fusiones, la utilización de licencias, la subcontratación internacional, la maquila y las franquicias.

Estas modalidades de cooperación Inter-empresarial permitieron la unificación de capitales, tecnologías y de conocimientos. Siguiendo el camino trazado, muchas

empresas nacionales y regionales como los bancos, telefónicas, firmas de ingenieros, productoras de cemento, productores de bebidas, autoservicios, transportadores, han adoptado la cooperación como el camino para aprovechar las oportunidades que ofrece la apertura comercial de la economía salvadoreña así como para la re-dirección de sus negocios y estrategias, acondicionándolas a las nuevas realidades.

La cooperación entre las empresas no ha sido tradicionalmente una característica del sector de las PYMES. Es hasta mediados de los años 90 que la asociatividad cobra significado y comienza a tomar fuerza dentro de los sectores que apoyan al sector, y en menor medida al interior del sector mismo.

Entre las instituciones precursoras de estos esfuerzos asociativos en El Salvador se encuentran: el Sistema de Apoyo Integrado de la Pequeña y Mediana Empresa (SIAPE) y el Programa PRO-EMPRESA de SWISSCONTACT. Ambas organizaciones se orientaron a apoyar la conformación de grupos asociativos de sectores de pequeña y mediana empresa PYMES¹⁰⁶.

La experiencia de estas organizaciones, así como otros casos exitosos demuestran que, la asociatividad se torna una herramienta idónea, para encontrar caminos que orienten a las micro, pequeñas y medianas empresas hacia el mejoramiento de la productividad y posicionamiento dentro de los mercados, especialmente a la luz de los Tratados de Libre Comercio.

¹⁰⁶ Posteriormente se creó el Programa Nacional de Competitividad, realizando esfuerzos para la creación de clusters empresariales. Recientemente CONAMYPE lanzó al mercado su Fondo de Asistencia Técnica (FAT) como un apoyo a micro y pequeñas empresas para buscar herramientas de desarrollo empresarial, incluyendo una componente de Asociatividad.

El programa SIAPE da origen, a finales de 1999, a FUNDAPYME. Que cuenta con dos socios estratégicos, la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP) y FUNDES Internacional, fundación de origen suizo-latinoamericano con presencia en 10 países de la región. La Fundación ha trabajado desde sus inicios por fortalecer la cultura asociativa entre empresarios de sectores diversos, trabajando en conjunto con otras instituciones, privadas y gubernamentales, para apoyar y fomentar el nacimiento de nuevos grupos y su consolidación¹⁰⁷.

De lo anterior se retoma el hecho de, enfatizar la importancia de la asociatividad en El Salvador como medio cooperante para potenciarse en el mercado internacional, cabe mencionar que el desarrollo de la asociatividad se realizará en la medida en que también existan instrumentos adecuados de fomento, los cuales permitan al sector PYME acceder a programas de apoyo que le brinden la calidad adecuada para obtener resultados concretos.

Durante estos últimos años, ha aumentado la preocupación por la falta de un desarrollo adecuado en los países denominados subdesarrollados y por el deterioro del medio ambiente que amenaza el futuro económico y social y el tan deseado crecimiento sostenible, originado por estrategias de desarrollo que implican una utilización poco racional de los recursos naturales.

¹⁰⁷ Pese a sus potencialidades para el desarrollo de la competitividad empresarial, la asociatividad empresarial no es aún un fenómeno generalizado entre las PYMES salvadoreñas. Un reciente estudio de FUNDAPYME estima que solamente un 5% de las PYMES salvadoreñas participa actualmente o ha participado en el pasado en algún tipo de proceso asociativo. Sin embargo, este mismo estudio señala que el 65% de las PYME están interesadas en participar en alguna alianza empresarial orientada hacia el logro de ventajas competitivas mediante la cooperación.

La protección ambiental en los países en desarrollo se ha de considerar como, una parte integrante de los procesos de aumento del crecimiento económico y del bienestar social. La transición hacia un modelo sostenible exige una utilización mucho más efectiva de los recursos naturales y también una mayor consideración de los impactos ambientales y económicos de esta utilización.

Esta preocupación y concienciación medioambiental ha favorecido a que, el crecimiento de las áreas naturales protegidas haya sido importante, regulándose y contemplándose en las diferentes legislaciones una amplia categoría de figuras de protección. El impacto del deterioro a que se están sometiendo los recurso hídricos, atenta contra los ecosistemas hídricos y pone en peligro los recursos que viven en agua dulce.

El suministro de alimentos para la creciente población mundial, depende en gran medida del agua; no obstante, la saturación y la salinización del suelo han afectado los sistemas de riego y han reducido la capacidad de cultivo. Muchos de estos problemas resultan de un esquema de desarrollo inadecuado y pernicioso para el medio ambiente, así como de la falta de conciencia y de educación de la población en cuanto a la necesidad de proteger los recursos de agua, y de la ausencia de medios para hacerlo. Se observa una generalizada ineptitud para comprender la correlación entre las diversas formas de desarrollo y sus consecuencias con respecto a los recursos de agua.

3.2 Estrategias salvadoreñas para la protección de los Recursos

Naturales en la agroindustria nacional

Las estrategias en El Salvador para establecer un equilibrio entre la producción y el medio ambiente no es una lucha nueva, sin embargo, los resultados no han sido los esperados, si se sigue la lógica y se toma en cuenta la extensión territorial salvadoreña, se puede verificar la difícil situación para establecer una armonía entre producción y medio ambiente; la necesidad de “armonizar” es tal que, el involucramiento gubernamental fue muy grande , muestra de ese involucramiento gubernamental es la Declaración Conjunta Centroamérica-USA (CONCAUSA) firmada el 12 de octubre de 1994 en Managua la cual básicamente trata de ser una iniciativa con fortaleza energético-medioambiental.

Por su parte, CAMAGRO también incluye dentro de su Programa de Apoyo a la Competitividad de los Agro negocios, un apartado que exige un mínimo de cuidado medioambiental , dicho apartado se puede encontrar en el “Manual para la preparación de Proyectos” acápite 2.2.6 literal C y hace referencia específica a el impacto medioambiental ; vale la pena destacar que el proyecto es bastante técnico y con muchas exigencia a la vez de muy ambicioso para el impulso de la agroindustria nacional no obstante dentro de todo el marco de la propuesta la parte dedicada a medio ambiente es muy pequeña y puede ser considerado hasta cierto punto como un elemento que no determinaría la elegibilidad de las propuestas, literalmente señala :

“C) El solicitante deberá hacer una descripción del impacto ambiental del Proyecto, procurando explicar el efecto positivo o al menos el impacto no negativo de este. Así

mismo, el beneficiario podrá agregar indicadores que permitan al equipo evaluador del Proyecto facilitar el control y seguimiento en este aspecto, sin olvidar hacer referencia a la certificación ambiental en el anexo correspondiente.”¹⁰⁸

3.2.1 Declaración Conjunta Centroamérica-USA (CONCAUSA) en lo que compete a la Producción y el Medio Ambiente

Al igual que, para el sector de energía, la parte ambiental del acuerdo es muy simple y esta dividida en los compromisos adquiridos por el gobierno de Estados Unidos y los compromisos adquiridos por los gobiernos de Centroamérica, cabe destacar que, los elementos mas importantes que involucran a las empresas salvadoreñas destacan en el la parte del desarrollo económico sostenible al hacer referencia a

“... El interés expreso de los países centroamericanos de explorar posibilidades para eco-etiquetado de los principales productos de exportación provenientes de procesos limpios y el valor potencial de programas voluntarios de eco-etiquetado para crear y aumentar la demanda de esos productos.”¹⁰⁹

Dentro del mismo capitulo “Cooperar con los productores locales en la adopción de tecnologías limpias de producción y explorar las maneras en que este proceso pueda ser apoyado por los bancos multilaterales de desarrollo y otras organizaciones externas.”¹¹⁰

¹⁰⁸ CAMAGRO, Documento Web, última Revisión: Marzo 2007. Pág. 16

¹⁰⁹ CONCAUSA, Documento Web. Antecedentes, Capitulo IV en lo referente al desarrollo económico sostenible parte de gobierno de Estados Unidos. Pág.9

¹¹⁰ *Ibíd.* Pág. 10

3.3 Los Mercados Internacionales y las Prácticas de Conservación de Recursos Naturales como parte de los Requisitos de Importaciones en sus Mercados Nacionales

En la actualidad, son cada vez más las exigencias en el comercio internacional relacionadas con la conservación de los recursos naturales; el debate entre las materias primas con procesos naturales y el uso de productos transgénicos es cada vez más fuerte, sin embargo, el miedo generalizado a nivel mundial sobre la etapa que actualmente se desarrolla de prueba y estudios químicos hace que de alguna manera, la balanza se incline hacia la producción natural y “limpia” , el comercio internacional exige cada vez mas certificados de procesos naturales

“Son cada vez más las exigencias “ecológicas” que pesan sobre los exportadores, desde el uso de embalajes eco compatibles hasta la oferta de productos alimenticios orgánicos. Para competir, los productores deben dar prueba de innovación tecnológica, calidad y rendimiento de sus servicios, y flexibilidad en sus métodos de producción. La insuficiencia de los sistemas de apoyo medioambiental deja a los exportadores sin apoyo para afrontar estas exigencias.”¹¹¹

Las regiones de América Latina y África, se consideran las menos desarrolladas en cuanto a producción y conservación del medio ambiente, son en gran parte las cooperaciones de países receptores de la producción los que se encargan de capacitar en

¹¹¹ Revista eletrônica Fórum de Comercio Internacional, Documento Web, “El Comercio se pone verde” boletín formato PDF última revisión: agosto de 2006.Pág. 9

una producción “mas limpia” las metodologías generalmente cambian de acuerdo a las necesidades y exigencias de sus mercados receptores de productos.

La Unión Europea es, la región de mayor dimensión en cuanto al comercio y a la producción de bienes ecológicos; pero, considerados los países individualmente, Estados Unidos representa el mercado más grande. Cerca de cien países en el mundo producen alimentos y bebidas ecológicas en cantidades comerciales.

Los principales productos ecológicos transados a nivel internacional son frutas y verduras frescas y procesadas, nueces, café, té, cacao, hierbas y especias, oleaginosas y sus derivados, edulcorantes, granos, leguminosas secas, carnes, lácteos huevos, bebidas alcohólicas, alimentos procesados y otros no destinados al consumo humano, tales como concentrados para animales, semillas, algodón, flores cortadas y plantas¹¹².

Solo en los Estados Unidos el comercio de productos ecológicos par el año 2000 se estimaba en US \$ 6.7 billones¹¹³. Además este mercado es peculiarmente importante por el crecimiento en pasabolas (snack) y dulces; es importante hace énfasis en lo anterior puesto que las materias primas y los conservantes no están al alcance de ser procesados por pequeños productores en las Américas¹¹⁴.

¹¹² De 1998 a 2003 el mercado de snack salados en Estados Unidos creció a \$ 21 billones los estadounidenses comen cuatro o mas snack al día y consumen mas de 6.5 billones de libras de snack al año en consecuencia los snack salados son en gran parte importante de la dieta de los estadounidenses.

¹¹³ Organic Growth. Fresh trends – 2000 Profile of the fresh produce consumer. En: The Packer. 1999. Pág. 36

¹¹⁴ Reserch and merkets , Documento Web. (traducción propia del grupo), ultima revisión agosto de 2006. Pág. 23.

Lo anterior es solo una pequeña muestra del potencial del mercado estadounidense, sin embargo la falta de apoyo técnico es un obstáculo para las PYMES en general en América Latina.

3.3.1 La Trazabilidad en el Comercio Internacional

El continuo cambio y desarrollo de nuevas tecnologías afecta también a los mercados internacionales; uno de los nuevos elementos exigidos dentro de países más desarrollados económicamente es el de la Trazabilidad. “La Organización Mundial de Comercio usa como referencia los estándares y guías establecidos por la FAO y la Organización Mundial de la Salud y la Comisión de Codex Alimentario”

La trazabilidad como sistema de seguimiento, es un elemento importante como garantía a los consumidores puesto que trata de agrupar la mayor cantidad posible de información sobre el historial de un determinado producto; sin embargo, tal y como se podrá constatar más adelante la necesidad de financiamiento y tecnología son vitales al momento de implementar un punto de partida en el proceso de trazabilidad.

“.....La trazabilidad había sido definida previamente por los sistemas de gestión de calidad integral, y especialmente, por las normas ISO. En este sentido la ISO 9001:2000 la define como «la habilidad para trazar la historia, aplicación o localización de lo que se esté considerando». Esta definición, quizás, no es tan clara como la que se daba en la norma ISO 8402:1994 en la que se definía como «la habilidad para trazar la historia, aplicación o localización de una entidad mediante la recopilación de datos».

Más clara parece la que recoge la Unión Europea en su Reglamento CE nº 178/2002). En ella se indica que la trazabilidad es «la habilidad para trazar y seguir un alimento, pienso, animales productores de alimentos, o sustancias empleadas para ser, o esperables que sean, incorporadas en un alimento o pienso, a través de todas las etapas de producción y distribución». A partir de enero de 2005, la aplicación de la directiva será obligatoria en todos los países de la Unión Europea, aunque puede no serlo en otros terceros.....»¹¹⁵

Si bien es cierto que la parte que corresponde a la trazabilidad tiene como fin último el beneficio y el cuidado de los consumidores finales también hace un aporte importante al cuidado del medio ambiente.

“...La complejidad del sistema de trazabilidad depende de su finalidad, la cual varía entre los países cuyo objetivo es recuperar el consumo interno y aquellos que quieren dar respuesta a la demanda de los consumidores de alto poder adquisitivo. Por otro lado, depende de los acuerdos de voluntades alcanzados entre el sector público y los productores y restantes actores de la cadena agroalimentaria. Finalmente, la autoridad política debe buscar el equilibrio entre: (i) el mejoramiento de las tecnologías de la información en el conjunto del sistema agroalimentario; (ii) el mantenimiento de estructuras de costos competitivas a lo largo de las respectivas cadenas agroalimentarias; y (iii) la focalización de los subsidios y su magnitud....”¹¹⁶

La complejidad del tema de la trazabilidad es a su vez muy extenso, sin embargo se puede justificar su relación con las prácticas que conservan el medio ambiente en situaciones y documentos tales como Reglamento (CE) Nº 1830/2003 del Parlamento

¹¹⁵ José Juan Rodríguez Jerez, 14 de julio de 2004, Documento Web, La trazabilidad como mecanismo de seguridad alimentaria última revisión agosto de 2006. Pág.13.

¹¹⁶ REDBIO/FAO Documento Web, última revisión agosto de 2006. Pág. 26.

Europeo y del Consejo, relativo a la trazabilidad y al etiquetado de organismos modificados genéticamente y a la trazabilidad de los alimentos y piensos producidos a partir de éstos en la parte que corresponde a su relación con el medio ambiente :

“Con el fin de facilitar la trazabilidad de los OMG y de proteger el medio ambiente, el Reglamento exige que los operadores transmitan la información siguiente:

- *la indicación de que los productos son OMG o contienen OMG;*
- *el código exclusivo de cada OMG que contenga el producto.*

Este sistema de identificación único de los OMG permitirá conocer los rasgos y las características propias de estos productos a efectos del control de la trazabilidad”¹¹⁷

Los ejemplos anteriores muestran una tendencia de los mercados internacionales enfocados en el cuidado del medio ambiente y si bien es cierto esto es con la finalidad de proteger y dar calidad para el consumidor ayuda también a proteger el medio ambiente involucrando la calidad y cuidado en toda la etapa de la cadena productiva.

Los mercados europeo y estadounidense son seleccionados puesto que son el principal referente en la actualidad que los empresarios salvadoreños tienen para exportar. Para la importante firma norteamericana Price Waterhouse Coopers (PwC) la trazabilidad se enfoca en proporcionar calidad en los elementos intangibles del proceso que representan el 60% de los activos de producción de una empresa.

¹¹⁷ Trazabilidad y etiquetado de los organismos modificados genéticamente (OMG), Documento Web, última revisión agosto de 2006. Pág.15.

“Trazabilidad: Disponer de una información completa (de la materia prima al consumidor final) de los ingredientes que componen cada producto y de la cadena de transformación y distribución del mismo.”¹¹⁸

3.3.2 La Comisión del Codex Alimentarius y el Comercio Internacional

La comisión Codex Alimentarius, fue creada por la FAO en cooperación con la Organización Mundial de la Salud (OMS) en 1963, como respuesta anticipada a las necesidades intergubernamentales de regulación del comercio internacional de alimentos. Las materias principales de este Programa son la protección de la salud de los consumidores, asegurar unas prácticas de comercio claras y promocionar la coordinación de todas las normas alimentarias acordadas por las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales.

Al igual que los instrumentos mencionados anteriormente, el objetivo principal de la Comisión Codex no es la de preservar el medio ambiente; sino mas bien, contribuir a una estandarización mundial de los controles de calidad de los alimentos y a su vez, servir como punto único de referencia mundial; sin embargo, de todas formas el control de los alimentos lleva una gran cuota de cuidado del medio ambiente y están ligados el uno con el otro.

¹¹⁸ Trazabilidad From faro to fork Folleto ZIP trazabilidad PDF propiedad de Price Waterhouse Coopers; ultima revisión agosto de 2006. Pág. 2

Fue en la segunda mitad del siglo XIX, cuando se aprobaron las primeras leyes alimentarias de carácter general y se implantaron sistemas básicos de control de los alimentos para vigilar su cumplimiento.

La química de los alimentos pasó a ser reconocida como una disciplina acreditada, y la determinación de la «pureza» de un alimento empezó a basarse principalmente en los parámetros químicos de la composición de los alimentos. Al utilizarse sustancias químicas industriales dañinas para encubrir el verdadero color o naturaleza de un alimento, el concepto de adulteración se amplió con el fin de incluir el uso de productos químicos peligrosos en los alimentos. La ciencia había empezado a proporcionar instrumentos con los que era posible descubrir las prácticas fraudulentas en la venta de alimentos y distinguir entre los productos comestibles inocuos y los peligrosos.»¹¹⁹

Sin embargo, es importante señalar que únicamente a través del tiempo y la experiencia fue posible atar los controles de calidad y el cuidado del medio ambiente;

“Mientras que anteriormente las preocupaciones de los consumidores solo abarcaban lo «visible» -peso insuficiente del contenido, variaciones en el tamaño, etiquetado engañoso y calidad deficiente- ahora incluían un temor a lo «invisible», es decir los peligros para la salud que no podían percibirse con la vista, el olfato o el gusto, por ejemplo microorganismos, residuos de plaguicidas, contaminantes ambientales...”¹²⁰

En la actualidad, dicho organismo trabaja en proyectos destinados a la búsqueda de posibles problemas en cuanto al deterioro del medio ambiente por causa de los Organismos Genéticamente Modificados (OGM), la introducción de plantas genéticamente

¹¹⁹FAO, Documento Web, Última revisión agosto de 2006. Pág. 29.

¹²⁰Ibíd. Pág. 30.

modificadas puede tener efectos en el medio ambiente: de entrada, en muchos casos lo que se busca lograr es una planta más resistente a los herbicidas, y esas plantas son después más difíciles de combatir si crecen fuera de su sitio.

Otras veces se desea una especie menos vulnerable a las plagas, con lo que se integran insecticidas en las plantas: esto también tiene efectos, pues los insectos crean nuevas resistencias. Y a su vez, eso repercute en otras especies animales (aves, pequeños mamíferos) y en la biodiversidad.

Por último, otro riesgo viene de la posible transferencia a plantas silvestres de genes introducidos en las plantas cultivadas.”¹²¹

A pesar que, de alguna manera el cuidado del medio ambiente se ve involucrado, no siempre es visto de buena forma; el choque se da generalmente cuando se implementan técnicas y normas que pueden ser interpretadas como, una especie de “bloqueo” a productos de países en vías de desarrollo que compiten en un sector sensible con productos de países desarrollados y viceversa, como por ejemplo: el problema de apearse en un 100% a las exigencias CODEX sobre la leche cruda y la higienizada en Costa Rica presentado por Leche SNC.¹²²

Es conocido que, existe más de un sistema de control de calidad y que con la regionalización de los mercados internacionales (más que con la globalización) se descubre e implementa cada vez mas restricciones y cuidados de acuerdo a las necesidades de cada región.

¹²¹ Organización de Consumidores y usuarios, Documento Web, Última revisión agosto de 2006, Pág. 4

¹²² Leche SNC, Documento Web. Última Revisión: Mayo, 2007. Pág. 8.

Sin embargo, para bien o para mal, instituciones de carácter mundial como la FAO, OMS y la OMC (Organización Mundial del Comercio), entre otras; tratan de establecer un carácter mundial a las normas.

Cada uno de los mercados regionales en especial los de Europa, Estados Unidos Japón y últimamente el bien organizado Mercado del Cono Sur (MERCOSUR) ; son en parte, los que tienen mayor homogeneidad entre ellos en cuanto a normas de calidad y se parte también de la actualización e importancia de las organizaciones mundiales a dichos controles.

3.4 Procesos Productivos y Prácticas Conservacionistas empleadas por las PYMES Salvadoreñas como parte de sus Procesos de Armonía con el Medio Ambiente

En la mayoría de los casos, en el entorno empresarial se relaciona las prácticas y procesos de conservación del medio ambiente dentro del llamado lema “Responsabilidad Social Empresarial” (RSE)¹²³.

Según un estudio realizado por FUNDEMAS el orden de contribución al cuidado del medio ambiente va desde la mediana empresa hasta la nula participación de la microempresa.¹²⁴

¹²³ Hoy en día es mas difícil hacer una separación de RSE y conservación del medio ambiente, esto se debe a que no existe una cultura de respeto medioambiental y de equilibrio producción-medio ambiente, la mayoría de estudios incluye la protección del medio ambiente dentro de RSE, el caso de las PYMES no es por el momento una excepción, en la mayoría de los casos las empresas cumplen con los requisitos de cuidado del medio ambiente únicamente cuando así se les exige.

¹²⁴FUNDEMAS 2004. “Responsabilidad Social Empresarial en El Salvador”, Pág. 27.

3.5 Responsabilidad social de las empresas.

La Responsabilidad Social, surge en Estados Unidos durante finales de los años 50 y principios de los 60 a raíz de la Guerra de Vietnam y otros conflictos como el Apartheid. Despierta el interés en los ciudadanos que comienzan a creer que, a través de su trabajo en determinadas empresas o comprando algunos productos, están colaborando con el mantenimiento de determinados regímenes políticos, o con ciertas prácticas políticas o económicas éticamente censurables.

En consecuencia, la sociedad comienza a pedir cambios en los negocios y una mayor implicación del entorno empresarial en los problemas sociales.

Uno de los motivos más destacados por los cuales la Responsabilidad Social de la Empresa (RSE), está tomando tanta importancia en países como El Salvador es el hecho de que un comportamiento responsable puede ser un instrumento de competitividad en el corto y mediano plazo, permite a las empresas diferenciarse de su competidor y acceder a nuevos mercados, especialmente los mercados de grandes compradores en el exterior, que suelen demandar prácticas responsables en sus proveedores.

Adicionalmente, gran número de empresas se están percatando de que, en el largo plazo y de una manera más indirecta, sus actividades comerciales se benefician de operar en un mercado con personas que tienen sus necesidades básicas satisfechas, operando en un entorno económico, social y político estable y desarrollado. Es por ello que, en los últimos años observamos en todo el mundo, y en particular en América Latina, un gran interés de las empresas por ampliar el contexto en que operan y un reconocimiento de

que sus responsabilidades van mucho mas allá de la mera maximización del beneficio en el corto plazo y de cumplir con el mínimo de la legislación vigente.

El hecho de que, los casos más evidentes y conocidos de esa responsabilidad ampliada a prácticas sociales y ambientales sean de grandes empresas no quiere decir que la RSE es ignorada por la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME). La RSE es ciertamente aplicable, y casi en igual medida, para las MIPYME, como demuestran la evidencia reflejada en este informe.

Posiblemente, las motivaciones sean diferentes y para las grandes empresas la visión de futuro y el impacto sobre la competitividad sean más obvias y explícitas. Sin embargo, para las PYMES estas motivaciones son de carácter mas implícito y si bien se orientan al mismo resultado, lo hacen desde una perspectiva mas innata, menos calculada, con convicción de hacer el bien, que seguramente rendirá beneficios, tangibles o no, en el corto o en el mediano plazo. La MIPYME tiene la ventaja de estar cerca de sus empleados, de su comunidad, de su entorno, de sus dueños y tienen más facilidad para ver los resultados.

No obstante, muchas de estas empresas, como lo muestra este informe, no están al tanto de los beneficios que les puede reportar, pero sí de los costos y sus acciones se limitan a las más obvias.¹²⁵

La Responsabilidad Social Empresarial se puede definir como: el compromiso que tiene la empresa de contribuir con el desarrollo, el bienestar, y el mejoramiento de la calidad de vida de los empleados, sus familias y la comunidad en general. Es un asunto en donde la

¹²⁵ FUNDEMÁS, “Situación actual de la Responsabilidad Social Empresarial en El Salvador”, Marzo 2004. Pág. 6-7

empresa no sólo ha de tener una visión empresarial, sino también una visión social para optimizar sus resultados en un contexto dado.

Por lo tanto, la Responsabilidad Social de las empresas tiene que ver fundamentalmente con las decisiones de las organizaciones que afectan a terceros, es decir, son las acciones de la organización para influir en la sociedad en la que existe.

En materia de ambiente natural, se necesita de una normatividad que garantice un desarrollo sostenible, entendido este como el enfoque en el que las organizaciones realizan actividades que se pueden sostener a largo plazo o renovarse a largo plazo en forma automática. El desarrollo sostenible se fundamenta en la premisa “Satisfacción de necesidades en el presente sin comprometer la capacidad para satisfacer las necesidades de las generaciones futuras.

Ante la inminente destrucción del ecosistema, se ha tratado de tomar medidas tendientes a minimizar el deterioro que con el desarrollo económico se le ha ocasionado al medio ambiente, y es precisamente por esto que la relación entre el desarrollo y el medio ambiente se ha convertido en uno de los temas más importantes y polémicos de la Agenda Internacional en la última década y a la vez en uno de los que encierra mayores retos a la comunidad internacional.

La implementación de políticas de desarrollo sostenido no es algo exclusivo de una región, sino que es un tema que en la actualidad está siendo discutido a nivel internacional y que además ya se están tomando medidas concretas a través de diversos foros que tienen como finalidad llevar a la consecución del mismo; el cual debe tener en

cuenta la interrelación existente entre desarrollo y medio ambiente, tomando en consideración la necesidad que existe de lograr un desarrollo integral del conjunto de las naciones, basado en la cooperación para el desarrollo y para la preservación del medio ambiente.

Ante la creciente problemática ecológica que se vive a nivel mundial, el tema del medio ambiente ha pasado a formar parte como uno de los nuevos temas de la agenda internacional; es decir, que pasa a ser tema de discusión en los foros y organismos internacionales, especialmente en la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

Las preocupaciones mundiales sobre la vinculación existente entre el desarrollo y el medio ambiente son relativamente nuevas, puede decirse que estas tienen su origen en el surgimiento gradual y paulatino de los graves problemas ambientales identificados poco a poco en las últimas cuatro décadas, específicamente luego del período de post-Segunda Guerra Mundial.

No obstante, es posible que al revisar y estudiar la historia se pueda demostrar que la expansión de los sistemas productivos, independientemente de la época y el modo de producción, ha afectado a los recursos naturales y ha causado daños al medio ambiente del planeta.

Ante este marco general de lo que es el problema en sí y las formas en que está siendo tratado a nivel internacional, este puede ser visualizado a través de la perspectiva teórica de la interdependencia compleja, ya que esta nos trata de dar una visión, aunque no del todo acabada, del cómo y por qué de los hechos y las formas en que estos se presentan.

La interdependencia compleja puede ser una manera de definir con mayor claridad el proceso actual de la coyuntura mundial en que estamos viviendo: la integración de los sistemas económicos mundial, además de la mundialización de intercambios de todo tipo y la búsqueda de solución a problemas comunes (como de intercambios de todo tipo y la búsqueda de solución a problemas comunes (como lo sería en este caso el tema del medio ambiente y la consiguiente búsqueda del desarrollo sostenible).¹²⁶

Al igual que en la mayor parte de los países del mundo, los países centroamericanos descuidaron el medio ambiente hasta finales de los setenta y principios de los ochenta. Se pensaba que los recursos naturales eran abundantes e inextinguibles y que el medio ambiente poseía la capacidad infinita de absorber y asimilar los desechos. En aquel entonces los recursos eran más abundantes, el medio ambiente era más limpio y las presiones de la población eran menores.

Cuando en los años ochenta se hicieron evidentes la escasez de recursos y las limitaciones del medio ambiente, el mundo comenzó a revisar sus percepciones y a tomar acción para detener el agotamiento de los recursos y a proteger el medio ambiente.

La destrucción directa de los recursos naturales debido a la guerra solo fue una parte en el proceso de degradación ambiental que ha experimentado El Salvador. La inseguridad política y económica, así como las malas prácticas productivas han sido otros de los factores que han contribuido con este deterioro.

¹²⁶ FUNDASAL, Carta Urbana N° 45: La degradación del medio ambiente y los riesgos urbanos. San Salvador 1996. Pág. 2.

En la mayoría de ocasiones, se pretende culpar únicamente a las presiones de la población y a la pobreza por los daños ambientales de un país. En Centroamérica y específicamente en El Salvador existen mucho de ambos aspectos que bien podrían explicar el fenómeno de la degradación ambiental sin embargo no se culpa a la población de los fenómenos que ha traído consigo la degradación ambiental, ya que quien más que las grandes empresas son las responsables, al arrojar sus desechos tóxicos al aire, del llamado efecto invernadero.

Sin embargo, existen evidencias sustanciales, de investigaciones en países comparables, que sugieren que la pobreza y la población son solamente causas próximas y constituyen en grado considerable las causas dependientes de la degradación del medio ambiente es decir que no son ellos la causa directa de esa degradación, sino que más bien perpetuados de esa dinámica ya que es la única manera de sobrevivir.

Hacia 1970 se empezaba apenas a reconocer la importancia que pudiera revestir el deterioro ambiental en el crecimiento económico de los países. En las naciones con economías industrializadas los problemas ambientales no se atendían, por otro lado en las economías en vías de desarrollo, expuestas ya desde entonces al abuso de los recursos naturales, los aspectos ambientales no se reconocen como significativos.

Hasta ese entonces, casi ninguna teoría o estudio referentes al desarrollo aludían para nada al medio ambiente o lo tenían en cuenta como elemento implícito en el proceso de desarrollo, aunque siempre existieron ideas conservacionistas en muchos países relacionadas con el uso de los recursos naturales sobre todo de los no renovables.¹²⁷

¹²⁷ Urquide, Víctor, (2000) El desarrollo Sostenible "Economía y Medio ambiente ". Pág. 50.

3.6 Instituciones relacionadas con el medio ambiente

Cuadro 12

Campo de Acción	Institución Estatal
Recursos naturales	Ministerio del Medio Ambiente
	MAG
	Alcaldías Municipales
	Ministerio de Salud Pública Asistencia Social
Aire	Ministerio del Ambiente
	MAG (Centro de Recursos Naturales)
	Ministerio de Trabajo
Agua	Ministerio del Ambiente
	Ministerio de Salud Pública
	ANDA (autónoma)
	MAG (Dirección General de Riego y Drenaje)
Suelo	Ministerio del Ambiente
	MAG (Servicio Forestal)
Bosque	Ministerio del Medio Ambiente
	MAG (Servicio Forestal)

Fuente: Ministerio del Medio Ambiente, 2006.

Las estrategias que se plasman en el documento, de ninguna manera tienen carácter definitivo, sino que las mismas están sujetas a un proceso de evaluación que conducirá a la incorporación de cambios periódicos. Hasta la fecha los avances en cuanto a las soluciones y propuestas planteadas para darle una posible solución a los problemas ambientales han sido mínimos y muy puntuales lo cual ha llevado a la poca efectividad de esta estrategia.

Las amenazas actuales y emergentes con que se enfrenta el mundo, son de tal magnitud y de naturaleza tan universal que es imposible esperar que cualquier país o grupo de

países sea capaz de encararlos por sí solos. Y es precisamente en este punto en donde se encuentra la explicación del porqué se han tomado como puntos de referencia los diferentes acuerdos, tratados y programas que se han llevado a cabo a nivel internacional y que exteriormente han resultado en acciones regionales y nacionales concretas. A nivel internacional, a más de 25 años desde la Reunión de Estocolmo (1972) se han dado pasos muy importantes en la comprensión gradual de la complejidad existente entre el desarrollo y el medio ambiente.

En las estrategias y objetivos del desarrollo sostenibles, la protección del medio ambiente y el crecimiento económico a largo plazo no se consideran incompatibles sino complementarios: para resolver los problemas ambientales se necesitan recursos que sólo se pueden proporcionar con crecimiento económico y este crecimiento económico necesita también recursos, ayuda y financiación procedentes de los países desarrollados.

Conclusión Capitular.

Se pretende evaluar, la efectividad de los programas y mecanismos de apoyo que brinda el gobierno de El Salvador a la pequeña y mediana empresa nacional, orientada al logro del desarrollo productivo y la competitividad en el mercado internacional en materia de alimentos.

Cabe señalar que, el rol que tienen los organismos internacionales de apoyo a las empresas en materia de calidad, facilitan la aplicación de etapas de la cadena productiva permiten el manejo y la conservación de suelos, por lo que la ampliación y la cobertura

de estos programas de cooperación técnica y financiera permitirá que más productores incorporen las técnicas de cultivos permanentes con capacidad de recuperación del recurso tierra, mantos acuíferos y medio ambiente en general que mejoren los entornos productivos que exige para la certificación en materia de control de calidad.

Es por eso que las certificaciones de control de calidad para el sector de alimentos exigen mejorar el recurso tierra con métodos conservacionistas del medio ambiente, lo cual implica que a mayor incorporación de nuevas prácticas culturales en el área industrial en el manejo eficiente de su capacidad instalada demandara incorporar en sus recursos humanos valores y mecanismos de cooperación que les facilite enfrentar las exigencias y estándares de producción así como los requerimientos administrativos de exportación al mercado internacional.

CONCLUSIÓN.

La calidad de los productos en El Salvador, cumple en algunos casos, con un mínimo aceptable. La ausencia de un Control de Calidad organizado para las PYMES, permite que los productos distribuidos a la población nacional e internacional no posean un valor nutricional e higiénico adecuado.

Los aspectos que se presentan, se basan en el conocimiento de la realidad de las Certificaciones en esta área, por lo que en muchas ocasiones se mencionan hechos o prácticas que se podrán relacionar con productos que se elaboran a niveles altos por la industria nacional; de igual manera se proponen algunos lineamientos que sirven para evaluar e implementar un Control de Calidad rutinario dentro de las empresas.

Se ha definido a las Certificaciones Internacionales de Control de Calidad, como una herramienta básica para el comercio internacional, ya que los mercados exigen estas normas como requisitos para ingresar los diferentes productos; con base en estos conceptos, se ha tratado de dar un enfoque a la producción actual de algunas empresas en el país, y se ha podido comprobar que, en El Salvador se comienza a desarrollar o impulsar un Control de Calidad por parte de las empresas, dejando de lado lo antes practicado como inspecciones. De igual forma se llega a la conclusión de no todas la PYMES son aplicables a un proceso de Certificación de control de calidad, esto por falta de apoyo financiero en ésta área y la falta de experiencia en exportación.

La realidad es que no se procura proporcionar al consumidor en la mayoría de los casos, un producto apegado a estándares internacionales legales, debido a los intereses

económicos en las políticas administrativas de gran número de empresas, y son pocas las entidades que poseen calidad en sus productos.

Al evaluar la efectividad de, los programas y mecanismos de apoyo que brinda el Gobierno de El Salvador a las PYMES orientados al logro del desarrollo productivo y la competitividad en el mercado internacional en materia de alimentos, son las PYMES la principal fuente de transferencia de información y experiencias al Estado relacionadas al área de los procesos de certificación y exportación; el Estado brinda esa misma información; sin embargo, no es precursor del fomento de las exportaciones, es un ente creador de políticas económicas que como fin tiene solamente la creación del marco jurídico dentro del que se regirá el comportamiento de las PYMES.

Cabe señalar que el rol que tienen los organismos internacionales de apoyo a las empresas en materia de calidad, facilitan la aplicación de etapas de la cadena productiva permiten el manejo y la conservación de suelos, por lo que la ampliación y la cobertura de estos programas de cooperación técnica y financiera permitirá que más productores incorporen las técnicas de cultivos permanentes con capacidad de recuperación del recurso tierra, mantos acuíferos y medio ambiente en general que mejoren los entornos productivos que exige para la certificación en materia de control de calidad.

Actualmente, todavía no se tiene un mecanismo de unión de PYMES en asociatividad o cooperativas, debido al conflicto que existe entre intereses comunes y marcadas diferencias al momento de la toma de decisiones. La asociatividad y cooperativismo empresarial, es una herramienta que puede resultar un beneficio o un obstáculo al momento de desarrollar la competitividad productiva de las PYMES.

REFERENCIAS

BIBLIOGRÁFICAS

Ablan E., (2000). Políticas de Calidad en el Sistema Agroalimentario Español. Agroalimentaria, No. 10. Pág. 63-66

Arias, Joaquín y Adriana Chacón (2000), «Evolución y Desempeño del Comercio Internacional agroalimentario de las Américas», *Tomo III: América del Sur*, IICA, San José, Costa Rica. Pág. 44.

Benito, C.M^a. (1998). “Guía para la implantación de la Calidad Total en las PYMES”, Alta Dirección, núm. 197, Pág.15-17.

Cantarelli F. (2000). El Observatorio Internacional para la valorización de los alimentos tradicionales de los países mediterráneos de la Unión Europeas. Agroalimentaria, Junio No. 10. Pág. 45-52.

Herrera, J.; Moreno, M.D.; Martínez, C., (1998). “La gestión de la calidad en empresas españolas resultados de un estudio empírico de ámbito europeo”, Revista de Economía y Empresa, vol. XII, núm. 32 (2^a época, 1er cuatrimestre), Pág. 83.

Mulder J., (1998). Informe sobre una política de Calidad para los productos agrarios y agroalimentarios. Comisión de Agricultura y Desarrollo Rural de la Unión Europea. Pág. 81.

Pfaller, Alfred. (1997). El concepto de la Economía Social del Mercado y la Nueva "De-Civilización del Capitalismo en Europa, Ed. FES-Library, 1998. Pág. 15-16.

Pleitéz, William y Alexander Segovia (2002), "Política de Promoción de Exportaciones no Tradicionales a Terceros Mercados en El Salvador ", CENITEC, Cuadernos de Investigación, No. 4, Año II, Septiembre, San Salvador. Pág. 33.

Rivera Campos, R. (2000). La Economía Salvadoreña al final del siglo: Desafíos para el futuro, San Salvador: FLACSO. Pág. 27-28.

Rubio Bañón, A.; Aragón Sánchez, A., (2002). "Factores explicativos del éxito competitivo. Un estudio empírico en la pyme" Cuadernos de Gestión, vol. 2, núm. 1, Pág. 49-50.

Urquide, Víctor, (2000) El desarrollo Sostenible "Economía y Medio ambiente "Pág. 50.

Westphal, Larry E. (2000). 'La política industrial en una economía impulsada por las exportaciones: Lecciones de la experiencia de Corea del Sur, Pensamiento Iberoamericano, N° 21, enero - junio. Publicado originalmente en The Journal of Economic Perspectives, vol. 4, N° 3. Pág. 90-92.

Zahera, M., (1996). “Las PYMES españolas y la Innovación”, Harvard Deusto Bussines Review. Pág. 62.-68

DOCUMENTALES

Barraza, Sandra (2000), “CONAMYPE. Políticas de atención”, documento inédito, San Salvador, El Salvador, febrero. Pág.2-3.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2000), Equidad, Desarrollo y Población, 28ª. Sesión, México, 3-7 abril. Pág.16.

CONAMYPE (Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa) (2000), “Estrategia de Apoyo a las PYMES en El Salvador”, documento de discusión, San Salvador, El Salvador, mayo. Pág. 11-16.

Corporación Interamericana de Inversiones, (2004) “El Desafío de la Competitividad”, Foros Grupo BID, Istmo Centroamericano, MERCOSUR y Grupo Andino 2004. Pág. 35

Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC-Ministerio de Economía 1999, Programa de Fomento de la Micro Empresa-FOMMI II (SLV/B7-3010/94/83U.EGOES/FISDL) y Encuesta Microempresarial 2004, San Salvador, El Salvador, octubre, pág. 9.

Fundación Promotora de la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa, (2005) “Presentación de CENTROMYPE”, folleto, San Salvador, El Salvador. Pág.16-17.

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), 2003.

Competitividad para el Desarrollo. Informe de Desarrollo Económico y Social 2003, San Salvador, agosto. Pág.45.

GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit, Agencia de la Cooperación Técnica Alemana) (1999), La promoción a la micro, pequeña y mediana empresa en América Central: Instituciones políticas e instrumentos de fomento en El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador. Pág. 33.

Kosacoff, Bernardo y Adrián Ramos, (1999), “El debate sobre política industrial”, Revista de la CEPAL, No. 68, agosto. Pág.35.

Ministerio de Economía, Dirección de Comunicaciones y RR.PP (2006) “Exportaciones de la industria alimentaria crecieron 51% en 2006”. San Salvador, 23 de enero de 2006. Pág.22.

Ministerio de Economía, Dirección General de Estadísticas y Censo, (2005) Encuesta Económica Anual, San Salvador, El Salvador, septiembre. Pág. 3-23.

Ministerio de Economía, Dirección de Comunicaciones y RR.PP. (2007) MINEC con fondos disponibles para apoyar productividad y competitividad de la PYME, 22 de enero de 2007.Pág. 7.

Organic Growth. Fresh trends – (1999) Profile of the fresh produce consumer. En: The Packer. 1999. Pág. 36

Price Waterhouse Coopers, (2006) Trazabilidad From faro to fork, Folleto: Trazabilidad.

Agosto de 2006. Pág. 2

SITIOS WEB

Banco Central de Reserva de El Salvador, (2006). Consultar en: www.bcr.gob.sv.

Última revisión: agosto, 2006.

Carta Urbana Nº 45 FUNDASAL, (1996), La degradación del medio ambiente y los riesgos urbanos. San Salvador 1996. Pág. 2.

CONCAUSA, (2004) <http://www.ccad.ws/antecedentes/alides/concausa.htm>

Capitulo IV en lo referente al desarrollo económico sostenible parte de gobierno de Estados Unidos. Pág.9-10

Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC), (2005). Encuesta de hogares de propósitos múltiples 2003-2004. Ministerio de Economía, San Salvador. Consultar en: www.digestyc.gob.sv Última revisión: Agosto 2006. Pág.12.

Documento CAMAGRO, (2006)

<http://www.camagro.com/programas/boletines/infogen.pdf> Pág. 16

Documento FAO, (2006)

<http://www.fao.org/docrep/008/y7867s/y7867s03.htm#TopOfPage> Última revisión agosto de 2006. Pág. 29-30.

FSIS. Food Safety and Inspection Service USDA, 2005. Meat and Poultry Labeling Terms, Última revisión Mayo 2006. EEUU. Disponible en: <http://www.fsis.usda.gov>. Pág.48-58.

FUNDEMÁS, (2004). “Responsabilidad Social Empresarial en El Salvador”

“Situación actual de la Responsabilidad Social Empresarial en El Salvador”, Marzo 2004. FUNDEMÁS, Pág. 6-7

IRAM Instituto de Normalización argentino, (2006) Última revisión: junio 20 de 2006. Disponible en: <http://www.iram.com.ar> Pág. 10-11

José Juan Rodríguez Jerez, (2004), La trazabilidad como mecanismo de seguridad alimentaria

http://www.consumaseguridad.com/web/es/sociedad_y_consumo/2004/07/14/13375.php
última revisión: agosto de 2006. Pág.13.

Japanscan, (2000). Food Industry Bulletin Functional Foods and Functional Drinks in Japan. Market Report. Disponible en: <http://www.japanscan.com/ff%20report.html>. Última revisión: Junio 2006. Pág. 23-30

JETRO, (1998). What requirement must be met in order sell products in Japan? First steps in Exporting to Japan. Disponible en: <http://www.jetro.go.jp.it/e/pub/firststep1998/g13.html>.
Ultima revision: Junio 2006. Pág. 63-66

Ministerio de Economía, (2006), Consultar en: www.minec.gob.sv , Ultima revisión: mayo, 2006.

OMG, (2005), Trazabilidad y etiquetado de los organismos modificados genéticamente <http://europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/l21170.htm> ultima revisión agosto de 2006. Pág.15.

Organización de Consumidores y usuarios

<http://www.ocu.org/map/src/36611.htm#riesgos> Última revisión agosto de 2006

Para mayor información consultar <http://www.reglatec.go.cr/LecheSNC.pdf>

Quirós, Rodolfo, (2003). “Hacia una política comercial agropecuaria centroamericana: elementos para su formulación”, informe de consultoría, Proyecto SG-SICA/CEPAL, San Salvador. Consultar en: <http://www.sgsica.org/benecosto/inf/rq/inforfin.pdf> Ultima revisión: septiembre, 2006. Pág.61.

REDBIO/FAO, (2005) <file:///H:/REDBIO-FAO.htm> ultima revisión agosto de 2006. Pág. 26.

Rodríguez-Clare, Andrés, (2003). “Innovation and Technology Adoption in Central America”, Banco Interamericano para el Desarrollo, Washington, D.C., mayo. Pág.58.

[http://www.wbi018.worldbank.org/lac/lacinfoclient.nsf/d29684951174975c85256735007fef12/55547aa58451fd3785256e2f00725ca9/\\$FILE/A.Rodriguez%20Innovation%20in%20CA,%20May%202003.pdf](http://www.wbi018.worldbank.org/lac/lacinfoclient.nsf/d29684951174975c85256735007fef12/55547aa58451fd3785256e2f00725ca9/$FILE/A.Rodriguez%20Innovation%20in%20CA,%20May%202003.pdf). Última revisión: septiembre, 2006.

Reserch and merkets, (2006),

http://www.researchandmarkets.com/reportinfo.asp?report_id=305428 (traduccion propia del grupo), ultima revisión agosto de 2006. Pág. 23.

Revista eletrônica Fórum de Comercio Internacional “El Comercio se pone verde”(2006), Boletin formato PDF

http://www.forumdecomercio.org/news/categoryfront.php/id/435/Vista_global.html Ultima revisión agosto de 2006.Pág. 9

ANEXO 1; ESTRUCTURA IRAM



ANEXO 2; DIRECCION GENERAL DE NORMALIZACION IRAM



ANEXO 3



ANEXO 4 SELLO DE CERTIFICACIÓN DE CE

