

## CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

Chile ha sido uno de los primeros países en Latinoamérica que optaron tempranamente por una economía de libre mercado neoliberal, modelo que ha sido implementado con un gran costo social para la población.

Frente a la globalización económica y cultural, las autoridades la han definido como un fenómeno al que hay que adecuarse para participar en los mercados globales.

Un claro ejemplo de la opción económica de Chile es el número de Tratados de Comercio establecidos en los últimos años: alrededor de 14 acuerdos, que incluyen 27 países más aquellos que integran la Unión Europea. Estos acuerdos incluyen Tratados de Libre Comercio, Acuerdos de Alcance Parcial, Acuerdos de Complementación Económica y de Patrimonio Histórico (ODEPA, 2001).

En este marco, la política de estado definida para la agricultura chilena y explicitada en documentos oficiales durante el año 2000, tiene como marco la Constitución del Estado, el modelo económico vigente, las disponibilidades de la caja fiscal y los acuerdos internacionales aprobados por el Congreso Nacional (Ministerio de Agricultura, 2000).

En este escenario la agricultura ha debido adaptarse a dicho modelo. Tomando en cuenta las tendencias de la agricultura mundial, la política agrícola promueve la estrategia de profundizar el proceso de apertura a mercados externos; lo que significa que la producción y el apoyo a la producción se orientan a satisfacer demandas de mercados externos, y especializando parte de la agricultura en productos que puedan competir con las importaciones.

Para el desarrollo de esta estrategia, se han diseñado instrumentos de apoyo tanto para los aspectos productivo-tecnológicos, como para la gestión empresarial agrícola.

El dilema para los agricultores es ser competitivos en el ámbito global en toda la gama de rubros, sean éstos para exportación o para competir con importaciones. Sin embargo, la apertura de Chile a mercados internacionales expone al sector agrícola a la competencia de agriculturas fuertemente subsidiadas, como es el caso de países que pertenecen a la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá, que introducen elementos de injusticia y distorsión en los precios internacionales.

Este dilema se encuentra presente también en la agricultura campesina, estrato que está compuesto por 278.000 explotaciones, ocupando el 40% de la superficie cultivable nacional y que aporta un tercio de la producción agrícola (ODEPA, 2000). Para este estrato de agricultores, que incluye sistemas de subsistencia y predios con potencial comercial, la estrategia oficial de desarrollo busca explorar aquellas áreas en que la agricultura campesina tiene ciertas ventajas, tales como productos de ciclo productivo corto o continuo, que requieren una dedicación especial y permanente del propietario y su familia, como hortalizas y flores, lecherías (bovinas, ovinas y caprinas), frutales menores, apicultura y producción orgánica, entre otros, con el mismo objetivo comercial que el resto del sector: la exportación (Ministerio de Agricultura, 2000).

En el caso de la agricultura orgánica, gran parte de la producción que se ha desarrollado en los países de América Latina y el Caribe se ha orientado a las exportaciones. Esta realidad es válida también para Chile, puesto que más del 70% de la producción agrícola certificada como orgánica es destinada a la exportación (Eguillor, 2003). Es importante indicar que el origen de esta producción está fundamentalmente en sectores

agrícolas medianos y grandes, no provienen de la agricultura campesina, salvo excepciones.

En nuestro país no existen cifras oficiales respecto de la superficie orgánica que corresponde a agricultura campesina. La superficie oficialmente orgánica, es decir aquella bajo certificación, es de 273.000 hectáreas, de las cuales 266.000 corresponden a praderas naturales en la región de Magallanes. El resto, es decir 7.000 hectáreas se encuentran entre las regiones V y X, (Eguillor, 2003). En estas cifras no está contenida la superficie cultivada orgánicamente, pero sin certificación.

La agricultura orgánica ha sido presentada como una gran opción a estratos campesinos, por los ventajosos precios en que se transan estos productos en mercados de países desarrollados. Según Damiani, (2002) este sector de agricultores tendría menos limitaciones productivas para transitar de una agricultura convencional o tradicional a una orgánica, pues sus prácticas suelen ser de bajo insumo. Visto así, efectivamente la agricultura campesina puede tener ciertas ventajas, sin embargo, la actividad exportadora requiere de muchas más capacidades de gestión comercial, no sólo productivas. En la experiencia de la investigadora, el tema de la comercialización de productos orgánicos, cualquiera sea el mercado, es uno de los más difíciles de enfrentar por los agricultores.

En función de las políticas económicas en materia de comercio en nuestro país, y de las oportunidades que representa la agricultura orgánica para estratos de agricultura campesina, la estrategia más utilizada para participar en los mercados ha sido la asociatividad. Para sectores campesinos, estar asociados les permite sumar habilidades

productivas, de gestión, y acceder a diversos beneficios e incentivos disponibles para las empresas asociativas.

Estas organizaciones de agricultores que han optado por la agricultura orgánica como estrategia productiva, tienen un doble desafío: luchar por consolidar sus organizaciones y encontrar estrategias que les permitan vender ventajosamente sus productos en mercados altamente regulados y emergentes en que la competencia es limitada y manipulada permanentemente por parte de la demanda (Yurjevic, 2003).

La asociatividad de los agricultores supone incorporar complejidades propias del trabajo conjunto y la organización a las labores productivas y de administración del negocio agrícola. En la sociedad civil, aquellos actores que se incorporan asociadamente en el estrato productivo, deben desarrollar capacidades que les permitan articular intereses y actuar coordinadamente en una organización.

La capacidad de gestión comercial y la autonomía de las organizaciones de productores orgánicos es un aspecto que puede determinar la sobrevivencia y el horizonte de posibilidades que puede tener una organización.

Hay además factores externos e internos a la organización que condicionan su capacidad de gestión, y los agricultores deben desarrollar capacidades que les permitan desenvolverse en los diversos escenarios que enfrentan.

Por otro lado, los gobiernos al diseñar incentivos para el sector productivo, necesariamente deberían considerar las características propias de quienes utilizarán tales incentivos, para orientar y fomentar actividades productivas, en este caso la agricultura orgánica.

Abordar el tema de la organización de agricultores en función del desarrollo de una actividad productiva específica -la agricultura orgánica- permitirá una caracterización de ellas, además de analizar los factores o variables que influyen en el fomento de su autonomía y sustentabilidad. Estos factores pueden ser internos o externos, lo que puede orientar a otros actores que interactúan y a las propias asociaciones respecto de estrategias de desarrollo y fomento.

Los objetivos de esta investigación fueron los siguientes:

#### OBJETIVO GENERAL

- Caracterizar cuatro organizaciones de productores orgánicos en función de variables externas e internas que determinan sus habilidades empresariales.

#### OBJETIVOS ESPECIFICOS.

1. Determinar variables que inciden positivamente en su gestión productiva.
2. Caracterizar los sistemas productivos de los socios según paradigma agroecológico.
3. Analizar estrategias de comercialización de las organizaciones.
4. Proponer criterios para el desarrollo de estrategias de fomento de la producción orgánica para organizaciones campesinas.

Este trabajo contiene los siguientes capítulos:

El capítulo I, que corresponde al presente. El capítulo II corresponde a la Revisión Bibliográfica, que se inicia con una revisión de los principales conceptos que serán utilizados en la investigación, del punto de vista metodológico y para el análisis de los

resultados. Estos conceptos incluyen aquellos de vertiente tecnológica como la Agricultura Orgánica, Agroecología y Agricultura Sustentable. Otra corriente de conceptos es de naturaleza más amplia, como el Desarrollo Sustentable, Desarrollo Humano y Capacidades desde la perspectiva propuesta por Amartya Sen.

La Revisión Bibliográfica propiamente tal, es un intento de reunir aquellos aspectos y experiencias informados en la literatura acerca de la evolución de la agricultura en un contexto globalizado, y como los mercados especializados, en especial la agricultura orgánica, se convierte en una posibilidad para la agricultura campesina. En esta línea se analizan experiencias informadas para América Latina y El Caribe. Finalmente se informan los antecedentes acerca de las capacidades que deben estar presentes en los agricultores para enfrentar los desafíos tecnológicos de la producción orgánica y la comercialización. En esta sección se incorporan opiniones discrepantes acerca de la sustentabilidad de esta opción productiva cuando tiene una orientación marcadamente exportadora.

El capítulo concluye con una descripción del caso a estudiar: Asociaciones de productores/as orgánicos/as en Chile Central, su caracterización y determinación de variables relevantes para su sustentabilidad en el tiempo.

En el capítulo III se describe la Metodología utilizada en el estudio, incluyendo los objetivos perseguidos en cada procedimiento, así como se enuncian las dificultades encontradas para recabar toda la información necesaria. Este capítulo incluye la sistematización de las variables que fueron estudiadas y los indicadores utilizados para el posterior análisis.

El Capítulo IV, corresponde al Análisis de los Resultados y Discusión, de acuerdo a la información obtenida y la literatura relacionada, para finalizar con el Capítulo V, de Conclusiones y Recomendaciones.

## CAPÍTULO II: REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

### 2.1 MARCO CONCEPTUAL

A continuación se presentan los principales conceptos que se tomaron en cuenta durante el desarrollo de la investigación y que sirvieron como sustento teórico tanto para el análisis de resultados como para las conclusiones.

Estas ideas pueden agruparse en dos corrientes: una corriente tecnológica que incluye los aspectos productivos de la agricultura, esto es la **Agricultura Orgánica**, la **Agroecología** y la **Agricultura Sustentable** como concepto que las contiene.

La otra corriente tiene una connotación socioeconómica y política, es decir conceptos de **asociatividad** y **desarrollo de capacidades** como vía para ampliar el horizonte de bienestar de una comunidad, y **desarrollo humano** dentro de un concepto mas amplio de **sustentabilidad**.

#### **Agricultura Sustentable**

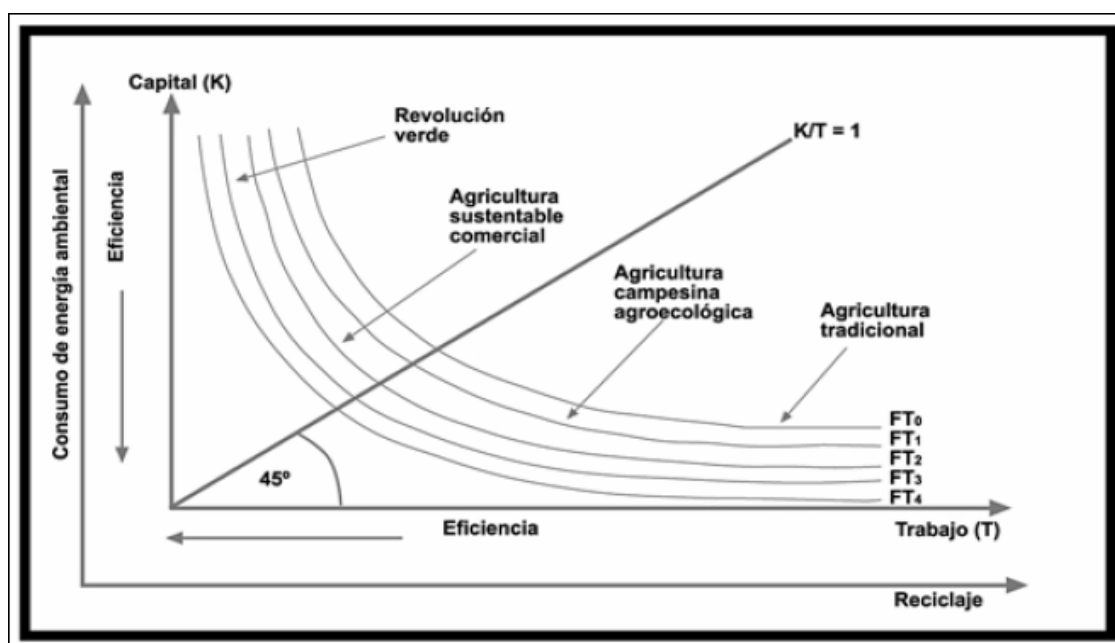
A mediados de los años '80, las evidencias de degradación ambiental y de ineficiencia energética de los sistemas agrícolas convencionales motivaron a que muchos investigadores y agricultores repensaran los fundamentos de este tipo de agricultura intensiva (Gomez y Honfy, 1997).

Es en parte a este cuestionamiento que comienza a surgir el concepto de agricultura sustentable, el que surge como respuesta a los problemas ambientales y sobre los recursos naturales asociados con la agricultura convencional (Altieri, 2002).

En forma operativa, la agricultura sustentable se la puede definir como un enfoque para la producción agrícola, que enfatiza la preservación de los recursos naturales como recurso básico para mantener constantes los servicios ecológicos que requiere una agricultura y población en expansión (Yurjevic, 2003).

Analizado desde otro ángulo, la agricultura sustentable integra el conocimiento agrícola campesino y el conocimiento científico, con consideraciones ecológicas, sociales y económicas. Del punto de vista tecnológico, este concepto ha permitido definir una familia de vectores de agricultura sustentable tal como lo plantea Yurjevic (2001) y Venegas (1998), expresado en la Figura 1, y que puede incluir entre otros a la agricultura orgánica comercial, la agricultura orgánica campesina y la agricultura tradicional.

Figura 1: Vectores Tecnológicos para una Agricultura Sustentable (Yurjevic, 2001)



Esta idea de vectores tecnológicos integra la relación entre capital (K) y trabajo (T). La agricultura derivada de la Revolución Verde es intensiva en capital, tal como lo muestra la Figura y demanda menos trabajo (entendido como mano de obra) proporcionalmente. Si se considera además el consumo de energía ambiental, este tipo de agricultura será altamente demandante de energía y promueve escaso reciclaje.

La misma figura ubica a la agricultura tradicional, definiéndola en un punto en que es poco intensiva en el uso de capital, pero altamente demandante de mano de obra. Esto mismo determina que este tipo de agricultura utiliza poca energía ambiental e incorpora fuertemente el reciclaje.

Cada modalidad de agricultura puede ser ubicada en puntos del gráfico, definiendo un vector tecnológico en que sea reflejada la relación capital/trabajo determinando a su vez el consumo energético y la utilización de reciclaje.

Los desafíos que plantea un enfoque amplio de la agricultura sustentable incluyen la disminución de impactos ambientales, la generación de condiciones que reduzcan el hambre y la pobreza y la consolidación de una ética social más igualitaria. Más que un conjunto de prácticas y conceptos claramente definidos se está frente a un objetivo a largo plazo y en su camino aparecen numerosas dudas y desafíos (Gomez y Honfy, 1997).

### **Agroecología**

Según Hecht (1999), el uso actual del término **Agroecología** proviene de los años '70, sin embargo, la ciencia y práctica agroecológica son tan antiguos como los orígenes de la agricultura.

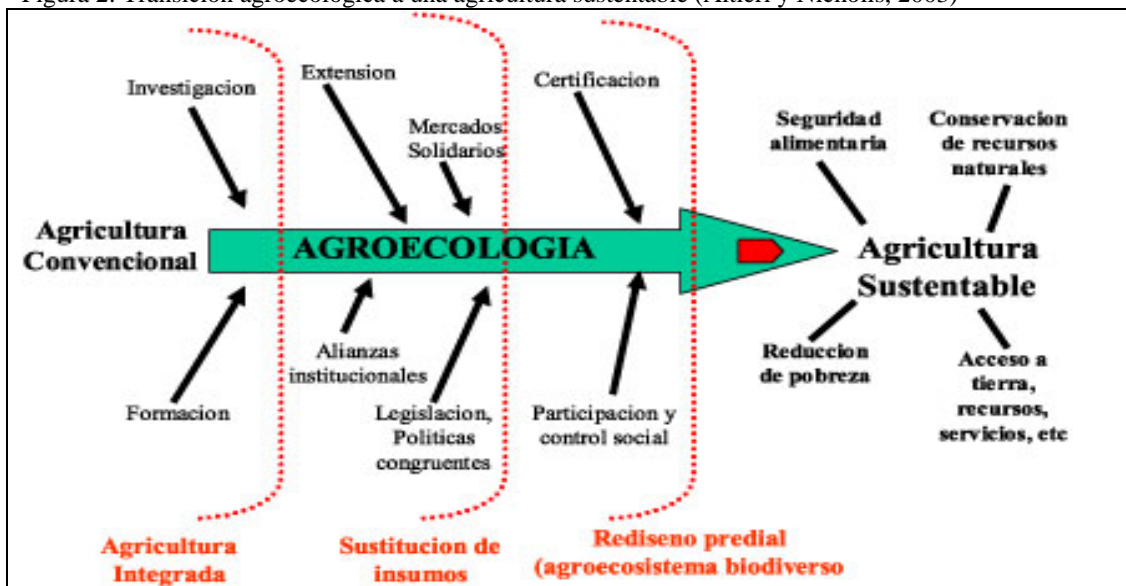
De acuerdo a diversos autores, la Agroecología es una ciencia a partir de la cual es posible generar conocimiento, principios y metodologías para una práctica sustentable de la agricultura (Hecht, 1999; Venegas, 2001; Altieri, 2002, Altieri y Nicholls, 2003).

La Agroecología es considerada el sustento metodológico y científico de la agricultura sustentable, al entregar las bases para analizar, administrar y conservar recursos naturales de los sistemas agrícolas (Venegas, 2001).

De acuerdo a lo planteado por Altieri y Nicholls (2003), la agroecología provee la base científica, los principios y metodologías para estudiar, diseñar, manejar y evaluar sistemas productivos que sean biodiversos, productivos y resilientes. Permite trazar la ruta a seguir en un proceso de conversión de una agricultura convencional de monocultivo dependiente de insumos agroquímicos y alta energía a una agricultura más diversificada y capaz de autoregular su funcionamiento. A éstos se agregan los aportes que hace el conocimiento tradicional campesino, cuyo conocimiento ha permitido rescatar prácticas ancestrales perfectamente adecuadas a condiciones ecológicas donde se practican, y ha permitido re-descubrir que estas prácticas están y han estado basadas en principios agroecológicos, (Yurjevic, 2001).

Como se observa en la Figura 2, la conversión a un sistema agroecológico tiene varias etapas y la agroecología aporta principios científico-metodológicos para ello.

Figura 2: Transición agroecológica a una agricultura sustentable (Altieri y Nicholls, 2003)



El análisis de esta figura se puede realizar de diferentes ángulos. La agroecología define etapas en el tránsito de una agricultura convencional a una sustentable. Las etapas son las siguientes (Mac Rae *et al*, 1990 citado por Venegas, 2001):

- Aumento de la eficiencia
- Sustitución de insumos
- Rediseño predial

Para transitar por cada etapa, la agroecología provee principios y no metodologías únicas, pues una diferencia clave entre la agroecología y las ciencias agrícolas convencionales, es que la primera permite respetar y adecuarse a las condiciones locales.

Otro aspecto importante en relación a la agroecología es que en su construcción se incorpora el conocimiento campesino, aspecto que es muy importante y que no está incorporado en la figura 2.

Un aspecto controversial indicado en la figura se refiere al aporte que puede significar la certificación a la producción agroecológica. Es importante considerar en un sentido amplio la certificación, pues el mismo autor en otros artículos tiene una postura crítica al proceso “convencional” de certificación para la agricultura orgánica, (Altieri, 2002; Altieri y Nicholls, 2003)

Por otra parte, esta figura permite visualizar que la Agroecología se nutre con ciencias tan diversas como la sociología, antropología, economía ecológica y etnoecología, como ha sido analizado por Hecht (1999).

Como se trata de avanzar hacia sistemas sustentables de agricultura, además de los componentes tecnológicos se necesita que confluyan otros vectores, tales como políticas conducentes, alianzas inter-institucionales que fomenten la participación de los agricultores, mercados solidarios, etc.

En el contexto Latinoamericano los principios agroecológicos han sido adoptados por ONGs, grupos de agricultores y algunos programas universitarios y municipales como base para el desarrollo de la agricultura campesina y familiar. Esto no significa que los principios de la Agroecología no sean aplicables a sistemas de mediana o grande escala, en estos casos las formas tecnológicas toman formas diferentes.

### **Agricultura Orgánica**

Según el Codex Alimentarius, “La agricultura orgánica es un sistema de manejo holístico de la producción que promueve y mejora la salud del agroecosistema, incluyendo la biodiversidad, los ciclos biológicos y la actividad biológica del suelo” (citado por Yussefi and Willer, 2003). En otras palabras, la agricultura orgánica, del

punto de vista conceptual, no está basada únicamente en minimizar el uso de insumos externos y evitar el uso de fertilizantes sintéticos y pesticidas, sino que tiene una aproximación sistémica al manejo del agroecosistema.

Utilizando la nomenclatura propuesta por Yurjevic (2001 y 2003), el concepto de agricultura sustentable permite definir “vectores tecnológicos” o “familias de agriculturas” refiriéndose de esa manera a las diferentes modalidades de agricultura con rasgos de sustentabilidad. En este esquema, la agricultura orgánica puede definirse como una agricultura sustentable de tipo comercial. Esta refleja la aplicación del conocimiento de las ciencias agrícolas y de los principios ecológicos al manejo de agroecosistemas, considerando oportunidades existentes en el mercado o la defensa de nichos de mercados altamente regulados sujetos a normas de producción y procesamiento.

Altieri y Nicholls (2003) concuerdan con Yurjevic en que la agricultura orgánica es un vector tecnológico sustentable de agricultura, si estos sistemas productivos propician sistemas diversificados, autorregulados y que privilegien el mercado local. Sin embargo la agricultura orgánica podría no tener una base agroecológica, si se trata de monocultivos orgánicos manejados con un enfoque simple de sustitución de insumos, o podría no tener rasgos de sustentabilidad cuando se enfatiza la orientación exportadora sin contribuir a la seguridad alimentaria local.

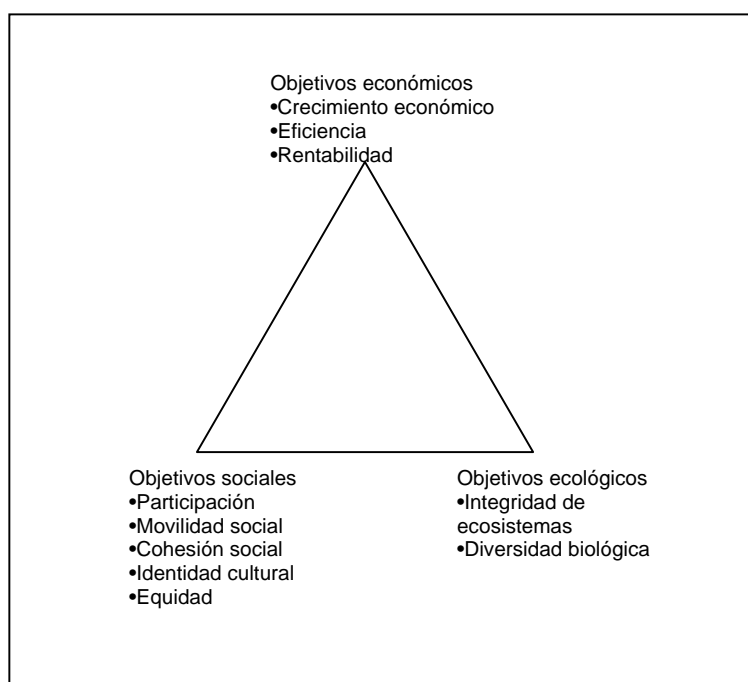
### **Sustentabilidad y Desarrollo Sustentable**

En el año 1987 la Comisión Brundtland definió el Desarrollo Sostenible "como aquel desarrollo que junto con responder a las necesidades de la presente generación garantiza

a la generación futura el derecho a la satisfacción de las suyas". Desde entonces ha existido un amplio debate en torno al tema de la sustentabilidad (Daly, 1988, citado por Yurjevic, 2000). Considerando su marcada generalidad e incluso ambigüedad, se ha convertido en un lugar común de la reflexión de amplios grupos humanos interesados en la temática del desarrollo, crecimiento y problemas ambientales (Claude, 1997). La sustentabilidad como concepto, puede sugerir la expresión de una necesidad generalizada en el mundo occidental de contener algo que se disipa. Este concepto no solo sugiere un deseo sino también un temor: se teme perder algo importante, es el temor a la escasez.

El desarrollo sustentable es además una búsqueda por ir superando las limitaciones que la visión extraordinariamente economicista le ha impuesto al desarrollo y por ello, se incorporan o se reposicionan lo social y la cuestión ecológica, como lo ilustra la Figura 3.

Figura 3: Objetivos del Desarrollo Sustentable (Claude, 1997)



Aún cuando muchos autores hacen notar que el concepto de sustentabilidad es aún controvertible y difuso debido a la existencia de definiciones e interpretaciones conflictivas de su significado, ha sido útil en el contexto agrícola ya que captura un conjunto de preocupaciones acerca de la agricultura, la que es concebida como el resultado de la coevolución de los sistemas socioeconómicos y naturales (Reijntjes *et al*, 1992, citado por Altieri, 2002). Esto ha llevado a relacionar aspectos puramente técnicos sobre la producción agrícola a un análisis más complejo, que incluye dimensiones sociales, culturales, políticas y económicas (Altieri, 2002), lo que ciertamente enriquece el debate en torno a la agricultura como actividad humana. Puesto que se trata de un concepto que genera controversia y los investigadores tratan de operativizar esta idea, Yurjevic (2000) plantea que uno de los aspectos claves del concepto de sustentabilidad consiste en precisar el contenido de la equidad

intergeneracional. Este autor plantea que la única definición que da mayor sentido a la sustentabilidad es la preservación de los activos naturales, como un recurso básico para conservar constantes los servicios ecológicos que requiere una población en expansión. Al hacer esta precisión, el autor plantea un aspecto que es clave al relacionar desarrollo sustentable con la agricultura, por ser esta una actividad humana fundamental y primaria en la subsistencia de la humanidad y su interacción con los recursos naturales.

### **Desarrollo de Capacidades**

El desarrollo de las capacidades humanas ha sido un concepto desarrollado por Amartya Sen, Premio Nóbel de Economía 1998, el que ha postulado que las capacidades son atributos que permiten a las personas optar por la forma de vida anhelada, y la finalidad de la ciencia económica debe ser la de ayudar a las personas a contar con las capacidades que les permitan buscar objetivos que ellas consideran valiosos para sus vidas (Yurjevic,2001).

Amartya Sen ha centrado parte de sus investigaciones en qué es lo que tiene un valor intrínseco para la vida más que en los bienes que devienen un valor instrumental o beneficio personal. De esta manera, llega a este concepto de las "capacidades" (Pressman y Summerfield, 2000).

Las "capacidades", de manera sencilla comprenden todo aquello que una persona es capaz de hacer o ser. El ser capaz de estar bien nutrido/a, escribir, leer y comunicarse, tomar parte de la vida comunitaria forma parte de estas "capacidades". Sen señala que las necesidades básicas constituyen una parte de las capacidades, pero que éstas se refieren a algo mucho más amplio (Pressman y Summerfield, *op.cit.*).

El conocido economista Adan Smith es también, a su manera, un defensor del desarrollo de las capacidades humanas a través de la educación, no solo para mejorar sus posibilidades como capital humano sino para llevar una vida digna, a través de su capacidad de elección. Este aspecto poco conocido en la obra de Smith es analizado en su obra "La riqueza de las naciones" (Sen, 1997).

Por otro lado es importante analizar la distinción que Sen (1997) hace de los conceptos de "capital humano" y "capacidad humana". En términos de desarrollo, el concepto de capital humano es más limitado puesto que sólo considera aquellas cualidades humanas y su relación con el crecimiento económico mientras que el concepto de las capacidades refleja la expansión de la libertad humana para vivir el tipo de vida que la gente juzga valedera. Cuando se adopta esta visión más amplia, según Sen, el proceso de desarrollo no puede verse simplemente como un incremento del PIB sino como la expansión de la capacidad humana para llevar una vida más libre y más digna.

Una derivación de este planteamiento es ver la pobreza como la expresión de un fracaso por generar capacidades en los estratos sociales de más bajos ingresos, por lo que es necesario pensar en arreglos sociales que garanticen los niveles mínimos de bienestar y de libertad para las personas (Yurjevic, 2001).

El concepto de las capacidades permite finalmente moverse desde una visión centrada en la capacidad de comprar a una centrada en las capacidades por tener derechos, permite comprender mejor cuáles son las políticas para enfrentarlas. Igualmente muestra una sensibilidad por la libertad efectiva de los individuos por elegir un bienestar que de valor a la vida (Yurjevic, 2001; Schuldt, 1997).

El enfoque de las Capacidades desarrollado por Amartya Sen ha tenido numerosas aplicaciones que han tenido importantes efectos políticos, entre ellas la construcción de nuevos conceptos e instrumentos para analizar el desarrollo humano, superando la visión economicista imperante durante largo tiempo, que reducen el bienestar de las personas a una supuesta capacidad de compra (Pressman y Summerfield, 2000).

### **Desarrollo Humano**

El propósito último del desarrollo es expandir las capacidades de las personas, aumentar sus habilidades para desarrollar una vida sana y larga, cultivar sus talentos y sus intereses y tener la oportunidad de vivir en dignidad y con auto respeto.

Los medios para lograr estos propósitos pueden ser diversos: incrementando el stock de capital físico, introduciendo nuevas tecnologías, cambiando las instituciones, promoviendo incentivos. Igualmente importante es la inversión en capital humano, la provisión de educación y capacitación, la creación de empleo y oportunidades para adquirir habilidades en el trabajo, la provisión de salud primaria y una nutrición adecuada, gastos en investigación y en la búsqueda de nuevas fuentes de información. Estas ideas, es decir, desarrollo como capacidades y como formación de capital humano, son capturadas en el concepto de Desarrollo Humano (Griffin and Rahman, 1992).

Amartya Sen es uno de los teóricos en el plano de la conceptualización, operativización y diseño de metodología del Desarrollo Humano. En 1990, cuando aparece el primer Informe sobre Desarrollo Humano del PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo), Sen había trabajado extensamente junto con otros consultores en la

construcción del Índice de Desarrollo Humano (Anand and Sen, 1994; Pérez 2001; Pressman y Summerfield, 2000).

Una de las consecuencias más importantes que el enfoque de Desarrollo Humano procura es el producir cambios profundos en el terreno del desarrollo económico y de la economía del bienestar.

Este concepto le ha permitido al PNUD elaborar un conjunto de complejos indicadores que permiten evaluar el Desarrollo Humano de los países. Estos a su vez tienen la posibilidad de orientar sus políticas sociales e inversiones a aquellos aspectos más débiles del desarrollo (Kaul y Menon, 1993; PNUD, 2001).

En el contexto de este trabajo de investigación, es posible ligar estas conceptualizaciones respecto de lo que significa el desarrollo humano con la capacidad de los agricultores para asociarse en el marco de una actividad productiva, de manera de potenciar sus capacidades, las oportunidades presentes y ampliar su frontera de bienestar.

De acuerdo a lo señalado por Yurjevic (2001), la transferencia de capacidades desde las personas y de las instituciones tradicionales (familia, vecindario, comunidad, localidad) a instituciones impersonales ha significado un empobrecimiento humano, una atrofia en las habilidades y una pérdida de iniciativa para responder a los anhelos que plantea la condición humana.

A todas las necesidades que surgen del quehacer humano, es necesario responder con capacidades múltiples y simultáneas, que son denominadas capacidades sinérgicas, las que es posible ejercitar de manera individual, en familia o en organizaciones sociales, como organizaciones de productores agrícolas.

Las organizaciones o asociaciones que nacen de la voluntad de las personas movilizan recursos locales, fortalecen liderazgos, aumentan la capacidad de gestión social, económica y ambiental y enriquecen las formas de autoayuda e intercambio. Son verdaderas escuelas de aprendizaje para enfrentar la pobreza en la perspectiva de un desarrollo humano (Yurjevic, 2001).

## **2.2 ANTECEDENTES BIBLIOGRÁFICOS.**

### **Pobreza, Agricultura y mundo rural en América Latina y el Caribe**

La agricultura es una actividad fundamental para los medios de subsistencia en América Latina y el Caribe, y un catalizador potencial clave para las estrategias de reducción de la pobreza y el desarrollo en el continente.

Este escenario descrito debe ser puesto en el contexto histórico y económico actual, esto es en un esquema de economía neoliberal en mercados globalizados.

Pero, ¿De qué hablamos cuando hablamos de globalización?

Por tratarse de un tema bastante complejo y amplio, en esta revisión se analizarán las dimensiones económicas y ambientales de la globalización, con relación a la actividad agrícola y al mundo rural.

### **Globalización Económica**

Para Mander (2000) el fenómeno de la globalización tiene un lugar y una fecha de nacimiento: Bretton Woods, New Hampshire, Julio de 1944. En esta ocasión economistas, políticos y banqueros se reunieron para buscar una forma de mitigar la devastación producida por la Segunda Guerra Mundial. Allí comenzó a tomar forma la

idea de que se requería un sistema económico global centralizado de manera de promover el desarrollo económico global.

A partir de las reuniones de Bretton Woods fueron surgiendo instituciones financieras como el Banco Mundial, el FMI (Fondo Monetario Internacional) y luego el GATT (Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio). Estas instituciones surgen a medida que el proceso de globalización se va complejizando e implementando. El GATT, posteriormente dio origen a la Organización Mundial del Comercio (OMC) institución que define regulaciones comerciales en un ámbito supranacional; y conforme las economías de los países se abrieron al comercio internacional, aparecen figuras en forma de acuerdos multilaterales de libre comercio, tales como NAFTA, el Acuerdo de Maastricht en Europa, la naciente ALCA (Área de Libre Comercio del Acuerdo de las Américas) (Martner, 2002).

Existe un relativo consenso en la literatura que esta fue la manera de formalizar y orientar el rumbo del comercio mundial, de la manera que es conocido actualmente, sin embargo, Amartya Sen (2002) presenta otra mirada a la globalización, desde una perspectiva histórica, ignorando los acuerdos de Bretton Woods en su reflexión. Este autor señala que durante miles de años, la globalización ha contribuido al progreso del mundo a través de los viajes, el comercio, la migración, las mutuas influencias culturales y la diseminación del conocimiento y el saber (incluyendo el de la ciencia y la tecnología). Él cita como ejemplo el año 1000 d.C., la expansión global de la ciencia, la tecnología y las matemáticas se llevó a cabo en la dirección opuesta a la actual. La alta tecnología incluía el papel, la imprenta, la pólvora, la suspensión de puentes con cadenas de acero, la brújula magnética y la rueda de molino. Todos estos instrumentos

eran comunes en China -y prácticamente desconocidos en otras partes del mundo-. La globalización los llevó a todo el orbe, incluyendo Europa. Un movimiento similar ocurrió con la influencia de Oriente, especialmente de India en las matemáticas occidentales.

Sen plantea que la herencia y la interdependencia entre las diferentes culturas es un ejemplo de un efecto positivo de la globalización ocurrida a través de la historia.

Según este economista, lo que verdaderamente importa en la discusión actual sobre la globalización, tiene que ver con la forma y la justicia con que se distribuye la riqueza para quienes participan en el comercio global. Puesto que existen evidencias que el comercio global ha mejorado las condiciones de pobreza de mucha gente, lo que es necesario repensar es una reforma del comercio global de manera de hacer más equitativos sus beneficios. El tema central es la distribución de los dividendos que resultan de la globalización.

Desde otra perspectiva, Shatam (2001), se refiere a la globalización como un difuso y confuso proceso con un fuerte componente económico homogenizador que abarca a prácticamente todas las esferas de la actividad humana, y que bajo ninguna circunstancia ha traído beneficios para la gente común, la participación democrática ni para el medio ambiente y la conservación de los recursos naturales.

Con un lenguaje más técnico y menos apasionado, CEPAL (2002a) define a la globalización como “la creciente gravitación de los procesos financieros, económicos, ambientales, políticos, sociales y culturales de alcance mundial en los de carácter regional, nacional y local.”

Aunque las dimensiones económicas de la globalización son muy destacadas, evolucionan junto a procesos no económicos, que tienen dinámica propia y cuyo desarrollo, no obedece necesariamente a un determinismo económico. La tensión que se crea entre las diferentes dimensiones es un elemento central del proceso. En el terreno económico pero, sobre todo, en el sentido más amplio del término, el actual proceso de globalización es incompleto y asimétrico, y se caracteriza por un importante déficit en materia de gobernabilidad (CEPAL, *op.cit.*).

La globalización económica (es en ocasiones descrita como globalización conducida por las empresas), muestra varios componentes claves (Mander et al, 2002):

- Movimiento de capitales sin restricciones y desregulación empresarial;
- Privatización y comercialización de servicios públicos y del remanente del bien común global y comunitario;
- Integración y conversión de las economías nacionales (incluyendo las que eran mayoritariamente independientes) a sistemas productivos orientados a la exportación;
- Promoción del crecimiento acelerado y de la explotación de los recursos del planeta en forma irrestricta para asegurar el crecimiento;
- Crecimiento espectacular de la concentración empresarial;
- Desmantelamiento de los programas nacionales sociales, de salud, y protección del medio ambiente;
- Sustitución de los poderes democráticos tradicionales del estado nación y de las comunidades locales por la burocracia empresarial global y lejana, y,

- Homogenización cultural en el ámbito global e intensa promoción del consumismo desenfrenado.

Estos componentes o características de la globalización económica se dan en un escenario en que los actores no participan en igualdad de condiciones. En su evolución, desarrollo y decisiones ejercen una influencia preponderante los gobiernos de los países desarrollados, así como las grandes corporaciones transnacionales, y en mucho menor medida los gobiernos de los países en desarrollo. Escasamente pueden participar y hacer oír su voz las organizaciones de la sociedad civil. Asimismo, algunos de estos actores, en especial los gobiernos de los países desarrollados, se reservan y ejercitan el derecho de acción unilateral y bilateral, y el derecho a participar en ámbitos regionales, simultáneamente a los debates y negociaciones de carácter global (CEPAL 2002a).

Es este último aspecto el que suscita más críticas respecto de la globalización: las reglas del juego tienden a privilegiar la concentración del capital y el poder en corporaciones transnacionales, arrebatando el poder de decisión a las poblaciones y países (Mander et al, 2002; Mander, 2000; Schatam, 2001; Martner, 2002). Según Sen, (2002) estos aspectos negativos son “constricciones” que no son responsabilidad de la globalización como fenómeno económico, sino injusticias anteriores que deben ser corregidas.

Otra crítica importante que se hace al proceso de globalización, es que su dinámica ha perjudicado el medio ambiente, provocando la depredación de los recursos naturales, en especial de los países en desarrollo, en su afán de participar del Mercado Global, (Mander, 2000). Hay otra faceta de la economía global que atenta contra el medio ambiente, según este mismo autor: el mercado global exige el traslado y movimiento de mercancías a través del mundo, lo que requiere más y más infraestructura y transporte,

aumentando la contaminación por uso de combustibles fósiles, generación de desechos y uso de espacio para la infraestructura de caminos, puertos, aeropuertos, etc.

En este punto es importante hacer un alcance y relacionar este proceso de globalización económica y el desarrollo sustentable de nuestras sociedades. Ciertamente, analizado desde el prisma de Sen (2002), la globalización no es una maldición y es mas bien deseable, pues al aumentar las posibilidades de intercambio comercial, aumentan las posibilidades de bienestar y prosperidad. Sin embargo, sin las reformas que este mismo autor plantea, una economía globalizada, en manos de corporaciones transnacionales, cuyo principio fundamental es la maximización de utilidades, en una escala temporal mucho menor que la intergeneracional, está provocando depredación del capital natural, exclusión social y empobrecimiento de muchos segmentos de la sociedad, no solo en Latinoamérica y el resto del Tercer Mundo, sino también en el mundo desarrollado (Mander, 2000; Mander et al, 2002), y por lo tanto no se avanza por este camino hacia un verdadero desarrollo sustentable.

### **Agricultura en un contexto de Globalización**

¿Qué ocurre con la agricultura en un mercado globalizado?

Independientemente de este fenómeno llamado globalización, la tendencia tecnológica gruesa de la agricultura ha sido la concentración de la propiedad de la tierra y la explotación industrial de monocultivos, como efecto de la Revolución Verde, que promovió en todo el mundo un modelo de agricultura homogenizador, basado en el monocultivo, el uso de maquinaria agrícola, agroquímicos y semillas certificadas de alto rendimiento.

Las directrices de la OMC respecto a la agricultura han favorecido a las grandes corporaciones que practican la agricultura convencional intensiva en capital, tecnología y tierras, en desmedro de un modelo de agricultura familiar o de pequeña escala (Mander, 2000).

Sin embargo, es importante indicar que la globalización de los mercados, a diferencia de lo que plantea Mander (2000) en su ensayo, no ha hecho más que acentuar este modelo productivo, puesto que es funcional a un esquema comercial globalizado.

Uno de los principios del libre comercio más importantes es el énfasis en una conversión productiva orientada a las exportaciones, aprovechando las ventajas comparativas que puede tener un país, por ejemplo recursos naturales o mano de obra.

En el caso de la agricultura en Latinoamérica este aspecto ha sido determinante para orientar el rumbo que ha seguido esta actividad productiva.

### **Agricultura No industrial y Globalización**

A pesar de la industrialización creciente de la agricultura, la gran mayoría de los agricultores en el mundo en desarrollo son campesinos o pequeños productores, quienes aún cultivan los valles y laderas de paisajes rurales con métodos tradicionales y de subsistencia. Se estima que en Latinoamérica hay aproximadamente 16 millones de unidades de campesinos ocupando cerca de 160 millones de hectáreas que comprometen a 75 millones de personas, lo cual representa a dos tercios de la población regional rural (Altieri y Nicholls, 2000).

La cultura agrícola latinoamericana tiene raíces muy antiguas. Según lo relata Lernoud (2004), a la llegada de los españoles existían cientos de variedades y tipos de cultivos en

el continente, cultivados con sofisticados sistemas de producción que optimizaban el uso de los recursos además de preservarlos. Millones de agricultores minifundistas, pequeños agricultores, familias rurales y comunidades indígenas son herederas de estos sistemas, que aún preservan o tratan de hacerlo.

Sin embargo, al hacer una revisión de lo que actualmente ocurre con esta herencia nos encontramos con un panorama poco alentador.

En la región, la agricultura es fuente de subsistencia para millones de personas.

Alrededor de 123 millones de personas viven en las áreas rurales (25% del total de la población) y dependen directa o indirectamente de la agricultura. De estos, 77 millones (63.7%) viven en la pobreza, 47 millones de ellos en extrema pobreza (CEPAL, 2002).

La pobreza rural, según Barkin (1996) tiene profundas raíces históricas en una sociedad cuya estructura social ha desdeñado lo rural y ha privilegiado lo urbano. Las sociedades rurales del continente, además de padecer de empobrecimiento, deben enfrentar la desintegración social, emigración en gran escala y devastación ambiental.

Esta pobreza enfrenta al continente a una crisis crónica de seguridad alimentaria en las áreas rurales. De acuerdo a cifras de Oxfam International (2002), en toda América Latina y el Caribe, 54 millones de personas sufren de desnutrición (11% de la población total), en su mayoría mujeres y niños.

Al observar estas cifras, se puede concluir que la globalización de la economía poco ha contribuido a cambiar este escenario y mitigar la pobreza del mundo rural en Latinoamérica.

Autores como Lin (2000) sostienen que la liberalización comercial y la producción de alimentos y fibras con miras a la exportación constituyen las principales amenazas

contra la agricultura sustentable. La globalización no implica necesariamente una mejora para la agricultura y el desarrollo sustentable. Por otro lado, los países desarrollados, exportadores de productos básicos no reducen los subsidios agrícolas, y aumentan el *dumping* de alimentos baratos y subsidiados que irían a los países en desarrollo, empeorando más las relaciones de intercambio entre los países. Corresponde a los dobles estándares que aplican los países desarrollados y las corporaciones, de acuerdo a Oxfam International (2002).

Pero no se puede atribuir exclusivamente a la globalización la responsabilidad por el deterioro material de las comunidades campesinas en América Latina.

El predominio de la agricultura industrial es anterior, floreció con el impulso de la Revolución Verde y el desarrollo tecnológico asociado a ésta. Este desarrollo tecnológico y su naturaleza son completamente asimétricos respecto de lo requerido para un modelo local y diverso, como es la agricultura campesina. Esta asimetría ha provocado un paulatino colapso de la economía campesina (Yurjevic, 2001; Venegas, 2002). Por otro lado, aún cuando hay sectores de agricultura campesina que podrían utilizar la tecnología disponible, simplemente no tienen acceso a ella, no hay créditos adecuados, no hay asesoría técnica a su alcance o no tienen acceso a la información (Ching, 2002).

Políticas y prejuicios respecto del mundo rural también han contribuido a postergar y empobrecer este sector de la sociedad. Estos prejuicios se originan durante la colonización de América (Barkin, 1996). Conforme se sucedieron olas de colonizadores que demandaron las tierras de mayor productividad, a través de desplazamientos, apropiaciones y expropiaciones, el uso de la tierra evolucionó de su vocación histórica,

productora de los requerimientos básicos para la supervivencia humana y social, al énfasis actual en la producción de monocultivos intensivos con objetivos de exportación que aseguran una ganancia a los propietarios.

Con todos estos elementos enunciados, no es difícil comprender por qué la agricultura campesina y el mundo rural está en desventaja frente a un mundo más globalizado, tecnologizado y competitivo.

Mientras el capital financiero se fusiona formando mega organizaciones, los pequeños productores se ven marginados de las oportunidades que ofrece la economía globalizada. Sus ofertas son muy exiguas; carecen de garantías para operar en los mercados del crédito formal; no pueden adquirir información comercial oportuna y relevante y por tanto, quedan fuera de los beneficios de las economías de escala ya que operan con altos costos fijos (Yurjevic, 1999).

Para los pequeños agricultores, la globalización no sólo significa un mayor riesgo de mercado y mayor vulnerabilidad, además el cumplimiento de las exigencias del mercado representa un desafío para los agricultores que, rara vez, cuentan con los recursos técnicos y financieros que les permitan adaptarse rápidamente a estas demandas (Hellin y Higman, 2002). Este autor desarrolló una investigación en sectores de agricultura campesina en Latinoamérica, y el mensaje inequívoco de los agricultores y de las organizaciones que trabajan con ellos es que es poco probable que los mercados exportadores convencionales contribuyan a una forma de subsistencia sostenible.

¿Entonces, hay alguna esperanza o destino para la agricultura no industrial en un contexto globalizado?

De acuerdo a lo planteado por Sen (2002), los usos de la economía de mercado son compatibles con diversas formas de propiedad; con una distribución heterogénea de recursos y con diferentes normas de operación (por ejemplo leyes de patentes y regulaciones anti monopólicas). Por lo tanto, en función de estas condiciones, la economía de mercado puede generar una gama de precios, diversos arreglos comerciales, distintas formas de distribución del ingreso o, para hablar en términos generales, diferentes resultados. De acuerdo este autor entonces, la agricultura no industrial puede tener un espacio en un mercado globalizado.

A continuación se analizarán algunas experiencias e investigaciones en Latinoamérica de grupos de pequeños agricultores que han logrado insertarse en mercados, ya sea locales o de exportación de manera ventajosa, habiendo recibido apoyo y desarrollado habilidades necesarias.

### **Pequeña agricultura y presencia en los mercados**

Si bien es cierto lo que plantea Hellin y Higman (2002), con relación a que los agricultores deben enfrentar más riesgos y exigencias en los mercados para sus productos, este autor plantea que la globalización también puede ser una oportunidad para ellos, puesto que se les presentan más posibles mercados y más grandes.

El autor plantea que es más probable que los agricultores obtengan beneficios de los mercados globales si es que son capaces de ingresar a los mercados especializados, tales como la agricultura orgánica, el comercio justo y, en el caso del café, los productos gourmet.

La opción productiva de las asociaciones de productores caracterizados en la presente investigación ha sido la producción orgánica, con el objetivo de participar en este Mercado Especializado, ya sea a través de la exportación como en mercados locales, por lo que es interesante definir un marco global de lo que significa la producción orgánica en el continente y en Chile en particular.

### **Normas y Certificación para la Producción Orgánica**

Lo que distingue a la agricultura orgánica es que está reglamentada en virtud de diferentes leyes y programas de certificación. Estas leyes y reglamentos, además de establecer normas generales de producción, restringen y prohíben la mayor parte de los insumos sintéticos, tanto para fertilizar como para controlar plagas y enfermedades. Las normas de producción incluyen un adecuado manejo del suelo con vistas a mantener y mejorar su fertilidad y estructura, que es la base de la producción.

El cumplimiento de estas leyes y reglamentos por parte de los productores se verifica a través de lo que se denomina Certificación Orgánica. La Certificación Orgánica pretende otorgar garantías a los consumidores de que se han cumplido ciertos criterios en el proceso de producción. Por lo tanto, la certificación se refiere al proceso de producción y no tanto al producto en sí mismo. Adicionalmente, la certificación orgánica promueve ciertos estándares acerca del significado de la producción orgánica, evitando la coexistencia de interpretaciones diversas y confusas.

La construcción de esta legalidad no ha estado exenta de críticas. La crítica más reiterada es que la producción orgánica a través de la normativa impuesta y la certificación excluye a medianos y pequeños agricultores (Centro Ecológico, 2004) y

por otro lado los países pueden utilizar esta institucionalización como una forma de proteger a sus propios productores, como es el caso de la Unión Europea (Yurjevic, 2003).

En la práctica, obtener la certificación orgánica se ha vuelto cada vez más un requisito para cualquier productor que pretenda comercializar su producto como orgánico y obtener las ventajas de esta condición.

El sistema de normas y certificación puede ser algo confuso para un agricultor que tiene expectativas de exportar. Debe considerar que el cuerpo de normas bajo el que será certificado es aquel vigente en el país de destino de sus productos y que la empresa certificadora a la que acude es reconocida en ese país, o al menos opera en vínculo con una certificadora extranjera reconocida (Ecosur, 1999).

Otro aspecto que hace menos transparente el sistema es que la certificación internacional se rige por normas establecidas, las que no siempre tienen un reconocimiento oficial, ni un sistema claro y competitivo para establecer aranceles, aspecto clave en la estructura de costos de producción, especialmente si se trata de pequeños agricultores (Yurjevic, 1999; Hellin y Higman, 2002)

### **Agricultura Orgánica Comercial en América Latina**

El creciente interés en la agricultura orgánica en América Latina y el Caribe no ha estado relacionado a preocupaciones ambientales o sobre la salud de los consumidores, sino al gran crecimiento en la demanda por productos orgánicos, especialmente en la Unión Europea, los Estados Unidos y Japón. Los consumidores en estos países muestran preocupación sobre los efectos sobre la salud de diferentes tipos de alimentos,

los potenciales riesgos de la exposición a los residuos de pesticidas en los alimentos y los efectos de diferentes sistemas de producción sobre el medio ambiente (Damiani, 2002).

Sin embargo, el mismo autor plantea en el trabajo citado anteriormente, que los agricultores orgánicos más exitosos fueron aquellos que se iniciaron en la actividad por consideraciones ambientales y para proteger la salud de sus familias. Tampoco el autor considera el amplio movimiento orgánico que ha crecido al margen de la agricultura exclusivamente de exportación, tal como será analizado más adelante. En lo que acierta Damiani, (2002) es que las políticas de los gobiernos se han concentrado en mirar a la agricultura orgánica como una oportunidad más de exportación.

En consecuencia, la exportación es aún la principal forma de comercio de productos orgánicos en América Latina y El Caribe (Lernoud, 2004). Café y bananas en Centroamérica, azúcar de Paraguay, cereales y carne de Argentina; el comercio de productos orgánicos ha estado principalmente orientado a mercados externos.

Argentina exporta alrededor del 80% de su producción orgánica (Rasche, 2002), y en el caso de Chile, la realidad es similar, puesto que más del 70% de la producción agrícola certificada como orgánica es destinada a la exportación (Eguillor, 2003).

De acuerdo a datos entregados por Lernoud (2004), existen 5.8 millones de hectáreas orgánicamente manejadas y certificadas en América Latina, es decir el 24.2% de la superficie orgánica mundial.

En el caso de Chile, no hay consenso respecto de la superficie orgánica certificada. Mientras Eguillor (2003) menciona que la superficie total orgánica certificada es actualmente de 273.000 hectáreas cultivadas, Lernoud (2004) señala que Chile cuenta

con 285.268 hectáreas. Entre ambos reportes hay una diferencia de 12.268 hectáreas, que no es trivial, puesto que para ambos datos, 266.000 hectáreas corresponden a praderas orgánicas en la región de Magallanes, quedando 7.700 o 19.268 hectáreas orgánicas respectivamente en el resto del país. ¿Qué puede estar explicando esta amplia diferencia en cifras que deberían ser oficiales?

Estas diferencias reflejan la poca información sobre superficie orgánica certificada, lo que se explica por la escasa relevancia económica que han alcanzado las exportaciones puesto que estas son relativamente recientes (SAG, 2002).

En un país como Chile, cuyo sistema económico y político da tanta importancia al sector exportador, este antecedente (o más bien la falta de información oficial consistente) es revelador, pues la agricultura orgánica como rubro económico es prácticamente invisible al no tener peso como producto de exportación, aún cuando pueda tener otros valores o externalidades positivas, como por ejemplo uso sustentable de los recursos naturales, ausencia de riesgos asociados al uso de agroquímicos y la importancia social que puede tener como tránsito hacia prácticas sustentables de agricultura.

Los principales mercados para la exportación de productos orgánicos para Chile son los Estados Unidos, con un 57% de las ventas; Europa, con un 35%, y Japón, con un 8%. Por rubro, los principales productos exportados son las hortalizas y frutas frescas y productos procesados (Eguillor, 2003).

Estas estadísticas y estos reportes no señalan el origen de esta producción, es decir que tipo de agricultor en Chile está produciendo orgánicos para exportación.

Sin embargo, en estudios desarrollados en América Latina, Damiani (2002) destaca la relevancia de la pequeña agricultura en la producción orgánica, incluyendo casos de pequeños agricultores que se insertan en mercados de exportación, normalmente apoyados con instituciones. La Tabla 1 resume estos casos.

Para el autor del informe, los pequeños agricultores tendrían ciertas ventajas para la conversión a la producción orgánica, porque sus prácticas agrícolas son poco intensivas en insumos externos, lo que favorecería su paso a la agricultura orgánica, aunque en su análisis reconoce que no es una opción universal, puesto que no es adecuada para todos los agricultores. Las tecnologías aplicadas previamente, régimen de tenencia de la tierra y nivel de conciencia ambiental son algunos factores que influyen en una adopción exitosa de este sistema productivo.

Por las características de la producción orgánica, la tenencia de la tierra resulta un factor determinante en las posibilidades de éxito en la implementación de un sistema orgánico. El paso de un sistema convencional de manejo del suelo requiere tiempo, puesto que es necesario restablecer la fertilidad natural del suelo. Por otra parte, un período de transición permite “limpiar” el suelo de productos químicos, tales como fertilizantes o pesticidas.

Un sistema de tenencia estable permite a los agricultores invertir en medidas de mejoramiento de suelos. Si la tierra que trabaja el agricultor no le pertenece, o él no tiene seguridad de permanecer en ella, las probabilidades de éxito en la implementación de sistemas orgánicos disminuye (Damiani, 2002). Aunque este factor no se relaciona directamente con las capacidades que puede desarrollar un agricultor, si es determinante en la decisión de adoptar sistemas orgánicos.

Sin embargo, aún cuando hay ejemplos exitosos que mostrar, es importante considerar otras opiniones que discrepan de la orientación exportadora que se ha privilegiado en el continente.

Tabla 1: Ejemplos de producción orgánica con resultados exitosos de producción para la exportación. Elaborado a partir de Damiani (2002)

<b>País</b>	<b>Provincias y Organizaciones</b>	<b>Productos orgánicos</b>	<b>Modalidad de comercialización</b>	<b>Organización de apoyo</b>
México	Chiapas: Indígenas de la Sierra Madre de Motozintla San Isidro Labrador (ISMAM)	café	Exportación	Iglesia Católica
	Yucatán Asociación de Productores de Calakmul y las Asociaciones Kabi Jabin y Chilán Kabo'ob	miel	Exportación	Instituto Nacional Indigenista (INI) y FIDA
Costa Rica	Talamanca(Provincia de Limón) Asociación de Pequeños Productores de Talamanca (APPTA)	cacao y banano	Exportación  Mercado Interno a través de cadenas de supermercados	Asociación ANAI, ONG de origen norteamericano
Guatemala	Huehuetenango Asociación de Desarrollo Integral de la Producción de Cocolá (ADIPCO)  Cooperativa Agrícola Chojzunil  Cooperativa Agrícola San José Quixabaj	café	Exportación	Proyecto de Desarrollo de la Sierra de los Cuchumatanes (FIDA) implementado por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación
Argentina	San Javier, Provincia de Misiones Productores de azúcar no asociados	azúcar de caña	Exportación	Instituto de Fomento Agrícola e Industrial (IFAI) del gobierno provincial
República Dominicana	Provincia de Azua Productores no asociados y otras tres asociaciones de productores	banano	Exportación (indirecta). Por contrato con grandes empresas que proporcionan asistencia técnica	

### **El ángulo no sustentable de la agricultura orgánica**

Según Visser y Berdegue (2001), cuando la agricultura orgánica se orienta fundamentalmente a los mercados externos, parte de las externalidades positivas sobre

la salud humana se transfieren a los consumidores del Norte. De la misma forma, la agricultura orgánica de exportación en ciertos casos asociados a agrosistemas tropicales como los del banano o el cacao, al parecer tiene el efecto neto de exportar nutrientes del suelo en cantidades que difícilmente pueden ser reemplazadas mediante el uso de fertilizantes orgánicos y a un costo que no afecte la viabilidad económica del sistema. Existen por otra parte, cientos de experiencias locales de campesinos y asociaciones que apoyados por agentes externos, han incursionado en la agricultura orgánica, o en prácticas agrícolas de base agroecológica, motivados por una opción político-cultural vinculada a la temática ambiental y/o de desarrollo rural sostenible. Algunos de estos casos, una minoría, han evolucionado a los mercados de exportación, muchas veces con el apoyo del movimiento de “Comercio Justo”. Sin embargo, una buena parte de las organizaciones involucradas en estas experiencias se resisten a la orientación exportadora y comercial de la agricultura orgánica, por considerar que desvirtúa el sentido original de la propuesta orgánica como una respuesta al modelo de crecimiento agrícola “modernizador” propio de la Revolución Verde y sus efectos excluyentes del campesinado (Visser y Berdegue *op. cit.*).

Esta postura contradice de alguna manera lo planteado por Damiani (2002), pues en amplios sectores de agricultores, profesionales e instituciones de apoyo, la agricultura orgánica ha florecido precisamente por consideraciones de tipo ambiental, no exclusivamente comercial.

Esta posición de un sector de productores, ONGs y profesionales esta ampliamente respaldada en la literatura, en que se critica a la agricultura orgánica orientada a las exportaciones de su falta de sustentabilidad. Rosset (1997) y Altieri y Nicholls, (2003),

consideran que la simple prevalencia del modelo de sustitución de insumos (que sí tiene su lugar correcto en una transición planificada de la agricultura convencional a la agroecológica), sin contemplar una transición más allá, es un grave problema. Por otra parte, la mera sustitución de insumos en la agricultura orgánica es alarmante, puesto que deja intacto el modelo convencional de agricultura, dejando sin resolver los problemas de dependencia, endeudamiento y solo resuelve parcialmente aquellos de tipo ambiental.

Si bien esta sustitución de insumos puede ser vista como un avance en una dirección beneficiosa para el ambiente, existen evidencias de la hegemonía que va adquiriendo este enfoque falsamente sustentable.

La agricultura orgánica, vista comúnmente como un concepto holístico, se encuentra ahora altamente comercializada y dominada por el capital.

Lo anterior ha sido ampliamente informado por Glover y Resnick (2003) quienes han investigado cómo las transnacionales se han ido apropiando de los espacios de mercado para la agricultura orgánica. Solo en América del Norte, el mercado de productos orgánicos está dominado por un puñado de empresas transnacionales ampliamente conocidas, entre ellas Coca Cola, Monsanto, Philip Morris, Exxon, General Electric y Citigroup. Sorprende descubrir estos nombres detrás de marcas orgánicas que sugieren a los consumidores otras ideas respecto del tipo de agricultura que está detrás de estos productos.

Para Ruiz Marrero, (2003), la agricultura orgánica no alterará para nada el desbalance con la naturaleza si deja intactas a las corporaciones transnacionales y las convenientes reglas del juego que las favorecen.

Según él, la agricultura orgánica no es una “varita mágica” que puede solucionar problemas sociales, productivos y ecológicos, porque estos son de distinta naturaleza y envergadura. Por otra parte, esta opción productiva debe estar respaldada por convicciones de tipo ético, ambiental y social, para que efectivamente sea un modelo alternativo al convencional.

Un sistema de agricultura será realmente sustentable cuando privilegie mercados locales, la seguridad alimentaria de las comunidades campesinas o indígenas, cuando sean preservados los recursos locales y se respete la diversidad local. Estas consideraciones, aparte de las puramente técnicas son fundamentales en un sistema agroecológico de producción.

### **Mercados Locales para la Producción Orgánica**

Es muy difícil para los productores orgánicos del continente ajustarse a los estándares de calidad y a las regulaciones que demandan los mercados internacionales, debido a la poca información y apoyo de los gobiernos y comercializadoras para desarrollar capacidades de control de calidad (Lernoud, 2004). De acuerdo a esto, es interesante explorar las posibilidades de desarrollar un mercado especializado en los propios países de Latinoamérica. Esto no sólo es positivo desde la perspectiva de desarrollar más comercio, sino también para darle mayores rasgos de sustentabilidad a este sistema de producción, privilegiando la seguridad alimentaria y transfiriendo las ventajas de alimentos saludables a la población local (Altieri y Nicholls, 2003).

De acuerdo con Herman (2003), los mercados orgánicos locales en Latinoamérica tienen un desarrollo incipiente y una variedad limitada de productos. La ventaja que

observa este autor es que los mercados locales permiten la existencia de un mayor vínculo entre el productor y el consumidor, lo que genera más confianza de parte de los consumidores.

Según este autor es posible distinguir los siguientes tipos de mercados locales:

- a) Mercados regulares de productores en la comunidad o tiendas pequeñas en el campo /el predio;
- b) Relaciones directas organizadas entre los productores y los consumidores (en comunidades, cosecha directa por el consumidor, sistemas de cajas casa a casa);
- c) Tiendas propias de un grupo de productores o de la cooperativa en las ciudades (por ejemplo tiendas de café); y,
- d) Ventas indirectas como cooperativas, tiendas especializadas o restaurantes locales, ventas a hospitales, otras organizaciones locales o autoridades públicas.

Según Damiani (2003), los mercados locales ofrecen grandes ventajas a los pequeños agricultores en lo que se refiere al acceso y una mayor flexibilidad en relación con los requisitos en materia de calidad y volumen. Como desventaja para los productores, señala que los mercados locales de productos orgánicos son muy limitados y suelen carecer de reglamentación.

Ambos autores tienen una visión optimista respecto del potencial desarrollo de productos orgánicos en mercados de ciudades grandes en América Latina.

Tabla 2: Modalidades de Comercio Local de productos orgánicos en América Latina y El Caribe.  
Elaborado a partir de Lernoud (2004)

<b>Sistema</b>	<b>País</b>	<b>Descripción</b>	<b>Tipo de productor (es)/organización</b>
Proveedores de supermercados	Argentina Brasil Costa Rica Ecuador Honduras Perú Uruguay	Entregan productos hortícolas a supermercados de manera regular.	Asociaciones o agrupaciones de productores. En el caso de Costa Rica, los agricultores usan el slogan "De mi familia para su familia".
Tiendas especializadas	Argentina Bolivia Chile	Entrega de productos orgánicos en tiendas especializadas de salud y/o alimentos naturales.	Agrupaciones de productores utilizan las tiendas especializadas como intermediarios (Bolivia), en otros casos, los propios productores son propietarios de tiendas especializadas (Chile).
Ferias Libres	Argentina Bolivia Brasil Costa Rica Ecuador Perú	Es la modalidad más popular de comercio orgánico en Latino América. En muchos pequeños pueblos, existe un lugar, usualmente un parque o un estadio donde los productores pueden vender sus productos directamente a los consumidores. Muchos gobiernos locales o municipales favorecen este tipo de transacciones, proveyendo a los agricultores de puestos y algo de difusión.	Se dan modalidades mixtas: pueden ser agrupaciones de productores, productores sin asociarse que pueden participar de la feria, también se describen ONGs organizando e implementando este tipo de comercio.
Esquema de cajas y despacho a domicilio	Argentina Brasil Uruguay	Los productores organizan un circuito de distribución a domicilio de manera regular.	Agrupaciones de productores.
La Comunidad Sustenta a la Agricultura	Brasil Perú	Grupos de familias acuerdan con el productor la producción anual, según sus requerimientos, aportan parte del capital inicial.	Agrupaciones de productores.

Lernoud (2004) por su parte, realiza una extensa descripción de la situación del comercio de productos orgánicos en América Latina y el Caribe, también con una visión optimista del potencial de este mercado.

En su trabajo el autor describe detalladamente las diferentes fórmulas de comercialización de productos orgánicos en el continente. La Tabla 2 resume las diferentes modalidades de comercio local.

Aún cuando hay consenso de que los mercados locales tienen poco desarrollo y mucho potencial, es interesante observar que para todas las modalidades de comercialización, predominan formas asociativas de trabajo de los productores. Para aquellos pequeños agricultores que han ingresado en mercados de exportación también predominan las modalidades asociativas.

Por otra parte, se puede observar la enorme distancia que existe de países como Argentina, Brasil y Uruguay en el desarrollo y trabajo de mercados internos respecto de lo que existe en Chile, en que los mercados internos son rudimentarios y poco trabajo se ha realizado al respecto; respalda esta afirmación la escasa literatura encontrada que describa alguna experiencia respecto de mercados internos para la agricultura orgánica. Ulloa (2002) describe en un breve artículo la experiencia de agricultores y familias campesinas de Ancud, Chiloé, en la Décima Región de Chile. Esta experiencia, financiada con dinero estatal a través de un programa INDAP, busca desarrollar estrategias de producción, organización y comercialización que respeten tradiciones culturales de las comunidades. Las estrategias de comercialización descritas incluyen ventas en mercados locales y reposicionar la producción local, de tipo “natural” en vías de convertirse en “orgánico”. Del punto de vista de la organización, el programa busca compatibilizar las estrategias asociativas ancestrales de la comunidad (clanes familiares) con estrategias de asociación con orientación productiva.

Otra experiencia chilena que ha tenido repercusiones internacionales, es la experiencia de las Mujeres de Tomé, descrita por Yurjevic (2001). Aunque se trata de un ejemplo de desarrollo humano a través de la implementación de huertos urbanos, incluye aspectos de comercialización local exitosa lo que se tradujo en un aumento dramático del nivel de bienestar de las mujeres y familias incorporadas en el programa.

### **Producción orgánica y asociatividad**

La asociatividad de los productores orgánicos ha resultado un elemento clave descrito por la literatura. En este punto es interesante preguntar cuáles son las ventajas que tiene la asociatividad como estrategia productiva en el caso de los productores orgánicos. Es casi imposible pensar en el desarrollo de una oferta significativa de productos orgánicos en ausencia de un sistema fuerte de organizaciones de productores. La asociatividad es una condición indispensable para: Organizar los procesos de cambio tecnológico demandados por la agricultura orgánica, financiar la compra de las cosechas y poder pagar oportunamente a los campesinos, establecer y manejar los sistemas internos de control requeridos por las agencias certificadoras, reducir los costos de certificación y de asistencia técnica, organizar a los productores para enfrentar problemas técnicos que no se pueden resolver sino a través de la cooperación que involucra a muchos predios, organizar las relaciones con otros agentes en las cadenas de agregación de valor, obtener marcas y etiquetas que distingan a los productos locales, capacitar a los productores y organizar la comercialización de la producción local entre otras funciones (Visser y Berdegú, 2001).

Damiani (2002), también hace un aporte al análisis de la asociatividad de productores orgánicos, destacando las siguientes ventajas:

- a) Hacen posible aprovechar economías de escala en la comercialización de la producción, manejando volúmenes interesantes para los compradores. Esto es válido tanto para mercado interno como externo.
- b) Es posible capacitar a un gran número de pequeños productores en los principios de la producción orgánica y las normas asociadas, así como promover entre ellos la adopción de nuevas tecnologías.
- c) Se consigue organizar un sistema de seguimiento o “sistema de control interno” para verificar que se cumplan con las normas de producción orgánica.

Otro argumento a favor de la asociatividad de los productores orgánicos es el planteado por Berdegú (2002). Este autor sugiere, después de un estudio respecto del desarrollo institucional y desempeño económico en empresas asociativas en Chile, que la asociatividad es recomendable y tiene sentido para los socios cuando la relación con los mercados en los cuales operan se caracteriza por altos costos de transacción o cuando éste tiene barreras de acceso importantes, es decir cuando los mercados son muy imperfectos. En este sentido, el autor plantea que la asociatividad no es una fórmula universal que pueda aplicarse a todos los campesinos, sino que debe haber ciertas condiciones de los mercados y de los propios agricultores.

Por otro lado, el acceso a los mercados orgánicos internacionales, requiere la inserción de las organizaciones de productores en cadenas de agregación de valor y de comercialización. La noción de que los productores pueden llegar directamente a los

consumidores finales, solo parece ser factible en escalas locales y poco complejas. Las cadenas de agregación de valor en los mercados orgánicos manifiestan los mismos procesos de concentración que se observan en las cadenas de productos convencionales. Tal concentración deja a los productores en una situación desmejorada en cuanto a su poder de negociación (Visser y Berdegué, *op.cit*).

La asociatividad también cobra sentido cuando la certificación se enfrenta desde una perspectiva más amplia, alejándose del sistema normativo convencional descrito por Damiani (2002). Por tratarse éste de un sistema muy sofisticado y caro, muchos pequeños agricultores orgánicos en Latinoamérica han generado sistemas de autocertificación o certificación alternativa (Centro Ecológico, 2004), con procedimientos más participativos, no excluyentes y adecuados a su realidad, permitiendo controlar los costos de producción y por lo tanto haciendo accesible los productos a la población, evitando que se conviertan en alimentos para grupos adinerados exclusivamente.

A continuación el análisis se centrará en las capacidades que deben desarrollar los agricultores para enfrentar el desafío de trabajar asociados y orientar su producción a un mercado especializado.

### **Productores orgánicos y desarrollo de capacidades**

Una aproximación a las capacidades que los agricultores orgánicos deben desarrollar proviene de los análisis realizados por varios autores, como los mencionados a continuación.

El primer elemento a considerar es que la exigente realidad presente en los mercados actuales es un enorme desafío para los pequeños agricultores. Estos, que rara vez cuentan con los recursos técnicos y financieros que les permitan adaptarse rápidamente a estas demandas, deben además satisfacer exigencias de calidad y continuidad en el abastecimiento. Por otra parte los agricultores deben conocer temas de planificación y control financieros, proyecciones y cierre de negocios. Es decir, deben convertirse en empresarios (Hellin y Higman, 2002; Cifuentes, 2001).

Según Yurjevic (2003), los agricultores se deben articular a los mercados orgánicos con habilidades de tipo empresarial. Es decir, lo que el mismo autor denomina - en un análisis más amplio acerca del desarrollo rural-, Empresarios Rurales Campesinos (ERC) (Yurjevic, 2001). Estos ERC pueden ser productores(as), jóvenes, mujeres, familias o comunidades campesinas que tomarán la forma de una Organización de Pequeños Productores con una figura legal, dependiendo del país.

Las capacidades fundamentales para este ERC son actuar con eficiencia y tener capacidad competitiva para abordar oportunidades existentes en contextos altamente inestables. En el caso de la capacidad competitiva, el autor menciona que para la producción orgánica confluyen numerosos factores, en los que la fortaleza empresarial y la capacidad de gestión comercial son los más determinantes en el negocio, especialmente la estructura de costos y la rentabilidad. Esto es particularmente importante en un sistema productivo sujeto a estrictas normativas, que no necesariamente son universales, transparentes o competitivas del punto de vista de los aranceles por certificación (Yurjevic, 2003).

Puesto que la producción orgánica, está tan fuertemente determinada por la demanda, la capacidad para determinar estrategias de comercialización eficientes es de vital importancia, tal como lo describe Wu Guin (2002) para experiencias desarrolladas en Perú, en un trabajo realmente prolijo para fidelizar clientes.

Aunque las habilidades empresariales han sido fundamentales en todos los casos descritos, es necesario considerar capacidades para apropiarse adecuadamente del sistema productivo orgánico, que es intensivo en conocimientos y tecnología, al contrario de lo que habitualmente se piensa.

La descripción de casos exitosos que realiza Damiani (2002) de pequeños agricultores permite hacer un pequeño inventario de las capacidades tecnológicas necesarias para adoptar un sistema orgánico de producción.

Las capacidades más relevantes incluyen:

- La habilidad de los agricultores de hacer agricultura sin utilizar o haciendo un uso restringido de insumos químicos.
- La habilidad de asociar especies vegetales y animales, incorporando el principio de diversidad al sistema.
- El conocimiento de la flora local y sus diversos usos.

Aquellos agricultores que previamente aplican principios agroecológicos, sin utilizar demasiados insumos químicos, estarían mejor preparados para transitar a la agricultura orgánica. Aquellos que han estado diseñando sus sistemas de manera de asociar especies, combinándolo con estratos arbóreos e incorporando animales, les resulta más fácil abrirse a un nuevo sistema productivo. El conocimiento de especies nativas y sus interacciones es una capacidad fundamental para un diseño orgánico.

Todas las capacidades descritas para los agricultores son importantes para transitar con éxito en el negocio orgánico, pero además es fundamentales el acceso a información oportuna sobre qué productos tienen demanda, a qué precios se venden y cuáles son las exigencias para ingresar a un mercado determinado (Yurjevic, 2003).

El problema de la sostenibilidad de estas experiencias de desarrollo campesino basadas en el acceso a mercados orgánicos, no se puede analizar al margen de su relación con el contexto institucional y de políticas públicas (Visser y Berdegué, 2001; Crucefix, 1998). Esto incluye no sólo las instituciones, sino los incentivos e instrumentos disponibles que estimulan o fomentan en la pequeña agricultura y agricultura campesina el tránsito a una agricultura orgánica.

### **El Rol de las ONG en el desarrollo de la Agricultura Orgánica**

El fracaso de los métodos “oficiales” de desarrollo ha legitimado el papel de las organizaciones no gubernamentales (ONGs) como nuevos actores en el desarrollo rural en América Latina y El Caribe, así como en el resto de países del Tercer Mundo (Altieri, 1999). Es así como las experiencias rurales de desarrollo llevadas a cabo en el ámbito local por las ONGs, han abierto nuevos caminos para enfrentar directamente la pobreza.

Estas organizaciones representan también un acuerdo institucional que enriquece la sociedad civil al abrir nuevos espacios para la participación social (Altieri, *op. cit.*)

En Chile, es usual en estratos campesinos y minifundistas la intervención de instituciones de apoyo, que normalmente son ONGs, las que con recursos de agencias de la cooperación internacional o estatales realizan intervenciones en las comunidades

impulsando proyectos productivos o proyectos más integrales con componentes productivos. En muchos casos, estas organizaciones de apoyo presentan propuestas productivas alternativas, como la producción orgánica. En los casos estudiados fueron ONGs las que promovieron prácticas orgánicas y la asociatividad de los productores. De acuerdo a lo revisado por Damiani (2002), las ONGs han desempeñado un papel muy importante en el surgimiento de la agricultura orgánica en América Latina, promoviendo entre productores modelos alternativos de producción basados en el uso de recursos locales en lugar de la compra de insumos externos. También han jugado un rol clave apoyando a organizaciones de pequeños productores a adoptar métodos de producción orgánica y a comercializar sus productos, como se ha visto en experiencias en Centro América.

### **Políticas e Incentivos para la Agricultura**

Es sorprendente que la producción orgánica se ha desarrollado a pesar del limitado acceso de los productores a crédito formal. Por otra parte, las instituciones financieras y de fomento de la mayoría de los países no reconocen diferencias entre la agricultura orgánica y convencional (Damiani, 2002). Este hecho naturalmente encierra una desventaja para los productores orgánicos, puesto que por la naturaleza del sistema, hay necesidades financieras y técnicas diferentes a las de agricultores convencionales. Ningún país de América Latina y El Caribe tiene subsidios o apoyo económico directo para la producción orgánica. Costa Rica tiene fondos oficiales para investigación y educación; Argentina y Chile tienen agencias oficiales de exportación ayudando a los productores para asistir a ferias internacionales y financiar catálogos de productos, sin

embargo, el movimiento orgánico en el continente ha crecido gracias a sus propias fuerzas, con algún apoyo para extensión y en asociación con agencias de ayuda internacional, especialmente de Alemania, Suiza y Holanda. El comercio internacional ha sido estimulado por compañías comercializadoras y agencias de comercio justo, centrándose especialmente en algunos productos básicos como café, bananas, jugo de naranjas y cocoa (Lernoud, 2004).

Los pequeños productores orgánicos y sus organizaciones frecuentemente aprovechan el apoyo de programas y organismos gubernamentales disponibles, recibiendo recursos públicos y asistencia técnica para implementar los cambios necesarios para pasar a la producción orgánica. Sin embargo, prácticamente ninguno de estos organismos, programas y proyectos se dirigen específicamente a la producción orgánica.

### **Políticas e Incentivos en Chile**

En Chile, es INDAP (Instituto de Desarrollo Agropecuario), dependiente del Ministerio de Agricultura la institución estatal que tiene como principal objetivo fomentar y potenciar el desarrollo de la pequeña agricultura.

Para cumplir su mandato cuenta con treinta y dos instrumentos de trabajo que abarcan riego, la recuperación de suelos degradados, turismo rural, programas especiales para jóvenes, capacitación para la mujer campesina y la entrega de créditos y subsidios.

Estos instrumentos están disponibles para los agricultores individuales o asociaciones, e incluyen desde préstamos en dinero, hasta asesorías técnicas o de gestión (INDAP, 2003).

No existe en INDAP o en alguna otra institución de fomento algún instrumento dirigido específicamente a las necesidades de la agricultura orgánica, o al crítico proceso de transición o certificación. Al igual que el resto de los agricultores en Latinoamérica, los productores orgánicos chilenos han debido utilizar los incentivos disponibles y adecuarse a sus condiciones.

### **2.3 DESCRIPCION DEL CASO A ESTUDIAR**

La experiencia empírica permite diferenciar varios tipos de asociaciones, según los instrumentos utilizados para lograr el trabajo asociativo, las estrategias de gestión y principalmente los resultados en el ámbito productivo y de comercialización.

Una categorización gruesa y empírica de los tipos de asociaciones de productores orgánicos identificables en Chile se propone a continuación:

- a) Asociaciones de medianos agricultores con capacidad individual y colectiva de gestión, que se asocian y logran consolidar una empresa capaz de comercializar ventajosamente sus productos orgánicos. En esta comercialización puede o no estar incluida la exportación.
- b) Asociaciones de pequeños agricultores que se consolidan como organización, al alero de instituciones de apoyo. Estos agricultores, a diferencia del caso anterior tienen poca capacidad individual de gestión, sin embargo, la gestión colectiva les permite obtener resultados exitosos del punto de vista de la comercialización. Estas asociaciones necesitan la intervención de la institución “alero” para incorporarse a

circuitos de mercados con comercialización ventajosa. Tienen logros comerciales y productivos que los motivan a permanecer asociados.

- c) Asociaciones que no logran pasar de prácticas de agricultura de subsistencia con pequeños excedentes, que venden en mercados locales sin ventajas significativas respecto de productos convencionales, sin mucha capacidad de negociación y que dependen fuertemente de una institución que los oriente. No logran establecer estrategias de comercialización eficaces.

La mayor o menor sustentabilidad de estas organizaciones, dependerá de las estrategias elegidas para cumplir con los objetivos que las originan, en términos productivos y de comercialización de los productos orgánicos.

Cada asociación tiene características únicas y normalmente es difícil restringirla a alguna de las categorías planteadas en este punto. Sin embargo, esta clasificación puede ser útil para orientar el trabajo de investigación. Como será analizado a continuación, las organizaciones que participaron en este estudio pueden ser clasificadas en alguna de las tres categorías, aunque no exclusivamente.

Esta investigación pretende describir características relevantes de cuatro asociaciones de productores/as orgánicos/as de la zona central de Chile, orientadas a mercados internos y en un caso, con la intención de exportar a mediano plazo.

Las características de cada asociación son descritas a continuación:

### **Frutilleros de Loica**

Los socios y socias de la organización Frutilleros de Loica son todos campesinos y campesinas minifundistas de la localidad rural Loica Bajo, de la Provincia de Melipilla, Región Metropolitana, con fuerte tradición en la producción de frutillas. La superficie promedio de los predios muestreados es de 5.75 hectáreas, y entre los socios entrevistados, la escolaridad formal es dispersa, incluyendo socios con educación básica completa y socias con educación técnico-profesional completa.

Aunque Loica Bajo se ubica cerca de centros de consumo, está en un relativo aislamiento, no cuenta con líneas telefónicas, sus caminos son secundarios y poco transitados. El transporte colectivo es escaso e irregular.

Este grupo de agricultores surgió como organización y ha trabajado durante al menos 6 años con la ONG SODEM en diferentes proyectos de desarrollo que incluyen aspectos productivos, organizacionales, de liderazgo y educación para la democracia. A la fecha del estudio, se encuentran con proyectos en ejecución.

El grupo se ha mantenido cohesionado aunque sus objetivos iniciales no se han concretado del todo; ellos se plantearon originalmente la asociatividad como una herramienta para la producción limpia y la comercialización conjunta. Actualmente, cada productor tiene sus propios canales y estrategias de comercialización, bastante al margen de la organización. Los aspectos productivos y de capacitación son los más fuertes en este grupo, por la intervención cercana de la ONG.

Este grupo de agricultores está pasando por una transición de prácticas tradicionales de agricultura, con bajo nivel de insumos externos, a prácticas que se pueden definir como agroecológicas, pues la mayoría de los predios no cumple estrictamente con las

normativas que exige una producción orgánica. Por este motivo y por falta de capital, a la fecha del estudio no hay productores que tengan certificación de sus predios.

Aunque hay productores que son la excepción, los niveles de productividad y calidad de productos no les ha permitido acceder a circuitos de mercado que exigen continuidad en la entrega, calidad y volumen, como supermercados y tiendas especializadas.

Esta organización puede ser categorizada en el tipo c) descrito en el punto 2.3 del presente capítulo.

### **Olivícola La Estrella**

Esta organización de productores se encuentra en la comuna de La Estrella, Provincia Cardenal Caro, Sexta Región del país. Es una comuna rural con relativo aislamiento, altos niveles de pobreza, cuya principal actividad económica es la agricultura.

La Asociación de Olivicultores de La Estrella, surgió de un programa de fomento de INDAP (Instituto de Desarrollo Agropecuario, del Ministerio de Agricultura), ejecutado por la ONG CIAL.

Como parte de este programa, un grupo de 36 agricultores de la comuna decidió dedicar parte de su predio al cultivo orgánico de olivos, dadas las condiciones agroclimáticas de la zona y por las buenas perspectivas del mercado de aceitunas orgánicas. Una vez establecidos los huertos de olivos, surgió la necesidad de generar un poder comprador de aceitunas, lo que dio origen a la creación de una Planta Procesadora de Aceitunas. La original Asociación de Olivicultores de La Estrella, creó una segunda organización, la Sociedad Anónima Olivícola La Estrella, la cual es dueña de la planta procesadora, administrada por profesionales contratados para esta tarea.

Los socios de la Olivícola son minifundistas con una fuerte tradición campesina, cuentan con poco capital de trabajo, en promedio tienen una baja escolaridad formal, bajo acceso a fuentes de información comerciales y poca vinculación con mercados más allá de la localidad donde viven. Los predios de los socios entrevistados son de 12,3 hectáreas en promedio, de las cuales 8.5 están disponibles para cultivos. Están ubicados en zonas de mediano y bajo valor agrícola, con mucha pendiente (en algunos casos el 60% del predio es cerro); son de pequeña escala, complejos y diversos; la mayoría de los socios maneja sus sistemas con tecnologías de bajo insumo y se han dedicado históricamente a rubros tradicionales como ovejas, viñas, y cultivos extensivos, sin mayores innovaciones productivas, en algunos casos por condiciones de pobreza, pero en otros casos voluntariamente por tradición etnoecológica.

Las prácticas orgánicas en los huertos de olivos no han sido adoptadas por todos los socios. En algunos casos, los productores persistieron en prácticas convencionales o tradicionales, y en otros, las prácticas orgánicas han sido muy difíciles de implementar. Esto último por falta de capital para adquirir insumos, o porque los resultados productivos han sido pobres por efecto del desequilibrio anterior del agroecosistema.

Tampoco han contado con recursos para pagar la certificación de sus predios y solo unos pocos socios han logrado apropiarse de la tecnología y han persistido a pesar de los bajos rendimientos iniciales y los gastos que han debido hacer. Existe una fuerte discusión interna respecto de la conveniencia de persistir en este camino de producción orgánica, pues muchos productores piensan que no es una opción válida o conveniente para ellos.

En este contexto, la planta esta procesando diversos productos de aceitunas convencionales, y en paralelo, tiene un programa de desarrollo de productos para las aceitunas orgánicas.

El grupo cuenta con el fuerte liderazgo de uno de los socios, que además ha sido contratado como administrador de la planta. Como empresa han logrado establecer estrategias eficaces de comercialización, cuentan con metas y plazos que evalúan, han logrado cumplir con sus compromisos financieros y tiene un producto posicionado y en ascenso en mercados nacionales.

Sin embargo, de manera individual, sus estrategias de producción y comercialización son poco eficaces y poco innovadoras, en sus predios se pueden identificar prácticas orgánicas, convencionales y tradicionales; los rendimientos son bajos y las estrategias de comercialización, aunque variadas, no les permite vender ventajosamente sus productos. Por estos antecedentes pueden ser categorizados como organización en el tipo b) descrito en el punto 2.3.

### **Agrupación de Mujeres de Roma**

Roma es un pequeño poblado rural vecino a la ciudad de San Fernando, comuna de Colchagua, sexta región.

Sus habitantes se dedican a la agricultura en pequeños terrenos de sus propiedades o venden su fuerza de trabajo en predios cercanos o en servicios de jardinería u otros a las parcelas de agrado que se encuentran en las cercanías. Un porcentaje de población trabaja o estudia en la ciudad, pues cuenta con buenos caminos, comunicaciones y está cercano a San Fernando.

El grupo de Mujeres de Roma se formó a instancias de la ONG Desarrollo Rural Colchagua.

Las mujeres del grupo, aunque son de tradición campesina, cuentan con poca experiencia productiva. Cultivan huertos caseros para autoconsumo y venta de pequeños excedentes.

La superficie promedio de los predios que ellas manejan es de 1.38 hectáreas, y su escolaridad promedio es de educación media incompleta.

La principal actividad de las socias son labores de casa y participar en capacitaciones de DRC. Ellas postularon a un proyecto productivo Prodemu de INDAP, con la ayuda de DRC, ganaron el proyecto y están actualmente en la fase de implementación.

Sus estrategias de comercialización son individuales, pues el grupo esta en una fase inicial de trabajo.

Solo una de las socias tiene como actividad principal la producción orgánica de hortalizas e insumos. Ella a través de un fuerte proceso de autoaprendizaje se dedicó a la producción orgánica por una convicción medio ambiental, logrando un alto dominio de conocimiento en prácticas orgánicas. Por sus conocimientos y experiencia, ejerce un liderazgo natural en el grupo.

Este grupo esta en una fase inicial de organización, no cuentan con planes o estrategias de comercialización y están con una fuerte dependencia de la ONG; por tales características, este grupo es del tipo c) descrito en el punto 2.3.

### **Asociación Gremial Tierra Viva**

Esta organización tiene como sede la ciudad de Santiago, capital de Chile, pero sus asociados se distribuyen en varias regiones del país.

Los socios fundadores crearon la organización hace 10 años, con el objetivo de producir alimentos orgánicos y comercializarlos en una Tienda Orgánica. En la actualidad la asociación cuenta con alrededor de 36 socios, de los cuales 18 son productores orgánicos activos. La asociación ha desarrollado un Plan Estratégico de Comercialización para el cumplimiento de su objetivo.

La Tienda Orgánica incluye hortalizas, frutas, productos de panadería, hierbas, medicinas naturales, lácteos y derivados. Incluye un sistema de despacho a domicilio y cuenta con un pequeño restaurante.

Aunque todos ellos son agricultores, los socios de Tierra Viva no son todos campesinos en el sentido sociocultural de la palabra. El nivel promedio de educación es alto y algunos de ellos provienen de cultura más bien urbana. Cuentan con un capital de trabajo y la mayoría de sus predios se encuentran en zonas agrícolas planas y de riego. La superficie promedio de los predios de los socios entrevistados es de 18 hectáreas, con 15,5 hectáreas en producción. Sus prácticas agrícolas son estrictamente orgánicas, apegadas a una normativa interna que elaboraron basándose en las entregadas por IFOAM. La asociación elaboró un procedimiento de certificación interno, que aplican con cierta periodicidad a una muestra de socios.

Sus sistemas productivos incluyen variados rubros, pero son principalmente hortaliceros, algunos se dedican a la fruticultura y otros a la ganadería, abarcando en conjunto una amplia variedad de productos agropecuarios. Ellos tienden a incluir en su

sistema productivo nuevos productos, a medida que hay demanda para ellos, como hierbas aromáticas, nuevas variedades de hortalizas de hoja, diferentes tipos de yogur y queso. Han implementado un sistema de visitas de los clientes a los predios, para que estos conozcan de manera cercana a los productores y sus sistemas, generando así una confianza, fidelización y cercanía entre productores y clientes.

La tienda es un poder comprador para los socios, pero además comercializan de manera independiente en otros circuitos: hoteles, restaurantes, farmacias naturistas o venta directa en los predios.

No han trabajado nunca al alero de una ONG u otra institución, no tienen el perfil de usuario de INDAP, porque sus predios y el capital disponible sobrepasan normalmente el techo exigido por esta institución.

Esta organización tiene las características de una organización tipo a) del punto 2.3.

Para el caso de las asociaciones que trabajan con el apoyo de ONGs, estas instituciones se mantuvieron informadas y colaboraron con el desarrollo de la investigación.

### CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE TRABAJO

#### UBICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN Y UNIVERSO DE TRABAJO

El universo de trabajo corresponde a las cuatro organizaciones de productores y productoras orgánicas ya descritas en el capítulo anterior, localizadas en las Regiones Metropolitana, y Sexta. La identificación de los grupos y su localización se muestra en la Tabla 3.

Tabla 3: Asociaciones participantes, ubicación geográfica y número de asociados.

Asociación	Localidad	Total Asociados	Asociados activos
Frutilleros de Loica	Loica Bajo, San Pedro de Melipilla, Provincia de Melipilla, Región Metropolitana	18	13
Olivícola La Estrella	La Estrella, Provincia Cardenal Caro, Sexta Región	36	25
Agrupación de Mujeres de Roma	Roma, Provincia de Colchagua, Sexta Región	6	6
Asociación Gremial Tierra Viva	Santiago, Provincia de Santiago, Región Metropolitana	36*	18**

\*No todos los asociados son productores

\*\*Corresponde a productores activos

#### TIPO DE INVESTIGACIÓN Y OBJETIVOS

Esta investigación está definida como estudio de casos, espera describir y analizar aquellas variables relevantes que se relacionan con la capacidad empresarial y productiva de las asociaciones de productores orgánicos que participan en el estudio.

Por tratarse de un estudio de caso, los análisis realizados son de tipo cualitativos.

Los objetivos fueron los siguientes:

##### OBJETIVO GENERAL

- Caracterizar cuatro organizaciones de productores orgánicos en función de variables externas e internas que determinan sus habilidades empresariales.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

1. Determinar variables que inciden positivamente en su gestión productiva.
2. Caracterizar los sistemas productivos de los socios según paradigma agroecológico.
3. Analizar estrategias de comercialización de las organizaciones.
4. Proponer criterios para el desarrollo de estrategias de fomento de la producción orgánica para organizaciones campesinas.

Para analizar el comportamiento de las organizaciones desde distintas perspectivas fueron escogidas variables externas e internas. A través de este análisis se espera cumplir con los objetivos descritos previamente.

### VARIABLES A ESTUDIAR

#### **Variables que son externas a la asociación:**

- **Características de la institución de apoyo.** La literatura menciona extensamente experiencias de asociaciones de productores en el marco de programas de apoyo con ONGs, instituciones de Iglesias u otras. Para el caso de las organizaciones incluidas en este estudio, es interesante analizar el impacto que la tipología institucional de las ONGs que han trabajado con ellas puede tener en el desarrollo y fortalecimiento de las capacidades de los agricultores. Para ello se analiza la institución de apoyo desde una perspectiva técnica y de las políticas que orientan su trabajo con agricultores.
- **Normas de producción orgánica y certificación.** Originalmente, las normas de producción orgánica y el proceso de certificación fueron diseñados para proteger de

alguna manera a los agricultores y asegurarles un acceso a mercados que reconocieran su esfuerzo (IOIA, 1999). Actualmente, en términos prácticos la normativa y la certificación constituyen más bien barreras para la agricultura campesina que aspira a producir alimentos orgánicos (Centro Ecológico, 2004). Aunque es una variable que no “determina” las habilidades empresariales, los agricultores adoptan posturas y deben tomar *decisiones* en función de la Norma y la certificación que se aplica para verificar su cumplimiento. Estas decisiones sí dan cuenta de capacidades empresariales presentes en los agricultores.

- **Políticas e Instrumentos de fomento e incentivos.** No existe en Chile ni en Latinoamérica alguna política específicamente orientada a fomentar la producción orgánica en estratos de agricultura campesina (Lernoud, 2004). Sin embargo, lo que se observa es que los agricultores utilizan aquellos instrumentos e incentivos disponibles que mejor se adecuan a sus necesidades. Determinar qué instrumentos y con qué frecuencia los agricultores recurren a ellos, permite orientar la propuesta de criterios para el desarrollo de fomento de la producción orgánica, tal como se plantea el objetivo específico 4 de esta investigación.

#### **Variables internas a la asociación:**

- Conocimiento técnico.
- Comercialización.
- Escolaridad de los asociados.
- Status agroecológico del predio.
- Tamaño y tenencia del predio.

Estas variables internas escogidas tratan de dar cuenta de la manera más amplia posible, aquellos aspectos que reflejan la capacidad o el potencial empresarial de los agricultores y sus organizaciones. Por tratarse de una práctica agrícola intensiva en conocimientos más que en insumos (Crucefix, 1998), el nivel de conocimiento tecnológico será un aspecto clave aunque no determinante en el éxito de un agricultor orgánico.

Tanto para producción orgánica como otros sistemas productivos, la comercialización es la etapa final del proceso, y aunque es el resultado de la gestión de todo el proceso productivo, las estrategias de los agricultores respecto de la comercialización determinará el nivel de éxito de todo el sistema (Cifuentes, 2001).

El desarrollo de capacidades para desenvolverse en la vida y lograr el nivel de bienestar deseado, se verá favorecido por el nivel de escolaridad de las personas, de acuerdo a lo planteado por Sen (1997). Es de esta perspectiva que se analiza esta variable.

La sustentabilidad productiva de los sistemas agrícolas dependerá de las prácticas agrícolas específicas de los agricultores. La agricultura orgánica basada en la sustitución de insumos, sin avanzar hacia un rediseño predial no garantiza la sustentabilidad en el tiempo del sistema, por esto se definió el status agroecológico de los predios, para estimar el tránsito hacia una práctica orgánica verdaderamente sustentable.

Finalmente, la tenencia de la tierra, ha sido descrita como un factor importante en la decisión de los agricultores de adoptar sistemas orgánicos (Damiani, 2002). Esto es razonable si se considera que el tránsito hacia un sistema orgánico tiene un tiempo.

Aunque la superficie cultivable no sería limitante para la implementación de un sistema agroecológico de producción, sí se convierte en una limitante desde el punto de vista de

los volúmenes de producción y oferta para un agricultor individual que busca vender excedentes.

La Tabla 4 sistematiza las variables, el ámbito de evaluación, indicadores utilizados y la forma de medición utilizados.

TABLA 4: Variables a estudiar e indicadores utilizados en la investigación.

<b>Variables Externas a la Asociación</b>			
<b>Variable</b>	<b>Ámbito de evaluación</b>	<b>Indicador</b>	<b>Forma de Medición</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Características de la institución de apoyo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Político-Técnico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tipología institucional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Caracterización de la Institución de acuerdo a sus lineamientos técnicos y políticos</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Normas de producción orgánica y certificación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Político-técnico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Percepción de la Norma como una herramienta de apoyo a la producción</li> <li>▪ Accesibilidad a la certificación, del punto de vista técnico y económico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Análisis de la percepción de los productores de la Norma como herramienta útil a la producción</li> <li>▪ Evaluación del número de productores que está en condiciones de acceder a la certificación</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Políticas e Instrumentos de fomento e incentivos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Político</li> <li>▪ Técnico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Frecuencia de uso de instrumentos de fomento e incentivos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cuantificación del uso por parte de los agricultores de los instrumentos disponibles</li> </ul>
<b>Variables Internas a la Asociación</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Conocimiento técnico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Técnico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dominio de técnicas agronómicas usadas en agricultura orgánica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Análisis del nivel de dominio de tecnología agronómica asociado a la agricultura orgánica por parte de los asociados</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comercialización</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Socioeconómico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Relación con el mercado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comparación y análisis de las opciones de mercado de la que disponen las distintas organizaciones, y de la demanda interna y externa de productos orgánicos</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Escolaridad de los asociados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Socioeconómico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Escolaridad de los asociados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Determinación del nivel de escolaridad de los asociados</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Status agroecológico del predio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Agroecológico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Estado transicional de acuerdo a paradigma agroecológico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Determinación del estado transicional del predio (aumento de eficiencia, sustitución de insumos, rediseño predial o ninguno)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tamaño y tenencia del predio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Socioeconómico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Superficie disponible y sistema de tenencia asociado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Determinación de la superficie disponible para trabajar por parte de los asociados y el sistema de tenencia asociado</li> </ul>

## **MÉTODOS Y ETAPAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN**

### **1) Fase inicial de la investigación**

**Los objetivos de esta fase fueron los siguientes:**

- Establecer un vínculo entre la investigadora y la asociación.
- Dar a conocer los objetivos del estudio y los posibles beneficios para la asociación.
- Determinar el nivel de participación del grupo, personas interesadas en participar a través de las entrevistas personales y visitas al predio.
- Obtener información general acerca de la gestión de la asociación
- Determinar un perfil interno preliminar de la asociación desde los propios participantes.

Con excepción de la Asociación Tierra Viva, éste fue el primer sistema de recolección de información. En la ocasión se conversaron los alcances de la investigación, pero además se discutieron aspectos de la propia asociación: historia de la institución, organización interna, fortalezas y debilidades que los asociados perciben de sí mismos, aspectos externos que les favorecen o amenazan y sus expectativas hacia el futuro. Estas discusiones, fueron realizadas con temario previamente elaborado.

Sin embargo, las conversaciones colectivas arrojaron poca información acerca de las críticas, conflictos y debilidades de la organización, así como de las expectativas no cumplidas por las ONGs cuando corresponde o por las directivas. Las personas se reservan esos aspectos para las entrevistas individuales.

Por otra parte, del punto de vista metodológico, es necesario generar una confianza y familiaridad entre los entrevistados y la investigadora para obtener una información

profunda del nivel de conflictos internos, lo que no es posible en un acercamiento de corta duración.

Puesto que las organizaciones eran muy diferentes entre sí y sus asociados también, fue difícil seguir rigurosamente una pauta pre establecida y estandarizar la información obtenida. Cada sesión tuvo dinámicas particulares, por lo que la información obtenida fue difícil de analizar. En el caso de la Asociación Tierra Viva, la información equivalente a la obtenida mediante esta primera aproximación se obtuvo a través de las entrevistas individuales de los socios.

La información obtenida sirvió como referencia para indicadores relacionados con las variables Características de la Institución de Apoyo; Normas de Producción Orgánica y Certificación; Políticas e Instrumentos de Fomento e Incentivos y Conocimiento Técnico.

## 2) **Entrevistas y Visitas de campo.**

Como una manera de optimizar el tiempo y los recursos, fueron integrados ambos métodos de recolección de información, por lo que las visitas de campo tuvieron al menos tres partes:

- a. una entrevista inicial, con una pauta de entrevista, que fue grabada,
- b. una entrevista mas libre, orientada a reforzar algunos aspectos de información que no quedaron claros y obtener información adicional. Esta conversación, como la entrevista inicial fue grabada, y
- c. un recorrido por el predio, con temas productivos y de comercialización, que fue grabado. Este recorrido por el predio sirvió para observar la vegetación, la diversidad de cultivos e indagar acerca de las técnicas utilizadas. Este

recorrido se realizó con una Lista de Cotejo, cuya información permitió analizar la variable Status Agroecológico del Predio.

### **Objetivo de las visitas y entrevistas individuales**

Puesto que esta es la instancia clave para la obtención de información, hay varios objetivos que persigue este instrumento:

- Determinar motivaciones de la estrategia productiva elegida (orgánica) y de la decisión de estar asociado.
- Determinar tamaño y tenencia del predio.
- Determinar escolaridad y nivel de conocimiento tecnológico. Para determinar el nivel de conocimiento tecnológico con relación al dominio de técnicas agronómicas utilizadas en producción orgánica, fueron intercaladas preguntas específicas dentro de la conversación, para determinar este dominio y para no introducir un elemento de ansiedad en el entrevistado, al sentirse posiblemente “dando examen”. Las preguntas fueron equivalentes para todos los casos y abarcaron diferentes niveles de complejidad.
- Determinar el nivel de satisfacción en las siguientes áreas: Pertenencia a la asociación, cumplimiento de expectativas en la asociación, rol de la institución de apoyo si es que la hay, cumplimiento de expectativas en términos productivos y económicos.
- Determinar las proyecciones en mediano y largo plazo.
- Obtener información sobre la aproximación del asociado a las Normas de Producción y al proceso de Certificación.

- Obtener información acerca de la aproximación del asociado al uso de instrumentos de fomento disponibles.
- Determinar aspectos relativos a las estrategias de comercialización.

Estos objetivos tienen como finalidad relevar información importante para todas las variables en estudio, internas y externas a la asociación, con excepción de Status Agroecológico del Predio, que fue evaluado en la entrevista posterior y el recorrido por el campo.

Información relativa a la contabilidad del negocio productivo no fue posible analizar por varias razones: varios entrevistados no llevan registros contables individuales formales; para algunos casos, existe una contabilidad de la empresa, que no estuvo disponible. En el caso de los productores de Tierra Viva y Olivícola La Estrella, ellos se mostraron reticentes y prefirieron mantener en reserva ese tipo de información.

### **3) Fuentes secundarias de Información**

#### **▪ Entrevistas al asesor más cercano a la organización.**

Esta entrevista se realizó para las asociaciones que cuentan con un asesor técnico de ONG (Frutilleros de Loica y Asociación de Mujeres de Roma), y para el Gerente de Olivícola La Estrella. Las entrevistas fueron grabadas.

Para efecto de este estudio, las entrevistas a asesores corresponden a fuentes secundarias de información y permiten complementar la información obtenida de los productores y perfilar la organización desde una perspectiva diferente.

- **Entrevistas a encargados de instituciones.**

Se realizaron entrevistas a encargados de las instituciones INDAP (Instituto de Desarrollo Agropecuario, dependiente del Ministerio de Agricultura), cuya misión es el desarrollo de la agricultura campesina y que actualmente está desarrollando un programa de fomento de la producción agrícola orgánica a través del Programa Pro Rubro; y SAG (Servicio Agrícola y Ganadero, dependiente del Ministerio de Agricultura), que tiene una misión fundamentalmente fiscalizadora y normativa, y cuenta con un programa y un encargado nacional de producción agrícola orgánica. Los objetivos de estas entrevistas fueron profundizar en el tema de las políticas estatales respecto de la producción orgánica, conocer cuál es la postura oficial respecto de esta modalidad productiva y conocer desde su visión la utilidad de los instrumentos de fomento e inversión disponibles para los productores orgánicos.

### **ANÁLISIS A DESARROLLAR**

Para cada variable incluida en esta investigación, se ha propuesto uno o más indicadores, los que han sido medidos según lo propuesto en la Tabla 4. El ámbito de la evaluación también está previamente enunciado en la misma Tabla. La discusión realizada a la luz de los hallazgos de la investigación se orienta a lograr los objetivos originales. Por la naturaleza de la investigación, los análisis son de tipo cualitativo, y en el caso de indicadores más cuantitativos, se ha preferido el análisis de los resultados en conjunto, es decir de todas las asociaciones, sin desconocer las particularidades de cada una.

## CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos del comportamiento de las variables propuestas, se describen a continuación.

### VARIABLES EXTERNAS A LAS ASOCIACIONES

#### 1. Características de la institución de apoyo.

Con relación a esta variable, en este estudio se exceptúa la organización Tierra Viva, que fue constituida por sus propios socios, sin intervención de otra institución de manera directa.

Las organizaciones estudiadas reciben el apoyo como beneficiarios de proyectos de las instituciones que se indican en la Tabla 5:

Tabla 5: Organizaciones campesinas e Institución de apoyo

<b>Organización de productores</b>	<b>Institución de apoyo</b>
Agrupación Frutilleros de Loica	SODEM
Mujeres de Roma	Desarrollo Rural Colchagua
Olivícola La Estrella	CIAL*
Asociación Tierra Viva	--

\*Olivícola La Estrella recibió el apoyo del CIAL hace unos años, cuando se constituyó el grupo, luego se retiró por finalización del proyecto y actualmente está presente, pero en otra modalidad, es la empresa consultora que los asesora técnicamente en un programa de INDAP denominado SAT Predial al que ellos postularon.

Para evaluar esta variable fueron considerados las opiniones de los productores y productoras entrevistadas y la información obtenida al entrevistar a técnicos de las ONGs SODEM y Desarrollo Rural Colchagua.

### **1.1 En el ámbito político-técnico.**

Este aspecto fue analizado a través de la Tipología Institucional, caracterizando la institución de acuerdo a sus lineamientos técnicos y políticos.

#### **1.1.a) SODEM y Agrupación Frutilleros de Loica**

Al momento del estudio, SODEM se encuentra ejecutando un proyecto titulado “Participación y Democracia”, financiado por una agencia alemana en distintas localidades rurales de la Región Metropolitana de Chile cuya característica común son sus altos índices de pobreza.

Este proyecto incluye aspectos de fortalecimiento de organizaciones, capacitación de líderes, empoderamiento de las comunidades, vinculación institucional en el ámbito local y proyectos productivos agrícolas sustentables. La ONG promueve proyectos de agricultura orgánica, sin el componente exportador (dada las características de los beneficiarios), y a las organizaciones las orienta en la búsqueda de nuevas fuentes de recursos, que pueden ser municipales o de otras instituciones. A su vez SODEM concursa a otros fondos para potenciar los beneficios en las comunas en las que trabaja. La organización Frutilleros de Loica nació del proyecto “Participación y Democracia” en la localidad, y han sido beneficiarios de otros tipos de proyectos de otras agencias gestionados por SODEM.

Si bien la ONG tiene en sus proyectos un fuerte componente productivo, su principal objetivo en las comunidades en las que interviene es lograr “empoderar” a las comunidades, fortalecer su ejercicio democrático, y de éstas con el poder local (municipios). El componente productivo fortalece algunos de estos aspectos, pues

permite a los agricultores capacitarse en tecnologías limpias y mejorar la productividad de sus sistemas, dejándolos en mejor pie para acceder a los mercados y aumentar sus ingresos.

Una estrategia especial de SODEM es que los técnicos que apoyan a las organizaciones pertenecen a la comunidad, por lo tanto están muy presentes en las localidades y estos técnicos conservan y entienden la racionalidad y forma de pensar de los productores y productoras.

Los socios y socias de la organización que fueron entrevistados tienen una buena opinión del trabajo realizado por SODEM. Lo que se reconoce con más fuerza es el compromiso de la institución con ellos, el fuerte apoyo técnico y organizacional de la institución pues las técnicas organizan reuniones periódicas y actividades de capacitación con regularidad.

El que SODEM convoque a las reuniones periódicas es visto por algunos socios como una deficiencia de los dirigentes de la organización, mientras que otros socios opinan que, aunque la ONG promueve autonomía en el tema de la comercialización, sigue determinando tiempos en lo organizativo, restando algo de espacio a la directiva. Esto último es una fuente de conflicto al interior de la organización.

Hay una fuerte dependencia de parte de la organización, que por un lado aspira a mayores grados de autonomía, pero que no tienen propuestas concretas para lograrla.

La opinión de los socios es que desean mayor autonomía para probar la “madurez” de la organización, pero en ningún caso prescindir de la ONG, que les parece una buena alianza, pues es el vínculo que las une con el resto del mundo productivo y con la información técnica que requieren.

Desde la perspectiva de la ONG, es necesario tener presente que su actividad se enmarca dentro de un proyecto que tiene tiempos y objetivos definidos. Sin embargo, la propuesta tiene la suficiente flexibilidad como para adecuarse a los ritmos y necesidades de los agricultores.

Para la coordinación y el equipo técnico el grupo de agricultores presenta diferentes grados de madurez tanto en lo técnico como en lo organizativo. Esto se debe en parte a que entre ellos existen muchas diferencias, se trata de un grupo muy heterogéneo: mujeres, hombres, agricultores de raíz muy tradicional; técnicos agrícolas; el nivel de escolaridad es muy diverso.

Esta heterogeneidad es vista como una riqueza, sin embargo también explica la distinta disposición de los asociados al cambio, a la innovación y a aprender.

#### **1.1.b) CIAL y Olivícola La Estrella**

CIAL (Centro de Investigación de Agricultura Alternativa) ejecutó parte del programa PRODECOP de INDAP en la comuna de La Estrella. Esta institución realiza consultorías a través de diferentes programas de INDAP, además en su estructura organizativa está incluida una empresa certificadora de productos orgánicos.

Las opiniones de los entrevistados son variadas con relación al rol de la ONG. En términos técnicos hay cuestionamientos que incluyen: la capacidad técnica de los asesores o su experiencia en terreno; la propuesta orgánica como propuesta realista para los asociados, y cierto “voluntarismo” para insistir actualmente en agricultura orgánica que no permitiría a los campesinos generar los ingresos que necesitan. Solo uno de los

entrevistados manifestó su conformidad con la asesoría del CIAL, y debe reflejar a un buen número de socios, pues la ONG ha vuelto a prestar asesoría.

Estas discrepancias pueden reflejar un buen nivel de discusión al interior de la organización, lo que habla bien de la organización de productores, lo que es preocupante es el fondo del asunto: no hay consenso entre los productores respecto de que la agricultura orgánica sea una opción productiva conveniente para todos ellos.

Los mismos productores que cuestionan las orientaciones del Cial argumentan aspectos prácticos, como no disponer de dinero o medios para comprar el compost necesario, del que además no hay disponible en los alrededores. La producción casera de compost es insuficiente, y el tiempo necesario para trabajarlo, ellos deben destinarlo a trabajos asalariados extra prediales.

Esta discusión esta activa y será producto del debate interno encontrar un camino viable para la producción de esta organización. Lo que es importante rescatar es que la institución de apoyo impulsó exitosamente la asociatividad de un grupo de agricultores con baja capacidad individual de gestión, potenció a un líder de la comunidad, y generó una empresa viable y con proyecciones en la comuna.

### **1.1.c) DRC y Mujeres de Roma**

Desarrollo Rural Colchagua es actualmente una corporación, con sede en la ciudad de San Fernando, sexta región de Chile, que ejecuta proyectos de desarrollo rural y es consultora acreditada en el Registro Único de Consultores de INDAP.

Esta institución tiene presencia a través de diversos proyectos en las 4 provincias de la región, en pequeñas comunidades rurales.

La institución se define, del punto de vista tecnológico, como promotora de la agroecología y en su trabajo en terreno intenta el rescate de prácticas locales de agricultura, así como desarrollar capacidades en la población de manera de mejorar su calidad de vida.

En la localidad de Roma ejecuta un proyecto de desarrollo que tiene como objetivo potenciar organizaciones de base a través de la formación de dirigentes y fortalecer sus capacidades de liderazgo. Las estrategias son la capacitación, vinculación con gobierno local y desarrollo de iniciativas de mejoramiento de infraestructura comunitaria.

Las socias miran positivamente el aporte de la ONG en la comunidad y en la gestión de su propia agrupación. Muchos logros con relación a capacidades desarrolladas por ellas e infraestructura comunitaria son en parte mérito de la intervención de la ONG durante varios años. La percepción de la comunidad es que Desarrollo Rural Colchagua se ha legitimado en Roma, no hay razones para pensar en que puedan actuar prescindiendo de su ayuda.

Hay también liderazgos personales que influyen en esta especie de “simbiosis”. El asesor técnico que trabaja directamente en la comunidad y en particular con esta agrupación de mujeres, tiene un fuerte liderazgo y cercanía con las mujeres, es un aspecto que sería interesante investigar, pues no fue observado en las otras asociaciones. Finalmente, a diferencia de los dos casos anteriores, no se detectaron opiniones adversas a la acción de la ONG, no del punto de vista técnico ni de los espacios de acción de los actores.

### **Características relevantes observadas con relación a esta variable**

Las ONGs SODEM y DRC llevan trabajando largo tiempo en las localidades donde están las asociaciones estudiadas, han realizado diagnósticos y adecuaciones a sus programas, según los logros obtenidos y las necesidades detectadas en el tiempo. Los diferentes entrevistados y asesores transmiten una actitud que puede definirse como “*familiaridad mutua*” al referirse a las actividades desarrolladas en conjunto.

Las propuestas de ambas instituciones tienen múltiples objetivos, pues se definen como ONGs dedicadas al desarrollo, el aspecto productivo es una faceta más a enfrentar en un objetivo global que es el desarrollo de la comunidad: conservar y mejorar la base de recursos naturales; asegurar la alimentación familiar con una dieta variada a través del año y producir alimentos orgánicos para buscar su comercialización ventajosa. Aunque los técnicos de ambas instituciones tienden a utilizar los términos “agricultura orgánica” y “agroecológica” indistintamente, en la práctica se observan ciertos principios agroecológicos en las propuestas de diseño de los predios.

La ONG CIAL, llegó originalmente a La Estrella como empresa consultora dentro de un programa Prodecop de INDAP, para implementar proyectos de Agregación de Valor y su acción dentro de este programa fue de un año. A diferencia de las otras dos instituciones carecía de un “*conocimiento histórico*” de la localidad y su acercamiento a los agricultores fue desde una perspectiva técnica, menos global. La falta de conocimiento histórico de la comunidad, no se traduce solo en falta de antecedentes sobre ésta, sino que además hay una carencia de “*familiaridad mutua*” que fue observado en las otras dos asociaciones con sus ONGs respectivas, que permite una interacción confiada y más franca entre los actores.

Del punto de vista técnico es cuestionable la introducción de olivos para cultivo orgánico dentro de un predio que no es ni evaluado ni rediseñado en su totalidad, tampoco manejado con principios agroecológicos; el no considerar una apropiada provisión de insumos también puede ser cuestionado, pues lleva a la larga al abandono de las prácticas orgánicas o a un manejo inadecuado, mas bien “silvestre” según la opinión de un socio.

De acuerdo a lo planteado por Yurjevic (2001), quienes participan en programas de desarrollo en comunidades pobres, deben saber que la energía disponible entre quienes tienen que desarrollar múltiples estrategias para sobrevivir es escasa, lo cual exige usar esa energía en la forma más eficiente posible. Eso en términos prácticos debe traducirse en planificar adecuadamente las opciones productivas que se proponen, por ejemplo, la comunidad de agricultores de la La Estrella fue exigida a realizar actividades que podrían interferir en sus estrategias actuales de sobrevivencia, en especial en una actividad como la agricultura orgánica, que no rinde frutos a corto plazo. Por el contrario, las ONGs SODEM y DRC, han partido de las actuales estrategias de las comunidades y desarrollado actividades o proyectos para perfeccionarlas, logrando mayor eficiencia en el logro de objetivos de desarrollo.

Investigadores como Crucefix (1998) sugieren que los proyectos ejecutados en comunidades rurales que proponen la agricultura orgánica, deben tener un componente de desarrollo para ser exitosos, pues los beneficios obtenidos no son inmediatos, requieren capacitación, y adaptación de las técnicas a las condiciones específicas de cada zona. De acuerdo a este planteamiento, las ONGs Sodem y DRC estarían mejor encaminadas en el logro de sus objetivos.

Estas ONGs han realizado un aporte importante a la gestión y consolidación de las organizaciones cada una con diferentes énfasis. Han sido importantes en determinar el rumbo y la persistencia de los productores y productoras en las asociaciones.

## **2. Normas de producción orgánica y proceso de certificación.**

La regulación de la agricultura orgánica por Normas y Leyes la distingue de otras formulas productivas y determina la posibilidad de acceder a mercados en situación ventajosa. El cumplimiento de las Normas está controlado a través de otro procedimiento característico: la Certificación, realizada por una empresa externa, agregando un costo adicional al sistema.

Sobre la base de este antecedente, es lógico suponer que se trata de una variable que influye al momento de tomar decisiones productivas y gestionar la comercialización de la producción.

En Chile, al no existir una ley que regule la producción orgánica, la Norma existente tiene un carácter de voluntaria. Para un agricultor que desee exportar, la norma que lo rige y por la cual será certificado, es la del país de destino.

El análisis de esta variable se realizó desde un punto de vista técnico- político con la información proporcionada por los agricultores y agricultoras orgánicas entrevistadas.

### **2.1 En el Ámbito técnico-político.**

Este aspecto se analizó a través de los siguientes indicadores:

- a) Percepción de la Norma como una herramienta de apoyo a la producción;
- b) Accesibilidad a la certificación, del punto de vista técnico y económico

### 2.1.a) Percepción de la Norma como una herramienta de apoyo a la producción.

Este indicador se evaluó, midiendo la percepción que tienen los productores entrevistados de esta herramienta como un apoyo a su actividad productiva. La Tabla 6, muestra si los entrevistados conocen la existencia del documento:

Tabla 6: Determinación del conocimiento de la NCh 2439/99 (expresado en porcentajes)

	No la conoce	La conoce
<b>Frutilleros de Loica</b>	25	75
<b>Olivícola La Estrella</b>	75	25
<b>Mujeres de Roma</b>	75	25
<b>Asociación Gremial Tierra Viva</b>	50	50
<b>Porcentajes Promedios</b>	<b>56.3</b>	<b>43.7</b>

De manera global, de los 16 entrevistados, el 56.3% no conocen la existencia de la Norma Chilena, el otro 43.7% la conocen o saben que existe.

Los entrevistados de Frutilleros de Loica fueron quienes más reconocieron saber acerca del documento, o al menos su existencia (75%), en tanto de Olivícola La Estrella y Roma son los entrevistados que menos la conocen, 75% de entrevistados de cada organización ignoraba su existencia.

Los entrevistados de Tierra Viva están en un punto intermedio, la mitad la conoce y la otra mitad no, lo que resulta extraño, pues esta organización participó en su elaboración. Sin embargo, conocer la existencia de un documento normativo poco nos dice respecto del efecto que puede tener sobre la actividad productiva de los agricultores.

La Tabla 7 muestra si los entrevistados conocen el contenido o parte de la Norma Chilena 2439/99:

Tabla 7: Determinación del conocimiento del contenido de la NCH 2439/99 (expresado en porcentajes)

	No conoce el contenido	Conoce algunas cosas	Conoce su contenido
<b>Frutilleros de Loica</b>	50	50	0
<b>Olivícola La Estrella</b>	50	25	25
<b>Mujeres de Roma</b>	75	0	25
<b>Asociación Gremial Tierra Viva</b>	50	0	50
<b>Porcentajes Promedios</b>	<b>56.3</b>	<b>18.7</b>	<b>25</b>

Se mantiene el número de entrevistados que declara no conocer el documento, tampoco conoce parte o todo su contenido, lo que resulta consistente. Del 43.7% que la conocen, solo 25% declara conocer su contenido. Otro 18.7% de entrevistados no tienen claridad respecto de su contenido, o sólo conocen algunas cosas.

Finalmente, los entrevistados fueron consultados sobre la utilidad y/o efecto que la Norma pudiera tener sobre su actividad productiva. Las respuestas sólo pueden agruparse en dos categorías: Sin utilidad y Sin Opinión, categoría esta última que incluye a quienes se abstuvieron de contestar. La categoría Tiene Utilidad se incluyó en la Tabla 8, para hacer más evidente aun la opinión de los entrevistados

De los 16 entrevistados, el 87.5% declara que la Normas no tienen efecto directo ni indirecto sobre su actividad productiva y no identifica efectos posibles de este cuerpo normativo, ni positivos ni negativos. El otro 12.5% de La Estrella y Roma, no tienen opinión respecto de este punto.

Tabla 8: Efecto de la Norma Chilena sobre su actividad productiva (expresado en porcentajes)

	Sin utilidad	Con utilidad	Sin opinión
<b>Frutilleros de Loica</b>	100	0	0
<b>Olivícola La Estrella</b>	75	0	25
<b>Mujeres de Roma</b>	75	0	25
<b>Asociación Gremial Tierra Viva</b>	100	0	0
<b>Porcentajes Promedios</b>	<b>87.5</b>	<b>0</b>	<b>12.5</b>

La opinión más frecuente es que se trata de un instrumento que no tiene ninguna utilidad, si se trata de mercado interno no hay ley que obligue, y para mercado externo, la Norma del país de destino es la que vale. Tampoco es útil como una pauta de tipo técnico, pues se trata de un documento muy general.

Es sorprendente lo categórico de las respuestas en este Ítem, la conclusión que se puede sacar de este análisis es que los casos estudiados no perciben la Norma como un instrumento de apoyo a su actividad, ni en el ámbito productivo ni en la comercialización. Por lo que esta variable no tendría un efecto directo o marcado en la sustentabilidad de las organizaciones.

#### 2.1.b) **Accesibilidad a la certificación, del punto de vista técnico y económico**

Las Normas de Producción están muy vinculadas al proceso de Certificación. Sin embargo, de las 4 organizaciones estudiadas, 3 no se han sometido individual o colectivamente a una certificación para exportar productos orgánicos y no lo considera en el corto plazo. Solo Tierra Viva tiene un mecanismo interno de certificación, que tiene validez interna y es sin costo para los socios.

El efecto de la Certificación, entendida esta como el proceso llevado a cabo por una empresa certificadora, se evaluó a través del número de productores que está en condiciones de acceder a la certificación.

De los 16 predios visitados, solo uno tenía una certificación parcial de un huerto, pues su dueña, una productora socia de Tierra Viva, estaba gestionando la exportación de paltas orgánicas a través de una empresa exportadora.

De las otras 3 organizaciones, ninguno de los productores entrevistados cuenta con certificación. Esto no es tan sorprendente al analizar los mercados actuales a los que acceden los agricultores, pues se trata de mercados locales, y en algunos casos de alcance más regional.

El proceso de certificación es menos desconocido que la norma en la que se sustenta, así lo muestra la Tabla 9:

Tabla 9: Porcentaje de entrevistados que identifica el proceso de certificación

<b>Organización</b>	<b>Identifica el proceso</b>	<b>Lo desconoce</b>	<b>Sabe algunas cosas</b>
<b>Frutilleros de Loica</b>	50	0	50
<b>Olivícola La Estrella</b>	25	25	50
<b>Mujeres de Roma</b>	0	75	25
<b>Asociación Gremial Tierra Viva</b>	100	0	0
<b>Porcentajes Promedios</b>	<b>43.7</b>	<b>25</b>	<b>31.3</b>

De los entrevistados, siete, es decir 43,7%, conoce o identifica el proceso de certificación y conoce su utilidad. De este grupo, 4 de ellos son los entrevistados de Tierra Viva, convirtiendo a esta organización, en el grupo mas informado respecto de este procedimiento. Las Mujeres de Roma son las que muestran más desconocimiento, lo que resulta de su condición de "principiantes" del punto de vista productivo. El grupo

de Loica muestra una vez más lo diverso y heterogéneo que es esta organización, mientras 2 entrevistadas conocen bien de que se trata, hay otros 2 que lo desconocen. Es interesante saber la opinión de los entrevistados respecto de la necesidad de certificación de sus productos. La Tabla 10 resume esta opinión:

Tabla 10: Porcentaje de productores que cree necesaria la certificación actual de su producción

<b>Organización</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>
<b>Frutilleros de Loica</b>	75	25
<b>Olivícola La Estrella</b>	0	100
<b>Mujeres de Roma</b>	25	75
<b>Asociación Gremial Tierra Viva</b>	25	75
<b>Total (%)</b>	<b>31.3</b>	<b>68.7</b>

Esta Tabla nos muestra a un 31.3% de productores (5 personas) que piensan necesaria la certificación de su producción, pues les significaría beneficios en términos de precios de los productos en los mercados que comercializan. Aún cuando les parece necesaria, todos coinciden en que es un proceso caro y que sus predios no están en condiciones de pasar una inspección orgánica no sólo por el tema económico, sino por el técnico. El resto la cree innecesaria, y hay varias razones tras esta opinión, para algunos se trata de un proceso fuera de su alcance, o es un proceso para el cual deben cumplir etapas previas de expertiz técnica.

Para los entrevistados de Tierra Viva, se trata de un proceso innecesario por las particularidades de esta organización. Ellos no piensan en mercados de exportación, y han generado su propio sistema interno de control.

Estos resultados sugieren que los productores no perciben la Certificación como un proceso que los ayude en lo inmediato a mejorar sus condiciones de acceso a los

mercados, puesto que por el costo se convierte en una barrera más que deben salvar. Es importante mencionar que varios de ellos, tienen conciencia de que sus sistemas productivos no se ajustan a sistemas estrictamente orgánicos.

Es posible que suene contradictorio esta afirmación frente al desconocimiento que tienen acerca de la Norma de producción. Sin embargo, ellos cuentan con asesoría técnica bastante cercana. Es posible entonces que sean los técnicos de apoyo quienes les hacen ver la distancia entre lo que ellos hacen y un sistema orgánico según lo indica la Norma, aunque no se mencione la norma en particular, sino que se mantenga en el plano de lo tecnológico. Su canal de información son los técnicos de las ONGs que los asesoran, y ellos dan las pautas.

De acuerdo a lo observado en las visitas prediales y de acuerdo a la experiencia de la investigadora, es posible señalar que solo 3 predios podrían estar en condiciones de enfrentar un proceso de certificación exitosa (es decir el 18.75% de la muestra).

Si hay algo que define a la producción orgánica es que es un sistema de producción sujeto a una normativa estricta, al menos aquellos orientados a mercados de exportación a países desarrollados, donde los mercados están aún en expansión. El análisis de esta variable hace notorio el grado de marginación de parte de estas organizaciones a estas formalidades implícitas y explícitas en el negocio orgánico. Esta marginación hace además evidente la distancia entre las políticas de fomento agrícola que definitivamente no dan cuenta de la realidad productiva de la agricultura campesina orgánica descrita en este trabajo.

### **Aspectos relevantes con relación a esta variable**

No es posible tener un análisis completo de estas variables sin considerar la génesis en Chile de las Normas de Producción y Certificación. Éstas surgen en los años 1998 y 1999, como uno de los primeros requisitos que es necesario cumplir para aspirar a ser incluido en la exclusiva lista de “Terceros Países” según la normativa impuesta por la Comunidad Europea. Esta condición de “Tercer País” le permitiría a Chile acceder con mayor facilidad a mercados europeos, pues la certificación extendida por empresas certificadoras acreditadas en el SAG, sería reconocida como equivalente a la europea (Ecosur, 2001). El objetivo del SAG apunta a abrir espacios en mercados externos, adecuarse a normativas impuestas y no a facilitar la producción e inclusión de agricultores medianos o pequeños en circuitos de mercados especializados dentro de Chile o externos que no sean europeos.

A la luz de lo analizado hasta ahora, ¿Son las variables Normas de Producción y Certificación relevantes en función de la sustentabilidad de las organizaciones estudiadas?

Al parecer no, puesto que las organizaciones de Loica, La Estrella y Roma están en otras etapas previas, necesitan perfeccionar y definir sus sistemas productivos, su gestión como organización y desarrollar mas capacidades empresariales, definir sus nichos de mercado, como se verá a lo largo de este análisis.

En cuanto a la organización Tierra Viva ésta tiene como objetivo el mercado interno, un mercado ya “fidelizado” que no le exige un “testigo de fé” que de garantías de la integridad orgánica de sus productos, pues hay un vínculo de confianza y de cercanía trabajado durante años por los socios de la organización. Este aspecto es clave y da

lucos respecto de las estrategias que pueden ser eficientes en cuanto a abrir caminos de comercialización para las otras organizaciones.

En respuesta a los altos costos que significa la certificación para agricultores medianos y pequeños, -que provoca una exclusión de este segmento de agricultores, y “elitiza” la agricultura orgánica-, se han diseñado sistemas alternativos de certificación mas adaptados a la realidad campesina (Centro Ecológico, 2004).

Estos sistemas alternativos de certificación pueden tomar distintas formas, pero siguen en su mayoría el acuerdo mundial sobre lo que significa el concepto de agricultura orgánica.

Sin importar la forma que tome el sistema de certificación alternativa, involucra a productores, consumidores y en algunos casos organizaciones de apoyo, generando mayor credibilidad.

Otra ventaja de estos sistemas es que son una corriente que ayuda a evitar la creciente “convencionalización” de la agricultura orgánica, aspecto criticado ampliamente por autores como Rosset (1997), Altieri y Nicholls (2003), Ruiz Marrero(2003) y Glover y Resnick (2003), acercando o devolviendo a la agricultura orgánica muchos de sus principios originarios de sustentabilidad social y cultural (Centro Ecológico, 2004).

Desde una perspectiva institucional, Yurjevic (2003) señala que las instituciones gubernamentales deberían fomentar y facilitar una certificación alternativa para la agricultura campesina, al menos para mercados nacionales y locales, de manera que no impliquen costos a los campesinos, como por ejemplo, la certificación por parte de instituciones sin fines de lucro.

La certificación alternativa no solo obtiene la garantía de la calidad orgánica del producto sino que también se vincula con tipos de mercados alternativos, al estilo de lo que ha desarrollado la organización Tierra Viva. Ejemplos de certificación alternativa pueden ser explorados y adecuados a las realidades de las organizaciones de este estudio.

### **3. Políticas e instrumentos de incentivos productivos y de asociatividad.**

En la agricultura esta variable es muy importante, puesto que refleja las políticas con que los gobiernos orientan la actividad productiva. En el caso de Chile, la orientación agro exportadora y la apertura a los mercados internacionales han sido muy fuertes a partir de los años '80. Esta orientación se ha manifestado en la creación de una institucionalidad y leyes que promuevan y faciliten la inserción de agricultores a los circuitos de exportación, (Ministerio de Agricultura, 2000; ODEPA, 2000). En el caso de la agricultura orgánica, el país gestiona la incorporación a la lista de Terceros Países que define la comunidad Europea, como ya ha sido señalado. De Sudamérica, solo Argentina tiene ese rango (Rasche, 2002).

Sin embargo, al igual que el resto de los países latinoamericanos, en Chile no existen instrumentos específicos de fomento de la actividad: no en el ámbito empresarial ni tampoco campesino.

El análisis de esta variable tiene al menos dos vertientes: por un lado, la *funcionalidad* que pueden tener los instrumentos actuales de fomento para los agricultores orgánicos, los que efectivamente promuevan e incentiven la agricultura campesina. Esto a su vez

debería responder a una voluntad del estado a mantener viva la agricultura campesina, coexistiendo con aquella de tipo empresarial exportadora.

La otra vertiente tiene que ver con el *acceso a la información*, en forma oportuna y veraz. Este aspecto es responsabilidad de las instituciones estatales que promueven la actividad, en este caso INDAP; de las ONGs que apoyan el trabajo de los agricultores y de los propios agricultores, quienes deberían tener una actitud proactiva en la búsqueda de herramientas que favorezcan su actividad.

El ámbito de evaluación de esta variable es político y técnico. Ambos aspectos se estudiaron a través del indicador Frecuencia de Uso de Instrumentos de Asociatividad; cuantificando el uso de los instrumentos disponibles por parte de los agricultores.

### **Frecuencia de Uso de Instrumentos de Fomento e Incentivos**

La Tabla 11 da cuenta de la frecuencia de uso de instrumentos de fomento, tanto en forma colectiva como individual, y la Tabla 12 resume los tipos de instrumentos o incentivos que los propios agricultores desearían tener disponibles.

Tabla 11: Frecuencia de uso de instrumentos de fomento.

<b>Organización</b>	<b>Uso de instrumentos de manera asociativa</b>	<b>Uso de instrumentos de manera individual</b>
Frutilleros de Loica	No	Sí, los siguientes tipos: Promoción desarrollo de la Mujer Riego (varios socios) Diversificación productiva
Olivícola La Estrella	Sí, en las siguientes instancias: Para su organización Para implementar su empresa Para asesoría técnica predial	Sí, los siguientes tipos: Riego (varios socios) Diversificación productiva Créditos
Mujeres de Roma	Sí, para su formación como organización	**Sí: Innovación Riego Diversificación productiva
Tierra Viva	No	No

\*\* Utilizados solo por una socia

La Tabla 11 deja en evidencia una gran disparidad en el uso de instrumentos de fomento, no parece haber un patrón claro respecto de las organizaciones: desde Tierra Viva que no recurre a instrumentos de fomento agrícola, ni de manera asociativa ni individual, hasta Olivícola La Estrella que nace, crece y se mantiene gracias al uso de ellos.

Llama la atención además que tiende a haber un uso individual mas que colectivo, por lo que puede ser interesante analizar la *funcionalidad* de los instrumentos diseñados para satisfacer necesidades de las diversas estructuras organizativas de la agricultura campesina, y el papel que juega el acceso a la información junto con el rol de las organizaciones de apoyo al momento de decidir y elegir algún incentivo productivo.

En la organización Frutilleros de Loica, no ha habido un uso asociativo de instrumentos de fomento. Varios de ellos son o han sido beneficiarios de INDAP por lo que la organización no puede optar a estos beneficios, al no estar permitidos los “doblemente beneficiados”. La naturaleza semi informal de esta asociación dificulta el acceso a algún beneficio como organización, pues deberían quedar fuera los socios que actualmente son beneficiarios individuales, lo que provocaría exclusiones difíciles de manejar por los socios.

Una característica marcada en la organización Olivícola La Estrella es el uso de instrumentos INDAP que han hecho desde su constitución hasta la fecha. Este grupo se formó al alero de un programa INDAP, constituyó una parte importante de su empresa con préstamos INDAP y actualmente recibe apoyo técnico a través de un programa SAT Predial, también de INDAP. En estos tres casos han accedido asociativamente a los beneficios. La formalidad de la organización evita la restricción de ser “doblemente

beneficiario”, pues la asociación es una persona jurídica distinta a cada socio en particular.

La agrupación Mujeres de Roma nace al alero de un instrumento de fomento INDAP, destinado a la promoción de actividades productivas de mujeres, gestionado por la ONG que las apoya. Aunque las mujeres de este grupo demuestran un desconocimiento de los instrumentos posibles de utilizar, gracias a la intervención de DRC acceden y están en etapa de consolidación como organización con un proyecto del programa PRODEMU. La socia con mayor nivel de preparación y experiencia ha hecho uso y ha accedido a varios instrumentos de fomento.

El tema del uso y principalmente el acceso a recursos de INDAP es muy cuestionado actualmente, sin embargo, en los tres casos estudiados, lo que se observa es que hay recursos que llegan a los beneficiarios.

Si dos de las tres organizaciones han hecho uso de instrumentos de fomento en forma asociativa, es posible que la intervención de las ONG de apoyo influya en sortear las dificultades que involucra buscar el instrumento adecuado, gestionar un crédito, hacer y presentar una propuesta. De ser así, el rol de las ONG es fundamental en este tipo de organizaciones, y lo que se hace necesario es que ellas traspasen capacidades a las organizaciones para que estas puedan tener mayor autonomía e independencia para buscar recursos.

Si bien el manejo de información, por parte de las ONGs y de los propios agricultores es fundamental, hay un aspecto poco analizado en la literatura: la importancia del tipo de organización, la mayor o menor formalidad en la constitución puede determinar en buena forma la capacidad de ésta para captar recursos. Este aspecto puede ser

fundamental para el caso chileno, cuyas reglas y procedimientos tienden a ser apegados a la “letra” de la ley, mas que a su espíritu, dejando a organizaciones campesinas organizadas de manera más informal sin acceso a recursos importantes para el desarrollo de sus actividades.

El aspecto antes mencionado es mas bien un llamado a quienes diseñan las políticas y los incentivos, de manera de dar cuenta de la diversidad de actores presentes en la agricultura campesina orgánica. Tal como lo menciona Yurjevic (2003), Chile carece de programas de fomento adecuados para la agricultura orgánica, que en el ámbito campesino se expresa de manera asociativa, afectando la viabilidad de la actividad.

Tabla 12: Instrumentos de fomento específicos para la Producción Orgánica según los agricultores entrevistados

Organización	Áreas en que es necesario un instrumento de fomento específico						
	Subsidio a la certificación	Subsidio al proceso de transición	Subsidio a prácticas agrícolas limpias	Capacitación en producción orgánica*	Asistencia técnica	Apoyo a innovaciones productivas	Capital de trabajo
<b>Frutilleros de Loica</b>	4	1		1			1
<b>Olivícola La Estrella</b>	1			2	2		
<b>Mujeres de Roma</b>		1		4	1		2
<b>Tierra Viva</b>		1	1			1	
<b>Totales</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>3</b>
<b>Total expresado en porcentaje**</b>	<b>21.7</b>	<b>13.05</b>	<b>4.35</b>	<b>30.44</b>	<b>13.05</b>	<b>4.35</b>	<b>13.05</b>

\*propia y de quienes asesoran

\*\* (de un total de 23 preferencias expresadas)

Para los cuatro grupos, un incentivo al proceso de transición, que en la literatura es mencionado como crítico en la adopción de sistemas orgánicos (Damiani, 2002; Damiani 2003; Lernoud 2004), es de poca relevancia al analizar los resultados de la

Tabla 12. Para las organizaciones Frutilleros de Loica, Olivícola La Estrella y Mujeres de Roma una explicación a esto tiene que ver con las historias previas de los predios: la mayoría de ellos eran (y algunos casos siguen siendo) sistemas tradicionales de producción, con bajo uso de insumos externos, por lo que la transición a sistema orgánico ha tenido menos dificultades, como lo tendría en un predio explotado convencional e intensivamente, con un suelo más dañado por efecto de agroquímicos y extracción de nutrientes. Por otra parte, ellos no han iniciado “formalmente” un proceso de transición solicitando una certificación, por lo que no se han visto en la necesidad de incurrir en gastos por este aspecto.

La literatura menciona que en el caso de agricultura campesina, los productores orgánicos más exitosos han sido aquellos que ya aplicaban un sistema de producción caracterizado por tecnologías no basadas en insumos químicos, situación frecuente entre los pequeños productores que no poseen recursos para pagar insumos costosos. (Crucefix, 1998; Damiani, 2002).

El segundo instrumento más mencionado es el subsidio a la Certificación. En este aspecto, los resultados del estudio coinciden con la literatura, en el sentido que la Certificación es percibida como una barrera que aumenta los costos de producción de para la agricultura campesina (Centro Ecológico, 2004).

### **Aspectos relevantes con relación a esta variable**

La carencia de técnicos altamente capacitados y provistos con herramientas agroecológicas eficientes ha sido mencionado por Yurjevic (2003) como un obstáculo a la implementación de sistemas orgánicos exitosos, lo que coincide con lo expresado por

los agricultores, pues el incentivo o apoyo mas mencionado para la actividad por parte de los entrevistados es posibilidad de *capacitación* en producción orgánica, lo que refleja de manera clara cuales son las debilidades que los propios agricultores perciben en su actividad.

También Crucefix (1998), señala que, puesto que la agricultura orgánica es más intensiva en conocimientos que en insumos, la capacitación técnica y la extensión son tal vez más críticos en comparación con sistemas convencionales.

El análisis de esta variable permite abrir otro frente de preguntas que escapa a los objetivos de este estudio, relacionado con la formación de profesionales y sus capacidades para enfrentar modelos agrícolas de base agroecológica..

Hay varios otros aspectos mencionados en la literatura acerca del rol de las políticas de fomento en el desarrollo de la agricultura campesina orgánica, y que no fueron mencionados por los entrevistados. Por ejemplo, la necesidad de incentivos financieros concretos, señalado por Crucefix (1998), que permitiría mantener en el tiempo experiencias orgánicas exitosas, pues según este autor, no son suficientes las motivaciones de tipo ambiental o ecológico, o la “promesa” de mayores beneficios económicos a largo plazo.

Por otra parte, Yurjevic (2003) plantea que los gobiernos deberían premiar a la agricultura campesina orgánica por los servicios ambientales prestados; promover el acceso a una diversidad de mercados, dejando de lado el sesgo marcado hacia la exportación; aislar zonas geográficas orgánicas, fomentando su imagen en la sociedad nacional e internacional e incluir cuotas específicas de productos orgánicos en las

negociaciones comerciales con otros países, como algunos mecanismos de fomento de la actividad.

Aunque todos estos aspectos ciertamente beneficiarían el desarrollo de la agricultura orgánica, lo cierto es que en Latinoamérica y El Caribe la agricultura orgánica campesina ha surgido sin apoyo gubernamental específico (Lernoud, 2004) y a la luz de experiencias exitosas, Damiani (2001) plantea que los proyectos orgánicos se benefician cuando hay un marco de políticas, institucional y legal favorable, pero este contexto no sería indispensable para poner en marcha experiencias iniciales.

#### **VARIABLES INTERNAS A LAS ASOCIACIONES:**

##### **4. Conocimiento técnico.**

El conocimiento técnico es una variable que fue investigada para estimar el dominio de técnicas agronómicas presentes en los agricultores entrevistados que les permitiría desarrollar un proceso de transición agroecológico a la agricultura orgánica.

Los resultados acerca del nivel de conocimiento se ordenaron en categorías, de acuerdo a las siguientes claves:

Muy Alto: MA

Alto: A

Moderado: MOD

Aceptable: ACEP

Deficiente: DEF

Los resultados se expresan en la Tabla 13

Tabla 13: Nivel de dominio de técnicas agronómicas usadas en agricultura orgánica

	<b>MA</b>	<b>A</b>	<b>MOD</b>	<b>ACEP</b>	<b>DEF</b>	<b>Nivel Grupal*</b>
<b>Frutilleros de Loica</b>		2	2			MOD/ALTO
<b>Olivícola La Estrella</b>	1		2		1	MOD
<b>Mujeres de Roma</b>		1			3	DEF
<b>Organización Tierra Viva</b>	4					MA
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>4</b>		<b>4</b>	

\* Mayor o igual a 2 frecuencias de una categoría

De los dieciséis entrevistados, ocho tienen un nivel Muy Alto o Alto de conocimiento, es decir la mitad. Cuatro un nivel Moderado y cuatro un nivel Deficiente, el 25% respectivamente. La agrupación Tierra Viva es el que tiene un nivel más parejo, con todos los entrevistados en la misma categoría. El grupo más disperso es Olivícola La Estrella, con tres categorías presentes.

El grupo que proporcionalmente presenta menos capacidades técnicas es Mujeres de Roma, pues tres de las cuatro entrevistadas tiene un nivel deficiente de dominio.

Puede resultar controvertida la forma en que se trata de determinar esta capacidad en los agricultores, pues ciertamente al abordar temas diversos en agricultura (ganadería, horticultura, frutales), se excluyen otros temas, y de manera inevitable al tratarse en el contexto de una conversación, hay elementos de subjetividad que afectan los resultados, en especial si se trata de una muestra pequeña, como en este caso. Por otra parte, es importante tener en cuenta que si bien, los agricultores necesitan dominar ciertos conceptos y prácticas, desarrollar criterios para el manejo de sus huertos, no es posible esperar –ni necesario- que sean eruditos en cada tema. La experiencia es una gran

herramienta con la que cuentan, y además, para la mayoría de los casos, ellos están apoyados por equipos técnicos que los pueden asesorar.

Esta variable fue incluida dado que la opción productiva elegida por ellos es, como ya se ha mencionado, intensiva en conocimientos, la agroecología es un paradigma en desarrollo y a diferencia de la agricultura convencional, es necesario generar mucho conocimiento que es específico de sitio.

Por otra parte, si estos productores desean en el futuro acceder a la certificación orgánica de sus productos, el dominio de conocimientos técnicos es indispensable para abordar esta fase.

Los antecedentes que aportó el estudio de esta variable, serán utilizados para relacionarlos con la Escolaridad, pues es necesario integrar el comportamiento de ambas variables para sacar conclusiones más generales.

### **Aspectos relevantes con relación a esta variable**

La agroecología en su desarrollo ha rescatado e incorporado saberes agrícolas que han estado presentes durante muchos años en las prácticas tradicionales de agricultura, (Hecht, 1999). Por esto es interesante observar el comportamiento de esta variable, pues el nivel de dominio de los agricultores es bueno. Si se analizan los resultados generales de la Tabla 13, el 50% de los agricultores entrevistados fue estimado con un nivel Muy Alto y Alto de conocimientos, lo que concuerda con las premisas y postulados agroecológicos: Existe una base de conocimiento y sabiduría en los campesinos y agricultores que se potencia al implementar sistemas productivos de base agroecológica.

Este potencial es una riqueza con la que cuentan las organizaciones y que las ONGs de apoyo deben tener en cuenta en la elaboración de sus propuestas, no desestimar de ningún modo la perspectiva de los agricultores sino más bien integrar su conocimiento y experiencia.

### **5. Comercialización.**

La variable Comercialización se estudio en un ámbito socioeconómico. Este ámbito fue analizado a través del indicador “Relación con el Mercado”, y la forma de medición es la comparación y análisis de las opciones de mercado de la que disponen las distintas organizaciones, y de la oferta de productos orgánicos.

#### **Relación de los productores con el mercado**

En los cuatro casos estudiados, se observaron diversas modalidades de comercialización. Estas modalidades están referidas a los mercados externos (un caso) e internos; a formas asociativas e individuales de ventas.

##### **▪ Canales de comercialización asociativos**

De las cuatro organizaciones estudiadas, Tierra Viva y Olivícola La Estrella cuentan con una fórmula asociativa para comercializar parte de la producción de los socios: una planta procesadora de aceitunas, en el caso de la Olivícola y una Tienda en el caso de Tierra Viva. Ambas fórmulas organizadas y administradas como un negocio aparte de cada agricultor, en que éstos pueden o no canalizar las ventas de sus productos.

La Tabla 14 señala la diversidad de canales de comercialización asociativos utilizados por estas dos organizaciones.

Tabla 14: Diversidad de canales de comercialización utilizados por las estructuras asociativas.

Organización	Canales de comercialización utilizados
Planta Procesadora Olivícola La Estrella	<p><b>Nacional</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Distribución en cadenas de supermercados, tiendas especializadas y tiendas turísticas con un sistema de promotores cuyo trabajo es colocar los productos en diferentes ciudades.</li> </ul> <p><b>Local</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Venta en la Planta procesadora (por mayor y al detalle).</li> <li>▪ Entregas pactadas a intermediarios.</li> <li>▪ Venta al detalle.</li> <li>▪ Puerta a puerta.</li> </ul>
Tienda de productos orgánicos Tierra Viva	<p><b>Local</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tienda de ventas al detalle en la ciudad de Santiago.</li> <li>▪ Despacho a domicilio.</li> <li>▪ Entregas pactadas a otros locales comerciales.</li> <li>▪ Servicio de Restaurante y cafetería naturista en la misma tienda.</li> <li>▪ Venta a consignación de otros productos naturistas.</li> </ul>

Ambas organizaciones tienen como objetivo el mercado nacional. Olivícola La Estrella esta en una fase de expansión de su mercado nacional, y para el mediano plazo, mercados latinoamericanos. Los productos elaborados por la planta procesadora son comercializados con un nombre comercial, Olivirapel®.

El local de ventas de Tierra Viva es gestionado por los mismos socios, cuenta con un Plan Estratégico discutido y elaborado internamente.

La diversificación de canales de comercialización es una estrategia que permite minimizar los riesgos de abastecer un solo cliente, y por otro lado es una fórmula que amplía el horizonte de posibles compradores.

Esta estrategia de diversificación es posible debido a capacidades presentes en las organizaciones, como la capacidad innovadora, la capacidad de adaptación a nuevas demandas, el acceso y uso apropiado de la información y la capacidad de establecer

estándares de calidad de los productos. Estas capacidades son claves al enfrentar la producción y la comercialización, pues permiten la flexibilidad necesaria para desenvolverse en mercados que son muy dinámicos y cambiantes.

Otro aspecto en común que tienen ambas estrategias ideadas por los agricultores, es que la administración de la Planta Procesadora y el Tienda es autónoma respecto de los productores. Se puede decir que la Tienda de productos orgánicos y la Planta Procesadora funcionan como empresas, mas que organizaciones; con personal para gerenciar y administrar el negocio, de esta manera, los resultados comerciales de las empresas pueden ser muy distintos a los resultados comerciales de cada agricultor, como efectivamente se observa, especialmente en el caso de Olivícola La Estrella.

- **Canales de comercialización individuales, Olivícola La Estrella y Tierra Viva**

Tanto los socios de Olivícola La Estrella y Tierra Viva, comercializan parte de su producción por canales que han establecido de manera individual. La Tabla 15 muestra los canales de comercialización para estas organizaciones.

Los socios de Tierra Viva exhiben una amplia variedad de estrategias que abarcan mercados muy diversos, siendo la Tienda un poder comprador más de sus productos. La diversificación de las estrategias de ventas es similar tanto para la tienda como para sus ventas de manera individual. De alguna manera se expresan similares capacidades en ambas formas de comercialización.

Tabla 15: Estrategias de comercialización individuales, Olivícola La Estrella y Tierra Viva.

<b>Organización</b>	<b>Canales de comercialización utilizados</b>
Productores Olivícola La Estrella	<p><b>Local</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Venta a la Planta procesadora.</li> <li>▪ Venta al detalle o a intermediarios en el predio.</li> <li>▪ Puerta a puerta.</li> </ul>
Productores Tierra Viva	<p><b>Mercados de Exportación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Venta a empresa exportadora de productos orgánicos.</li> </ul> <p><b>Local</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entregas a tienda de la asociación en Santiago.</li> <li>▪ Despacho a domicilio.</li> <li>▪ Entregas pactadas a otros locales comerciales de otras ciudades.</li> <li>▪ Ventas a restaurantes y hoteles.</li> <li>▪ Venta a otras empresas como farmacias naturistas.</li> <li>▪ Venta en el ámbito predial, a través de Kioscos.</li> </ul>

Esta Tabla deja en evidencia que los productores de cada organización han desarrollado capacidades de manera muy diferente para enfrentar la comercialización de sus productos al margen de la organización a la que pertenecen.

Se puede observar que los socios de Olivícola La Estrella tienen baja capacidad de innovación, y sus estrategias de comercialización individuales son muy limitadas. Hay un gran contraste entre su gestión individual y la gestión de la empresa.

¿Qué podría explicar este contraste?

La opinión de la investigadora es que esta diferencia tan notoria tiene que ver con la naturaleza de la intervención realizada en la localidad por la ONG de apoyo. Esta intervención, como ya fue explicado, tuvo un carácter marcadamente técnico y de corta duración. Afortunadamente uno de los socios de la organización cuenta con grandes habilidades y talentos lo que le ha permitido liderar el desarrollo de la empresa. Sin embargo, esta propuesta no tuvo un componente de desarrollo, que según Crucefix (1998) es fundamental en propuestas de agricultura orgánica, que permitiera desarrollar capacidades necesarias para el desempeño individual de los socios, tales como

innovación, negociación, capacidad de abrir nuevas rutas de comercialización, etc., la ausencia de este componente dejó a los socios fuertemente dependientes de quién previamente contaba con estas capacidades y con mayor preparación técnica, dependencia que ciertamente encierra un peligro para la sustentabilidad de la empresa.

▪ **Canales de comercialización individuales, Frutilleros de Loica y Mujeres de Roma**

Las asociaciones con menor desarrollo organizacional - Mujeres de Roma y Frutilleros de Loica-, no han generado estrategias de comercialización asociativas y cada productor define sus propios canales al margen de la organización.

La Tabla 16, muestra las estrategias de comercialización utilizadas por los socios de estas organizaciones.

Tabla 16: Estrategias de comercialización individuales, Frutilleros de Loica y Mujeres de Roma

<b>Organización</b>	<b>Canales de comercialización utilizados</b>
Frutilleros de Loica	Local <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Producción por contrato (de palabra)</li> <li>▪ Entregas a intermediario(de palabra)</li> <li>▪ Ventas a nivel del predio, al detalle</li> <li>▪ Participación en ferias orgánicas.</li> </ul>
Mujeres de Roma	Local <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entregas a locales comerciales de la zona</li> <li>▪ Venta al detalle</li> </ul>

Los socios de ambas organizaciones tienen como principales mercados los locales e inmediatos, y una característica común es la poca capacidad de negociación frente a los compradores y la poca cantidad de información disponible para acceder a mercados más convenientes.

Por otro lado, la calidad y cantidad de la producción son aspectos que los entrevistados de ambas organizaciones reconocen como deficientes en sus sistemas, lo que no les permite optar a mercados más exigentes o de mayor tamaño.

En ambos casos, a diferencia de lo que ocurre con Olivícola La Estrella, las propuestas de producción orgánica han estado incluidas en un contexto más amplio de un programa de desarrollo, por lo que es esperable que los socios y socias desarrollen en el tiempo las capacidades necesarias para generar estrategias de comercialización asociativa y puedan comercializar en mejores términos de manera individual.

La pobreza de estrategias observada en la Tabla 16, debería analizarse dentro de un contexto de tiempo más amplio: lo que ha ocurrido en el tiempo es que los socios y socias han ido ampliando sus estrategias, inicialmente se restringían a ventas en predio y entrega a intermediario en el caso de Frutilleros de Loica, por lo que ha habido avances en este aspecto.

### **Aspectos relevantes con relación a esta variable**

Para los entrevistados de las cuatro organizaciones, la diversificación de los canales de comercialización ha sido una fórmula común, que les permite minimizar riesgos y optimizar las ventas de menores volúmenes por especie, producto de un sistema diversificado de producción, propia de sistemas orgánicos o agroecológicos.

Dos organizaciones han ideado formulas asociativas de comercialización que también diversifican canales de ventas.

En la sección de Revisión Bibliográfica fue ampliamente analizada la importancia de la asociatividad de productores orgánicos, en particular para enfrentar adecuadamente la

etapa de comercialización de los productos. Los casos exitosos de comercialización local para agricultura campesina son todos de experiencias asociativas. Existen numerosos ejemplos citados en la literatura, como la experiencia de ALTER VIDA en Paraguay, informado por González de Bóbeda (1999), la Bioferia en Perú (Wú Guin, 1999); experiencias de exportación de productos orgánicos por asociaciones de productores han sido informadas por Damiani (2001 y 2002), Cardoza (1999). La experiencia en cada uno de los casos mencionados, no importa si se trata de mercados locales o de exportación, indica que son necesarias capacidades técnicas que permitan planificar la producción y asegurar un abastecimiento regular de productos de calidad, capacidades de gestión que permitan organizar a los productores, planificar y desarrollar estrategias de marketing, espíritu innovador, creatividad y persistencia para posicionar un producto en un mercado que presenta alta competencia.

La comercialización es la parte final de la cadena productiva. Para lograr el éxito en esta etapa, es necesario mejorar los niveles de productividad, a través de un buen diseño predial y su manejo, para alcanzar niveles competitivos de rendimiento y costo y mejorar los estándares de calidad (Cifuentes, 2001).

Lo más importante es que junto con la tecnología, los agricultores deben desarrollar y adquirir otras habilidades para terminar la cadena productiva exitosamente. Estas habilidades se refieren a fortaleza empresarial y capacidad de gestión entre las más determinantes para aumentar los niveles de productividad y manejar la estructura de costos en el negocio orgánico, (Yurjevic, 2003). El fortalecimiento de éstas y otras habilidades ha permitido a otras organizaciones el logro de sus objetivos comerciales,

como se describe en varias experiencias (Cifuentes, 2001), (Damiani, 2002) (Berdegú, 2000) (Hellin y Higman, 2002).

Estos antecedentes indican que la ruta trazada por las organizaciones Tierra Viva y Olivícola La Estrella es la correcta en lo que se refiere a estrategias de comercialización, y que es el camino al que deben tender las organizaciones Frutilleros de Loica y Mujeres de Roma.

#### **6. Escolaridad de los asociados.**

Esta variable fue incluida puesto que el nivel de escolaridad está relacionado con el desarrollo de destrezas y habilidades que le pueden permitir a las personas desenvolverse de mejor manera en el mundo del trabajo o en cualquier actividad productiva que emprendan (García Huidobro, 1999). Si lo que plantea este autor es efectivo, entonces es interesante analizar si el nivel de escolaridad puede estar determinando en esta muestra de productores alguna diferencia en sus desempeños técnicos y/o empresariales.

Desde una perspectiva más global, Sen (1997) plantea que un mayor nivel de escolaridad permite a las personas insertarse de mejor manera en la sociedad, lo que de la perspectiva del desarrollo de capacidades, es una ventaja.

Esta variable, fue analizada desde un ámbito socioeconómico.

En este ámbito se utilizó el indicador escolaridad de los asociados, de acuerdo a las siguientes categorías de escolaridad:

Sin escolaridad:	SE
Educación Básica incompleta:	BI
Educación Básica completa:	BC
Educación Media incompleta:	MI
Educación Media completa:	MC
Nivel Técnico Superior:	TS
Nivel Universitario:	U

Los resultados se indican en la Tabla 17

Tabla 17: Escolaridad de los entrevistados

	<b>Frutilleros de Loica</b>	<b>Olivícola La Estrella</b>	<b>Mujeres de Roma</b>	<b>Tierra Viva</b>
<b>Categorías</b>				
SE	-	-	-	-
BI	-	3	-	-
BC	2	-	-	-
MI	-	-	3	-
MC	-	-	-	1
TS	2	1	1	1
U	-	-	-	2
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>

El mayor nivel de escolaridad lo tiene la organización Tierra Viva. Dos de los entrevistados tienen estudios universitarios completos, y los otros dos, nivel técnico superior y enseñanza media completa. Este dato se puede cruzar con la variable Conocimiento Tecnológico, que es mayor en el caso de esta organización.

Olivícola La Estrella es la única organización que muestra socios con educación básica incompleta, y su nivel de Conocimiento Tecnológico es bastante disperso, con relación a las otras asociaciones.

Las 4 organizaciones tienen socios con educación técnica de nivel superior o universitario. El socio con mayor escolaridad en el caso de las agrupaciones Olivícola La Estrella y Mujeres de Roma, es además el que presenta el mayor nivel de dominio de Conocimiento Tecnológico. El mismo caso se da para una de las socias de Frutilleros de Loica, a mayor escolaridad, mayor nivel de dominio tecnológico. Para esta asociación la otra socia con nivel técnico superior, demostró tener un moderado dominio de conocimiento, lo que puede atribuirse a que su formación es en el área de servicios, alejado del tema agrícola, aun siendo ella de tradición familiar campesina. Un caso similar a este se da en la Agrupación de Mujeres de Roma, con la socia de mayor escolaridad, que sin embargo presentó un alto dominio de Conocimiento Tecnológico.

#### **Aspectos relevantes con relación a esta variable**

De acuerdo a lo expresado por el Ministerio de Agricultura, (2000), queda aun mucho por hacer para elevar el nivel de la calidad del “recurso humano”. Para esta afirmación, se apoya en datos censales que muestran que sólo el 16.4% de jefes de predios tiene estudios medios, y un gran porcentaje, el 65% tiene sólo estudios básicos.

Del punto de vista de la gestión de los recursos con que cuentan las familias campesinas, Yurjevic (2001) señala que un mejor nivel educacional permitiría hacer una gestión económica más eficiente, iniciar nuevas actividades productivas en áreas rurales, como la agroindustria casera o el servicio de ecoturismo, que podrían ser complementarias a la producción orgánica.

Según la perspectiva de las capacidades, planteada por Sen (1997), un mayor nivel de escolaridad permite a las personas ser capaces de leer, comunicarse, argumentar, elegir de manera informada, ser tomados en serio por sus interlocutores, participar de la vida comunitaria, hablar en público, etc., capacidades que en la estrategia de la asociatividad y participación de programas de desarrollo son fundamentales para el cumplimiento de objetivos y el planteamiento de metas realistas y ambiciosas. El beneficio de una mayor escolaridad, según este autor, va mucho más lejos que la simple formación de “capital humano” mencionado por el Ministerio de Agricultura (2000).

La discusión del efecto que tiene el nivel de escolaridad en el desarrollo de capacidades empresariales en los agricultores en este estudio no puede concluir con afirmar que hay una correlación positiva y directa entre ambos aspectos. Lo que se observa es que aquellos agricultores con mayor educación formal obtienen mejores resultados productivos, cuentan con mayor nivel de dominio tecnológico y ejercen liderazgo al interior de sus organizaciones.

### **7. Status Agroecológico del Predio.**

Es relativamente abundante la literatura respecto de indicadores de sustentabilidad agrícola. Hay intentos de generar indicadores y metodologías de evaluación de sistemas agroecológicos de producción, que den cuenta de las complejidades propias de estos sistemas, para los cuales una evaluación convencional (por ejemplo, análisis de costo-beneficio, rendimiento por superficie) no resulta apropiada.

En este estudio se ha buscado generar un sistema simple y rápido para determinar el status agroecológico en que se encuentra el predio, es decir en cual *etapa de la*

*transición agroecológica* es posible ubicar cada predio, de acuerdo al manejo realizado para poder identificar rasgos de sustentabilidad en el sistema.

Estas etapas están descritas por Mac Rae *et al* en 1990 (citado por Venegas, 2001) y aunque cada situación es diferente según el tipo de productor, su cosmovisión y la relación que establece con la tierra y la agricultura, es posible definir las de la siguiente manera:

- **Aumento de la eficiencia.** Esta es la primera fase de reintroducción e incremento de la materia orgánica, recuperación de la fertilidad y de la actividad biológica del suelo, es decir recuperación de éste como ecosistema.
- **Sustitución de insumos.** El segundo paso corresponde normalmente a la introducción o incremento de una biodiversidad funcional y sustitución de insumos
- **Rediseño predial.** Finalmente todas las variantes consideran como última fase el rediseño de los ecosistemas.

La duración del período de transición es variable pudiendo ser de seis meses en sistemas de producción animal hasta tres años en sistemas de cultivos, sin embargo, éstas son restricciones normativas de la regulación europea o norteamericana para la producción orgánica. Lo natural es que el cambio que implica la transición, sea un proceso particular de cada predio en términos de tiempo y estrategia y de los propietarios que manejan estos sistemas (Venegas, 2001).

De acuerdo a las observaciones realizadas en el ámbito predial y a la historia que se reconstruyó con cada agricultor, se ha intentado ubicar a cada predio en una de las

etapas descritas, considerando el tránsito realizado (o no realizado) hasta ese punto. Es importante indicar que la determinación del Status Agroecológico no pretende relacionarse con lo certificable que pueda ser un predio desde el punto de vista de la producción orgánica.

La Tabla 18 muestra el tránsito y estado transicional de cada predio.

Tabla 18: Tránsito y estado transicional a un sistema agroecológico de producción. (Las viñetas señalan que el predio ha pasado y/o está en la etapa indicada).

	<b>Sin tránsito visible a alguna etapa</b>	<b>Aumento de la eficiencia</b>	<b>Sustitución de Insumos</b>	<b>Rediseño Predial</b>
<b>Asociación Frutilleros de Loica</b>				
Predio 1		▪	▪	
Predio 2			▪	
Predio 3		▪	▪	
Predio 4		▪	▪	
<b>Olivícola La Estrella</b>				
Predio 1		▪	▪	
Predio 2	▪			
Predio 3	▪	▪		
Predio 4		▪	▪	
<b>Asociación Mujeres de Roma</b>				
Predio 1		▪	▪	
Predio 2	▪			
Predio 3		▪		
Predio 4		▪		
<b>Asociación Tierra Viva</b>				
Predio 1		▪	▪	▪
Predio 2		▪	▪	▪
Predio 3		▪	▪	▪
Predio 4		▪	▪	▪

Al determinar el Status Agroecológico de los predios, se pretende establecer de manera general el estado en que se encuentra hacia una condición de sustentabilidad. La Tabla anterior deja en evidencia algunos aspectos fundamentales respecto de los agricultores y sus predios en este estudio.

El primer aspecto que salta a la vista es el hecho de que en tres de las cuatro asociaciones no hay un solo agricultor que actualmente este o haya iniciado alguna fase de Rediseño Predial, aun aquellos que llevan varios años trabajando y definiéndose ellos y en algunos casos los asesores técnicos, como orgánicos.

Solo los productores de la Asociación Tierra Viva han transitado por las fases de la transición de acuerdo al paradigma agroecológico, estando o habiendo sus predios sido rediseñados para lograr una mayor eficiencia. Este aspecto coincide con el hecho de que este grupo es el que cuenta con mayor escolaridad y mayor nivel de Conocimiento Técnico, aspectos que refuerzan las capacidades necesarias para desarrollar sistemas orgánicos de producción, con fundamentos agronómicos y ecológicos.

Una parte importante de los predios esta (y se ha quedado) en una fase de Sustitución de Insumos, aspecto mencionado por Altieri y Nicholls (2003) como uno de los errores más comunes cuando se establecen sistemas orgánicos de producción sin consideraciones de tipo agroecológico y por lo tanto con pocos elementos de sustentabilidad.

Otro aspecto a destacar es el hecho que tres predios no están realizando una transición agroecológica propiamente tal, sino que presentan una mezcla de agricultura convencional, parches de cultivos que intentan ser manejados orgánicamente y sectores que se manejan extensivamente. Dos de ellos corresponden a predios visitados de la Organización Olivícola La Estrella; lo que refuerza la afirmación de que el programa implementado con la olivicultura orgánica tuvo serias fallas técnicas y metodológicas, puesto que al parecer, la introducción de olivos orgánicos no fue realizada siguiendo un criterio agroecológico que diera sustentabilidad a la propuesta.

El predio restante corresponde a Mujeres de Roma, lo cual puede ser explicado por lo inicial que es este proyecto, en el que las mujeres están en una fase de aprendizaje. Los predios estudiados de la Asociación Frutilleros de Loica parecen más uniformes en las etapas que han transitado, sin embargo ninguno de ellos ha sido re diseñado aún, y la mayoría ha transitado por las etapas de aumento de eficiencia y sustitución de insumos, etapas que en general se realizan de manera simultánea. Solo uno de los predios no ha pasado por la etapa de aumento de la eficiencia, realizando la sola sustitución de insumos. Se trata del predio más extenso, en que la productora utiliza ciertos parches solamente del predio aplicando insumos orgánicos y aprovechando la fertilidad natural de un suelo que ha sido poco explotado. Esto rinde resultados en el corto plazo, será interesante evaluar si puede sostenerse esta modalidad en el largo plazo.

#### **Aspectos relevantes con relación a esta variable**

Esta primera aproximación a caracterizar los predios puede ser profundizada con la aplicación de otros sistemas de indicadores, los que permiten evaluar con mayor precisión la sustentabilidad del sistema productivo. Uno de estos sistemas de evaluación es el marco MESMIS que permite evaluar sostenibilidad de sistemas agrícolas integrados (López-Ridaura et al, 2001). Este Marco referencial permite establecer una línea de base, evaluar sostenibilidad y comportamiento del agroecosistema en el tiempo. Uno de sus atributos importantes es que permite una evaluación integral aplicando indicadores en los puntos críticos del sistema, por lo que los resultados apuntan a mejorar aquellos aspectos deficientes del predio. Por las características de esta

herramienta es altamente recomendable para ONGs que trabajan en programas de desarrollo, pues les da una visión integral de los sistemas.

Otro grupo de indicadores son los propuestos por Altieri y Nicholls (2003a) para realizar una evaluación rápida del status agroecológico en cafetales. Este conjunto de indicadores permite diagnosticar la calidad del suelo y la salud de los cultivos. Se trata de un sistema rápido, muy gráfico, sencillo de interpretar y en su construcción, medición e interpretación participan tanto técnicos como agricultores, lo que significa una gran ventaja en programas de desarrollo rural, al permitir a los agricultores aportar con su visión, apoderarse de la metodología y los resultados. Este conjunto de indicadores puede ser adecuado a otros cultivos distintos al café, tal como lo realizado por Reyes (2003) en viñas.

#### **8. Tamaño y tenencia del predio.**

En la actualidad la pequeña propiedad agrícola representa cerca del 25% de la superficie agrícola y el 85% de los predios, se encuentra distribuida en alrededor de 270.000 propietarios, constituyendo el tejido social más importante de la ruralidad (ODEPA, 2000).

La distribución de la tierra en Chile ha determinado que además de ser pequeñas, las propiedades campesinas se van ubicando en sectores marginales, de menor valor agrícola, lo que representa una desventaja para los productores.

Esta variable fue analizada desde un ámbito socioeconómico mediante el indicador Superficie Disponible y Sistema de Tenencia Asociado. Para ello se determino la

superficie predial, el sistema de tenencia y algunos antecedentes acerca de características y del uso de la superficie

La Tabla 19 muestra la superficie de los predios muestreados, por organización, el promedio de superficie disponible con su desviación estándar

Tabla 19: Superficie de los Predios Muestreados

	<b>Predio 1</b>	<b>Predio 2</b>	<b>Predio 3</b>	<b>Predio 4</b>	<b>Superficie Promedio</b>	<b>Desviación Estándar</b>
<b>Frutilleros de Loica</b>	5	12,5	2,5	3	<b>5,75</b>	<b>4,6</b>
<b>Olivícola La Estrella</b>	10	7,5	16,5	15	<b>12,25</b>	<b>4,2</b>
<b>Mujeres de Roma</b>	2,5	1	1	1	<b>1,38</b>	<b>0,75</b>
<b>Tierra Viva</b>	14	30	8,4	20	<b>18,1</b>	<b>9,2</b>

La mayor superficie promedio por socio es de la agrupación Tierra Viva, seguida por los socios de la Olivícola La Estrella. Sin embargo, Tierra Viva presenta una gran variabilidad respecto del promedio, por lo que es necesario mayor número de datos para ver si es estadísticamente significativa la diferencia con Olivícola La Estrella, que es la organización que sigue a continuación en superficie.

La menor superficie promedio es de la organización Mujeres de Roma, con 1,37 has.

Una diferencia importante con relación a la superficie de los predios, es aquella efectivamente cultivada, pues como se verá al analizar la superficie disponible, una parte importante corresponde a laderas de cerro, con poca aptitud agrícola.

La Tabla 20 muestra el promedio de superficie cultivada en los predios de cada agrupación.

Tabla 20: Promedio de Superficie Cultivada, expresado en porcentajes.

	<b>Promedio de Superficie disponible (hectáreas)</b>	<b>Promedio superficie cultivada(hectáreas)</b>	<b>Superficie del predio en producción (%)</b>
<b>Frutilleros de Loica</b>	5,75	3,13	<b>54,43%</b>
<b>Olivícola La Estrella</b>	12,25	8,58	<b>70,04%</b>
<b>Mujeres de Roma</b>	1,38	0,7	<b>50,72%</b>
<b>Tierra Viva</b>	18,1	15,5	<b>85,63%</b>

El grupo que tiene una mayor proporción de su predio en producción es la organización Tierra Viva, con un 85,63% de la superficie de los predios en explotación, seguido de la organización Olivícola La Estrella, con un 70,04%.

Tanto Frutilleros de Loica como Mujeres de Roma ocupan en actividades productivas algo mas del 50% de la superficie de sus predios En el caso de las Mujeres de Roma es entendible dada la baja superficie con que cuentan, además tienen allí sus propias casas o la de sus padres. Los Frutilleros de Loica, teniendo una superficie promedio de 5,75 has, usan poco mas de la mitad para actividades productivas.

La tendencia que se da es que a mayor superficie promedio, mayor porcentaje de uso, independientemente del relieve que presente el predio, lo que es mostrado a continuación.

Tabla 21: Porcentaje de pendiente promedio en los predios

	<b>Promedio</b>
<b>Frutilleros de Loica</b>	62,5
<b>Olivícola La Estrella</b>	60
<b>Mujeres de Roma</b>	0
<b>Tierra Viva</b>	0

Es necesario hacer notar, que entre ambas organizaciones los predios tienen una diferencia notable: para el caso de Tierra Viva, los predios estudiados son todos planos, en cambio, Olivícola La Estrella tiene un promedio de 60% de superficie con algún grado de pendiente en los predios, espacio que es habitualmente pastoreado por ovejas, o es cultivado con viñas de manera semi silvestre, que ha sido la manera de darle un uso a esos terrenos.

A pesar de esta diferencia en desmedro de los productores de la Olivícola La Estrella, se mantiene la tendencia indicada: a mayor superficie, mayor porcentaje de uso para cultivos.

Respecto del sistema de tenencia de los predios, 12 de 16 entrevistados son dueños directos o en conjunto con la familia de la propiedad que trabajan, es decir, el 75% de los entrevistados. Sin embargo, 2 socias de Mujeres de Roma, declaran la propiedad del terreno, pero es un terreno que más bien pertenece a sus maridos, o a las familias de ellos. Solo una entrevistada, de la agrupación de Mujeres de Roma, trabaja en un campo cedido por sus padres.

La figura "sucesión" corresponde a propiedades recibidas en herencia, que en el caso de los entrevistados que declaran este tipo de tenencia, solo trabajan ellos, y los otros herederos no hacen usufructo de la propiedad (Tabla 22).

Tabla 22: Sistema de Tenencia de los predios

	<b>Propio</b>	<b>Propiedad familiar</b>	<b>Cedido, prestado</b>	<b>Sucesión</b>
<b>Frutilleros de Loica</b>	1	1		2
<b>Olivícola La Estrella</b>	2	1		1
<b>Mujeres de Roma</b>	2	1	1	
<b>Tierra Viva</b>	2	2		

### **Aspectos relevantes con relación a esta variable**

La tenencia de la tierra es un factor muy importante a considerar en programas de producción orgánica (Damiani, 2002; Damiani, 2003), pues el restablecimiento de la fertilidad natural del suelo y el resultado de los manejos agronómicos orgánicos no es inmediato, se trata de procesos de mediano plazo, en los que el productor necesita la seguridad de permanecer en la propiedad, para decidir el cambio tecnológico.

Los casos estudiados muestran pocas diferencias respecto a la tenencia, por lo que en este caso, al ser una variable que esta a favor de los 4 grupos, afecta positivamente la adopción de prácticas orgánicas en los cuatro grupos.

Para descubrir mayor efecto del predio en el desempeño técnico de estas organizaciones, es necesario profundizar en el efecto de la calidad del suelo: efecto de la pendiente, grado de erosión, profundidad del suelo, porcentaje de materia orgánica, y otros indicadores que pueden dar cuenta de la fertilidad del suelo y su potencial productivo (Venegas, 1997).

## CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La decisión de agricultores y agricultoras orgánicas de trabajar asociativamente ha sido la más apropiada considerando sus características y la de los mercados orgánicos en los que ellos participan. Según Berdegué (2002), la acción colectiva tendrá sentido cuando los agricultores deben participar en mercados imperfectos o con altos costos de transacción. Aunque las cuatro organizaciones de agricultores tienen diferentes características y capacidades, la asociatividad ha sido una fórmula que les ha permitido aumentar su frontera de bienestar, como ha sido descrito en este estudio.

La vinculación de las organizaciones de agricultores orgánicos con instituciones de apoyo les permite tener más oportunidades para adquirir capacidades necesarias para los aspectos productivos y de gestión. Más aun, las organizaciones de productores deberían tender a construir y fortalecer las relaciones de su organización con las comunidades rurales a las que pertenecen y otros agentes públicos y privados (Sherwood y Larrea, 2001; Berdegué, 2002), estableciendo redes de colaboración, como es el camino seguido por Frutilleros de Loica en el ámbito local y Olivícola La Estrella en el ámbito de instituciones estatales.

La apropiación de parte de los agricultores de tecnología de base agroecológica es mayor cuando está inserto en un programa de desarrollo más amplio, pues como está descrito en la literatura, la agricultura orgánica requiere tiempo de adaptación, y un mayor desarrollo de capacidades, comparado con programas de agricultura

convencional. También se convierte en una fortaleza para las instituciones de apoyo el hecho de trabajar durante un tiempo prolongado en una comunidad. Este aspecto fue observado en la investigación, al comparar las mayores capacidades y/o nivel de convencimiento de agricultores de Frutilleros de Loica y Mujeres de Roma respecto de los agricultores de Olivícola La Estrella.

Las ONGs deben asegurar en su trabajo con las comunidades el traspaso de capacidades empresariales a los productores, propiciando la autonomía de las organizaciones.

Las fórmulas asociativas de comercialización escogidas por los agricultores son adecuadas, en particular en el caso de Tierra Viva y Olivícola La Estrella, pues es un poder comprador que le da estabilidad a la oferta y se convierte en un negocio alternativo para los agricultores. Es recomendable que las organizaciones Frutilleros de Loica y Mujeres de Roma exploren formulas similares de comercialización.

Las prácticas productivas observadas en los predios muestreados incluyen la aplicación de principios agroecológicos, tales como diversidad productiva, reciclaje e incorporación de ganadería en el sistema. Esta característica de la agricultura campesina es una riqueza que los asesores técnicos deben capitalizar, a través de la estabilización de los agroecosistemas antes de transitar hacia una agricultura orgánica comercial, considerando que ésta última no siempre es la mejor alternativa productiva o la más sustentable para la agricultura campesina.

Instituciones y organizaciones campesinas pueden explorar mecanismos de certificación solidaria o alternativa, siguiendo ejemplos de otros países latinoamericanos, de manera de facilitar la inserción de la agricultura campesina orgánica a circuitos de comercialización local, que vayan acompañados con campañas de difusión hacia potenciales consumidores locales.

La agricultura campesina en Chile presenta una enorme diversidad de actores, lo que se refleja en una variedad de formulas asociativas. Esta diversidad debe ser tomada en cuenta al momento de diseñar políticas e instrumentos de fomento, los que deben contar con la flexibilidad necesaria para ser accesibles y verdaderamente útiles en sus propósitos.

Es necesario fomentar la formación y entrenamiento de profesionales con mayores capacidades en el desarrollo de modelos agroecológicos para asesorar correctamente a los productores, pues como fue observado en la investigación, es una debilidad notoria que atenta contra la difusión de una agricultura sustentable.

## BIBLIOGRAFIA

1. **Altieri, M. A.** 1999. Programas de Desarrollo Agrícola de Base Agroecológica. En: Altieri, M. A. Agroecología: bases científicas para una agricultura sustentable. Editorial Nordan Comunidad, Montevideo. Capítulo 7. p. 137-164. En: <http://www.agroeco.org/brasil/material/Agroecologia.pdf>
2. **Altieri, M. A.** 2002. Agroecología: Principios y Estrategias para Diseñar Sistemas Agrarios Sustentables. p. 27-34. En: Sarandón, S. Agroecología. El camino hacía una agricultura sustentable. Ediciones Científicas Americanas Bs.As., Argentina.
3. **Altieri, M. A. y Nicholls, C.** 2000. Dimensiones Multifuncionales de la Agricultura Ecológica en América Latina. En: Altieri, M.; Nicholls, C. I. Agroecología. Teoría y práctica para una agricultura sustentable. 1ª edición. Serie Textos Básicos para la Formación Ambiental 4. Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente. Red de Formación Ambiental para América Latina y el Caribe. México. D. F. Capitulo 10 p. 193-233. En: <http://www.agroeco.org/brasil/material/Agro10.pdf>
4. **Altieri, M. A. y Nicholls, C.** 2003. Curso “Agroecología: diseñando agroecosistemas diversos y sustentables”. Documento de discusión. University of California, Redcapa, PNUMA.
5. **Altieri, M., y Nicholls, C.** 2003a. Sistema agroecológico rápido de evaluación de calidad de suelo y salud de cultivos en el agroecosistema de café. En: <http://agroeco.org/doc/SistAgroEva/SueloSaludCafe.htm>
6. **Anand, S. and Sen, A.** 1994. Human Development Index: Methodology and Measurement. UNDP. Human Development Report Office. Occasional Papers No 12 July 1994. En: [http://hdr.undp.org/docs/publications/ocational\\_papers/oc12.pdf](http://hdr.undp.org/docs/publications/ocational_papers/oc12.pdf)
7. **Barkin, D.** 1996. Riqueza, Pobreza y Desarrollo Sostenible. Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco. Coyoacán, DF. México.
8. **Berdegú, J.** 2000. Learning to beat Cochrane’s treadmill Public policy, markets and social learning in Chile’s small-scale agriculture, en Wheelbarrows full of frogs: Social learning in rural resource management. Cees Leeuwis and Rhiannon Pyburn (eds.)
9. **Berdegú, J.** 2002. “Cooperating to Compete. Associative Peasant Business in Chile” Wageningen University, Holand. 276 pg.

10. **Cardoza, R.** 1999. La Experiencia de Comercialización de Mango Orgánico entre Pequeños Productores y Agroindustrias Backus S.A. Conferencia electrónica Acceso a Mercados Orgánicos. Grupo Chorlavi. En [www.grupochorlavi.org/organicos/caso2.pdf](http://www.grupochorlavi.org/organicos/caso2.pdf)
11. **Centro Ecológico.** 2004. Seminario Internacional sobre Certificación Alternativa. Documento Final. 13 al 17 de Abril, Torres, Rio Grande do Sul. Brasil
12. **CEPAL.** 2001. Revalorar la Agricultura y el Desarrollo Rural para la Sustentabilidad. Serie Documentos de CEPAL, Diciembre de 2001. En: [www.grupochorlavi.org/documentos](http://www.grupochorlavi.org/documentos)
13. **CEPAL.** 2002. Panorama Social de América Latina, 2001-2002. En: [www.eclac.cl](http://www.eclac.cl)
14. **CEPAL.** 2002a. Globalización y Desarrollo. Vigésimo Periodo de Sesiones, Brasilia, Brasil.
15. **Ching, Lim Li.** 2002. La Agricultura Sustentable es productiva. Revista del Sur, N° 133/134, Noviembre-Diciembre 2002.
16. **Cifuentes, I.** 2001. Producción y comercialización de café orgánico, por organizaciones de productores en Guatemala. Proyecto de Manejo Sostenible de los Recursos Naturales de la Sierra de los Cuchumatanes. Guatemala.
17. **Claude, M.** 1997. Una vez más la Miseria. ¿Es Chile un país sustentable? Colección Sin Norte. LOM Ediciones. Santiago de Chile.
18. **Crucefix, David.** 1998. Organic Agriculture and Sustainable Rural Livelihood in Developing Countries. Soil Association. En: [www.grupochorlavi.org/organicos/doc4.pdf](http://www.grupochorlavi.org/organicos/doc4.pdf)
19. **Damiani, O.** 2001. "Organic Agriculture in Costa Rica: The case of Cacao and Banana Production in Talamanca". Informe preparado para la Oficina de Evaluación y Estudios del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. Roma: FIDA.
20. **Damiani, O.** 2002. Pequeños productores rurales y agricultura orgánica: Lecciones aprendidas en América Latina y el Caribe. Oficina de Evaluación y Estudios Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. Roma.
21. **Damiani, O.** 2003. La adopción de la agricultura orgánica por parte de los pequeños agricultores de América Latina y el Caribe. IFAD, Evaluación Temática. Informe No. 1337. Abril 2003.

22. **Ecosur**. 1999. Normas y Certificación. Documentos de divulgación. En [www.agendaorganica.cl/documentos](http://www.agendaorganica.cl/documentos)
23. **Ecosur**. 2001. La Certificación Orgánica. Revista Agenda Orgánica, N°1, Abril de 2001, pg. 4.
24. **Eguillor Pilar**. 2003. El mercado de los productos orgánicos. [www.odepa.cl/](http://www.odepa.cl/)
25. **García-Huidobro J. E.** 1999. La Reforma Educacional Chilena, Ed. Popular, Madrid.
26. **Glover P. and Resnick C.** 2003. What we need to know about the corporate takeover of the organic food market. In: [www.corporganics.com](http://www.corporganics.com)
27. **Gómez A. y Honty G.** 1997. Agricultura Sustentable: Ajuste Tecnológico o Nuevo Paradigma. En: <http://fp.chasque.net:8081/ceuta/programas/agroecologia.htm>
28. **González de Bóveda, R.** 1999. Implementación de un sistema de producción y comercialización de productos de calidad ecológica, la experiencia de Alter Vida. Conferencia electrónica Acceso a Mercados Orgánicos. Grupo Chorlavi. En [www.grupochorlavi.org/organicos/caso1.pdf](http://www.grupochorlavi.org/organicos/caso1.pdf)
29. **Griffin, K. and Rahman, K.A.** 1992. Globalisation and the Developing World: An essay on the international dimensions of development in the Post-cold War era. UNDP. Human Development Report Office. Occasional Papers No2. Feb. 1992. In: [http://hdr.undp.org/docs/publications/ocational\\_papers/oc2a.htm](http://hdr.undp.org/docs/publications/ocational_papers/oc2a.htm)
30. **Hecht, S. B.** 1999. La evolución del pensamiento ecológico. En: Altieri, M.A. Agroecología: bases científicas para una agricultura sustentable. Editorial Nordan Comunidad, Montevideo. Capítulo 1. p. 15-30.
31. **Hellin Jon and Sophie Higman.** 2002. Los Pequeños Agricultores y Los Mercados Especializados: Lecciones Aprendidas en la Región Andina. Red de Extensión e Investigación Agrícola. Ministerio de Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID). Documento N° 118. Enero 2002
32. **Herman, G.** 2003. La Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica. En “Agricultura Orgánica: una herramienta para el desarrollo rural sostenible y la reducción de la pobreza”. Memoria de Taller. FIDA, RUTA, CATIE Y FAO. 19 al 21 de Mayo, 2003. Turrialba, Costa Rica. En: [www.fao.org/organicag/default/30476\\_es\\_RUTAtaller.pdf](http://www.fao.org/organicag/default/30476_es_RUTAtaller.pdf)
33. **IOIA.** 1999. Manual de Inspección Orgánica. Curso de Inspección Orgánica para predios y procesamiento. IOIA y SAG. Chillán, Chile.

34. **Kaul, I. and Menon, S.** 1993. Human development: From Concept to Action: a 10. Point Agenda. UNDP. Human Development Report Office. Occasional Papers No7. In:  
[http://hdr.undp.org/docs/publications/ocational\\_papers/oc7a.htm](http://hdr.undp.org/docs/publications/ocational_papers/oc7a.htm)
35. **Lernoud, A.** 2004. Latin America. In: Helga Willer and Minou Youssefi (Eds.) The World of Organic Agriculture: Statistics and Emerging Trends 2004. International Federation of Organic Agriculture Movements, 2004 In:  
[www.soel.de/inhalte/publikationen/s/s\\_74.pdf](http://www.soel.de/inhalte/publikationen/s/s_74.pdf)
36. **Lin, Lim Li.** 2000. ¿Qué es la Agricultura Sustentable? Revista del Sur N° 105/106, Julio-Agosto 2000.
37. **Lopez-Ridaura, S., Masera O, y Astier M.** 2001. Evaluando la sostenibilidad de los sistemas agrícolas integrados: EL MARCO MESMIS. Leisa 16(4): 28-30. En: <http://www.ileia.org/2/16-4/28-30.pdf>
38. **Mander J.** 2000. Globalización Económica y Medio Ambiente. International Forum on Globalisation. En: [www.ifg.org](http://www.ifg.org)
39. **Mander J.** 2002. Alternatives to Economic Globalisation (A better world is possible). First Report. International Forum on Globalisation. In: [www.ifg.org](http://www.ifg.org)
40. **Martner, R.** 2002. Los efectos de la globalización económica y financiera sobre los presupuestos públicos en América Latina. Asociación Mexicana de Finanzas y Presupuesto Público. En [www.grupochochlavi.org/documentos](http://www.grupochochlavi.org/documentos)
41. **Ministerio de Agricultura.** 2000. Una Política de Estado para la Agricultura Chilena, período 2000-2010. Chile
42. **ODEPA .2000.** Cifras Sectoriales. En [www.odepa.cl](http://www.odepa.cl) Santiago de Chile
43. **ODEPA. 2001.** Inserción de la agricultura chilena en los mercados internacionales. Documento de Trabajo. Serie Comercio Exterior N°3. Diciembre 2001. En [www.odepa.gob.cl](http://www.odepa.gob.cl)
44. **Oxfam Internacional.** 2002. Comercio con Justicia, Cap. 4. En: [www.comercioconjusticia.com](http://www.comercioconjusticia.com)
45. **Perez, M. A.** 2001. Las contribuciones de Amartya Sen al estudio de la pobreza. Sincronia, Revista electrónica de Estudios Culturales del Departamento de Letras de la Universidad de Guadalajara, Mexico. En: <http://sincronia.cucsh.udg.mx/sen.htm>
46. **Pressman, S. and Summerfield, G.** 2000. The economic contributions of Amartya Sen. Review of Political Economy. Vol. 12, No 1 pp. 89-114

47. **Rasche, B.** 2002. Producción Orgánica y Mercado Local en Argentina. Traducido del inglés por Dina Foguelman. En: [www.mapo.org.ar/investigacion/](http://www.mapo.org.ar/investigacion/)
48. **Reyes, G.** 2003. Evaluación Rápida del Estado Agroecológico de una Viña Orgánica en la ciudad de Quilpue, V Región, Chile. Trabajo Final Curso Agroecología, diseñando sistemas diversos y sustentables. Redcapa, PNUD y Universidad de California.
49. **Rosset, P.** 1997 La crisis de la agricultura convencional, la sustitución de insumos y el enfoque agroecológico. Revista Agroecología y Desarrollo, No 11-12. En: [http://agroeco.org/brasil/books\\_port.html](http://agroeco.org/brasil/books_port.html)
50. **Ruiz Marrero, C.** 2003. Las multinacionales invadieron ya: *Alimentos corporgánicos*” En:<http://www.jornada.unam.mx/2003/sep03/030928/mas-ruiz.html> y <http://www.rebellion.org/ecologia/031003ruiz.htm>
51. **Schuldt, J.** 1997. Capacidades y Derechos. En Seminario “Neoliberalismo y Desarrollo Humano: Desafíos del presente y del Futuro”. Instituto de Etica y Desarrollo Antonio Ruiz de Montoya. Lima, Peru. En: [www.geocities.com/WallStreet/Floor/9680/senschuldt.htm](http://www.geocities.com/WallStreet/Floor/9680/senschuldt.htm)
52. **Sen A.** 2002. How to Judge Globalism. The American Prospect, Winter, pp A2-A6.
53. **Sen, A.** 1997. Human Capital and Human Capability. World Development. Vol. 25, No12. 1959-1961.
54. **Servicio Agrícola y Ganadero.** 2002. Agricultura orgánica. Situación actual, desafíos y técnicas de producción. Santiago. Chile. 150 p.
55. **Sherwood, S. y Larrea S.** 2001. Recomendaciones de los agricultores después de 15 años de innovaciones. Revista LEISA. Vol. 17 N° 3, pg. 15.
56. **Ulloa M.** 2002. Acceso de Sectores Campesinos a Mercados Orgánicos en la Comuna de Ancud, Chiloé, Chile. Conferencia electrónica “Acceso de Campesinos a Mercados Orgánicos” En [www.grupochorlavi.org/organicos](http://www.grupochorlavi.org/organicos)
57. **Venegas, R.** 1997. Indicadores de Sustentabilidad Predial. Revista Agroecología y Desarrollo, Número especial 11/12. En: [www.clades.cl/revistas/1112/rev11agro2.htm](http://www.clades.cl/revistas/1112/rev11agro2.htm)
58. **Venegas, R.** 1998. “Agricultura Sustentable e Investigación Agroecológica” <http://www.clades.cl/hacemos/13/rev13art1.htm>

59. **Venegas, R.** 2001. Agroecología, Principios y Aplicación. Documento elaborado para el Magíster Internacional Gestión en Desarrollo Rural y Agricultura Sustentable. Centro de Desarrollo Sustentable. Universidad Católica de Temuco, Temuco, Chile.
60. **Venegas, R.** 2002. Propuesta Agroecológica del CLADES – CET- ITAS. En: [www.clades.cl/documentos](http://www.clades.cl/documentos)
61. **Visser, I. y Berdegué, J.** 2001. Acceso de campesinos a mercados orgánicos. Síntesis de la discusión. Conferencia electrónica de Grupo Chorlavi. En [www.grupochorlavi.org](http://www.grupochorlavi.org)
62. **Willer H. and Yussefi M.** 2004. The World of Organic Agriculture: Statistics and Emerging Trends 2004. International Federation of Organic Agriculture Movements, 2004 In: [www.soel.de/inhalte/publikationen/s/s\\_74.pdf](http://www.soel.de/inhalte/publikationen/s/s_74.pdf)
63. **Wú Guin, S.** 1999. La Bioferia: creada por los productores para los productores. Conferencia electrónica Acceso a Mercados Orgánicos. Grupo Chorlavi. En [www.grupochorlavi.org/organicos/caso3.pdf](http://www.grupochorlavi.org/organicos/caso3.pdf)
64. **Yurjevic, A.** 1999. Marco Conceptual para Enfrentar la Capitalización Campesina en Economías Globalizadas. Universidad Católica de Temuco. Magíster Internacional en Desarrollo Rural Sustentable y Agroecología, Temuco, Chile.
65. **Yurjevic, A.** 2000. Introducción Desarrollo Sustentable. Documento elaborado para el Programa de Magister "Gestión en Desarrollo Rural y Agricultura Sustentable" de la Universidad Católica de Temuco, Chile.
66. **Yurjevic, A.** 2001. Desarrollo Humano. Documento elaborado para el Magister Internacional Gestión en Desarrollo Rural y Agricultura Sustentable. Centro de Desarrollo Sustentable, Universidad Católica de Temuco. Temuco, Chile
67. **Yurjevic, A.** 2001. Enfoque y Estrategia de Desarrollo Rural Humano y Agroecológico. Documento elaborado para el Magíster Internacional Gestión en Desarrollo Rural y Agricultura Sustentable. Centro de Desarrollo Sustentable, Universidad Católica de Temuco. Temuco, Chile.
68. **Yurjevic, A.** 2003. Producción Campesina Orgánica y Acceso a Mercados: Desafíos Fundamentales. [www.clades.cl/documentos](http://www.clades.cl/documentos)
69. **Yurjevic, A.** 2003. Agroecología y Producción Orgánica: Evolución durante la década de los 90's. Documentos, Conceptos y Definiciones. En [www.clades.cl/publicaciones](http://www.clades.cl/publicaciones)

70. **Yussefi M. and Willer Helga.** 2003. The World of Organic Agriculture 2003-  
Statistics and Future Prospects. In:  
[www.soel.de/inhalte/publikationen/s/s\\_74.pdf](http://www.soel.de/inhalte/publikationen/s/s_74.pdf)