



Alimentos Orgánicos: Oportunidad de diversificación para PYMES Ecuatorianas

Propuesta de artículo presentado como requisito parcial para optar al título de:

Magister en Administración de Empresa

Por la/el estudiante:

Mauricio Fernando MOLINA YEPEZ

Bajo la dirección de:

Jorge CALDERON SALAZAR, MAE

MAE20150204-01

Universidad Espíritu Santo
Facultad de Postgrados
Guayaquil - Ecuador
Septiembre de 2015

Alimentos Orgánicos: Oportunidad de diversificación para PYMES Ecuatorianas

Organic foods: Opportunities for SMEs Ecuadorian diversification

Mauricio Fernando MOLINA YÉPEZ¹
Jorge CALDERÓN SALAZAR²

Resumen

La producción orgánica busca utilizar al máximo los recursos naturales por medio de un sistema de producción viable y productiva, dando su mayor importancia a la conservación y rehabilitación del medio ambiente y a sus vez proteger la salud humana. Hoy en día existe un crecimiento de consumidores de productos orgánicos debido a que se preocupan por su salud y de una agricultura con responsabilidad al medio ambiente, de tal manera existe una elevada demanda de productos orgánicos en países desarrollados y de cierta manera se ha fomentado en los mercados locales de Latinoamérica, por esta razón los productos orgánicos tienen un potencial para ingresar a los mercados. El trabajo consiste en presentar la oportunidad de diversificación que conlleva el mercado de alimentos concentrándose en las PYMES ecuatorianas.

Palabras clave: Producción, orgánica, pymes

Abstract

Organic farming seeks to maximize use of natural resources through a system of production viable and productive, giving most importance to the conservation and rehabilitation of the environment and their time protecting human health. Today there is a growing organic consumers because they care about their health and agriculture with responsibility for the environment, so there is a high demand for organic products in developed and in some ways countries have fostered in local markets in Latin America, therefore organic products have the potential to enter markets. The work is to present the opportunity for diversification involves food market concentrating on the Ecuadorian PYMES.

Key words Production, organic, pymes

Clasificación JEL
JEL Classification M31

¹ Ingeniero en Administración y Producción Industrial, Universidad Espíritu Santo – Ecuador. E-mail mfmolina@uees.edu.ec.
² Economista. Decano Facultad de Economía y Ciencias Empresariales. Profesor Universidad Espíritu Santo. Ecuador.

INTRODUCCIÓN

Codex alimentarius (1999) indica que la producción orgánica tiene su origen desde la concepción holística, en los que participan procesos técnicos, sociales, económicos y agroecológicos. En los años 70 se genera una tendencia al consumo de productos sanos libres de residuos tóxicos, siendo considerados como una moda. En la segunda mitad de la década de los 90 se caracteriza la investigación de la producción orgánica de esta manera se convierte en una fuerte tendencia de mercado. Hoy en día la producción orgánica es reconocida por ser una alternativa sostenible que genera soluciones a problemas agrícolas de índole global. Según Willer y Kilcher (2012) determinan que sigue su crecimiento de mercados en: Asia, Europa y EEUU.

En el Ecuador a finales de los años 90 incrementa la tendencia del mercado de productos orgánicos, principalmente en la exportación (Ortiz & Jurado, 2011). En los últimos años esta tendencia ha tomado fuerza en la actividad económica, permitiendo cada vez más el incremento de productores estén incursionando en la producción orgánica, los grupos orgánicos más representativos se encuentran en el Litoral como principales productos el banano, café, cacao, camarones, cuya producción se comercializa en el mercado internacional, en cambio en la Sierra están los productos como las hortalizas, plantas medicinales, quinua, esta producción va al mercado local e internacional (Andrade & Flores, 2008)

Los alimentos orgánicos se definen como alimentos que son parte de un sistema orgánico de la producción agrícola e industrial. La producción de alimentos orgánicos se basa en técnicas que requieren el uso de insumos como plaguicidas sintéticos, fertilizantes productos químicos, medicamentos veterinarios, genéticamente modificados, conservantes, aditivos e irradiación (De Sousa, De Azevedo, De Lima & Da Silva, 2012). El énfasis del presente trabajo está dirigido a mostrar a la producción orgánica como una oportunidad para las PYMES en el Ecuador para así estimular la diversificación de esta producción que consiste en prácticas de gestión y la gestión del suelo que conducen en cuenta las condiciones regionales y la necesidad de sistemas de producción adaptados localmente.

Según el argumento de la Federación Internacional de Movimientos por la Agricultura Orgánica (IFOAM, 2005) el consumo de los alimentos orgánicos se basa en primer lugar que las personas se preocupan por la calidad y su salud alimentaria, pero hoy en día también se toma en cuenta la responsabilidad sustentable con el medio ambiente y el desarrollo social. De esta manera la mayor importancia de la

producción orgánica es su entorno, para así obtener alimentos sanos de alta calidad, utilizando de forma eficiente los recursos naturales mediante los conocimientos técnicos y científicos que requiere. La producción orgánica requiere normas precisas y específicas para optimizar los recursos del agro ecosistema, generando el desarrollo sostenible en lo ecológico, social y económico. Hoy en día la producción orgánica se debe valorizar por su responsabilidad con el ecosistema y por qué va creciendo en la actividad económica.

Los pequeños agricultores de los países de bajos y medianos ingresos son el centro de atención de la Federación Internacional de Movimientos por la Agricultura Orgánica (IFOAM). Mientras ellos son la fuente más importante de productos orgánicos tropicales, son también el grupo más vulnerable a la pobreza y a la desnutrición, debido a prácticas no sostenibles. Lo orgánico es una oportunidad para ellos, sin embargo, las oportunidades pueden fallar, si no se manejan adecuadamente y no están alineadas con la demanda; por lo tanto, la creación de un negocio orgánico es ambiciosa y requiere de ciertas habilidades. Por otra parte, la producción orgánica es un modelo exitoso para millones de pequeños agricultores, quienes en conjunto son responsables de miles de millones de dólares del volumen de negocios de los consumidores en todo el mundo (IFOAM, 2005).

Las PYMES del sector agrícola para acceder a mercados mayores presentan ciertas limitaciones, como las escalas de producción, la dispersión de los productores, las debilidades en la capacidad de negociación derivadas de la fragmentación, por tal motivo deben explotar las posibilidades de generar valor agregado para sus productos, incursionando en la producción orgánica, con la pretensión de crecer, tanto en el mercado interno como en el exterior, por la vía del factor diferenciador de productos y procesos (Salazar, Fortis & Vázquez 2003). Otro factor que ha impulsado el desarrollo de la producción orgánica ha sido la disminución de precios de alimentos básicos, esto hace que las PYMES no sean rentables, a diferencia del mercado orgánico goza de altos precios diferenciales y alto crecimiento exponencial, siendo atractivo a los productores e industria alimenticia en general (Kilian, Jones, Pratt & Villalobos, 2004).

La superficie global de producción agrícola es de 37.5 millones de hectáreas, siendo para América Latina el 22.7% (8,4 millones de hectáreas). Los países de América Latina con tierras agrícolas más orgánicas son Uruguay, Costa Rica y Argentina (Willer & Kilcher, 2012).

El Ecuador es un país claramente agrícola, lo cual permite obtener alimentos de carácter orgánico

durante todo el año, de esta manera está convocado a fomentar la producción de alimentos orgánicos manteniendo una ventaja con respecto a otros países, el incentivar a este mercado conlleva a proteger la salud alimentaria de los consumidores, el entorno ambiental y social de los lugares de cultivo. Las PYMES tienen una participación importante en la producción y comercialización de alimentos a nivel nacional. De tal manera los pequeños y medianos productores agrícolas ecuatorianos deben tomar ventajas de la demanda creciente de productos de calidad y sanos, principalmente por los países desarrollados.

La agricultura orgánica como un sistema de producción viable y productiva para los diferentes suelos del Ecuador y el mundo, siendo un proceso de desarrollo sustentable que debe utilizarse y extenderse lo más posible entre las PYMES ecuatorianas a todos sus niveles, considerando los costos altos de producción y modernización, para así obtener rendimientos altos en el cultivo determinado. Pero hay que tener en cuenta los componentes implícitos que intervienen en la agricultura orgánica como son: cambios del sistema de producción y uso de abonos orgánicos, normativas, cultivos, etc. que están involucrados y forman parte directa en la elaboración de alimentos orgánicos (Salazar, Fortis & Vázquez 2003).

Según datos proporcionados por CORPEI y el Ministerio de Agricultura (2008) en el Ecuador existió un incremento anual de tierras certificadas para orgánicos del 10% al 49.1% y en el 2007 se contabilizaron 51.700 hectáreas certificadas orgánicas según estándares internacionales.

Willer y Kilcher (2012) señalan que la producción orgánica a nivel mundial sigue creciendo, el mercado mundial tuvo una tasa de crecimiento económico entre el 2010-2011 del 6% (2010: 59.1 mil millones USD y 2011: 62.9 mil millones USD), esto quiere decir que las ventas de productos orgánicos sigue creciendo a un buen ritmo, ya que los productos orgánicos son uno de los segmentos con más rápido crecimiento dentro de la industria de alimentos. La demanda de alimentos orgánicos no es satisfecha por la oferta existente, ofreciendo un mercado por explotar, con ventajas esenciales que tiende a ser dinámico y a incrementarse.

El Ecuador exporta su gran parte de producción orgánica certificada a Europa, EEUU y Japón, ya que son países líderes en el mercado orgánico. Según fuente Agrocalidad- Puerto Marítimo Bolívar (2014) en el periodo de enero-abril 2014 el total de exportación de productos orgánicos fue de un peso neto de 41,320.26 Tn.

Los datos globales presentan que en los países donde la producción orgánica tiene un apoyo institucional en asesorías técnicas, investigación, medidas de mercado y precios, se encuentra bien

constituida, los mercados y la producción orgánica están en crecimiento constante. Por tal motivo la producción de alimentos orgánicos merece el soporte de los gobiernos para potenciar este mercado de mejor manera (Salazar, Fortis & Vázquez 2003).

El trabajo consiste en presentar la oportunidad que conlleva el mercado de alimentos orgánicos, análisis de los antecedentes, determinar la oportunidad de diversificación de la agricultura orgánica con respecto a la agricultura convencional concentrándose en las PYMES ecuatorianas.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Alimentos orgánicos

Una ley en 1990 en Estados Unidos define como orgánicos los alimentos y prácticas de producción que implican el reciclaje de recursos, un uso específico de la tierra y métodos conservacionistas de la biodiversidad. Lo que se puede decir que orgánico no significa más que tradicional (Debates IESA, 2011).

El concepto orgánico tiene raíces internacionales: sus sistemas ecológicos y saludables, principio fundamental para promover a la producción. La idea de orgánico se popularizó en la década de 1960, criticando la naturaleza destructiva en los procesos agroindustrial y la creación de sistemas de producción, manipuleo y almacenamiento de alimentos convencionales (Raynolds, 2004).

Los alimentos orgánicos se definen como productos que son parte de un sistema orgánico de la producción agrícola e industrial. La producción de alimentos orgánicos se basa en técnicas que requieren el uso de insumos como plaguicidas sintéticos, fertilizantes productos químicos, medicamentos veterinarios, genéticamente modificados, conservantes, aditivos e irradiación, por tal motivo existe una gran controversia acerca del valor nutritivo y el precio de venta de los productos orgánicos con los productos convencionales (De Sousa, De Azevedo, De Lima & Da Silva, 2012).

El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) define:

Los alimentos orgánicos son producidos con el énfasis en el uso de recursos renovables y la conservación del suelo y el agua para mejorar la calidad ambiental para futuras generaciones, sin el uso de pesticidas convencionales, fertilizantes hechos con ingredientes sintéticos o aguas residuales, bio ingeniería, o radiación iónica (Martínez, 2007).

De tal manera los productos orgánicos se originan para alimentar el organismo de las personas

preservando su salud, busca el equilibrio ecológico del entorno donde se producen (suelo, agua y aire), y crecimiento del desarrollo social (GTZ & DESCA, 2010).

Los alimentos orgánicos, mediante los procesos certificados, garantizan a los consumidores que no se han utilizado agroquímicos sintéticos ni materiales transgénicos durante la producción y en el caso de los productos de origen animal, que se ha respetado aspectos relacionados con el bienestar de los mismos (Gentile & Rodríguez, 2002).

Según el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA (2010) hace referencia a las certificaciones, la guía ISO/IEC 65 se ha posicionado como la norma de referencia a nivel internacional en sistemas de certificación de tercera parte, siendo exigida por algunos países como norma directa o definen sus requisitos en base a ella. Pero hay que indicar, que no todos los alimentos orgánicos se certifican mediante representaciones de la tercera parte. También existen otros sistemas de garantía, los cuales tienen un alcance determinado de acuerdo con el tipo de mercado de comercialización (local o extranjero).

La amplia gama de alimentos orgánicos se clasifican en productos frescos y procesados. En cualquier caso, los alimentos orgánicos están en pleno auge ya que los métodos agrícolas masivos que se utilizan en la agricultura industrial han sido señalados por el movimiento ecologista por su insostenibilidad ambiental y por la exposición de los alimentos a pesticidas tóxicos (GTZ & DESCA, 2010).

De esta manera los alimentos que son considerados como orgánicos se le otorgan un estatus especial, es así que el consumidor prefiere ingerir alimentos saludables para su organismo y provechosos para el ambiente natural, sin importar el precio de venta mayor (Debates IESA, 2011).

Según la definición de IFOAM "La agricultura orgánica incluye todos los sistemas agrícolas que promueven la producción de alimentos y fibras con criterios ambientales, sociales y económicos; reduciendo drásticamente el uso de fertilizantes sintéticos y pesticidas, organismos modificados genéticamente y farmacéuticos" (Martínez, 2007).

De acuerdo a IFOAM (2005) define 4 principios básicos que caracterizan la producción de alimentos orgánicos:

1. Principio de la salud.- El proceso productivo y el procesamiento de alimentos orgánicos debe sostener y promover la salud del suelo, planta, animal, persona y planeta como una sola e indivisible. Ya sea la producción, el procesamiento, distribución y consumo, lo que nos indica este principio es el de mantener y mejorar la salud de los ecosistemas y organismos, desde el más pequeño en el suelo, hasta los seres humanos.
2. Principios de ecología.- El proceso productivo y el procesamiento de alimentos orgánicos debe estar basada en sistemas y ciclos ecológicos vivos, trabajar con ellos, emularlos y ayudar a sostenerlos, evitando la contaminación del ambiente con desechos del proceso. Este principio establece que los procesos se enfocan en lo ecológico y el reciclaje. Lo cual permite que el manejo orgánico se adapte a condiciones locales, la ecológica, cultura y escala.
3. Principio de equidad.- El proceso productivo y el procesamiento de alimentos orgánicos debe estar basada en relaciones que aseguren la equidad con respecto al ambiente común y a las oportunidades de la vida. Lo que se quiere decir es que todos aquellos involucrados en la cadena de valor tenga una buena calidad de vida, contribuir a la soberanía alimentaria y a la reducción de la pobreza.
4. Principio de precaución.- El proceso productivo y el procesamiento de alimentos orgánicos debe ser gestionado de una manera responsable y con precaución para proteger la salud y el bienestar de las generaciones presentes y futuras y el ambiente. Es así que los que practican la producción de alimentos orgánicos pueden incrementar la eficiencia y la productividad siempre y cuando no comprometan la salud y el bienestar.

Oportunidad de Diversificación

Según el estudio de Pérez (1998), la diversificación presenta dos definiciones que son diferentes pero complementarias. La primera quiere decir que la diversificación es entendida como una estrategia de desarrollo empresarial y por tal motivo, a nivel de estrategia global de desarrollo empresarial y por motivo, nivel de estrategia global, este enfoque destaca el papel de la dirección de la empresa en la búsqueda de nuevas actividades o negocios y centraría su atención en la definición misma de diversificación. La segunda indica que la diversificación puede ser vista como un estado de las empresas, que por diferentes circunstancias, han adquirido una cierta presencia en diversas actividades, este enfoque atiende el estado de la empresa en un momento dado en cuanto a la amplitud y diversidad de su cartera de negocios.

Se describe a la diversificación como un conjunto de estrategias que ocurren dentro y fuera de los sistemas productivos y que tienen como objetivo la reproducción social de sus colaboradores, de tal manera si se reconoce la importancia de las actividades de diversificación (Cáceres, 2003).

De acuerdo al segundo enunciado indicado anteriormente, donde la situación actual de la crisis alimentaria no es solo un problema de altos precios y escasez de productos, también un problema de calidad de los alimentos. De esta manera se impulsa la producción de alimentos sustentables en el marco de un modelo de soberanía alimentaria (Ortiz, 2013).

Una tendencia de esta época, es la responsabilidad social, lo cual se ha convertido en la estrategia de las compañías para responder sistemáticamente a las exigencias actuales, mientras contribuye a aumentar la competitividad al generar beneficios en distintas áreas del negocio. Una definición de la responsabilidad social es “el continuo compromiso de los negocios para conducirse éticamente y contribuir al desarrollo económico mientras mejoran la calidad de vida de sus colaboradores y así como su entorno ecológico y social (Holme & Walts, 2001).

El concepto de la agricultura sustentable es una respuesta relativamente reciente a la disminución de insumos o de la base productiva de la agricultura moderna. La cuestión es que la agricultura ha pasado de ser técnica a una cuestión más compleja que se caracteriza por tener dimensiones sociales, culturales y económicas (Allen, 1993).

La producción de alimentos orgánicos se considera una oportunidad de diversificación ya que trata de cambiar alguna de las limitaciones en la producción de alimentos convencionales. Es más que una tecnología de producción es una oportunidad de diversificación que se basa no solamente en el mejor manejo del suelo y una protección al uso de los insumos locales, pero también es un mayor valor agregado y una cadena de comercialización más justa (Soto, 2003).

La sección de alimentos orgánicos ofrece oportunidades de diversificación a lo largo de toda la cadena de valor, de esta manera existe un crecimiento de productores, comercializadores, exportadores y certificadores. Tomando en cuenta que los alimentos orgánicos se encuentran en una categoría premium (en términos de precio) siendo fundamental para cubrir los altos costos en que incurren los productores para certificar sus procesos para ser considerado orgánicos (Villalobos, 2012).

Desde el punto de vista empresarial la oportunidad de diversificación de los alimentos orgánicos permite destacarse de la multitud con una mejor imagen y forma parte de la relación personas, ambiente y beneficio, adicional existe

estadística que indica que es un mercado creciente y que ofrece precios muy elevados, por lo tanto genera una mayor rentabilidad. Desde el punto de vista productivo permite obtener un mejor rendimiento, manejando de manera eficiente sus procesos, además la producción de alimentos orgánicos tiende a ser más diversos que los convencionales, resultando una mayor estabilidad económica y siendo más ecológicos (Elizakker & Eyhorn, 2008).

Según Lampkin (1999), la producción de alimentos orgánicos ha tenido éxito en Europa por que presenta una diversificación con respecto a los alimentos convencionales, permitiéndole una solución integral a los problemas del sector agropecuario e industrial: protección al ambiente, protección de los recursos renovables y no renovables, mejora la calidad de la alimentación y reorientación de la producción a áreas de mayor demanda del mercado. Por tal motivo los gobiernos europeos desde finales de la década de los años ochenta establecieron los incentivos para la producción orgánica, estos son incentivos económicos, y la respuesta de los consumidores, son los dos factores de éxito de la producción de alimentos orgánicos en Europa.

Las comparaciones en el desempeño de la agricultura convencional y la agricultura orgánica son significativas solo cuando se realizan a lo largo de un periodo intergeneracional, el rendimiento de la producción convencional son fruto de un sistema de explotación que degrada su entorno de producción, la producción orgánica disminuye el consumo de insumo manteniendo su entorno de producción siendo más estable (Bonti-Ankomah & Yiridoe, 2006).

De acuerdo a Mereilles (2003) la diversidad de la producción orgánica, se presenta en el tabla 1 que muestra la diferencia entre la producción orgánica y la convencional.

Tabla #1: Análisis comparativo producción convencional y orgánica

Dimensiones	Convencional	Orgánico
Tecnologías	Monocultivo Variedades de alto rendimiento Control de plagas Erradicación de malezas	Policultivo Variedades adaptadas Protección del cultivo Cultivo del sol
Ambientales	Altos impactos en el ambiente Erosión Salinización Altos impactos en la salud No sostenible	Bajos impactos en el ambiente Bajos impactos en la salud Sostenibilidad
Económicas	Altos costos de investigación Gran necesidad de capital Altos riesgos Balance energético negativo	Bajos costos de investigación Baja necesidad de capital Bajos riesgos Balance energético positivo
Institucionales	Desarrollo tecnológico hecho por empresas privadas Variedades y productos patentables	Desarrollo tecnológico logrado por ONGs y algunas partes del sector público Tecnologías y variedades bajo control de los productores
Socioculturales	Agricultor (objeto) Baja participación de agricultores Desvalorización del saber tradicional	Agricultor (sujeto) Alta participación de los agricultores Valorización del saber tradicional

Fuente: La agroecología implementada en la cadena agroalimentaria. Elaborado por: Mareilles, L.

En definitiva, la prevalencia de la producción de alimentos orgánicos teniendo como enfoque la sustitución de insumos, da lugar a una transición planificada de la agricultura convencional a la agroecológica. Estas diferencias entre la agricultura convencional y agroecológica generan una evidencia de la hegemonía que va adquiriendo la producción de alimentos orgánicos (Rosset, 1998).

La diversificación es la resultante de los sistemas de producción de alimentos orgánicos, aumentando la estabilidad del ecosistema agrícola y ofrece protección contra la resistencia ambiental, lo que a su vez aumenta la capacidad de adaptación de las economías agrícolas.

La demanda de alimentos de producción orgánica por parte de los consumidores y el requerimiento de un desarrollo más sostenible que plantea la sociedad brindan nuevas oportunidades a los productores y empresas de todo el mundo (Zamora, 2008).

De acuerdo a la diversificación alrededor de la agricultura de alimentos orgánicos, sobre salen dos lineamientos. El primero es el modelo de sustitución de insumos, que se refiere a la transición del uso de productos químicos, teniendo su origen en las sociedades industrializadas con el objetivo de la degradación ambiental. El segundo lineamiento es el modelo agroecológico, con respecto a la agricultura orgánica debe buscar la sustentabilidad ambiental, pero también la económica, cultural y social de su entorno (Boza, 2013).

La aplicación de la producción de alimentos orgánicos como oportunidad de diversificación no es solo un cambio de modelo tecnológico sino también concepción de procesos productivos. Estos procesos en lo particular implican transformación de la conciencia social, de acuerdo al contexto en que se desarrolle (Funes, 2001).

Según el trabajo de Rodríguez (2002), concluye que otro factor de diversificación de los alimentos orgánicos, tiene que ver con el cuidado de la salud, y que los atributos destacados por los consumidores son el sabor y el poder nutritivo. De esta manera se identifica los canales de distribución son negocios especializados de venta de alimentos orgánicos y el canal de venta directa asociado con los supermercados.

La oportunidad de diversificación productiva de alimentos orgánicos representa una serie de ventajas socio-productivas que impactan propiamente en la capacidad de reproducción de los productores. Las repercusiones socio-productivas de la diversificación son: mayor seguridad alimentaria, menor riesgo productivo, y mayor estabilidad ambiental y productiva (Cáceres, 2003).

De cierta manera los consumidores tienen un

comportamiento que buscan una mayor responsabilidad por parte de las empresas en la producción, especialmente en el entorno ambiental y social, es así que el mercado orgánico representa un verdadero potencial de expansión haciendo énfasis a la diversificación y no a la imitación (Diez, 2007).

La diversificación de la producción orgánica y los distintos programas de procesos productivos distribuyen la mano de obra a largo del tiempo. Esto afianza el empleo, minimiza la rotación, alivia los problemas relacionados con la mano de obra migratoria y permite que se distribuyan los costos fijos salariales. La diversidad en la producción agrícola y en los productos de valor agregado amplía las oportunidades generadoras de ingresos y distribuye los riesgos de fracaso (El-Hage & Hattam, 2003).

En octubre del 2004 la Cámara de Comercio de Bogotá, presenta a los alimentos orgánicos como una oportunidad de diversificación identificando cuatro tendencias que pueden competir con valor agregado, entre ellas productos sin aditivos, ni perseverantes, productos sanos e inocuos obtenidos con la producción orgánica (Ticora & Jiménez, 2006).

De acuerdo a un estudio realizado por el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA, 2003) muestra la experiencia de algunos productores de Latinoamérica, donde se encontró que la adopción de la producción orgánica en la mayoría de los casos incremento los ingresos de los productores, así mismo se destaca que hubo aspectos positivos sobre la salud de productores, mejor calidad de vida rural y el ambiente. También se destaca, en el transcurso de transición hacia a la agricultura orgánica, siendo un proceso complejo en todas sus áreas, debe ser fundamental el apoyo técnico, la organización de los productores, los aspectos relacionados con el control de calidad, la distribución, el almacenamiento, y la comercialización.

Por consiguiente lo que sugiere la diversificación orgánica no solamente constituye un efecto buscado por los productores en fin de desplegar estrategias que le permitan alcanzar mejor sus objetivos de responsabilidad ecológica y social, sino que también es consecuencia del tipo de tecnología presente. Es así que la diversificación orgánica no es solo un objetivo del sistema con el fin de disminuir los riesgos productivos y garantizar la salud alimentaria, sino también es una consecuencia de las condiciones que tiene su entorno productivo (Cáceres, 2003).

Pequeños y Medianos Productores (PYMES)

Las PYMES tienen su origen por la iniciativa de emprendedores o visionarios que tienen la capacidad innata y son líderes creadores, que creen en sí mismo, se tienen confianza, actúan por iniciativa propia para generar y desarrollar ideas de negocio, descubriendo nuevas

oportunidades para ofrecer un producto o servicio que cumpla con las necesidades de los consumidores (Huapaya, 2007).

Se inician de la necesidad de crear una acción comercial, facilita los contactos, proporcionando los diferentes contactos sociales, económicos, intercambios políticos y culturales entre los distintos países y ocurren en diferentes situaciones y sociedades con mayor y menor capacidad de organización, política y económica. Tienen una estructura pequeña, poca inversión y mercado local, su mayor ámbito el área agrícola, comercio al detalle y artesano urbano y rural (Edmister, 1972).

Según Barrera (2001) se identifica a las PYMES de acuerdo a su capital que es aportado por una sola persona o por un grupo pequeño de personas, volumen de ventas, cantidad de trabajadores y su nivel de producción o activos presentan características propios de este tipo de entidades económicas. Mantienen gerencia independiente, los gerentes son los dueños y toman decisiones y responsabilidades económicas y técnicas, es de participación familiar.

Una investigación de la revista Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI, 2001) señala que las PYMES representan aproximadamente el 90% de las empresas en el mundo y producen cerca del 50% del total de productos y servicios, estas cifras significan el gran papel que desempeñan a nivel global en la productividad, también como creadoras de empleo y riqueza, por tal motivo se debe mantener y mejorar la competitividad.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) representan un factor importante en la economía mundial. Son una fuente esencial de capacidades empresariales, innovación y empleo.

No obstante, se enfrentan a las imperfecciones del mercado con mucha frecuencia, como son las dificultades a la hora de obtener capital o crédito, sobre todo en la puesta en marcha del negocio. De esta manera los escasos recursos que disponen pueden también restringirles al acceso a las nuevas tecnologías o la innovación (Verheugen, 2006).

Las PYMES de éxito tienen su característica, por tratar de lograr que los atributos del producto o servicio cumplan con las necesidades y expectativas del consumidor. Siendo así la calidad del producto o servicio otro factor competitivo para influenciar el éxito de las PYMES (Aragon & Rubio, 2005).

De acuerdo al Programa de desarrollo tecnológico agropecuario (PROTECA, 1994) en el Ecuador las PYMES cuando se establecen comparaciones con otras unidades del mismo ramo, su clasificación más acorde es relacionada al tamaño, número de empleados y a su capital fijo

que puede ir hasta \$20.000 dólares (restando edificios y terrenos). En el Ecuador las PYMES que sean creado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos son: comerciales al por mayor y menor, agricultura, silvicultura, pesca, industria manufacturera, construcción, transporte, almacenamiento, comunicación, bienes inmuebles, y servicios prestados (Valdiviezo, 2013).

En el sector agrícola las PYMES, se constituyen como herramienta para reducir la pobreza del grupo primario generador de alimentos; son PYMES de producción, pobres y de minorías étnicas o raciales, que dependen de empresas de mayor escala para producir materias primas o productos con mayor valor agregado para auto consumir, para el mercado interno o para el agro de exportación (Contreras, 1992).

Entre la década del 80-90 en América Latina las PYMES se han expandido a las actividades agropecuarias, que son capaces de responder a cambios y oportunidades y de esta manera constituyen un camino para impulsar el desarrollo local que permiten superar la pobreza y son interdependientes (Armendariz, 2006).

En el Ecuador la producción agropecuaria, está en manos de pequeños y medianos productores en su gran mayoría, por lo general han estado aislados de los servicios del estado, como programas sostenibles y continuos de transferencia de tecnologías y capacitación, y falta de créditos, además de presentar un débil sistema de organización de productores (INIAP, 2009)

Para el desarrollo de las PYMES en el sector de la agricultura orgánica la globalización le ofrece oportunidades especiales, comprometidos con la producción amigable con el ambiente y la comercialización socialmente responsable, de esta manera estas empresas pueden aprovechar de las buenas perspectivas en los mercados de alimentos orgánicos y comercio justo. Las PYMES en este mercado mantiene ventajas competitivas frente a las grandes empresas; las pequeñas escalas de sus procesos no solo facilita la producción de alimentos orgánicos, sino que es pre-requisito para acceder al comercio justo (Donovan, Stoian & Junkin, 2004).

En la investigación de Puente (2013), presenta que las PYMES que adoptaron la producción de alimentos orgánicos tuvieron éxito porque optimizaron el uso de espacio que disponen mediante la diversificación de cultivos. Mejoran la competitividad optimizando la estructura de costos, ejerciendo normas para comprar mediante la valoración de variables. La generación de empleo especialmente en el sector formal se traduce en un aumento en el 5% de la productividad. La responsabilidad social se enfocó

en la salud de los pequeños y medianos productores, así como el medio ambiente en su entorno, mejorando así su situación competitiva, valorativa y su valor añadido.

Alimentos Orgánicos en el Ecuador

En el Ecuador la producción de alimentos orgánicos comienza a principios de los años 90, en 1995 se inicia la certificación de banano, orito, cacao, caña de azúcar y quinua provenientes de pequeños productores asociados, en el mismo año es fundada la primera Asociación de Productores Biológicos (PROBIO) y los miembros se dedican a la agricultura orgánica según normas propias y certificados por un sistema de certificación interno. Para el 2002 se realiza la primera feria agro-orgánica BioEcuador en Riobamba, organizado por ERPE y BCS-Ecuador (Vásquez, 2007).

Los alimentos orgánicos en el Ecuador se consideran como una oportunidad familiar y está íntimamente ligada a la alimentación, de esta manera se alcanza una perspectiva cultural ya que se recupera la alimentación tradicional y autóctona por ser sana y diversa. Es así que la propuesta orgánica en el Ecuador ha llegado a sintonizar con la valorización del pasado de los conocimientos tradicionales, con las ricas culturas agrícolas aún vigentes en las zonas rurales y, aunque el aporte en esta área es poco sistemático, ha sintetizado unos ciertos alimentos tradicionales para proyectarse (ANDINA, 2011).

Según la investigación de Andrade & Flores (2008) sobre el consumo de productos orgánicos/agroecológicos en los hogares ecuatorianos, muestra que de 7 de cada 100 ecuatorianos conocen los alimentos orgánicos y solo 5 de cada 100 confirmaron que han consumido. Finalmente los datos muestran que después del desconocimiento de los alimentos orgánicos, el 58,85% de los encuestados contestaron estar interesados en consumir estos alimentos siempre y cuando no sean muy costosos y exista información, con este resultado se evidencia que existe un mercado potencial significativo para los alimentos orgánicos.

En las diferentes provincias del Ecuador se presenta la iniciativa de comercializar alimentos orgánicos de manera directa por los productores que cultivan la tierra sin agredirla, sin utilizar agro-químicos, siendo su interés principal es la sustentabilidad a largo plazo, pero no se había logrado un nivel de integración que potencie la capacidad de los pequeños productores, ya a partir del 2008 se juntaron varias experiencias para potenciar el mercado local (Puente, 2013).

El consumo y comercialización justa de alimentos orgánicos en el Ecuador es mínimo debido a que la prioridad de mayor importancia es el precio para el consumidor ecuatoriano, y los alimentos orgánicos tienen precios altos o tienen la percepción de tener precios más altos, además el mercado no está

totalmente educado acerca de las características y beneficios de estos productos, de tal manera no los demanda. (Suquilanda, 2002 y Ramón 2004).

Con datos proporcionados por CORPEI (2008) e IFOAM (2012) para determinar la superficie orgánica en el Ecuador, se estimaron datos desde el año 2001 hasta el 2012

Tabla #2: Tasa de crecimiento de productores orgánicos Ecuador

AÑO	MILES HECTAREAS (certificadas)	MILES HECTAREAS (transición)	MILES HECTAREAS TOTAL	TASA DE CRECIMIENTO
2001	11	-	11	
2002	16.4	-	16.4	49%
2003	24	-	24	46%
2004	29.8	5.5	35.3	47%
2005	36.2	5.3	41.5	18%
2006	40.2	5.9	46.1	11%
2007	46.1	5.6	51.7	12%
2008	59.5	-	59.455	15%
2009	69.4	-	69.358	17%
2010	64.8	-	64.751	-7%
2011	50.0	-	50.037	-23%
2012	56.3	-	56.303	13%

Fuente: CORPEI 2008 y The World of Organic Agriculture 2014, IFOAM & FIBL

Elaborado por: Propia.

IFOAM (2014) señala que Ecuador produce una amplia variedad de alimentos orgánicos, la mayor parte de esta superficie es dedicada en el cultivo banano, café y cacao que responden a la demanda de los mercados internacionales y otros productos tales como verduras, granos cereales, legumbres y frutas tropicales están orientadas al mercado local pero todavía es reducido. El mercado local tiene una dinámica interesante, los productores agroecológicos ofrecen sus productos en ferias callejeras en distintas regiones, estas ferias se promueven por instituciones tales como Circuito de ferias agroecológicas de Quito.

DETERMINAR LAS OPORTUNIDADES

Se muestra a continuación las oportunidades que conllevaría al crecimiento económico, social y ecológico del Ecuador, para así determinar la importancia de la producción y comercialización de productos orgánicos.

- El recargo del precio de productos orgánicos con respecto a los convencionales es de 50% en promedio generando estabilidad en el precio, esto permitirá un crecimiento de la oferta
- La diversidad de productos que puede ofertar el Ecuador le permite una ventaja competitiva por las diferentes regiones tales como el litoral y la sierra, se va posesionando en productos con estándares orgánicos como podemos citar el camarón (litoral) y la quinoa (sierra).

- Hay la posibilidad de que la reconversión de superficies agrícolas convencionales a orgánica sea muy amplia para así tener mayor productividad y participación en el mercado.
- La producción orgánica aprovecha al máximo los recursos naturales esto permitirá que exista un mayor rendimiento de tonelada/hectárea con respecto a la producción convencional.
- Existe un gran crecimiento de la demanda ya que los consumidores se enfrenta a la disyuntiva de que prefieren consumir productos sanos.
- La producción orgánica mejora la tasa de empleo beneficiando a familias campesinas, ya que esta requiere el doble de personal por hectárea y aumenta el valor agregado.
- Genera una oferta de productos que alimentan a las familias campesinas y produce excedentes que de cierta manera son canalizados por el mercado local.
- Es sustentable al medio ambiente mejorando el entorno proporcionando, mejor uso del suelo para mayor productividad y también mejor estilo de vida familiar.
- El uso de su tecnología tiene fácil acceso a grandes y pequeños productores.
- Los sistemas de garantía de la producción orgánica confiable y aplicable constituyen un elemento clave para el éxito del comercio de los productores.
- Finalmente la producción orgánica funciona con tres ejes indispensables que son: salud alimentaria, conservación del ecosistema y competitividad en el mercado internacional. Permitiendo que esta actividad tenga un gran aporte dentro del Ecuador en lo económico, social y ecológico.

De acuerdo a las oportunidades mencionadas que generan los alimentos orgánicos, en el Ecuador no existen aún políticas gubernamentales orientadas al fomento de la agricultura orgánica y de esta manera prevalece una baja exposición del consumidor por este tipo de alimentos (Ortiz, 2013)

CONCLUSION

En la actualidad los alimentos orgánicos se la reconoce como una oportunidad de diversificación que genera soluciones a problemas en el entorno ambiental, social y económico, la comercialización mantiene una demanda de crecimiento constante de manera global, ya que los consumidores le dan mayor importancia a la calidad y su salud, pero también existe la responsabilidad sustentable con el medio ambiente.

La producción de alimentos orgánicos genera nuevas prácticas en los procesos de la cadena de valor, con características sostenibles en lo económico, ambiental y social. De esta manera la producción tiene como factor importante el cuidado del entorno, para así obtener alimentos sanos de alta calidad, utilizando de forma eficiente los recursos mediante conocimientos técnicos y científicos requeridos.

No existen suficientes estudios sobre la situación actual de la producción, comercialización y consumo de alimentos orgánicos en el Ecuador. Con los argumentos descrito se espera que la producción orgánica continúe ofreciendo a los pequeños y medianos agricultores una alternativa rentable frente a los sistemas de producción convencional.

Bibliografía

- Codex Alimentarius (1999). Guidelines for the production, processing, labeling and marketing of organic produced products. Programa Conjunto FAO/OMS sobre normas Alimentarias. Rev. 2001. Roma, Italia.
- Willer, H., Kilcher, L. (2012). The world of organic agricultura. *Statistics & Emerging Trends* 2012. IFOAM. Germany.
- Andrade, D., Flores, M. (2008). Consumo de productos orgánicos / agroecológicos en los hogares ecuatorianos. VECO Ecuador. Quito, Ecuador.
- Ortiz, L., Jurado, E. (2011). Proyecto de inversión sobre comercialización de productos orgánicos en la ciudad de Guayaquil. Manuscrito no publicado. Escuela Superior Politécnica del Litoral. Guayaquil, Ecuador.
- Salazar, E., Fortis, M., Vázquez, A. (2003). Agricultura orgánica. Sociedad Mexicana de la Ciencia del Suelo A.C. Facultad de Agricultura y Zootecnia de la UJED. México.
- Kilian, B., Jones, C., Pratt, L., Villalobos, A. (2004). La cadena de valor de los productos orgánicos y del comercio justo y sus aplicaciones sobre los productores de América Latina. Manuscrito no publicado. San Jose, Costa Rica.
- Willer, H., Kilcher, L. (2012). The World of Organic Agriculture - *Statistics and Emerging Trends*.
- Landauer, H. (2008). Productos provenientes de cultivos orgánicos en el Ecuador, certificación, mercados y promoción. CORPEI. Ministerio de Agricultura. Ecuador.
- Agrocalidad (2014). Exportaciones por operador 2014. Extraído del sitio web de Agrocalidad: <http://www.agrocalidad.gob.ec/programas-especificos-inocuidad-de-los-alimentos/>
- De Sousa, A. A., De Azevedo, E., De Lima, E. E., & da Silva, A. P. F. (2012). Alimentos orgánicos e saúde humana: estudo sobre as controvérsias. *Salud Pública*. Manuscrito no publicado. Brasil.
- Gentile, N., & Rodríguez, E. M. M. (2002). El consumo de alimentos orgánicos: Aplicación de un modelo logit multinomial en la elección del canal de compra. Universidad Nacional de Mar de Plata. Argentina.
- Martinez, F. (2007). Guía comercial de productos orgánicos. Comisión para la promoción de exportaciones. Perú.
- Chavarria, L. (2010). Productos orgánicos Nicaragua. GTZ. Programa de desarrollo económico sostenible en Centroamérica (DESCA). Nicaragua.
- Cussianovich, P. (2001). Una aproximación a la agricultura orgánica. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA. Costa Rica.

- Cussianovich, P. (2010). Sistemas de garantía para productos orgánicos en mercados locales y nacionales. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA. Costa Rica.
- Debates IESA (2011). Los alimentos orgánicos: ¿salvación o capricho?. Volumen XVI. Número 1. Extraído del sitio web: <http://luisernesto.info/sitio/wp-content/uploads/2012/11/ene-mar-2011-XVI-1-9-reportaje.pdf>
- Raynolds, L. T. (2004). The globalization of organic agro-food networks. World development. Colorado State University. Colorado, USA.
- IFOAM (2005). Los principios de la agricultura orgánica. Extraído del sitio web: http://www.ifoam.org/sites/default/files/poa_folder_spanish.pdf
- Lampkin, N. (1999). Organic Farming in the European Union—overview, policies and perspectives. In Organic Farming in the European Union- Perspectives for the 21st Century. Proceedings of EU Commission/Austrian Government Conference, Baden, Vienna.
- Soto, G. (2003). Agricultura Orgánica. Una Herramienta para el Desarrollo Rural Sostenible y la Reducción de la Pobreza. Memoria Taller. Turrialba, Costa Rica.
- FIDA, 2003. La Adopción de la agricultura orgánica por parte de los pequeños productores de América Latina y el Caribe.
- Merielles, L. (2003). La agroecología implementada en la cadena alimentaria. EcoVida. Brasil.
- Caceres, D. (2003). Agricultura orgánica versus agricultura industrial su relación con la diversificación productiva y seguridad alimentaria. Universidad Nacional de Córdoba. Manuscrito no publicado. Córdoba, Argentina.
- Ticora, A., Jiménez, M. (2006). Aplicación del modelo de direccionamiento estratégico para lograr la competitividad en pymes de la cadena de productos orgánicos del sector de Cundinamarca basado en un análisis prospectivo para el año 2010. Universidad de la Sabana. Colombia.
- Zamora, A. (2008). Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México.
- Boza Martínez, S. (2013). Los Sistemas Participativos de Garantía en el fomento de los mercados locales de productos orgánicos. Revista Académica Universidad Bolivariana (POLIS). Santiago, Chile.
- El-Hage, N., Hattam, C. (2003). Agricultura orgánica, ambiente y seguridad alimentaria. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura Orgánica. Roma.
- Rodríguez, E. (2002). El mercado interno de alimentos orgánicos: perfil de los consumidores argentinos. Asociación de Argentina de Economía Agraria. Argentina.
- Funes, F. (2001). El movimiento cubano de agricultura orgánica. Instituto de Investigación de Pastos y Forrajes. Cuba.
- Villalobos, J. (2012). Organicos en pleno ascenso. Entrepreneur Negocios para 2012. Manuscrito publicado. México.
- Elzakker, B. V., & Eyhorn, F. (2008). La Guía de Negocios Orgánicos: Desarrollar Cadenas de Valor Sostenible con Pequeños Agricultores. IFOAM. Manuscrito publicado. Alemania.
- Perez, M. (1998). Problemas vinculados con la diversificación empresarial: la medición de la estrategia de la empresa. Cuadernos de estudios empresariales. Escuela Universitaria de Estudios Empresariales. Universidad Complutense de Madrid. Madrid, España.
- Verheugen, G. (2006). La nueva definición de PYME Guía del usuario y ejemplo de declaración. Publicaciones de Empresa e Industria. Comunidades Europeas.
- Aragón Sánchez, A., & Rubio Bañon, A. (2005). Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las PYMES del estado de Veracruz. Universidad de Murcia. España.
- Huapaya, A. (2007). Pymes: realidad, problemas y alternativa ineludibles de solución. Revista Alternativa Financiera. Manuscrito publicado. Perú.
- Valdiviezo, C. (2013). Análisis del sistema contable de la constructora arichábala castillo cía. Ltda. de la ciudad de Machala y propuesta de transición a las niif en el año 2012. Ecuador.
- Donovan, J., Stoian, D., & Junkin, R. (2004). Cadena de valor como estrategia para el desarrollo de Eco-PyME en América Tropical. Memorias de la Semana Científica
- 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.
- OMPI (2001). Las Pyme y la Propiedad intelectual. Revista de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Edición # 9.
- Moreira, R. (2005). Utilización de signos distintivos por PYMES dedicadas a la producción orgánica. Revista de derecho. Manuscrito publicado. Uruguay.
- Barrera, M. (2001). Situación de las PYMES de Ecuador en el mercado internacional. Proceedings del Seminario-Taller: Mecanismos de Promoción de Exportaciones para las Pequeñas y Medianas Empresas en los Países de la ALADI. Montevideo, Uruguay.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería (1994). Informe final del programa de desarrollo tecnológico agropecuario. PROTECA.
- Contreras, E. (1992). El mesoanálisis y las condiciones regionales de producción de alimentos básicos. Centro de Investigaciones en Ciencias y Humanidades. UNAM.
- Edmister, R. O. (1972). An empirical test of financial ratio analysis for small business failure prediction. Journal of Financial and Quantitative Analysis. School of Business Administration, University of Washington.
- Tapia Armendariz, R. E. (2006). Modelo de gestión para microempresas agrícolas con cultivos ecológicos. Tesis Doctoral. Quito, Ecuador.
- Vasquez, P. (2007). Productores pioneros en la producción orgánica certificada de banano y cacao. Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral. Ecuador.
- Andina, C. (2011). Agricultura familiar agroecológica campesina en la comunidad andina. Una opción para mejorar la seguridad alimentaria y conservar la biodiversidad, Secretaría General de la Comunidad Andina, AECID, Perú.
- Puente, G. (2013). Estudio para la creación de una empresa para la producción de alimentos orgánicos con prácticas de conservación del medio ambiente para el mercado ecuatoriano. Reporte de trabajo profesional para optar título Magister en Gerencia Empresarial. Facultad de Ciencias Administrativas. Escuela Politécnica Nacional. Quito, Ecuador.
- Ramon, A. (2004). Estudio sobre la situación de los mercados locales en Ecuador. VECO. Quito, Ecuador.
- Suquilanda, M. (2002). Situación de la agricultura sostenible en el Ecuador. VRENDENSEILANDEN-COOPIBO-VECO. Quito, Ecuador.
- Rosset, P. M. (1998). La crisis de la agricultura convencional, la sustitución de insumos y el enfoque agroecológico. Food First. Institute for Food and Development Policy.
- Bonti-Ankomah, S., & Yiridoe, E. K. (2006). Organic and conventional food: a literature review of the economics of consumer perceptions and preferences. Final Report
- Ortiz, D. A. (2013). Producción y consumo sustentable: medidas aplicables para frenar la crisis alimentaria. Letras Verdes. Revista Latinoamericana de Estudios Socioambientales, (4), 8-10.
- INIAP, (2009). Soberanía y seguridad alimentaria basada en la producción sana de alimento