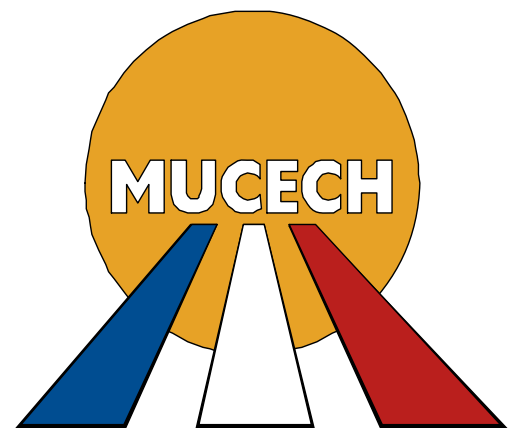




## MANUAL

# PRODUCCION ORGANICA Y AGROEXPORTADORES



---

## INDICE

<b>Materia</b>	<b>Página</b>
I. Presentación	4
II. Producción Orgánica	9
III. Producción Orgánica en la Región de los Lagos y de los Ríos	27
IV. Propuesta estratégica del Mucech para el desarrollo de la producción orgánica en sector de la Agricultura Campesina	53
V. Especificaciones técnicas de Buenas Practicas Agrícolas en el cultivo de Hortalizas	58
VI. El proceso de exportación	70
VII. Financiamiento de la AFC	85
VIII. Instrumentos de fomento	89
IX. . Iniciación de actividades	95



---

## I. PRESENTACION.

La elaboración del presente manual es parte del proyecto denominado “ Identificación y Asociatividad de Productores de la AFC en la X Región” , financiado por el Fondo de Promoción de Exportaciones Agropecuaria, en el concurso 2008, a la Corporación Movimiento Unitario Campesino y Etnias de Chile MUCECH.

En este documento se presentan parte de las actividades realizadas en el proyecto en producción orgánica en las regiones de Los Lagos y de Los Ríos y contiene los principales antecedentes que caracterizan el rubro y los aspectos que deben ser considerados en el desarrollo del sector.

Este documento recoge el resultado de un proceso de reflexión y discusión que se ha llevado a cabo en las regiones, en torno a la posibilidad de que la Agricultura Familiar Campesina participe en el proceso de exportación en general y en este caso particular del rubro producción orgánica. El documento se propone entregar en forma sistematizada los principales elementos que han surgido para apoyar el desarrollo del rubro no solamente en la X Región sino que en la Agricultura Familiar Campesina en todo el país.

Se pretende que éste sea un referente para el sector campesino en el cual pueda disponer de los principales aspectos que deben ser considerados en torno al rubro de producción orgánica, llegando a definir en forma específica las etapas que debe recorrer cada producto para llegar al mercado como producto orgánico de consumo y a la exportación de ellos.

### **El aporte y el rol de la Agricultura Familiar Campesina en Chile.**

En primer lugar, se reconoce en la ruralidad y la agricultura campesina una oportunidad para el país. El ejercicio de esta oportunidad exige entender y asumir que el logro de un sector silvoagropecuario competitivo en su conjunto también requiere avanzar, y muy decididamente, en la competitividad de la agricultura familiar campesina. En este marco se destaca la contribución de la Agricultura Familiar Campesina al desarrollo económico nacional, que se manifiesta, entre otros aspectos, en su importancia en la producción agrícola, conformada por 278 mil explotaciones que disponen del 25% de la superficie cultivable nacional, y que aporta

---

aproximadamente un tercio de la producción agrícola del país, constituyendo así una fuente importante de empleo del sector.

En segundo lugar, es necesario enfatizar en que no será posible un desarrollo agrícola equitativo y competitivo sin consideración plena de la heterogeneidad de la agricultura nacional en su conjunto y también de la agricultura familiar campesina. El desarrollo del país necesita potenciar el desarrollo de la Agricultura Familiar Campesina, y para que ello ocurra es necesario asumir su diversidad regional, agro ecológica, etárea, de género, étnica y de tamaño. En otras palabras, la aceptación de su diversidad permitirá que cada pequeño productor, cada trabajador, cada mujer, cada comunidad, cada espacio territorial, pueda expresar en plenitud sus capacidades y potencialidades. Las políticas públicas deben reconocer y asumir esta realidad. En este sentido se destaca que en las políticas de desarrollo rural y agrícola se debe lograr un adecuado reconocimiento, valoración e incorporación de actores no siempre suficientemente integrados como son los jóvenes y las mujeres. Al respecto se reconoce la necesidad de desarrollar acciones positivas que den debida cuenta de los intereses, potencialidades y perspectivas de tales actores. En este sentido se asume como sustento básico de estas políticas el Plan de Igualdad de Oportunidades para las Mujeres Rurales. Para ir evaluando permanentemente los avances en el acceso de las mujeres en las distintas iniciativas gubernamentales se fomentará, entre otros aspectos, el uso de estadísticas desagregadas por sexo.

Para lograr el desarrollo y modernización de la agricultura familiar campesina es preciso avanzar complementariamente en la ampliación y mejoramiento de sus activos productivos y en el fortalecimiento de sus capacidades empresariales, sociales y asociativas a partir de la cultura e idiosincrasia campesina. En el fondo, la incorporación de la AFC al proceso de apertura económica del país significa que la Agricultura Familiar Campesina se debe incorporar al desarrollo modernizador del país en su conjunto lo cual involucra, entre otros: ampliar las fuentes de financiamiento de este segmento de la agricultura nacional, teniendo en cuenta sus necesidades de transformación, de innovación y de diversificación; fomentar el mejoramiento de la gestión de sus sistemas prediales y de sus organizaciones; apoyar los procesos de comercialización y agregación de valor de las producciones campesinas; fortalecer la articulación con los sistemas de investigación y de transferencia de tecnologías; promover su incorporación decidida a los procesos de exportación; y desarrollar y fortalecer sus organizaciones.

---

En general, se reconoce la necesidad de desarrollo y fortalecimiento de la agricultura familiar campesina y particularmente advierte que hay que reducir los niveles de incertidumbre a que se enfrenta este sector productivo; reducir sus riesgos climáticos y de mercado. En este sentido, la Mesa constata la necesidad del diseño e implementación de mecanismos e instrumentos que ayuden a gestionar tales riesgos, para que se genere así un medio de desarrollo de mayor estabilidad para las actividades de la agricultura familiar campesina. En el contexto de las múltiples tareas que exige el desarrollo y modernización de la agricultura familiar campesina, es posible entender en toda su dimensión el enorme rol de la participación y de la organización social así como también para que el desarrollo agrícola y rural se verifique con equidad. La ruralidad del siglo XXI debe ser producto de la participación activa y permanente de los hombres y mujeres del campo, organizados a través de una diversidad de formas ya sean estas de representación, cooperativas u otras formas empresariales de carácter asociativos.

Es evidente que los aportes del sector rural al país se potencian y serán más visibles para el conjunto de la sociedad, en la medida que se avance en la descentralización y en el desarrollo de sus regiones. El desarrollo y modernización de la agricultura chilena en su conjunto, y muy específicamente el de la Agricultura Familiar Campesina, se verá favorecido por una política más activa y coherente de desarrollo rural que tenga por propósito el aumento de los ingresos, la ampliación del acceso a los servicios e infraestructura básica, una mayor igualdad de oportunidades entre el campo y la ciudad, y el mejoramiento de la calidad de vida de las poblaciones que habitan y trabajan en el sector rural. Estos logros serán posibles con mayor seguridad en la medida que la toma de decisiones se transfiera del centro a la periferia.

### **Programa de Trabajo de Gobierno para la Competitividad de la Agricultura Familiar Campesina.**

El programa de gobierno de la Presidenta Michelle Bachelet Jeria, anunciado al país el 23 de agosto del 2006 considera dos aspectos que son relevantes para el proceso exportador en el que está la Agricultura Familiar Campesina, esto ha sido ampliado bajo la definición del Consejo Nacional de Chile Potencia Agroalimentaria, en cuyo objetivo se pretende transformar a Chile en Potencia Agroalimentaria pasando del lugar 17 en que se encuentra actualmente al décimo lugar.

---

### **Calidad y diferenciación de productos y servicios.**

- Incrementar el número de predios de la Agricultura Familiar Campesina habilitados según **estándares internacionales de calidad** agroalimentaria, (Ej. PABCO – BPA – BPM).
- Impulsar un programa de Diferenciación de Productos y Servicios campesinos, a través del desarrollo de sellos campesinos, denominaciones de origen y marcas de calidad.
- Aumentar la calidad y cobertura del programa de turismo rural, localizándolo en regiones extremas, en emprendimientos de jóvenes y mujeres, y en proyectos vinculados al mercado internacional.

### **Mejor acceso a mercados.**

- Desarrollar un programa de Encadenamientos Productivos de la Agricultura Familiar Campesina, por vía de alianzas con otros eslabones de la industria agroalimentaria.
- Desarrollar programas para los principales rubros de la Agricultura Familiar Campesina, con especial énfasis en Maíz, Arroz, Trigo y Viñas.
- Fortalecer los Centros de Gestión como agentes de servicios de fomento en el territorio y de apoyo a la comercialización.
- Implementar programas de fomento a la asociatividad comercial para apoyar iniciativas específicas de incorporación a cadenas de alto potencial.
- Desarrollar nuevas líneas de investigación en los principales rubros de la AFC e implementar un “ Bono de Innovación Tecnológica” a través de la cooperación entre FIA, INIA, INFOR e INDAP.





---

## II. PRODUCCIÓN ORGANICA

### II.1. ANTECEDENTES GENERALES DEL RUBRO.

Los agricultores establecidos en medio ambientes degradados con bajos rendimientos y los consumidores que perciben la amenaza de los efectos de las prácticas utilizadas en la agricultura convencional, tanto a la salud humana como de animales, se han venido cuestionando los impactos ambientales, económicos y sociales asociados a las prácticas de la agricultura convencional. Producto de ello, en la actualidad existe una búsqueda de tecnologías limpias de producción, que permitan generar productos libres de contaminantes, para así lograr una agricultura más sustentable.

La agricultura orgánica y su aplicación de métodos en armonía con el medio ambiente, con uso de pocos insumos externos, ha despertado, en nuestro país y en el extranjero, el interés de grupos de consumidores, agricultores, técnicos, investigadores y de las instituciones de gobierno.

Si los motivos iniciales de las comunidades rurales para cultivar orgánicamente fueron la falta de acceso a fertilizantes o plaguicidas, además del conocimiento tradicional y las prácticas ancestrales traspasadas de generación en generación, hoy los principales motivos para practicar la agricultura orgánica a mayor escala dicen relación con la preocupación por la salud humana, la protección del medio ambiente y los mayores beneficios económicos que ésta proporciona. En la actualidad, los agricultores orgánicos construyen nuevas tecnologías, utilizando el conocimiento tradicional y el resultado de la investigación moderna (Céspedes, 2005).

#### II.1.1. Aspectos generales de la agricultura orgánica.

El término **agricultura orgánica** describe sistemas alternativos de producción agrícola, y es considerado sinónimo de agricultura biológica, ecológica, o alternativa, aunque los cuatro términos enfatizan aspectos diferentes. El término “ agricultura orgánica” , para algunos, está relacionado con la utilización de estiércol animal y otros insumos naturales, lo que implícitamente deja fuera la utilización de fertilizantes y plaguicidas sintéticos o químicos. Para otros, este nombre dice relación con sus principios, ya que es un sistema que sigue la lógica

---

de un organismo, en el cual todos los elementos (suelo, plantas, animales, insectos, agricultor, etc.) están unidos íntimamente, y cada uno de ellos tiene un efecto sobre los demás elementos.

El término “ agricultura biológica” se basa en el aprovechamiento de los mecanismos de productividad y resistencia de los seres vivos en contraposición con los recursos químicos. Por su parte, “ agricultura ecológica” integra la producción agropecuaria al ecosistema, cuya contaminación y destrucción se quiere evitar.

Finalmente, “ agricultura alternativa” propone opciones a los sistemas convencionales, sin embargo, no describe el contenido de esta alternativa. Es posible encontrarse con el término agroecología, el cual ha sido utilizado a menudo como sinónimo de agricultura orgánica. No obstante, no describe un sistema de producción, sino que incorpora ideas sobre un enfoque de la agricultura más ligada al medio ambiente y más sensible socialmente, centrada no sólo en la producción sino también en la sostenibilidad ecológica del sistema de producción.

De acuerdo a la definición propuesta por la Comisión del Codex Alimentarius del programa conjunto FAO/OMS sobre normas alimentarias, la agricultura orgánica es “ un sistema holístico de gestión de la producción que fomenta y realza la salud de los agroecosistemas, la diversidad biológica, los ciclos biológicos y la actividad biológica del suelo” . Esto se consigue aplicando, en forma armónica, métodos agronómicos, biológicos y mecánicos, en contraposición a la utilización de materiales sintéticos, para desempeñar cualquier función específica dentro del sistema.

Por su parte, la Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM) define como agricultura orgánica o ecológica a “ todos los sistemas agrícolas que promueven la producción sana y segura de alimentos y fibras textiles desde el punto de vista ambiental, social y económico” . Estos sistemas parten de la fertilidad del suelo como base para una buena producción. Así, respetando las exigencias y capacidades naturales de las plantas, los animales y el paisaje, busca optimizar la calidad de la agricultura y el medio ambiente en todos sus aspectos.

IFOAM señala que la agricultura orgánica reduce considerablemente las necesidades de aportes externos, al no utilizar abonos químicos, plaguicidas u otros productos sintéticos. En

---

su lugar, permite que sean las poderosas leyes de la naturaleza las que incrementen tanto los rendimientos como la resistencia de los cultivos.

Por su parte, la Norma Chilena, define la agricultura orgánica como “ sistema integral de producción agropecuaria basado en prácticas de manejo ecológico, cuyo objetivo principal es alcanzar una productividad sostenida en base a la conservación y/o recuperación de los recursos naturales” .

Como se aprecia, la ausencia de uso de productos sintéticos no es el único requisito de la agricultura orgánica. De hecho, aun cuando no se apliquen productos químicos, los sistemas tradicionales que han sido negligentes, que no han protegido el suelo y que han sobreexplotado las praderas o contaminado napas freáticas con excesivo uso de purines provenientes de la producción animal, no califican como producción orgánica. Así también, sistemas de baja productividad no pueden ser orgánicos, ya que bajo estas condiciones los agricultores incrementan la presión sobre los ecosistemas naturales, degradándolos cada vez más.

Por último, desde la perspectiva de la sostenibilidad de los recursos, la agricultura orgánica, mediante el manejo cuidadoso de los componentes del sistema, además de mantener y/o elevar el nivel productivo, conserva el medio ambiente, sin ocasionar cambios importantes en las relaciones del ecosistema natural. Es decir, logra un desarrollo sustentable, al equilibrar permanentemente la producción obtenidas con los insumos utilizados. Para lograrlo, es necesario reemplazar los insumos externos por recursos que se obtienen dentro del mismo predio o de sus alrededores, estimulando la rotación de cultivos que incluyan leguminosas y abonos verdes, el reciclaje de rastrojos y abonos animales, el control biológico de plagas y enfermedades, con el fin de incrementar la calidad del suelo y la diversidad de los organismos.

### II.1.2 Las Ventajas de los productos orgánicos.

- a) **Sustentabilidad:** La agricultura orgánica propone una relación armónica entre el hombre y la naturaleza, de mutuo cuidado y protección, duradera y biológicamente equilibrada.

- 
- b) **Pertinencia:** En muchos casos, la agricultura orgánica es la forma más adecuada para la producción de escala pequeña y media, respetuosa del saber tradicional y de la vocación del campo.
  - c) **Biodiversidad y conservación:** La filosofía y el método orgánico buscan y fomentan el rescate de la diversidad biológica, particularmente la que está ligada a la alimentación.
  - d) **Viabilidad comercial: A nivel mundial** La demanda de productos orgánicos crece en promedio 30% anual, 10 veces por encima de la demanda de alimentos convencionales, es la tendencia más clara del mercado.
  - e) **Valor agregado:** Por sus características especiales, el mercado está dispuesto a pagar un precio Premium por los productos orgánicos certificados.
  - f) **Intercambio sustentable:** En general, en la distribución y venta de productos orgánicos es más viable la desintermediación, el trato directo con consumidores y la obtención de mejores condiciones de venta.
  - g) **Economías agrícolas exitosas y sustentables:** Una adecuada combinación entre los factores de producción, la dinámica del mercado y mayor valor de venta redundan en economías sanas para los productores.

## II.2 ESTADO DE LA AGRICULTURA ORGANICA.

### II.2.1 Situación de la agricultura orgánica en el mundo.

Durante las últimas décadas se ha producido un crecimiento de la producción orgánica que se ha extendido y consolidado a nivel internacional influenciada por tres factores: el fortalecimiento de la conciencia ambiental, la no sustentabilidad de los sistemas productivos modernos y creciente preocupación por los daños de los agroquímicos sobre la salud humana.

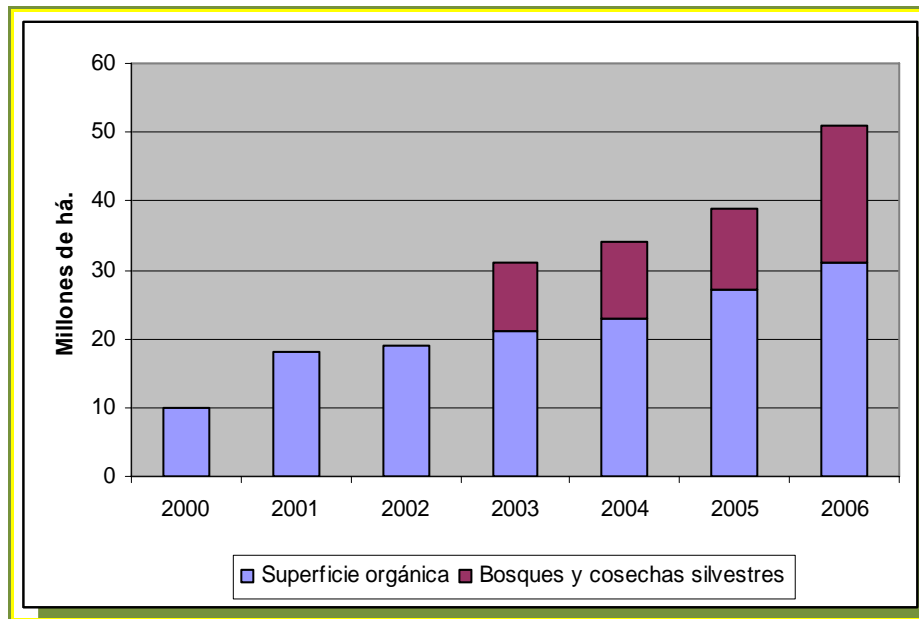
Pese a que la agricultura orgánica sigue siendo una actividad agrícola limitada, la información disponible configura un rubro en expansión. Son muy pocos los países donde esta práctica no está presente. En la actualidad se estima en más de 31 millones de hectáreas la superficie

manejada orgánicamente, en al menos 623.174 predios orgánicos alrededor del mundo. A dicha superficie podrían agregarse 19,7 millones de há. en las que se cosechan “ plantas silvestres” , totalizando una superficie de 51 millones de ha, susceptibles de ser consideradas como de “ producción natural” .

El siguiente Gráfico N° 1, muestra la evolución de la superficie mundial destinada a la agricultura orgánica y a la cosecha de productos silvestres, desde el año 2000, en el que se registra una superficie del orden de los 10 millones de há., a la fecha. En lo que respecta a la superficie orgánica certificada, su crecimiento ha sido de 21,2% promedio anual, en el período 2000/06, siendo el bienio 2000/01 el de mayor expansión con una tasa de 70%. Para la temporada 2005/06, el crecimiento en la superficie certificada fue de 14,8%.

**Gráfico N° 1:**

Evolución mundial superficie orgánica y cosecha silvestre  
(Millones de há.)/2000-2006.



Fuente: The World of Organic Agriculture Statistics & Emerging Trends 2006. Willer, Helga and Minou Youssefi. IFOAM 2006

Nota: Para los años 2000 – 2002, no existe información sobre cosechas silvestres

De las 31 millones de ha manejadas orgánicamente, un 30%, corresponde a praderas permanentes; 13%, son suelos arables; 5% son cultivos permanentes; y sobre el 52% restante, se desconoce su actual uso.

---

Cuando se analiza la realidad de la agricultura orgánica a nivel de cada país, considerando a las naciones que disponen de alguna “ estadística oficial” , se constata que este género de actividad agrícola se ha extendido por todo el planeta, alcanzando tanto a naciones desarrolladas como a aquellas catalogadas en vías de serlo, totalizándose, en la actualidad, una cifra de alrededor de 120 países que cultivan productos orgánicos en cantidades comerciales, de los cuales 47 países incorporaron en su agricultura la práctica orgánica desde el año 2000.

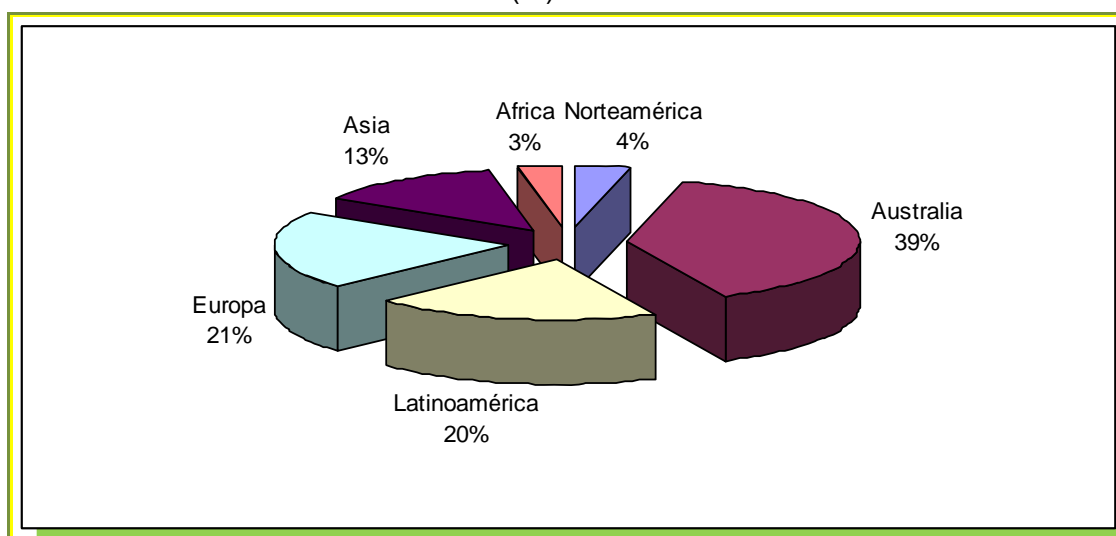
Al cotejar la superficie orgánica al 2006, en relación a la existente a comienzos del 2000, también se constata un incremento a nivel mundial, siendo destacable que en los últimos seis años se incorporaron más de 20 millones de hectáreas a la producción orgánica, duplicándose, en dicho período la superficie agrícola mundial bajo producción orgánica, pasando desde las 10,6 millones de ha a 31,5 millones, con un 195% de incremento en el período considerado. A esta cifra habría que agregar unas 19,7 millones de hectáreas, correspondientes a áreas silvestres desde las cuales se extraen diversos productos que han crecido al margen de la agricultura convencional. Las estadísticas muestran que esta actividad también se despliega en países en vías de desarrollo, cuya producción, por lo general, se orienta a la exportación, convirtiéndose la producción orgánica en una real alternativa para mejorar los ingresos de los pequeños agricultores.

Las regiones que incorporan la mayor cantidad de superficie a la producción orgánica son Australia, Oceanía y Nueva Zelanda con más de 6,8 millones de hectáreas; Latinoamérica con más de 5,7 millones de há., y Asia con más de 4,0 millones de há. En términos porcentuales el mayor incremento se ha presentado en Asia con un 9.047%, seguido de África, con 4.586,4% y de Latinoamérica con 882,5%. Esto demuestra que la agricultura orgánica se ha expandido tanto en superficie como en número de países involucrados, extendiéndose y profundizándose a través del orbe. Diversas razones explican las diferencias de superficie a nivel mundial, como los diferentes niveles de ingreso de cada país; el grado de “ conciencia ambiental” y por tanto de la demanda de los consumidores; la infraestructura; la red de incentivos; y la disponibilidad de tierras, entre otras (Cuadro 1).

Cuadro 1: Superficie certificada (há) 2006		
Región del Mundo	Superficie Orgánica (há).	% Sup. Mundial
Australia, N. Zelanda y Oceanía	12.171.833	39
Africa	1.025.833	3
Asia	4.063.999	13
Europa	6.500.365	21
Latinoamérica	6.362.891	20
Norteamérica	1.377.008	4
Total	31.502.786	100

En el Gráfico N° 2 se constata la importancia de Australia, Nueva Zelanda y Oceanía, que captura el 39% de la superficie orgánica total mundial. En contraposición, África totaliza un 3% de dicha superficie, siendo la región con menor participación en el total de superficie orgánica:

**Gráfico N° 2:**  
Participación en la superficie orgánica mundial por Continente  
(%)/2006



Fuente : ODEPA 2006.

Como se puede apreciar en el Gráfico N° 2, la mayor cantidad de hectáreas bajo manejo orgánico se encuentra en Australia, Nueva Zelanda y Oceanía, con un 39% de la superficie

---

mundial. Sin embargo, como se ha especificado, un gran porcentaje de esta superficie está influenciada por las grandes extensiones territoriales de Australia, con una importante superficie de praderas naturales destinadas a la crianza de animales y donde la superficie dedicada a la producción de cultivos es más bien baja, lo que se confirma con el escaso número de predios, sólo 2.662, que representan sólo el 0,4% del total de predios orgánicos a nivel mundial. Esta misma situación se repite en Sudamérica, especialmente en Argentina, donde se pueden encontrar grandes extensiones de terreno destinadas a la crianza de animales. Cabe destacar que aún cuando los países europeos contribuyen con sólo un 21% de la superficie mundial bajo producción orgánica, esta superficie se encuentra destinada principalmente a la producción de cultivos intensivos anuales y frutales, presentando, además, la mayor concentración de agricultores orgánicos del total mundial con más del 24,3%.

En la temporada 2006-2007, Latinoamérica alcanzó 4,9 millones de hectáreas manejadas en forma orgánica por un total de 223.277 agricultores, lo que representa un 0,7 % del total de la superficie agrícola de Latinoamérica y el 16% de la superficie mundial orgánica. Los países que lideran este tipo de producción son: Argentina, con 2.220.489 hectáreas; Uruguay, con 930.965 ha, y Brasil, con 880.000 ha. El país con mayor proporción de superficie orgánica es Uruguay, con 6,1% del total de la superficie agrícola nacional. Lo siguen Argentina, con 1,7%, y la República Dominicana, con 1,3%.

La gran mayoría de la producción orgánica de Latinoamérica es exportada. Ejemplos son el café y los plátanos producidos en Centroamérica, la quínoa de Bolivia, el azúcar orgánica del Paraguay, la fruta de Chile, y los cereales y la carne producidos en Argentina. Esta tendencia es típica de los países sudamericanos, donde los mercados locales todavía están pobremente desarrollados y se venden las materias primas para ser procesadas en los países desarrollados.

## **II.2.2 Situación de la agricultura orgánica a nivel nacional.**

### **II.2.2.1 Superficie Orgánica Nacional**

Durante la temporada 2006-2007 se certificaron en el país 28.027 hectáreas, de las cuales 8.071,3 ha correspondieron a cultivos; 16.797 há, a recolección silvestre; 2.893,2 há, a vegetación natural; 205,3 há, a tierras en descanso y 60 há a praderas naturales (Cuadro 2).



Cuadro 2. Superficie orgánica certificada nacional			
Rubro productivo	Superficie (ha) 2005/ 2006	Superficie (ha) 2006/ 2007	Variación (ha)
Praderas naturales	s.i.	60	60
Recolección silvestre	38.578	16.797	-21.781
Cultivos	7.689	8.071	382
Praderas artificiales	1.085	s.i	-
Tierras en descanso	s.i.	205	205
Vegetación natural	s.i.	2.893	2.893
Bosques	690	s.i	-
<b>Total</b>	<b>48.043</b>	<b>28.027</b>	<b>-20.016</b>
Fuente: ODEPA con información de empresas certificadoras. 2007			

Como se puede apreciar, la superficie certificada en Chile disminuyó de 48.043 ha a 28.026,8, es decir, en 20.016 ha. Esta disminución se explica por la menor cantidad de hectáreas de recolección silvestre certificada. Sin embargo, la cantidad de superficie certificada con cultivos aumentó en 382,3 hectáreas.

Según la información recibida, durante la temporada 2007/08 se certificaron como orgánicas en el país un total de 30.443 hectáreas, cuya distribución por rubro se puede observar en el Cuadro 3 donde destaca en primer lugar la superficie de recolección silvestre certificada como orgánica, que alcanza a 16.878 hectáreas.

Cuadro 3: Total de superficie orgánica certificada nacional 2007-2008	
Categoría	Superficie (há)
Frutales	4.161,30
Viñas	2.973,60
Berries	1.758,30
Hortalizas	304,1
Cereales	124,9
Hierbas medicinales	99,1
Flores	5
Semillas	3
Viveros	0,7
Almácigos	0,3
Praderas	115,3
Bosques	996,4
Tierras de descanso	350
Vegetación natural	2.672,50
Recolección silvestre	16.878,10
<b>TOTAL PAÍS</b>	<b>30.442,50</b>
Fuente: ODEPA con información de empresas certificadoras	

Como se puede observar en detalle en el Cuadro 3, en la temporada 2007/08, los rubros que más destacan después de la recolección silvestre son, en primer lugar, los frutales, con 4.161 ha; las viñas, con 2.974 ha, y los berries, con un total de 1.758 ha. A continuación y con una superficie bastante menor figuran las hortalizas, con 304 ha; los cereales, con 125 ha, y las hierbas medicinales, con 99 ha. Llama la atención que por primera vez se tiene información acerca de la certificación de flores (5 ha), semillas (3 ha), viveros (0,7 ha) y almácigos (0,3 ha). Por último, existe una superficie de 115 ha de praderas certificadas como orgánicas. Dentro de la superficie total de predios certificada, 996 ha corresponden a bosques; 350 ha, a tierras sin cultivo, y 2.673 ha, a vegetación natural. La superficie de recolección silvestre certificada como orgánica alcanza a 16.878 hectáreas.

El Cuadro 4 muestra los cambios que ha sufrido la superficie orgánica certificada en nuestro país desde el año 2000 a la fecha. Al analizar la evolución de la superficie orgánica por rubro se puede observar que la superficie dedicada a la producción de de cultivos ha ido aumentando progresivamente año tras año, desde 2.072 ha certificadas en el año 2000 a 9.430 ha en el año 2008, con un aumento de 355%. La variación para los cultivos entre las dos últimas temporadas fue de 1.359 ha, presentando un incremento de 17%. Este aumento sostenido se explica por el aumento en superficie de los cultivos orgánicos tradicionales (olivos, viñas, berries, hortalizas, hierbas medicinales, etc.), así como por la incorporación de nuevos cultivos a la agricultura orgánica (tunas, flores, cereales, semillas, etc.).

**Cuadro 4:**  
**Evolución de la superficie orgánica certificada en Chile,**  
**por rubro productivo (ha).**

Rubro	00/01	01-Feb	02-Mar	03-Abr	04-May	05-Jun	06-Jul	07-Ago	Variación 08-Juk
Cultivos	2.072	2.317	5.806	5.679	s.i.	7.689	8.071	9.430	(+)1.359
Rec. Silvestre	1.550	1.700	17.968	17.765	s.i.	38.578	16.797	16.878	(+)81
Praderas	265.764	633.797	663.814	15.526	s.i.	1.085	60	115	(+)55
Tierra de descanso	0	0	0	0	s.i.	s.i.	205	350	(+)145
Vegetación natural	0	0	0	0	s.i.	s.i.	2.893	2.673	(-)220
Bosques	0	0	5	5	s.i.	690	s.i.	996	(+)996
Total	269.386	637.814	687.593	38.975	s.i.	48.043	28.027	30.443	(+)2.416

Fuente: ODEPA con información de las empresas certificadoras Argencert, BCS, IMO Chile.

La superficie certificada dedicada a la recolección silvestre aumentó desde 1.550 ha en la temporada 2000/01 hasta un máximo de 38.578 ha en la temporada 2005/06, para luego mantenerse estable en alrededor de 16.800 ha en las dos últimas temporadas. Esta disminución en la superficie se explica por la decisión de algunas empresas de no seguir con la certificación.

En relación a la superficie de praderas, la gran cantidad de superficie certificada entre las temporadas 2000/01 y 2002/03 se debió a la certificación de praderas dedicadas a la producción de cordero orgánico de Magallanes, proyecto que no prosperó por problemas de comercialización. La diferencia en superficie certificada en los últimos años, como explican las empresas certificadoras, se debe principalmente a que los agricultores certifican el predio completo, por lo que, si en un año tienen praderas, éstas son contabilizadas en las

---

estadísticas como orgánicas; sin embargo, puede que estos suelos en la temporada próxima sean cultivados con cultivos anuales o perennes (hortalizas, frutales, etc).

En relación a las tierras en descanso, vegetación natural y bosques, estas superficies están apareciendo más y más en las estadísticas, debido a que ha aumentado el número de productores que están certificando sus predios completos como orgánicos y no tan sólo una parte de ellos, por lo que las certificadoras han comenzado a entregar información del uso de todos los suelos certificados como orgánicos, identificando estas nuevas categorías.

### 2.2.2 Superficie orgánica por rubro

**Viñas y frutales mayores.** Dentro de este grupo, la mayor cantidad de superficie orgánica certificada corresponde a viñas, con un total de 2.974 ha, es decir, un 42% de la superficie total de este grupo. En segundo lugar se encuentran los olivos, con un total de 1.621 ha (23%), y en tercero los manzanos, con 1.052 ha (15%). Es interesante destacar, aunque todavía en pequeñas superficies, la incorporación de nuevas especies, tales como *Physalis peruviana* (5,5 ha), melón carnudo (*Cucurbita pepo*) (1,4 ha), pistachos (0,8 ha), entre otras.

**Frutales menores.** El total de superficie orgánica certificada de frutales menores alcanza a 1.758 ha. Los arándanos orgánicos ocupan la mayor superficie, con 1.092 ha, es decir, el 62% de toda la superficie dedicada al cultivo berries. En segundo lugar se encuentran las frambuesas orgánicas, con 316 ha (18%). Destacan también las moras orgánicas, con 155 ha (8,8%).

**Hortalizas.** La superficie total destinada al cultivo de hortalizas orgánicas en Chile alcanza a casi 300 ha. Entre ellas el cultivo más importante es el espárrago, con 94 ha, es decir, un 32% de la superficie total de hortalizas. A continuación destacan el pimentón y la cebolla, ambos cultivos con 47 ha, y el radicchio, con 33 ha. En la tabla se puede apreciar la variedad de hortalizas, que ha aumentado en las últimas temporadas, con un mayor número de locales que venden este tipo de producto, especialmente en la Región Metropolitana.

**Cereales.** Llama la atención que por primera vez las empresas certificadoras han entregado cifras acerca de superficie dedicada a la producción de cereales orgánicos. Es así como en

Chile existen 125 ha de cereales certificadas como orgánicas, entre las cuales destacan 48 ha de quínoa (38%) y 47 ha de cebada (38%).

**Recolección silvestre.** En relación a la superficie orgánica certificada dedicada a la recolección silvestre, ésta alcanza a 16.878 ha y se encuentra distribuida en varios proyectos, entre las regiones del Maule y la Araucanía, dedicados a la recolección de rosa mosqueta, hierbas medicinales y mora, entre otros productos, como se puede observar en la Cuadro 5. Los tres mercados de destino de estos productos son la UE, EE.UU. y Japón.

Cuadro 5: Superficie de productos orgánicos de recolección silvestre 2007/08				
Región	Proyecto	Superficie (há.)	Status	Mercado de destino
Maule	Rosa mosqueta	13.651	Org. Rec. Silv.	UE-EEUU
Bío-Bío	Rosa mosqueta	332	Org. Rec. Silv	UE
Bío-Bío	Rosa mosqueta Hierbas medicinales	557	Org. Rec. Silv	UE-EEUU
Bío-Bío	Rosa mosqueta Hoja de zarzamora	600	Org. Rec. Silv	UE-EEUU-Japón
Araucanía	Crataegus Hypericum Mora Rosa mosqueta H. medicinales	1200 538	Org. Rec. Silv	UE-EEUU-Japón
Total		16.878		

Fuente: ODEPA 2008.

Como se puede apreciar en el Cuadro anterior, la mayor superficie orgánica certificada corresponde a 13.651 ha ubicadas en la Región del Maule, que están dedicadas a la recolección de rosa mosqueta con destino a la Unión Europea y a los Estados Unidos y que representan el 81% del total de la superficie de recolección silvestre certificada en el país.

### 2.2.3 Superficie orgánica por región.

La Superficie orgánica por región, durante la temporada 2006-2007, se observa en el Cuadro 6 donde la mayor superficie dedicada a la producción de cultivos orgánicos se encuentra en la Región del Bío Bío, con un total de 1.813 hectáreas, seguida por Valparaíso, con 1.615 ha. En cuanto a la recolección silvestre, la mayor superficie se encuentra en la Región del Maule, con un total de 13.651 ha.

Cuadro 6. Distribución de la superficie orgánica por región del país (2006-2007)						
Región	Cultivos	Recolección silvestre	Tierra en descanso	Vegetación natural	Praderas	Total
I y XV	17	0	0	0	0	17
IV	251	0	54	0	0	305
V	1.615	0	67	1.655	0	3.337
R.M.	1.061	0	1	0	0	1.062
VI	1.406	0	17	13	0	1.436
VII	1.447	13.651	37	256	14	15.406
VIII	1.813	1.946	4	95	10	3.868
IX	615	1.200	0	0	36	1.850
X y XIV	115	0	25	874	0	1.014

Fuente: ODEPA con información de empresas certificadoras. 2007

Si se analizan las regiones según el total del área certificada como orgánica, se observa que la VII Región del Maule es la que presenta mayor superficie, con un total de 15.406 ha. La siguen la VIII Región del Bío Bío y la V Región de Valparaíso.

El VII Censo Nacional Agropecuario y Forestal incluyó por primera vez una pregunta sobre la producción orgánica. Las cifras preliminares al respecto entregadas por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) arrojaron un total de 2.073 informantes que declararon realizar agricultura orgánica en sus predios a lo largo de todo el país. Esta información difiere de la

---

información entregada por las empresas certificadoras, lo que hace pensar en varias posibilidades. La primera, que algunos informantes son orgánicos, pero no están certificados: piensan que su producción es orgánica, pero no lo es al no contar con una certificación. Otra posibilidad es que estén certificados por otra empresa certificadora diferente a las que entregaron información estadística a ODEPA. Debido a estas dudas y a que en el Censo sólo se preguntó si producía orgánicamente, ODEPA contrató al INE para que durante el año 2008 encueste a los 2.073 informantes del Censo, lo que permitirá contar con información detallada de este rubro, tal como tipo de cultivo, superficie, certificación, producción, tipos de insumos usados, mercado de destino (nacional, internacional), etc.

En el Cuadro 7, se muestra un resumen de los principales cultivos orgánicos producidos y certificados, por región del país, para la temporada 2007-2008.

Cuadro 7: Resumen de cultivos orgánicos certificados, por región, en 2007/08								
Rubros	IV	V	RM	VI	VII	VIII	IX	X
Ajos			X					X
Almendros	x		X					
Arándanos		x	X	X	x	x	X	X
Boysonberries					x	x		
Cilantro			X				X	
Cerezos				X	x	x		
Cebolla			X		x	x		
Cebada								X
Chirimoyos			X					
Ciruelos					x			
Melón	x							
Damascos	x							
Espinacas			X					
Espárragos				x	x	x		
Frambuesas			X		x	x	X	
Frutillas	x				x	x		
Medicinales		x				x		X
Kiwi	x				x	x		X
Lechugas		x	X		x			
Limoneros		x	X					
Lúcumos		x						
Manzanos		x	X	x	x	x		X
Menta			X	x				
Mora			X	x	x	x		
Murta								X
Nogal		x						
Naranjos			X					
Olivos	x	x	X	x	x	x		
Paltos	x	x	X			x		
Peral asiático			X					
Pimentón			X	x	x			
Pepinos			X		x			
Praderas	x		X		x	x	X	X
Porotos verdes							X	
Quinoa	x	x						
Radicchio			X		x			



Cuadro 7 : Resumen de cultivos orgánicos certificados, por región, en 2007/08								
Rubros	IV	V	RM	VI	VII	VIII	IX	X
Rosas			X					
Rosa mosqueta						x	x	
Sandía					x			
Semillero			X					
Tomates			X	x	x		x	
Tunas			X					
Uva de Mesa					x	x		
Viñas	x	x	X	x	x	x		
Viveros	x	x						
Zanahoria			X					
Zapallo Italiano			X		x	x		
Zarzaparrilla						x		
Fuente: ODEPA con información de empresas certificadoras Argencert, BCS.								

En resumen, existe una gran variedad de cultivos orgánicos que se producen a lo largo del país y en cada año se incorporan nuevas especies. Distintos tipos de berries orgánicos, como arándanos, frutillas, frambuesas, boysonberries y moras, se producen en todas las regiones del país, especialmente los arándanos, que se encuentran desde la V Región de Valparaíso hasta la Región de los Lagos y que presentaron un fuerte aumento en superficie en la última temporada. Otros dos cultivos orgánicos presentes en muchas regiones son las viñas y los olivos, que se producen desde la IV Región de Coquimbo a la VIII Región del Maule.

En la IV Región de Coquimbo, resalta la producción orgánica de pistachos de exportación para la UE y los EE.UU. (0,75 ha) y melón cornudo o cuke asauras (kiwano en Nueva Zelanda) para el mercado norteamericano (1,4 ha). En la V Región de Valparaíso, donde predomina la producción de paltos, olivos y viñas, se producen además berries y frutales mayores, cuya producción se destina a los mercados de la UE, EE.UU. y Japón y al mercado interno.

---

En la Región Metropolitana, los principales cultivos orgánicos son los olivos y las viñas para los mercados de exportación (UE, EE.UU. y Japón). En esta región se producen además una gran variedad de hortalizas destinadas principalmente a abastecer el mercado interno (supermercados, tiendas especializadas, tiendas de venta por Internet, etc.). También destaca la producción de semillas orgánicas de arúgula, espinaca, lechuga, melón, mizuna, pepino, red chard, red mustard, sandía, tat soi y zapallo.

La VI Región de O'Higgins se caracteriza por la producción de manzanos, cerezos y viñas para los mercados de exportación de la UE y EE.UU. La VII Región del Maule destaca por ser la única región del país donde se puede encontrar uva de mesa orgánica (40 hectáreas), que se destina a los mercados de UE, EE.UU. y Japón. Finalmente, en las regiones de Los Ríos y Los Lagos, destaca la producción de 47 ha de cebada orgánica para los mercados de la UE y EE.UU.

#### **2.2.4 Potencial de crecimiento de la superficie orgánica nacional.**

De la superficie ocupada por cultivos anuales, un porcentaje interesante está en manos de agricultores que trabajan prácticamente sin agroquímicos y que podrían incorporarse a la producción orgánica, es el caso de agricultores del secano de las Regiones VI a X, dedicados al cultivo de cereales, papa y leguminosas de grano.

A esto podemos sumar grandes extensiones dedicadas a la ganadería extensiva, en la zona sur y Norte (ovinos, bovinos y camélidos) su conversión a producción orgánica depende en gran medida de lograr contratos de producción con mercados externos, dada la escasa posibilidad.

Actualmente, la conversión de estos agricultores a producción orgánica depende en gran medida de lograr contratos de producción con mercados externos, dada la escasa posibilidad de conseguir apoyo estatal a través de subsidios o subvenciones.

---

### III. Situación de la agricultura orgánica en la Región de Los Lagos

En la Región de Los Lagos, se han registrado alrededor de 700 hectáreas destinadas a la producción orgánica cuyos principales rubros son: ajos, arándanos, cebada, hierbas medicinales, kiwi, manzana, murtas y praderas.

Considerando que una de las características de la producción agrícola orgánica es su baja escala, pues la producción, salvo en la industria vitivinícola, es asumida por productores medianos y pequeños que presentan, por razones de tamaño, dificultades para abastecer de manera regular y fluida un mercado determinado, la asociatividad constituye una necesidad imperiosa para que los productores orgánicos enfrenten de manera organizada la demanda. En este contexto es que en la Región de Los Lagos se han formado dos asociaciones gremiales de productores orgánicos, como es la A.G. de Chiloé y la A.G. de La Región de Los Lagos.

Dentro de este contexto, en la Provincia de Chiloé, existen otras agrupaciones de pequeños productores asociados de gran relevancia por su potencial de desarrollo orgánico que presentan y por la trayectoria de su trabajo. Estos son:

- Asociación de Pequeños Agricultores de Chiloé (APACH), cuyos principales rubros son producción ovina, miel, hortalizas, papa, berries, quesos y ajo.
- Cooperativa de Trabajo Coipomó cuyos rubros son producción orgánica de ajo, hortalizas y leche.
- Comunidades Huilliches de Coñimó, los principales rubros de la comunidad son: hortalizas, papas, queso, ajo, berries y etnoturismo.
- Grupo de mujeres “ Berries Chiloé” quienes han desarrollado los siguientes cultivos: frambuesas, arándano, frutilla blanca, grosella, murtas, goldenberry y procesados.
- Raíces de Catrumán, los productos que procesan son: pastas de ajo y merkén todos con resolución sanitaria.

Cabe destacar la Cooperativa de Trabajo Coipomó de Ancud, compuesto por un grupo de 9 agricultores, quienes lograron la certificación de producto orgánico para el ajo chilote "elefante" -la primera a nivel nacional- con miras a abrir mercados de exportación y generar nuevas oportunidades productivas. La iniciativa se enmarca en un proyecto cofinanciado por

---

el convenio de innovación para la pequeña agricultura de INDAP y FIA, que asoció a productores de la isla de Chiloé quienes -al tercer año de ejecución del proyecto- esperan generar 30.590 kilos de ajos, que serán embarcados a Estados Unidos.

En esta zona existe un gran potencial, sobre todo a nivel de insumos y como el nivel de intensificación no es tan alto, la reconversión al sistema orgánico se hace bastante fácil, pero lo que falta es mentalizar el concepto, además de la parte de producción, mercado y certificación, para que la gente conozca sobre “ productos orgánicos”. Además, existe una alta calidad de praderas y de ganadería para lo cual sólo se deben incorporar en la zona algunos mecanismos y técnicas nuevas en los predios para que la agricultura orgánica se pueda desarrollar sin ningún inconveniente.

Dada la magnitud y diversidad de esta región, los principales rubros y productos orgánicos que se generan en la región se describen a continuación por provincias:

**Osorno:** Esencialmente de producción ganadera aunque últimamente han cobrado importancia la producción orgánica de berries y algunas hortalizas de exportación la industria de los lácteos es especialmente relevante en la provincia.

**Llanquihue:** Provincia de importancia principalmente ganadera y de productos lácteos. Existe una importante actividad asociada a los cultivos marinos como mitílidos y salmonicultura. La industria del procesamiento es de gran relevancia en esta provincia.

**Chiloé:** Se caracteriza por su extrema subdivisión predial y escaso nivel de regularización de dominios de la tierra. Algunos productos orgánicos a nivel local con potencial de desarrollo en la provincia son el ajo, queso de oveja, miel, berries, papas nativas, productos procesados y hortalizas.

En la Comuna de Ancud, grupos de pequeños agricultores que integran la Asociación de Pequeños Agricultores de Chiloé (APACH) y agricultores de la comunidad Huilliche de Coñimó están potenciando la producción de Berries con una clara visión orgánica en todo su proceso productivo. Los principales cultivos que se están desarrollando son la murta (*Ugni Molinae Turcz.*) cuyo objetivo es la generación de huertos comerciales de murtales naturales

---

con una visión orgánica de producción, y, por otra parte la producción de Goldenberry (*Physalis Peruviana*) tanto para consumo fresco como fabricación de procesados.

**Palena:** Escasa ganadería y agricultura. Gran presencia de acuicultura, especialmente salmonicultura. Deficiente infraestructura de transporte. Algunos productos orgánicos a nivel local como es la miel.

### 3. 1. MARCO NORMATIVO NACIONAL PARA LA CERTIFICACIÓN ORGÁNICA

Actualmente, Chile cuenta con la Ley 20.089 de agricultura orgánica (2006), con su reglamento que se encuentra operativo desde el 1º de febrero del 2007, normas de producción orgánica que oficializó la Contraloría General de la República el 7 de Agosto del 2007.

La ley 20.089, su reglamento y las normas técnicas dan el Marco al Sistema Nacional de Certificación, con productoras/es certificados y con empresas certificadoras independientes, acreditadas y fiscalizadas por el Estado a través del SAG.

#### **Ley para la agricultura orgánica.**

La Ley 20.089 establece un Sistema Nacional de Certificación de Productos Orgánicos Agrícolas, define la autoridad competente que, en este caso corresponde al Servicio Agrícola y Ganadero (SAG). Además la Ley resguarda el término “ ecológico” , “ biológico” u “ orgánico, dicta las Normas Técnicas, crea un registro de empresas certificadoras, define un sello oficial y establece sanciones. Todas estas atribuciones que establece la Ley están en sus 10 artículos:

**Artículo 1:** Regula el sistema Nacional de certificación de Productos Orgánicos Agrícolas.

**Artículo 2:** Define Productos Orgánicos.

**Artículo 3:** Sistema voluntario-Adscritos (Sello oficial).

**Artículo 4:** Autoridad Competente (SAG).

**Artículo 5:** Reglamento y Normas Técnicas.

**Artículos 6, 7 y 8:** Procedimiento (Certificación, Empresas Certificadoras, Productos importados, Uso del sello y tarifas).

---

## **Artículos 9 y 10: Sanciones.**

El Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), es la autoridad competente cuyas atribuciones son:

- a) Ejercer el sistema de control de la producción, comercialización y procesamiento de alimentos orgánicos
- b) Registra y habilita empresas certificadoras.
- c) Monitorea operadores y mercados.
- d) Propone mejoras de normativas orgánicas nacionales.
- e) Aplica sanciones en caso de incumplimiento de las normativas.

## **Normas de producción orgánica.**

La Norma Chilena Oficial de Producción Orgánica es la NCh 2439, Of2004, tiene por objeto establecer los requisitos para la producción, elaboración, etiquetado y comercialización de los productos orgánicos, ecológicos o biológicos la cual fue oficializada el 17 de Agosto del 2004.

La Norma Chilena toma en consideración las directrices de la Comisión del Codex Alimentarius de la FAO/OMS, GL 32 – 1999. Rev 1 – 2001 Directrices para la producción, elaboración, etiquetado y comercialización de alimentos producidos orgánicamente. La norma contiene especificaciones para la producción vegetal orgánica, especificaciones para la producción pecuaria orgánica, especificaciones para la producción apícola orgánica, especificaciones para la producción fúngica orgánica, normas específicas para productos procesados orgánicos; normas específicas para el vino orgánico, a lo que se suma la forma de llevar registros, etiquetados y almacenamiento, envase y etiquetado.

En 1989, la Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM), estableció las Normas Básicas de Producción Orgánica que definen estándares técnicos con prácticas para la producción y manejo de productos, su procesamiento, transporte, almacenaje, envase y etiquetado de rubros agrícolas, pecuarios y agroindustriales y que luego fueron usados como base para el desarrollo de legislaciones nacionales e internacionales.

Las regulaciones básicas de la Unión Europea sobre producción orgánica fueron establecidas en 1991, en el Reglamento del Consejo de Ministros (CEE) N° 2092/91 y en sus enmiendas,

---

donde se establece los requerimientos para la importación de productos provenientes de países fuera de la UE.

EEUU estableció la Ley de Alimentos de Cultivos Orgánicos (OFPA) en 1979 y en febrero del 2001 se publicó el Reglamento que crea el Programa Nacional de Agricultura Orgánica y establece estándares nacionales para la producción orgánica.

Finalmente, el CODEX ALIMENTARIUS elaborado por la FAO y la OMS estableció Normas Básicas de Producción Orgánica que establecen líneas definitorias comunes sobre la producción y comercialización de productos orgánicos para que sean usados por los legisladores.

### **Proceso de Certificación para productos orgánicos.**

La certificación es la forma de garantizar que los productos que se presentan como orgánicos han sido producidos conforme a normas y estándares establecidos. De esta manera, se protege y da confianza a los consumidores, productores y comercializadores. Además, constituye un instrumento de comercialización que permite a los productores acceder a los diferentes mercados

La certificación es un procedimiento aplicado para comprobar que un producto cumple ciertas normas. Estas normas pueden ser formuladas por organismos privados o simplemente por los países a través de la administración pública (norma de la Unión Europea, Japón, EE.UU. etc.).

Para que un producto sea certificado como orgánico, debe comprobarse que todos los operadores de la cadena comercial, entre los que figuran agricultores, transformadores, fabricantes, exportadores, importadores, mayoristas y minoristas, actúan de correspondiente. Normalmente, cada operador de la cadena comercial recibe la certificación de diferentes organismos.

Para que los productores orgánicos accedan a un determinado mercado, sus productos deben haber sido producidos y certificados de acuerdo con las normas (públicas y privadas) aplicables en dicho mercado.

---

En términos generales, el proceso de certificación puede dividirse en dos partes:

- a) la inspección consiste en la revisión en terreno de los procedimientos de producción, procesamiento, transporte y manejo de la documentación. Al final de cada visita, el inspector emite un reporte de inspección para ser analizado por un Comité de Certificación (éste último, en la mayoría de los casos, ubicado físicamente en el país de origen de la entidad certificadora).
- b) la certificación, es el estudio de los reportes que realiza el Comité de Certificación, para posteriormente decidir si los procedimientos se ajustan a las normas y así otorgar los certificados correspondientes.

Además el Comité emite diferentes recomendaciones o cambios que deberían ser incorporados por parte de los solicitantes.

Un **organismo de certificación** puede efectuar sus propias actividades de inspección (control), o puede delegar éstas a organismos externos. Si el órgano de certificación utiliza normas propias, generalmente cuenta con un comité encargado de formularlas y revisarlas.

Los procedimientos de certificación deben permitir el seguimiento y el control desde la producción primaria, pasando por cada una de las fases de transformación hasta llegar al consumidor final. El agricultor, transformador, comerciante o cualquier otro agente que manipule el producto y que requiera certificación, firma un contrato con el organismo de certificación obteniendo su registro. Los agricultores deben presentar información básica sobre su explotación, como superficie, tipo de cultivos, sistema de rotación e historial de manejo en los años anteriores.

Los transformadores y envasadores deben remitir información sobre todo el proceso, capacidades, operaciones etc. El control en terreno es realizado por inspectores que se ajustan a una metodología establecida. La inspección de las explotaciones u operadores abarca: registros, documentación, terrenos e instalaciones, prácticas de producción, insumos y otras materias primas utilizadas.



---

Sin duda que este proceso, junto con establecer la forma de producir en forma orgánica, es la parte mas onerosa para la producción campesina, es la que requiere un apoyo importante y decidido de parte del Estado.

### **3.3.1 Costos de Certificación.**

Para tener una idea del costo que deben soportar los productores agrícolas, se ha consultado con una de las agencias certificadoras con capacidad para emitir certificados reconocidos en el extranjero. Los costes dependen del mercado al que se dirija la exportación. Los paquetes más importantes están diseñados para la Unión Europea y Estados Unidos.

El costo que tiene un programa de certificación “ tipo” esta compuesto por 3 elementos fundamentales:

- Arancel Anual: Se factura y se paga a la firma del convenio. Incluye todos los gastos administrativos, el trámite de acortamiento del periodo de transición (para la UE), todas las comunicaciones y las actualizaciones de la Lista Nacional de productos permitidos y prohibidos del NOP (EE.UU.). Este arancel resulta más caro para exportar a EE.UU.
- Arancel de inspección: Corresponde al pago que hay que hacer por cada inspección del predio necesaria a lo largo del año. La media es de 2 inspecciones al año.
- Arancel de Certificación: Incluye la emisión de “ Certificados Transaccionales” para la operación concreta de exportación, el procesamiento de la trazabilidad y la utilización de la marca de conformidad de la certificadora. Puede ser una cantidad fija o un porcentaje sobre la venta del producto certificado.

Que el arancel de certificación sea fijo o variable determina la cuantía del arancel anual (el arancel de inspección no varía), planteándosele al interesado 2 opciones para la certificación orgánica.

Cuadro 8 COSTOS DE LA CERTIFICACIÓN ORGÁNICA (\$)		
Concepto	Opción 1	Opción 2
1. Arancel Anual	180.000 – 250.000	350.000 – 420.000
2. Arancel de inspección	160.000	160.000
3. Arancel de inspección	0,7% sobre las ventas	25.000 por operación

Fuente: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Chile (2004).

En vista de lo anterior, el que maneje grandes volúmenes de exportación, lógicamente elegiría la opción 2.

Aparte de esos costes monetarios descritos, no hay que olvidar los costes implícitos que tiene para los productores el someterse a una agricultura que, en términos generales, es menos productiva que la convencional y en la que, para alcanzar la certificación que permite afrontar con garantía los mercados internacionales, muchas veces hay que pasar por una etapa de transición de 2 o 3 años en los que la producción está sometida a unos sacrificios que no son recompensados monetariamente (puesto que no se le puede otorgar la certificación).



---

## MERCADO

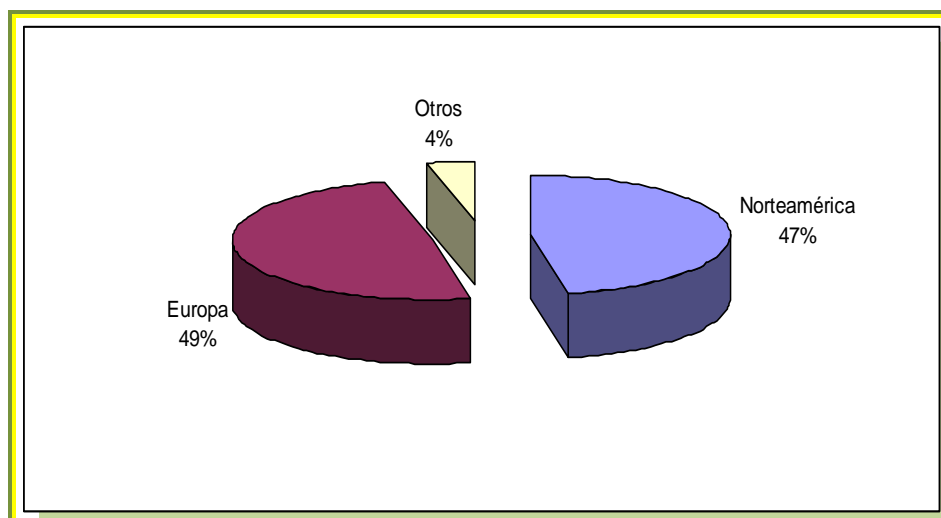
Las ventas mundiales de alimentos y bebidas orgánicas sobrepasaron por primera vez los US\$ 40 mil millones en 2007. Las ventas mundiales alcanzaron a US\$ 38,6 mil millones en 2006, el doble que en 2000, cuando las ventas llegaron a US\$ 18 mil millones. La demanda por productos orgánicos se concentra principalmente en Norteamérica y Europa (casi el 97% de las ventas). Asia, Latinoamérica y Australasia son también importantes productores y exportadores de alimentos orgánicos. La industria de alimentos orgánicos a nivel mundial ha venido experimentando una aguda escasez en la oferta desde 2005. Las excepcionales tasas de crecimiento de la demanda han afectado a casi todos los sectores de la industria de alimentos orgánicos: frutas, hortalizas, bebidas, cereales, granos, semillas, hierbas y condimentos.

### Mercado Internacional

Haciendo un análisis de experiencias internacionales en el mercado de productos orgánicos y la situación de mercado en los principales países de destino de las exportaciones orgánicas chilenas, podemos decir que: Estados Unidos, explica, aproximadamente, un 56% de las remesas chilenas de productos orgánicos; de la Unión Europea, destino aproximado del 34% de este tipo de exportaciones; y, finalmente, Japón, que importa un 7,6% de productos orgánicos desde Chile. Huelga decir que los productos agrícolas de países en vías de desarrollo sólo pueden ser comercializados como productos ecológicos en la Unión Europea, los Estados Unidos y Japón, asegurando el cumplimiento de las respectivas reglamentaciones sobre la agricultura orgánica.

Cabe señalar que el mercado mundial de productos orgánicos se está expandiendo a razón de US\$ 2,4 mil millones al año, aunque las ventas están concentradas en dos regiones: Estados Unidos y la Unión Europea, que capturan poco más del 96% del mercado, según se representa en el Gráfico N° 3.

**Gráfico 3:**  
**Distribución ventas orgánicas a nivel mundial (%)**



Fuente: Elaboración propia en base a The World of Organic Agriculture Statistics & Emerging Trends 2006. Willer, Helga and Minou Youssefi. IFOAM 2006

### **Mercado Nacional**

A pesar de que no existen en Chile, ni en el mundo, glosas especiales para los productos orgánicos, por lo que no se cuenta con cifras oficiales que den cuenta de los volúmenes de productos exportados ni del valor de esta producción, se han realizado algunas investigaciones que entregan una idea de lo que está pasando en relación a la exportación de productos orgánicos en nuestro país. Es así que, según una investigación realizada por ProChile, el valor de las ventas de productos orgánicos al exterior para el período comprendido entre los años 1999 y 2004, habría aumentado de 2,9 millones de dólares a 12,8 millones de dólares.

ODEPA, sobre la base de la superficie certificada por rubro, estima que el valor de los productos orgánicos exportados en 2006, en términos conservadores, alcanzaría a unos 20 millones de dólares.

Cuadro 9: Valor de las exportaciones de productos orgánicos (miles US\$ FOB)		
Año	Valor exportado	Crecimiento (%)
1999	2.900	0,0
2000	4.000	37,9
2001	4.500	12,5
2002	5.000	11,1
2003	8.000	60,0
2004	12.800	60,0
2006	20.000	56,2

Fuente: ODEPA, 2006, con información de ProChile.

Cabe señalar que, de los US\$ 12,8 millones de dólares exportados en el año 2004, la investigación de ProChile determinó que cerca de 6,5 millones de dólares, es decir, un 51 % del total del valor exportado, correspondían a productos frescos, destacando las frutas y verduras orgánicas. Esta misma preferencia por las frutas y verduras orgánicas por parte de los consumidores chilenos, se encontró en un estudio realizado por EMG Consultores, contratado por ODEPA. El estudio entrega los resultados de una encuesta efectuada para el mercado nacional, en la cual los entrevistados manifestaron sus preferencias por 8 categorías de productos orgánicos: frutas, verduras, carnes rojas, carnes blancas, lácteos, vino, bebidas y jugos, y alimentos no perecibles. Las verduras, con 92%, y las frutas, con 90%, fueron las categorías que alcanzaron una mayor preferencia, seguidas por las carnes rojas (67%) y los vinos (54%).

En relación al destino de las exportaciones de productos orgánicos nacionales, según la investigación de ProChile, el principal destino en el año 2004 fue Estados Unidos, con un 58,4% de las ventas. Le sigue en importancia el mercado europeo, con el 29,4% de las exportaciones.

Como se puede apreciar en la Cuadro 10, si bien es cierto el 88% de los productos orgánicos van a los mercados de EE.UU. y la UE, no es menos cierto que este tipo de productos están

siendo exportados, en mayor o menor medida, a países de todos los continentes, entre los cuales destacan Japón, con un 5,7% de las exportaciones, y Canadá, con un 4,9%.

<b>Cuadro10.</b>		
<b>Mercados de destino de las exportaciones de productos orgánicos</b>		
<b>año 2004 (US\$ FOB)</b>		
<b>Mercado</b>	<b>Valor exportado</b>	<b>%</b>
EE.UU.	7.430.100	58,4
Europa	3.740.496	29,4
Japón	725.198	5,7
Canadá	623.416	4,9
Sudamérica	38.168	0,3
Centroamérica	12.723	0,1
Oceanía	38.168	0,3
Oriente	63.614	0,5
Resto de Asia	50.891	0,4
<b>Total</b>	<b>12.722.774</b>	<b>100,0</b>
Fuente: ODEPA, 2006, con información de ProChile.		

Ante la realidad de la Provincia de Chiloé, si bien es cierto que existe claramente un potencial interesante de producción orgánica en distintos rubros, la mirada hacia un mercado externo es una opción más a largo plazo, ya que se requiere obligatoriamente pasar por el proceso de certificación de los productos. Sin embargo, la gran fortaleza con la que cuenta la Provincia de Chiloé es la capacidad de los diferentes grupos de pequeños agricultores, de asociarse y fortalecerse, lo cual hace más fácil y más económico el proceso de certificación con miras a un mercado exterior.

Actualmente el 80% de los productos se comercializan directamente del productor al consumidor o pasan por intermediarios en ferias locales. La venta a supermercados, si bien existe, son de aquellos productos que o están certificados, como es el caso de la Cooperativa Coipomó, o presentan la resolución sanitaria para ese efecto como es el caso del grupo “ Raíces de Catrumán” .

---

## Canales de comercialización de productos orgánicos en Chile.

Con el propósito de identificar y describir los canales internos de comercialización y los puntos de venta de productos orgánicos, EMG Consultores S.A., a través de ODEPA, remitió un conjunto de cartas a diversos actores relevantes del quehacer productivo y gastronómico, a nivel nacional y regional, a saber: Asociación Gremial de Supermercados de Chile; Cámaras de Comercio Regional desde Arica a Punta Arenas; y Asociación Chilena de Gastronomía, ACHIGA, requiriendo información sobre la existencia, entre sus asociados, de productores o intermediarios ligados a la producción, distribución y/o transformación de productos orgánicos.

Mediante un estudio realizado por ODEPA, se logró determinar que los productos orgánicos, que poco a poco comienzan a ser comercializados en Chile, disponen de diversos canales por los cuales transitan desde el productor directo al consumidor, pasando, en algunos casos, por ciertos intermediarios. Lamentablemente, no existen antecedentes que permitan determinar, de manera cuantitativa, la importancia relativa de cada uno de ellos en la cadena de distribución. En concreto, los canales pueden ser agrupados según el siguiente detalle:

- Supermercados y tiendas convencionales: Además de la oferta regular de productos convencionales, algunos de estos supermercados y tiendas han comenzado a ofrecer productos orgánicos, en especial vegetales, frutas, aceite de oliva y vinos.
- Tiendas especializadas: Se trata de comercios orientados a la venta exclusiva de productos orgánicos o de productos naturales, artesanales y orgánicos.
- Ferias Locales: Constituye un espacio en el cual el productor ofrece sus productos orgánicos directamente a los consumidores.
- Ventas por Internet o teléfono: Consiste en la oferta de productos orgánicos a través de páginas web o teléfonos de algunas de las tiendas especializadas.
- Entrega “puerta a puerta” : Constituye una modalidad a “escala humana” de distribución consistente en entregar un pedido, estándar o *ad-hoc* a las necesidades del consumidor, siendo usado de manera regular.
- Restaurantes: Los alimentos orgánicos se están introduciendo en el mercado a través de servicios de alimentación en restaurantes.
- Hoteles: Los alimentos orgánicos están siendo incorporados en los menús de sus restaurantes.



---

#### 4.2.2 Perspectivas de consumo y demanda por productos orgánicos

Los productos orgánicos son reconocidos como productos sanos que se producen respetando el medio ambiente, por lo que su consumo es demandado por millones de personas, y tanto su producción como su demanda se están expandiendo de manera acelerada en el mundo.

Este mayor deseo de los consumidores de adquirir productos sanos, en particular de quienes pertenecen a sociedades con alto poder adquisitivo, está generando una sólida demanda, que en el año 2004 totalizó una cifra cercana a US\$ 28 mil millones. Así mismo, se espera que el valor total de las ventas de productos orgánicos para el año 2010 alcance a US\$ 100 mil millones. De esta manera, el mercado mundial de productos orgánicos se estaría expandiendo fuertemente, aun cuando las ventas están concentradas en dos regiones: Estados Unidos y la Unión Europea.

Tomando en consideración las tendencias de demanda por productos orgánicos a nivel internacional y la inminente entrada en vigencia en Chile de la Ley 20.089 para la Agricultura Orgánica, que regulará el uso del término orgánico, biológico o ecológico, es factible pensar que las exportaciones de estos productos a la mayoría, si no a todos, los destinos posibles para la producción orgánica nacional, seguirán aumentando. Por las mismas razones, en el corto plazo, es posible esperar cambios considerables en la producción interna, tanto por la creciente demanda externa mencionada anteriormente, como también por el aumento de la demanda interna, que se espera genere la puesta en marcha de la nueva regulación.

#### **Apoyos directos a la producción orgánica (público-privado).**

El Ministerio de Agricultura, desde mediados de la década del noventa, en consonancia con los cambios registrados en la legislación e institucionalidad ambiental del país, ha venido, gradualmente, incorporando la dimensión de la sustentabilidad en su quehacer. Recientes intervenciones demuestran que el tema ambiental, en las dos últimas administraciones, ha seguido presente en las preocupaciones de las autoridades ministeriales. Es así como en el documento “ Una Política de Estado para la Agricultura Chilena, período 2000 – 2010” , editado bajo la presidencia de Ricardo Lagos E., se establece como objetivo de la Política de Estado: *Contribuir a un desarrollo del sector agropecuario que permita utilizar plenamente*

---

*todas sus potencialidades y sus recursos productivos, en un marco de sustentabilidad ambiental, económica y social.*

Similar es el planteamiento plasmado en el texto “ Lineamientos Programáticos de la Política Agroalimentaria y Forestal Chilena” , dado a conocer en abril de 2006 por la presidenta Michelle Bachelet J., en el cual se considera: “ ... *promover el uso sustentable de los recursos naturales renovables y la protección de la biodiversidad. Al respecto, será necesario desarrollar actividades destinadas a proteger la estructura, las funciones y la diversidad de los sistemas naturales. Lo anterior significa conservar aquellos procesos ecológicos que mantienen los ecosistemas aptos para la vida. Los recursos naturales renovables, concebidos como capital natural, son una fuente primordial de los insumos en que se basa la producción y se sustenta el sistema económico, además proporcionan servicios ambientales y constituyen nuestro patrimonio de biodiversidad*” .

Si bien es cierto que la agricultura orgánica no ha sido explícitamente mencionada en los documentos de política agrícola, los fundamentos de aquella se asientan de manera natural en los “ postulados ambientalistas” del Ministerio de Agricultura, por lo que se subentiende que dicha Secretaría de Estado debe considerar este tipo de agricultura como una actividad productiva que promueve el crecimiento económico, en un mayor contexto de equidad (al ser emprendida, mayoritariamente por agricultores de la Agricultura Familiar Campesina) y que protege el medio ambiente.

Un aspecto que se debe tener en consideración, a la hora de elaborar la Política de Agricultura Orgánica, es que en Chile no existe un “ mercado de productos orgánicos” , establecido y reconocido, mas bien existen esfuerzos, muchas veces sin coordinación, por acercar una oferta a una demanda ejercida por un grupo de consumidores relativamente pequeño. Las barreras de entrada analizadas precedentemente ofrecen una explicación a este bajo desarrollo.

Por eso se estima que una labor del Ministerio de Agricultura es sentar las bases para la creación de un mercado orgánico. La legislación existente apunta en el sentido correcto de otorgar un marco normativo que ofrezca garantías a los agentes económicos participantes.

---

Un apoyo importante para el desarrollo de la agricultura orgánica nacional se espera sea la puesta en marcha durante el año 2009 de un instrumento de Fomento a la Calidad (FOCAL), específico para este sector, que el Ministerio de Agricultura está trabajando con la CORFO y el sector privado. Se espera que este instrumento apoyare el proceso de conversión (período de transición desde un cultivo convencional a uno orgánico) y certificación de la producción orgánica, mediante su cofinanciamiento.

Por último, se espera que el trabajo realizado por la reestructurada Comisión Nacional de Agricultura Orgánica, instancia público-privada presidida por el Subsecretario de Agricultura, con secretaría técnica en ODEPA, sea la base para avanzar en la solución de algunos de los problemas que persisten en este sector y así lograr un desarrollo de la agricultura orgánica más acorde con las potencialidades que presenta nuestro país para este tipo de producción y con la creciente demanda de los consumidores por estos productos.

Por otra parte, en la Región de Los Lagos existe una serie de apoyos a los que pueden acceder los productores campesinos e indígenas para el desarrollo de una producción orgánica con miras a mercados tanto nacionales como internacionales.

El Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), aplica una política de fomento productivo, cuyo objetivo general es fortalecer el encadenamiento o articulación sustentable de la Agricultura Familiar Campesina, AFC, a sus actuales o potenciales mercados. A través de este objetivo, se busca fortalecer la posición competitiva del sector, así como de sus empresas en los distintos mercados, independiente de sus diversas características. Para ello INDAP cuenta con una plataforma de servicios de fomento para la AFC, cuyos principales instrumentos son:

a) En el ámbito de desarrollo de capital humano.

- Servicios de Asesorías Técnicas (SAT).
- Fondo de Proyectos de Desarrollo Organizacional (PRODES).
- Programa de formación y capacitación Mujer Rural – Convenio INDAP- Prodemu.
- Programa de desarrollo de Emprendedores.
- Programa de Desarrollo Local (PRODESAL).

---

b) En el ámbito de desarrollo de capital productivo.

- Programa de Desarrollo e Inversiones (PDI) (inversión pecuaria, agrícola, riego).
- Sistema de Incentivos para la Recuperación de Suelos Degradados (SIRSD).
- Riego Asociativo.
- Bono legal de Regularización de derechos de agua y tierras.

c) En el ámbito del desarrollo de financiamiento campesino.

- Financiamiento crediticio (Crédito Corto Plazo, Largo Plazo Normal, Largo Plazo Forestal, Largo Plazo Riego).
- Articulación Financiera

d) En el ámbito del desarrollo de mercado.

- Encadenamiento Productivo
- Programa de Alianzas Productivas
- Redes por Rubros.

El Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) tiene a disposición de sus clientes una gama de servicios destinados a posibilitar el acceso a fondos concursables, no reembolsables, destinados a concretar ideas de negocios o a fortalecer las empresas existentes. Estas son:

- Capital Semilla: Fondo concursable, no reembolsable, destinado al desarrollo de nuevos mercados y/o a la consolidación en los actuales mercados, fortaleciendo la innovación de productos, servicios y/o procesos de empresas de menor tamaño, orientándose así al crecimiento y/o consolidación de estas empresas.
- Ferias Libres: Fondo concursable, no reembolsable, que busca modernizar ferias libres organizadas a lo largo del país, en aspectos de infraestructura, gestión empresarial, comercialización de productos, relación con la comunidad, nivel de formalización y fortalecimiento organizacional.

---

Por otra parte, El Programa Chilemprende presente en el territorio de Chiloé, tiene como propósito lograr, en los territorios en que opera, un mejoramiento sustantivo de los niveles de ingresos y de las condiciones de trabajo en el tejido empresarial y laboral, en especial, del ligado a la pequeña y micro empresa y al trabajo independiente. Se aspira a que dichos territorios desarrollen oportunidades de negocios, a partir de sus capacidades endógenas; y entiende como su misión contribuir al establecimiento de acuerdos público privados entre sus actores para los fines señalados. En lo fundamental, esta propuesta apunta a lograr un desarrollo territorial equilibrado del país y fortalecer a la micro y pequeña empresa, la cual es considerada parte de un sector decisivo en el desarrollo de oportunidades económicas, de mejoramiento de los ingresos y del empleo, por cuanto generan dos tercios de los puestos de trabajo.

Con el fin de responder al desafío político y económico de lograr un desarrollo con mayor equidad, la institucionalidad pública ha impulsado programas y acciones de fomento y asistencia técnica dirigidas a promover el desarrollo de la micro y pequeña empresa. Otra línea de acción dirigida a este segmento, ha sido la colaboración con los municipios en el desarrollo de instancias municipales de fomento productivo, en la ampliación de sus facultades en materia económica, y en la constitución de un número creciente de asociaciones de municipios, las que han tendido a incorporar la dimensión del desarrollo económico como base de su acción conjunta.

Cabe señalar, el accionar de la CONADI cuya misión es la de promover, coordinar y ejecutar la acción del Estado en favor del desarrollo integral de las personas y comunidades indígenas, especialmente en lo económico, social y cultural y de impulsar su participación en la vida nacional, a través de la coordinación intersectorial, el financiamiento de iniciativas de inversión y la prestación de servicios a usuarios. Para ello la Institución cuenta con una serie de productos para el financiamiento de iniciativas para la ejecución de fondos como son:

- El Fondo de Desarrollo Indígena (Programa de Desarrollo Indígena).
- Fondo de Cultura y Educación Indígena (Programa Fondo de Cultura y Educación).
- Fondo de Tierras y Aguas Indígenas (Programas de tierras y aguas).
- Fondos para Programa Orígenes.

---

El Fondo para la Innovación Agraria (FIA) también desarrolla un conjunto de líneas de trabajo complementarias, que buscan responder a las necesidades de innovación de la agricultura mediante instrumentos de coordinación sectorial en materia de innovación, financiamiento, apoyo a la formación de las personas, e información y difusión.

FIA busca contribuir a coordinar los esfuerzos que el sector agrario en su conjunto realiza en materia de innovación. Para ello, trabaja permanentemente por identificar, junto con los diversos actores agrarios, los requerimientos de innovación del sector, y por impulsar acciones que respondan a ellos aprovechando las capacidades, recursos e instrumentos del sector público y privado. En esta área FIA coordina un conjunto de Comisiones de Innovación por Cadenas Productivas y Temas de la agricultura, en el marco del trabajo del Consejo para la Innovación Agraria.

Para favorecer la innovación en la agricultura del país, FIA tiene a disposición del sector un conjunto de Instrumentos de financiamiento que buscan apoyar la competitividad que el sector requiere.

Los principales instrumentos que FIA pone a disposición del sector para fomentar la innovación son:

- Proyectos y Estudios de Innovación.
- Programas de Innovación Territorial
- Captación de tecnologías y su difusión en el país, a través de Giras Técnicas, Contratación de Consultores y Participación en Eventos Técnicos.

Todos estos fondos y programas descritos anteriormente tienen como objetivo generar los apoyos necesarios a los que pueden acceder los productores campesinos e indígenas del territorio.



---

## FACTORES QUE LIMITAN EL DESARROLLO EN EL PRODUCCION ORGANICA.

La producción orgánica en Chile se encuentran limitada por una serie de factores que restringen las posibilidades de desarrollo del rubro lo que imposibilita insertarse de manera más competitividad y sustentable en los mercados tanto internos como externos.

### 6.1 Mejoramiento de la información

Uno de los puntos a destacar en el estudio e investigación del “ sector orgánico” es la escasa información disponible, a la vez que dispersa y desactualizada, para consumidores, productores o agentes interesados en conocer más de la agricultura orgánica en nuestro país y su evolución.

Aunque, como se ha visto, este fenómeno no es privativo de Chile, dado que en la Unión Europea, al menos, se tiene la convicción que la ciudadanía desconoce los beneficios de la agricultura orgánica, de ahí que el Plan de Acción Europeo contemple como Acción N° 1, la promoción de la agricultura orgánica.

Está claro que mientras consumidores y productores desconozcan la existencia de este tipo de agricultura, su desarrollo y consolidación en el mercado doméstico será un proceso más dificultoso.

En esta línea se debe consignar la necesidad de establecer dos tipos de acciones diferenciadas para mejorar la información, por un lado generar estadísticas oficiales, confiables y periódicas, referidas al nivel de actividad desplegado por la agricultura orgánica, a fin de disponer de antecedentes fidedignos sobre la evolución de la producción; la superficie cubierta; las especies producidas, los precios y su evolución a través del tiempo; el nivel de exportaciones, en cantidad y valor, como así también su variación; los principales mercados de destino; los productos exportados, en fin, aquellas variables que en definitiva sustentarán de mejor forma el proceso de toma de decisiones y de asignación de recursos; y por otro lado, mejorar la información del público consumidor, donde la campaña de España, debiera ser estudiada con detalle, para ver la factibilidad de replicar en Chile.



---

La apertura en ODEPA, de un “ rubro orgánico” , con un tratamiento similar en términos de recursos, por ejemplo al rubro “ cereales” , “ carne” o “ leche” , significaría forzar a la institución a creación de una infraestructura y red de levantamiento de información orientada a configurar un panorama orgánico periódico. De igual forma, el Servicio Nacional de Aduanas, a petición del Ministerio de Agricultura, debiera generar una glosa específica para las exportaciones orgánicas.

El Censo Agrícola, que se realiza, generalmente cada 10 años, es otra fuente de información que debiera recibir atención en la perspectiva de mejorar el stock de información disponible. En este sentido, se debiera incluir, en el formato censal, preguntas referidas a la producción orgánica.

De todas formas, el mejoramiento de la calidad de la información sobre el mercado orgánico, debe ser considerado en la formulación de una Política Nacional.

## **6.2 Fomento a la investigación.**

El nivel de investigación en Chile, sobre la agricultura orgánica, es incipiente. Como se ha visto, en general, las universidades, salvo honrosas excepciones, no han desarrollado líneas de trabajo permanente, con asignación de recursos de largo plazo. No se estudian nuevas formas de producción orgánica, adaptación de cultivos, métodos de control biológico de plagas.

Esta situación es también replicable, en alguna medida, para los institutos públicos, como el INIA, que han abordado el tema orgánico de manera tangencial, más que nada debido al interés de investigadores individuales que ven en este tipo de agricultura una alternativa productiva sustentable. La extensión, en actividades referidas a la agricultura orgánica, emprendidas por el Estado, es también marginal.

El desarrollo de la agricultura orgánica depende del trabajo de investigación sistemática y no debiera quedar sustentado en el interés de personas individuales, como está ocurriendo en la actualidad.

---

Se sugiere que en las estaciones experimentales del INIA, ubicadas en zonas agroecológicas diversas, se diseñe y establezca un Plan de Investigación de Largo Plazo, con responsables, recursos comprometidos, objetivos, metas y mecanismos de transmisión del conocimiento definidos, que forme parte de la Política Nacional de Agricultura Orgánica.

### **6.3 Fomento a la asociatividad de los productores orgánicos.**

En Chile la asociatividad de los productores agrícolas es un tema controversial, existen más experiencias críticas que éxitos, aunque los hay. Sin embargo, considerando que una de las características de la producción agrícola orgánica es su baja escala, pues la producción, salvo en la industria vitivinícola, es asumida por productores medianos y pequeños que presentan, por razones de tamaño, dificultades para abastecer de manera regular y fluida un mercado determinado, la asociatividad constituye una necesidad imperiosa para que los productores orgánicos enfrenten de manera organizada la demanda, aspecto que debiera estar debidamente cautelado en la Política Nacional.

### **6.4 Factores limitantes en el ámbito tecnología y de producción.**

En este ámbito, el rubro presenta en general un nivel tecnológico deficiente, que se manifiesta en las distintas etapas del proceso productivo y que limita sus posibilidades de entregar una oferta de calidad adecuada y homogénea, con una mayor diversificación en cuanto a especies y variedades, con tecnologías apropiadas a las distintas condiciones agroecológicas donde se desarrolla la producción orgánica con un manejo de poscosecha y una presentación que respondan a los requerimientos de los consumidores.

La carencia de un nivel tecnológico adecuado a las exigencias de los mercados a los cuales es posible acceder, se manifiesta también en el bajo valor agregado de la producción y en los efectos medioambientales negativos que la producción orgánica puede tener en algunos sectores. Asimismo, los niveles de productividad, y por lo tanto la rentabilidad, se ven afectada por las limitaciones tecnológicas.

Entre sus principales causas, esta situación se origina en las deficiencias que hoy existen en materia de transferencia tecnológica y capacitación de los productores, técnicos y

---

profesionales que se desempeñan en las distintas etapas del proceso productivo, así como también en la necesidad de ampliar la investigación de tecnologías de producción.

Las carencias en este ámbito se traducen en una utilización deficiente de los recursos, siempre escasos, lo que genera altos costos de producción y una baja productividad, con la consecuente baja rentabilidad. La calidad de los productos también se ve afectada, lo que se refleja en los bajos precios obtenidos.

- **Insuficiente capacitación en tecnologías de producción.**

El rubro de producción orgánica se enfrenta a una oferta insuficiente en cuanto a calidad de los programas de capacitación en tecnologías de producción, lo que limita sus posibilidades de responder a las crecientes exigencias que impone el mercado. Los programas de capacitación se limitan a contenidos muy generales y no profundizar en aspectos específicos apropiados a las necesidades de los usuarios.

Por otra parte, la oferta de capacitación entrega conocimientos de carácter muy teórico o de difícil aplicación, lo que induce a que el productor no adopte los conocimientos recibidos y los esfuerzos por capacitarse se diluyan.

A lo anterior se suma la carencia de especialistas, tanto profesionales como técnicos, con experiencia afectiva en el proceso productivo orgánico, situación que dificulta la entrega que ellos puedan hacer de conocimientos y experiencias a los productores, de manera de fortalecer la capacidad de éstos de generar productos de calidad con el valor agregado que exigen los mercados.

- **Insuficiente cobertura y calidad de la transferencia tecnológica.**

Las acciones de transferencia no responden de manera específica a las condiciones particulares en que se desenvuelven los productores de las distintas zonas, lo que deriva finalmente en que el productor desconozca las tecnologías apropiadas para obtener resultados productivos que le permitan permanecer y consolidarse en el rubro.

---

Entre las limitaciones que afectan la transferencia tecnológica pueden mencionarse el carácter excesivamente teórico que en ocasiones tienen estas acciones, o bien el hecho de que entreguen contenidos aislados referentes al proceso productivo o de comercialización, en lugar de abordar el proceso completo en forma integral. Asimismo, contribuyen a estas deficiencias la inexistencia de un número adecuado de extensionistas especializados en materias de producción orgánica, la aplicación de metodologías que no son siempre las más apropiadas y el hecho de que los propios productores que son destinatarios de estas acciones muchas veces no valoran adecuadamente la transferencia tecnológica ni tienen claridad sobre el impacto que ella puede tener sobre su actividad.

- **falta de capacidad de gestión en el sector.**

El rubro producción orgánica enfrenta el desafío de mejorar su nivel de competitividad a través de una mejor gestión a lo largo de todo el proceso productivo y comercial, aspecto en el cual presenta aún deficiencias. En la mayoría de los productores y comercializadores que conforman el rubro poseen un incipiente desarrollo de su capacidad de gestión; se desconoce lo que es la gestión en su sentido más amplio como herramienta fundamental para desarrollar la competitividad y se desconocen también instrumentos y técnicas específicas de aplicación. Esto se traduce, por ejemplo, en el hecho de que la gran mayoría de los productores no realiza una planificación de la fase productiva y comercial, lo que afecta su rentabilidad y su competitividad.

Por otra parte, en la fase productiva del negocio agrícola, muchos agricultores no llevan registros de los eventos técnicos y económicos que ocurren en la producción, administración y comercialización de los productos. Esto les impide conocer con detalle su estructura de costos lo que, sumando a la falta de planificación, hace que sus resultados técnicos y económicos se produzcan en un escenario de alta incertidumbre y riesgo.

En el aspecto comercial, el productor se enfrenta normalmente al mercado sin una estrategia comercial definida, lo que agudiza su bajo poder de inserción y negociación con los poderes compradores y limita su capacidad de competir y de encontrar un espacio estable en los mercados. Esta situación se ve acentuada en la medida en que el productor tiene dificultades para interpretar la información o bien no valoriza la importancia que ella tiene para la toma de decisiones.

---

Por otra parte, la posibilidad de optimizar los recursos y racionalizar las acciones tendientes a fortalecer la horticultura, se ve dificultada también por el insuficiente grado de coordinación y articulación ente las diversas instancias de apoyo estatal al rubro hortícola, tanto nacional como regional.

#### **IV. PROPUESTA ESTRATEGICA DEL MUCECH PARA EL DESARROLLO DE LA PRODUCCION ORGANICA EN EL SECTOR DE AGRICULTURA CAMPESINA.**

##### **IV.1 Objetivos de la propuesta**

Los objetivos a los que apunta la propuesta son:

- Incorporar los productores con producción orgánica de la AFC, a la cadena de la producción y exportación de algunos productos orgánicos
- Fortalecer y mejorar la articulación del rubro destinado a producir volúmenes, continuos y de calidad en la AFC para los grandes mercados.
- Aumento de la productividad y mayor grado de especialización (variedades de mayor demanda en el mercado).
- Mejora en la competitividad vía costos y presencia de atributos diferenciados como producto campesino.
- Participación activa de la AFC en la cadena de valor del rubro.

##### **IV.2. Programas.**

En este capítulo se presentan los programas que contienen propuestas, necesidades y requerimientos del mundo campesino para crecer y desarrollarse en la producción orgánica.

###### **IV.2.1 FORMACIÓN DE RECURSOS HUMANOS.**

###### **IV.2.1.1 Requerimientos de carácter general.**

Formalización de los programas de capacitación continua.

---

Financiamiento de cursos, que incluye un sistema pre - Sence adaptado a realidad del rubro y de la Agricultura Campesina.

#### **IV.2.1.2 Requerimientos específicos.**

Capacitación en: Liderazgo, gestión empresarial, Buenas Prácticas Agrícolas, calidad, tratados comerciales, nuevas tecnologías productivas.

#### **IV.2.2. Desarrollo y fortalecimiento de las organizaciones.**

Configuración y/o mejoramiento de la eficacia y eficiencia de cada nivel para articular volúmenes continuos y de calidad.

- Apoyo financiero público sistemático para el potenciamiento e incremento de la participación activa de la AFC en la cadena de valor.
- Fuerte capacitación en temas dirigenciales para cada nivel de responsabilidad en la cadena de valor.
- Estudiar y potenciar las fortalezas y corregir las debilidades de las distintas organizaciones según objetivos perseguidos.
- Mejorar los flujos de información entre dirigentes y base.
- Incorporación de las organizaciones en los procesos de evaluación de políticas, programas y proyectos públicos, cuyos actores sea la agricultura campesina.
- Mejorar las competencias organizacionales en la cadena de valor para sensibilizar a los campesinos no organizados en las ventajas de aunar volúmenes formales, continuos y de calidad.

---

## IV.2.3 Comercialización y mercado

### IV.2.3.1 Comercialización.

- Fortalecer la competencia eficaz y eficiente de la organización campesina para vender, a todo nivel.
- Establecer los mecanismos formales de articulación de volúmenes continuos y de calidad del rubro.
- Disponer de información atinente donde se incluyan aspectos de precios y de preferencias de los consumidores (sistema de monitoreo de consumidores).
- Crear alianzas con otros eslabones de la cadena (una buena acción en esta línea pueden ser los Programas de Desarrollo de Proveedores).
- Participación activa y formal de la AFC en la cadena de valor.
- Mejorar la calidad y homogeneidad de los productos.
- Especialización de la producción, esto permitiría conocer mejor los mercados.

### IV.2.3.2 Mercados

Crear y/o mejorar en las organizaciones campesinas y entre ellas un sistema que permita a los agricultores campesinos contar con información atinente donde se incluyan aspecto de precios y de preferencias de los consumidores, etc. Una opción en esta línea puede ser la implementación de los llamados *sistemas de inteligencia de mercado*. Este servicio vinculado en la organización, es además centro de información para los agricultores.

En este ámbito además:

- Fomentar el desarrollo del mercado nacional.
- Mejorar las condiciones de comercialización de los productos orgánicos.
- Fomentar una mayor inserción de los productos orgánicos en los mercados externos.
- Promover la aplicación de normas de aseguramiento de la calidad de los procesos y productos.

---

## **IV.2.4 Financiamiento y fomento productivo.**

### **IV.2.4.1 Financiamiento.**

- Diversificar las líneas de crédito y aumentar los montos.
- Generar un sistema eficiente de garantías público y privado.
- Simplificar trámites públicos.
- Ajustar crédito a calendario agrícola.
- Priorizar como desafío campesino áreas y/o rubros específicos que requieren financiamiento.

### **IV.2.4.2 Fomento Productivo**

- Apoyo a la utilización de semillas certificadas.
- Apoyo al mejoramiento genético.
- Apoyo en aspectos de infraestructura (parking y clasificación).
- Apoyo del SAG en aspectos fitosanitarios.
- Incorporación de Programas de Buenas Prácticas Agrícolas.
- Desarrollo de un programa de localizaciones para la participación activa de las organizaciones campesinas en la cadena de valor.

## **IV.2.5 Investigación, desarrollo y transferencia tecnológica.**

### **IV.2.5.1 Investigación.**

- Generación de nuevos productos orgánicos, ya sea que correspondan a nuevas especies y variedades, a nuevas formas de presentación y envasado, o a productos con distintos grados de elaboración.
- Tecnologías apropiadas a la producción de productos orgánicos en zonas o regiones de cultivos no tradicionales.
- Mecanización de los procesos productivos.
- Técnicas para la implementación de nuevas formas de procesamiento y transformación agroindustrial.



- 
- Tecnologías de embalaje asociadas a las diversas formas y condiciones de transporte.
  - Fomentar la realización de investigación coordinadamente en centros de investigación y empresas del sector privado.
  - Vincular la acción de investigadores nacionales con investigadores extranjeros, mediante convenios de cooperación técnica.
  - Promover la realización de seminarios con el objetivo de mostrar avances y difundir la investigación realizada.
  - Mercados tanto desde la perspectiva cualitativa como cuantitativa.
  - Costos de producción y dimensión óptima de cada cultivo.
  -

Promover que las instituciones de investigación se incorporen en la problemática de la agricultura campesina (vinculo empresa campesina con instituciones de investigación).

#### **IV.2.5.2 Desarrollo.**

- Apoyo a la diversificación productiva.
- Reforzar el instrumental público para el mejoramiento del manejo.

#### **IV. 2.5.3. Transferencia Tecnológica.**

- Falta financiamiento público adecuado para desarrollar y/o implementar las mejoras tecnológicas propuestas, en consecuencia, se requiere apoyo financiero para su correcta implementación.
- Generar y/o fortalecer capacidades técnicas y profesionales en las organizaciones campesinas en metodología de trabajo de transferencias y especializar transferencistas en producción de orgánicos. Se incluye también la necesidad de experiencias de capacitación en el predio.
- Mejorar la información en cuanto a oportunidades de acceso a transferencia.
- Incorporar el tema de la calidad en la transferencia.
- Desburocratizar la Transferencia Tecnológica publica hacia la AFC.

MUCECH  
Septiembre 2008

---

## V. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS EN HORTALIZAS DE FRUTO AL AIRE LIBRE.

Este capítulo se incluye porque es fundamental que primero los productores de hortalizas se ajusten a las exigencias de la Buenas Prácticas Agrícolas, de tal manera que produzcan productos sanos, de calidad y que no produzcan deterioro en el medio ambiente, entendiendo que las exigencia de buenas practicas manufactureras de los congelados las deben resolver las agroindustrias, etapa en la que los pequeños productores están lejos de asumir.

### V.1.- Introducción

A nivel internacional se han desarrollado nuevos conceptos de calidad que no sólo consideran las características físicas y de calidad de los productos agrícolas comercializados, sino también aspectos como la sanidad del producto y su impacto en el medio ambiente. En este contexto surge una ordenación de labores que se denominan Buenas Prácticas Agrícolas.

Las Buenas Prácticas Agrícolas incluyen las acciones involucradas en la producción primaria, desde la preparación del terreno, la cosecha, el embalaje, hasta el transporte del producto, de manera de asegurar la sanidad de éste, minimizar el impacto de la producción en el medio ambiente y proteger la salud y bienestar de los trabajadores. Para ello se hace necesario mantener documentación y registros que permitan garantizar el buen cumplimiento de estas especificaciones, y así, asegurar la calidad del producto al consumidor.

Cabe destacar que la aplicación de las Buenas Prácticas Agrícolas, estará sujeto a la **voluntad** del productor y al compromiso e interés que presente para su implementación. Este documento presenta las especificaciones técnicas de Buenas Prácticas Agrícolas referentes a la producción de hortalizas de fruto al aire libre, además de las especificaciones para la producción de almácigos, tanto en suelo, como en contenedores. Este documento está **diseñado para productores de mediana escala** que tienen trabajadores para el manejo de sus huertos, pero las prácticas que se señalan sirven también como **orientación** para los pequeños productores, los que pueden utilizar las recomendaciones que estiman les sean de ayuda.

En este documento están las generalidades respecto a como se debe hacer una buena explotación agrícola de los hortalizas, pero si el productor quiere y puede exportar debe hacerse **asesorar** por especialistas que le indiquen con exactitud cuales son los detalles de cada etapa para que el producto cumpla con los requisitos del mercado internacional.

### V. 2.- Cultivo.

La producción al aire libre, es la manera habitual de producir hortalizas en el país. Es el sistema que resulta más económico debido a que no necesita una gran infraestructura de producción y está orientado a los cultivos hortícolas más extensivos o para fines agroindustriales.

Las hortalizas producidas al aire libre, se pueden cultivar bajo dos modalidades distintas: de almácigo y posterior trasplante, o bien realizarse por siembra directa de la semilla en el terreno definitivo.

---

Se debe llevar **registro** de las actividades desarrolladas con el propósito de lograr el seguimiento de las condiciones de producción de un determinado cuartel o potrero, por ello la información debe estar siempre referida por cuartel o potrero.

A fin de poder demostrar frente a cualquier eventualidad la historia previa del predio, es necesario mantener archivados los registros por el período que se determine entre los agentes involucrados en la comercialización de los productos en cuestión o por las normas vigentes.

El terreno debe contar con la disponibilidad segura de agua para riego, tanto en cantidad como en calidad. El suelo no debe presentar restricciones físicas para el desarrollo radicular como son las napas freáticas superficiales, toscas, etc. Además de poseer nula o muy baja condición salina o sódica.

Evaluar los usos previos del suelo a cultivar, al menos en los últimos 5 años, para identificar las posibles fuentes o peligros potenciales biológicos, químicos y físicos. Se deben conocer los tipos de plagas, enfermedades y malezas, existentes en la zona, sus hábitos y ciclos de vida o época del año en que se presentan, su frecuencia e intensidad, etc., para la elección de la variedad, la programación de la fecha de siembra y el manejo preventivo.

Al efectuar rotación de cultivos, se debe llevar un registro de ellas, indicando a lo menos, tipo de cultivo, fecha de siembra, fecha de cosecha y fechas de barbecho. En caso que no se efectúe rotación, se debe indicar el por qué.

Una vez elegido el terreno, se debe confeccionar un croquis o plano donde se indique la información que identifique a la unidad productiva.

La preparación del terreno donde se va a transplantar o sembrar en forma directa, debe realizarse en forma oportuna y con anticipación para lograr buenos resultados, usándose los implementos adecuados. Se debe considerar el diseño y longitud de cada surco o hilera, se debe trazar las correctas acequias de riego (cabeceras), y las de desagüe o recibidoras.

Antes de comenzar con la plantación se debe regar para facilitar el trasplante y marcar el nivel donde deben ir las plantas, para que el agua de los riegos sucesivos no llegue a humedecer ni menos tocar el cuello de ellas, punto de entrada de enfermedades.

Se deben seleccionar variedades resistentes, considerando los antecedentes fitosanitarios, del suelo y del clima, principalmente, del área donde se cultivará.

Existe una directa relación entre densidad de plantación y la incidencia de plagas, enfermedades y malezas que pudieren afectar los cultivos. Es por esto que en la determinación del número de plantas y su distribución, se deben considerar, las características de las plantas, ubicación del sistema de fructificación, grado de crecimiento del follaje de las plantas, hábitos de crecimiento de la variedad, época de cultivo, sistema de producción, medio ambiente, localidad o ubicación del cultivo, condiciones de temperatura, ventilación y humedad relativa del área de ubicación del cultivo.

Para el trasplante, colocar la planta sobre el nivel de marcación del agua del riego de preplantación, evitando que el agua de los riegos posteriores llegue al cuello de las plantas. Al

---

momento de realizar la plantación, se deben descartar todas las plantas que presenten algún signo de debilidad o daño.

En casos en que las condiciones climáticas no sean las más favorables, o la producción esté orientada a primores, se debe usar algún sistema de protección del cultivo, sobretodo durante los primeros estados de desarrollo.

### **Sistema de cultivo**

Existen una serie de sistemas de cultivos que pueden ser utilizados en hortalizas de frutos, dependiendo del destino de la producción y del nivel económico que tenga el agricultor, siendo lo más importante, la elección de aquellos que favorezcan las mejores condiciones de ventilación del cultivo y que eviten que los frutos tengan contacto con el suelo y/o aguas de riego, y que conserven los recursos naturales.

La práctica de deshoje, se debe realizar en todas aquellas plantas que presentan un excesivo vigor o cuando las condiciones de ventilación del cultivo sean afectadas, existiendo un riesgo potencial de enfermedades.

Los animales de **trabajo** que se utilicen para determinadas labores en el predio, deben mantenerse controlados sanitariamente. Estos animales no pueden permanecer en el campo durante el tiempo que no realicen labores. No deben ingresar **otros animales** a las zonas de plantación, bodegas u otras instalaciones. Para lo cual deben existir cercos en buen estado para impedir el ingreso de los animales a estas áreas. Deben colocarse letreros indicando esta prohibición.

### **V. 3.- Riego.**

La frecuencia de los riegos debe estar basada en las condiciones climáticas, tamaño de la planta y el estado de desarrollo que éstas tengan. Se debe evitar que las plantas sean sometidas a un régimen de escasez de agua, principalmente durante la floración y formación de frutos, así como tampoco, a excesos de humedad. Cualquiera de las dos situaciones, repercutirá directamente en los aspectos sanitarios de las plantas.

Se debe evitar que el agua tenga contacto con la planta y especialmente con los frutos. El riego debe asegurar el uso racional del recurso agua, por lo que se debe utilizar el sistema más eficiente y práctico comercialmente.

Se debe considerar las, características físicas de las plantas, cercanía del fruto al suelo, demandas de agua del cultivo para cada estado de desarrollo, tipo de suelo.

Se debe mantener **registros** del uso de agua para riego, registrando los análisis efectuados al agua, indicando fecha de la toma de muestra, sitio de la muestra, resultados y conformidad con los resultados.

### **Uso del agua.**

---

Se debe identificar las fuentes de agua que se utilizan en el predio, su sistema de distribución, los posibles riesgos de contaminación del agua para así, destinarla a distintos usos (lavado, riego, bebida, etc.), según este riesgo.

Si el agua proviene de pozos profundos o norias, éstos deben mantenerse en buen estado, deben contar con protecciones sanitarias en sus bordes para así evitar la contaminación del agua y de los sistemas de extracción.

El agua utilizada para riego debe cumplir con los requisitos, tanto químicos como bacteriológicos, explicitados en la Norma Chilena Oficial. Nunca se deben utilizar aguas residuales para riego.

El agua utilizada en el lavado del producto cosechado debe ser potable o potabilizada, lo mismo para el lavado de herramientas o instrumentos para la faena. En el caso de ser reutilizada, debe estar filtrada.

El agua utilizada en pulverizaciones, desde al menos 30 días antes de la cosecha, debe ser de calidad potable. En todas las faenas del predio se debe contar con agua potable o potabilizada, destinada a la bebida y lavado de manos del personal. Si esta agua proviene de pozos profundos o norias debe contar con la autorización del Servicio de Salud correspondiente. Estos pozos o norias deben contar con protecciones sanitarias en sus bordes para así evitar la contaminación del agua y de los sistemas de extracción.

Se debe efectuar a lo menos un análisis microbiológico anual al agua potable o potabilizada destinada al consumo del personal en las faenas. Se recomienda que este análisis se realice al inicio de la temporada.

#### **V. 4.- Fertilización.**

En las hortalizas, los sistemas de fertilización son los tradicionalmente utilizados para cualquier cultivo. La mezcla de fertilizantes a utilizar debe estar acorde con un programa de fertilización que permita suplir, las deficiencias de nutrientes según los análisis desarrollados.

El suministro del tipo y cantidad de nutrientes debe efectuarse según las normas indicadas por los especialistas de acuerdo al clima, a la época, a las necesidades de cada hortaliza y de su variedad y del tipo de suelo.

Todas las aplicaciones de fertilizantes deben ser **registradas**, indicando cuartel o potrero donde se aplicó, especie cultivada, estado de la planta, producto, dosis, forma y fecha de aplicación, técnico que recomendó la aplicación y el aplicador que se usó. Se deben registrar las regulaciones de las máquinas de aplicación y la mantención anual de estas.

En caso que se generen los abonos en el propio predio se debe considerar:

La preparación del abono se debe realizar en un lugar retirado de las instalaciones del predio y de fuentes de agua que puedan resultar contaminadas. El uso de **abono orgánico** ha demostrado tener buenos efectos sobre los rendimientos de las hortalizas, con una notable mejoría de las características físicas del suelo. Sin embargo, para evitar los riesgos de contaminación microbiológica y toxicidad, su aplicación debe realizarse con antelación al

---

momento de siembra o plantación. Para evitar estos problemas, el abono debe quedar bien incorporado al suelo a través de una buena preparación de suelo.

Para cumplir con los puntos del programa de fertilización, se debe realizar un análisis del suelo o sustrato en un laboratorio especializado, previo a la plantación, al inicio de la temporada o, bien anualmente.

Toda aplicación de abono orgánico debe quedar **registrada**, indicándose fecha de aplicación, cuartel o potrero, especie vegetal, estado de la planta, tipo de abono, volumen/ha., forma de aplicación.

Debe existir un **registro** del proceso al que fue sometido el abono orgánico, o bien un certificado emitido por el proveedor de éste, que de fe de su calidad. El registro o el certificado debe incluir tipo de tratamiento, fecha de inicio y término de éste y sitio donde se efectuó.

#### **V. 5.- Control de malezas, enfermedades vectores y plagas.**

El cultivo de hortalizas, como el de cualquier otra especie, es conveniente que se desarrolle sin competencia de malezas, sobre todo en los primeros estados, para esto se deben realizar oportunamente limpiezas manuales sobre la hilera y/o con cultivadoras.

El control químico, queda limitado solamente a aquellos casos en que no sea posible efectuar otro tipo de controles, o que éstos sean inconvenientes.

Todo sistema productivo debe contar con un programa de control de vectores y plagas, considerando las condiciones de cada predio, pero haciendo hincapié en las bodegas de almacenamiento y lugares donde se procesen los productos finales. En este programa se debe definir, lista de productos utilizados, su forma de aplicación, mapa de ubicación de los cebos numerados, considerando como mínimo un cerco perimetral.

Un reporte de la efectividad del procedimiento empleado, para lo cual se deben monitorear frecuentemente las instalaciones en busca de vectores o plagas.

Los productos químicos utilizados para el control de vectores y plagas deben contar con el registro y la aprobación de la autoridad competente. La aplicación de estos productos debe ajustarse a la legislación vigente. Como medidas de prevención se deben mantener las instalaciones prediales ordenadas y limpias.

Se debe minimizar la presencia de material orgánico, (descomposición de materia orgánica no controlada), que propicie condiciones para la proliferación de moscas u otro tipo de insectos.

#### **Control de plagas.**

En general, para el control de plagas que atacan las hortalizas, se debe hacer un monitoreo de la población de insectos: Para esto se pueden utilizar trampas de feromonas u otros atrayentes para poder determinar el instante en que se debe realizar un control para evitar el daño económico del cultivo. El monitoreo debe comenzar desde el almácigo en adelante. Otra

---

forma de monitorear las poblaciones, es visualmente, por ejemplo, haciendo un recuento de folíolos con daños, comparándolos con la información existente.

Prácticas culturales: Se debe hacer una oportuna y adecuada eliminación de todos los restos vegetales de las plantas afectadas y hospederos alternantes, en los cultivos y en las cercanías.

Control biológico: Existe una serie de especies que corresponden a enemigos naturales para las distintas plagas, que pueden ser liberados para disminuir la población del insecto que constituye la plaga.

Uso de plaguicidas: La aplicación de productos químicos para el control de las plagas, debe realizarse siguiendo las indicaciones de la etiqueta del producto y según las especificaciones del capítulo Uso de Productos Fitosanitarios, teniendo especial cuidado en el conocimiento de la biología del insecto y sus fluctuaciones en la localidad donde se cultivará, y en usar pesticidas que no interfieran con las poblaciones de enemigos naturales.

Es necesario **registrar** las acciones realizadas para el control de vectores y plagas además se debe indicar, producto utilizado, forma de aplicación, inspecciones realizadas y sus resultados, reporte de efectividad.

### **Control de enfermedades.**

En general, para el control de enfermedades en hortalizas, como para cualquier otra especie, se debe hacer un programa, donde se considere la integración de todas las posibilidades de control, para tender a un uso racional de los productos fitosanitarios, causando el mínimo impacto ambiental, económico y de inocuidad alimentaria.

A continuación se analizan las medidas de control para las principales enfermedades descritas para hortalizas al aire libre.

### **Enfermedades fungosas.**

Para evitar el desarrollo de enfermedades de origen fungoso, es importante conocer la historia del predio, especialmente evaluar la eventual presencia de patógenos u otros agentes contaminantes.

Se deben usar semillas sanas, evitando la contaminación con inóculos de hongos que contengan las semillas.

Se recomienda utilizar variedades resistentes a las enfermedades causadas por hongos. Como medida de prevención se debe mantener un régimen nutricional e hídrico adecuado, evitando la posibilidad de pudrición, partiduras de fruto, pudriciones apicales en los frutos y otros.

Es importante, también, eliminar malezas que puedan ser hospederos alternantes de las enfermedades más frecuentes. Se recomienda aplicar fungicidas al follaje ante la aparición de los primeros síntomas, para esto se deben monitorear constantemente los cultivos. La aplicación de fungicidas debe seguir las indicaciones de la etiqueta del producto y las especificaciones del capítulo Uso de Productos Fitosanitarios

---

### **Enfermedades bacterianas.**

Para evitar el desarrollo de enfermedades de origen bacteriano, las buenas prácticas recomiendan tomar las medidas de prevención de enfermedades de origen bacteriano. Es importante conocer la historia del predio especialmente para determinar la eventual presencia de patógenos u otros agentes contaminantes, es también importante utilizar variedades resistentes a las enfermedades bacterianas y semillas desinfectadas.

Desinfectar el suelo donde realizará los almácigos, favoreciendo el uso de técnicas que no dañen el medio ambiente y eliminar las malezas.

### **Enfermedades virales..**

Para evitar el desarrollo de enfermedades virales, es necesario conocer la historia previa del terreno para determinar la presencia de eventuales contaminantes, no utilizar variedades susceptibles a virosis en terrenos donde se haya presentado algún caso, se deben utilizar variedades resistentes a lo agentes patológicos existentes.

Se deben utilizar semillas sanas o bien realizar la desinfección de éstas, si no se tiene certeza de su condición.

En general se deben utilizar prácticas que preserven la sanidad del cultivo y eviten la contaminación o contagio con otros cultivos que se presume tienen alguna posibilidad de enfermedad.

### **Enfermedades con desórdenes fisiológicos.**

Para solucionarlos o minimizarlos se recomienda usar variedades tolerantes o resistentes según sea el desorden fisiológico, su control se logra manejando adecuadamente los riegos, para no provocar irregularidades en el abastecimiento hídrico de las plantas.

### **V. 6.- Uso de productos fitosanitarios.**

La protección de los cultivos contra plagas, enfermedades y malezas, debe desarrollarse sobre las bases de un manejo integrado de plagas, con la mínima cantidad de fitosanitarios y con el menor impacto ambiental posible, así como favoreciendo el uso de los métodos no químicos (biológico, culturales y mecánicos). Para el uso de productos fitosanitarios, estos deben cumplir ciertos requisitos básicos, como es la elección adecuada del producto, el uso de productos autorizados en Chile, como lo establece la legislación nacional. Solamente se deben utilizar productos con recomendación de uso para la especie. El productor debe verificar en la etiqueta, la sección "RECOMENDACIONES DE USO", donde debe aparecer el cultivo en el cual se utilizará el producto. De no figurar en la etiqueta el cultivo, significa que el producto no está autorizado para ser usado en él, debiendo cambiar el fitosanitario a uno que sí lo indique.

Las recomendaciones de aplicación deben ser las indicadas en la etiqueta del fitosanitario y estar respaldadas por escrito por un asesor capacitado o profesional competente.



---

Toda aplicación de productos fitosanitarios, ya sea solos o en mezclas, debe ser **registrada** con el mayor detalle posible. (persona que lo aplicó, que producto aplicó, fecha, dosis, superficie aplicada).

### **Aplicación de fitosanitarios**

Antes, durante y después de la aplicación de los productos fitosanitarios, la empresa o el encargado debe adoptar las precauciones necesarias para la debida protección contra riesgos de intoxicación, ya sea por contaminación directa o indirecta. Así mismo debe tomar las precauciones para evitar el derrame de pesticidas a suelos, plantas, agua, etc.

Para la aplicación del producto se debe leer detenidamente la etiqueta del envase y seguir las instrucciones del fabricante del producto.

### **Equipamiento de protección personal**

El personal debe utilizar los elementos de protección acordes al producto que se está aplicando, según lo que se indica en la etiqueta del fitosanitario. En caso de aplicar mezclas, deberán usarse las protecciones indicadas por el producto de mayor toxicidad o aquel que requiera mayores precauciones.

Los equipos utilizados para la aplicación, deben ser rigurosamente lavados, esto incluye al equipamiento de protección personal. Todo el personal que trabaja en la dosificación y aplicación de productos fitosanitarios debe ducharse una vez terminadas sus faenas con dichos productos.

Se recomienda que los trabajadores que manipulan productos fitosanitarios sean sometidos al examen médico preventivo que les garantiza el régimen de salud al que se encuentran adscritos, con la periodicidad que en él se establezca. Se debe llevar registro de todo lo realizado.

Todo el personal que maneja productos fitosanitarios, debe tener a su disposición todos los elementos de seguridad necesarios para su protección, los cuales se especifican en las etiquetas de cada producto y, por lo tanto ser acordes a la sustancia que se está manipulando. Debe disponerse de lentes, guantes, mascarilla, trajes impermeables completos y botas, en cantidad necesaria para las personas que trabajan con estos productos.

Estos elementos deben encontrarse en buen estado, de no ser así, no cumplen su función. Los elementos de protección personal deben estar adecuadamente guardados, preferentemente, colgados. Los guantes, mascarillas y lentes pueden estar en estanterías o guardados en casilleros, pero siempre permitiendo su ventilación. Todos los elementos de seguridad deben ser guardados limpios. Estos elementos no deben guardarse en la bodega de Productos Fitosanitarios.

### **V.7.- Manejo de residuos plásticos agrícolas.**

El uso de plásticos en la agricultura es una práctica bastante común en Chile, y que ha generado grandes beneficios para el sector hortofrutícola nacional. En el cultivo de hortalizas al aire libre, los plásticos se utilizan como protectores en almacigueras, en invernaderos de

---

primores, en el sellamiento de terreno para los tratamientos de desinfección de suelo, en sistemas de regadío (tuberías, mangueras, cintas, etc), entre otros. Sin embargo la utilización de ellos, también ha traído problemas, debido a los residuos generados y a cómo manejarlos.

La utilización y disposición de los plásticos debe realizarse bajo la premisa de reducir a lo mínimo necesario su uso, reutilizarlos y reciclarlos cada vez que sea posible, de manera de minimizar el impacto de éstos en el medio ambiente. Por lo tanto es importante que los productores y la población en general, tome conciencia de la problemática generada por estos residuos. Para ello es necesario considerar que si no son necesarios en la explotación debe buscarse la forma de eliminarlos, ya sea vendiéndolos o buscando de que las municipalidades del sector les ayude a eliminar estos elementos que se considerarían como basura y que son fuente de contagio y de desorden

#### **V. 8.- Cosecha.**

El momento más adecuado de cosecha está dado por las preferencias del mercado, el tiempo que demora el producto en llegar desde el campo del productor al consumidor y/o del destino de la producción, ya sea semillas, agroindustria o consumo en fresco. Así como en todas las actividades de la explotación se debe actuar con limpieza y con las prácticas más apegadas a la sanidad del producto, cuidando su integridad. El personal que trabaja en la recolección de los frutos debe estar capacitado en esta faena, especialmente en el manejo higiénico del producto, se les debe instruir para separar y no utilizar materiales y contenedores sucios. Nunca se debe permitir el ingreso de animales a los sectores de cultivo y de acopio de productos cosechados.

La selección de los frutos a comercializar, se debe hacer descartando todos aquellos que presentan algún grado de descomposición o daño mecánico, eliminar en forma adecuada los frutos descartados. No se debe olvidar que pueden servir de agentes de plagas y/o enfermedades.

Todas las operaciones de selección y clasificación se deben efectuar en instalaciones o áreas que posean condiciones de higiene y seguridad controladas.

Tanto el personal que labora en la selección de las hortalizas, como los materiales y elementos de trabajo deben cumplir con condiciones de higiene adecuadas al manejo de un producto alimenticio.

Se debe embalar en forma cuidadosa para evitar daño a los frutos. El personal que participa en las faenas de embalaje debe disponer de las instalaciones necesarias para su higiene y hacer uso de ellas. Al igual que en los otros procesos, el personal que participa en la cosecha, transporte, embalaje, manejo de materiales y almacenamiento, debe cumplir estrictamente con las medidas de higiene y de salud del personal, y mantener los cuidados necesarios para evitar la contaminación del producto.

#### **V. 9.- Almacenamiento.**

El proceso de comercialización se debe realizar lo antes posible, para evitar el deterioro del producto durante el almacenamiento. Para el almacenamiento del **producto cosechado**, el

---

lugar seleccionado debe ser un sitio adecuado para el almacenamiento de frutos, bastante ventilada y con facilidad para ser limpiada.

Cumplir con un adecuado aislamiento y resguardo. Tener las protecciones necesarias contra insectos y plagas. Además debe contar con los resguardos para impedir el ingreso de distinto tipo de animales. Las personas que laboren en estos recintos deben cumplir con las normas higiénicas correspondientes.

En el caso de los **fitosanitarios**, debe existir una bodega especial de uso exclusivo y completamente aislado de los productos.

En los casos en que el predio tenga una bodega central de fitosanitarios y de ahí se establece la distribución, para eso debe estar cerca de los sitios de aplicación, debe ser de construcción sólida, y las murallas y techos deben ser y cerrados para evitar el ingreso de lluvia, animales u otros, pero debe permitir una adecuada ventilación, ser resistente al fuego, tener pisos lisos e impermeables, paredes lisas y lavables y contar con un sistema de contención de derrames.

El área de almacenamiento de los **fertilizantes** debe ser techada, estar limpia y seca. Los fertilizantes deben almacenarse separados de otros productos, especialmente de los fitosanitarios. Se recomienda que sea sobre pallets o tarimas, de manera de evitar que se humedezcan y en sus envases originales, o en un lugar debidamente identificado si se encuentra a granel. La zona de almacenamiento de fertilizantes debe estar debidamente señalizada. El área de almacenamiento de fertilizantes debe incluirse en el programa de control de roedores del predio. Se debe mantener, en el área de almacenamiento, un registro de las existencias de fertilizantes actualizada.

Los lugares de almacenamiento de **abonos orgánicos** deben estar situados lo más distante posible de las áreas de producción y manipulación del producto o envases de éste. Las condiciones de almacenamiento, deben evitar el escurrimiento a recursos hídricos superficiales y la lixiviación en recursos hídricos subterráneos, además de evitar la diseminación por viento. Se debe evitar el tránsito de maquinarias y personas por sobre los lugares de almacenamiento de abono orgánico

#### **V.10.- Transporte de la producción.**

El medio de transporte del producto, tanto dentro del predio, como hacia el exterior, debe estar limpio y en buen estado. Se deben revisar sus paredes y piso.

El estado del vehículo debe ser el adecuado para que se realice el viaje de forma segura, tanto para la carga como para el conductor. Es recomendable que el transporte se efectúe con el producto protegido, para evitar contaminación y daños. Se debe emitir la documentación reglamentaria para el transporte de la producción, según lo dispuesto por el Servicio de Impuestos Internos.

El conductor debe estar debidamente capacitado para realizar esta labor, y debe existir un registro de esta capacitación. El transporte de productos fitosanitarios se debe realizar de manera exclusiva, es decir no se deben transportar con otros productos, El vehículo debe tener la ventilación adecuada y contenedores para el almacenamiento de los productos

---

## **V. 11.- Capacitación.**

Todo el personal que labora en el predio, debe recibir capacitación en las labores que realiza y sobre higiene para el manejo de los productos e higiene personal. Las normas entregadas en las actividades de capacitación deben ser proporcionadas por escrito y de manera entendible para el personal. Esta capacitación debe ser efectuada por institución, profesional o monitor con experiencia comprobable en el tema.

Cada capacitación debe quedar **registrada** y contar con un certificado de asistencia o aprobación. Se debe indicar tema de capacitación, fecha, encargado de la capacitación, nombre y firma del participante. Estos documentos deben quedar archivados. Cada vez que ingrese un nuevo trabajador o que una persona sea removida de una función a otra, debe capacitarse en su nueva labor.

Todo el personal que prepare, manipule y aplique productos fitosanitarios debe estar capacitado sobre estas materias y en el uso del equipamiento de protección personal. El entrenamiento debe ser entregado por alguna entidad de capacitación formal. Debe quedar registro de estas capacitaciones.

## **V. 12. Eliminación de envases.**

Para la eliminación de los envases desocupados durante la aplicación de algún fitosanitario, se debe efectuar primero la técnica del triple lavado, lo que asegura la inocuidad de los envases. Posteriormente romperlo con el fin de inutilizarlo.

Los envases inutilizados deben almacenarse en un sitio cerrado y exclusivo para este uso. Puede ser algún contenedor, estante, cajón con tapa etc., con llave y debidamente identificado. Aquellos envases a los que no se les ha efectuado triple lavado deben almacenarse separadamente. En ningún caso deben quemarse o enterrarse en el predio.

En aquellos sectores donde funcionen, los agricultores deben enviar sus envases vacíos (con triple lavado e inutilizado), a los centros de acopio autorizados y guardar archivadas las guías de recepción que les entreguen en dichos centros. Si no existen centros de acopio, los envases se deben almacenar según lo mencionado anteriormente. Nunca reutilizar los envases.

## **V.13.- Condiciones de trabajo y de los trabajadores.**

Uno de los ejes fundamentales de las Buenas Prácticas Agrícolas es la protección a los trabajadores de los predios agrícolas. Para esto se deben cumplir las especificaciones que se mencionan en la legislación relacionada al tema.

Cabe destacar que todos los trabajadores deben contar con contratos de trabajo, tener sus cotizaciones previsionales al día y tener un horario de trabajo establecido. Estas mismas exigencias se deben hacer al trabajador con contratistas. Se debe guardar copia de estos documentos en el predio.

Se debe desarrollar un plan de acción que promueva condiciones de trabajo seguras y saludables. Deben prepararse procedimientos para casos de emergencia y accidentes. Estas indicaciones deben estar escritas y ser de fácil entendimiento para los trabajadores. Se deben incluir los teléfonos de emergencia para incendios, accidentes, intoxicaciones, etc.

---

En el lugar donde se esté realizando alguna faena se debe tener botiquines equipados adecuadamente. Este lugar debe ser de fácil acceso y ser conocido por el personal. Los trabajadores deben contar con el equipamiento necesario para su protección personal según las labores que realicen.

En todas las faenas se debe contar con agua potable o potabilizada destinada a la bebida y lavado de manos del personal. El agua debe ser distribuida por medios sanitariamente adecuados y se debe disponer de baños fijos o móviles para el personal y estos deben mantenerse en buen estado y limpios por dentro y por fuera. Se debe elaborar un programa de limpieza de los baños, incluyendo productos, dosis, frecuencia de aplicación. Se debe llevar un registro de esta actividad.

Deben existir instalaciones básicas para la colación del personal disponiendo de comedores fijos o móviles, los que deben mantenerse limpios y ordenados. Debe existir un programa de limpieza del recinto. En él, se debe documentar la forma de limpieza, los productos, dosis y frecuencia de aplicación, y el encargado de ello.

El personal debe respetar las medidas de higiene y sanidad dispuestas para el predio, así como las referentes a medidas de higiene "Lavado de manos", "Uso higiénico de los baños", restricción de acceso a lugares prohibidos y zonas habilitadas para comer y fumar. Las visitas que lleguen al recinto, deben cumplir con las mismas exigencias que el personal que trabaja en él.

---

## **VI. EL PROCESO DE EXPORTACIÓN.**

### **VI.1.-Consideraciones Iniciales.**

La presentación del proceso de exportación en el Manual de Preparación y Producción de productos orgánicos es importante para la exportación, además de entregar información general. Las exportaciones normalmente la realizan las empresas agroindustriales, debido a que en gran parte de ellas poseen las infraestructuras de procesamiento.

Cualquier empresa o persona que desee desarrollar una actividad productiva para mercado externo o para exportación, debe efectuar una serie de trámites para cumplir con las leyes que nos rigen en cuanto a pago de impuestos por compra de insumos y venta de productos, impuesto territorial, cumplimiento de leyes laborales y de salud.

Por lo tanto el productor debe estar preparado para hablar de Estado Financiero, financiamientos a los cuales puede acceder, infraestructura, capacidad de producción estable y permanente, ventajas que posee sobre sus competidores, poder de negociación con proveedores y compradores, tener información sobre mercado y poseer la suficiente mano de obra para emprender la tarea.

Para seleccionar un mercado al que se quiere llegar, se debe analizar una serie de factores, con el objetivo de evaluar la conveniencia de invertir esfuerzos y recursos para estar presentes en ese mercado, para esto es conveniente que se asesore por instituciones o personas conocedoras del tema para que les ayuden a efectuar los trámites pertinentes.

### **VI. 2. Selección del producto potencial a exportar.**

Una vez analizado el entorno internacional hacia el cual se tiene previsto expandir sus actividades, se deben analizar sus propias capacidades tal como se señaló en el punto anterior y sólo a partir de dichos análisis se puede determinar las ventajas competitivas y las oportunidades que se le ofrecen en el exterior.

---

El exportador debe considerar que su producto no siempre se ajusta a las exigencias de los consumidores extranjeros y por ello se debe adaptar a las exigencias externas, tales como el precio del bien exportable, costos de los productos a exportar, cantidades y/o volúmenes que se pueden exportar, estándares de calidad requeridos, embalajes, etc.

### VI. 3. Como exportar.

En una exportación se realizan varias operaciones e intervienen varios actores e instituciones a las que se referencia a continuación.

- contacto con el posible comprador
- envío de carta oferta o una cotización con la cláusula de venta (Incoterms)
- condiciones de pago (Carta de crédito, cobranza o contado).
- el exportador devuelve firmado los documentos anteriores, significando con ello su aprobación de los términos de la oferta, aceptación y acuerdo que será por escrito, este documento se transforma en factura proforma.
- el exportador toma contacto con su Banco Comercial para dar instrucciones de los términos del negocio y este tome contacto con el banco extranjero, y a la vez definir un árbitro internacional en caso de discrepancias futuras.
- Se elige la Compañía Transportista (marítima, aérea o terrestre) para hacer la reserva de espacio. También se deberá contratar los servicios de una Compañía de Seguros para asegurar la mercancía (toda mercadería debe ir asegurada contra siniestros del viaje).
- Contratación de los Servicios de un Agente de Aduanas, El Agente de Aduana confecciona y presenta vía electrónica ante el Servicio Nacional de Aduanas el Documento Único de Salida-Aceptación a Trámite (DUS), en base a los documentos proporcionados por el exportador (Conocimiento de embarque, Guía aérea o Carta de porte, Mandato y otros).
- Presentado este Documento la Unidad receptora de la Aduana respectiva del Servicio Nacional de Aduanas, procederá a numerar y fechar, con la respectiva firma que lo legaliza.
- Con la aceptación a trámite del Documento Único de Salida, se presume que las mercancías han sido presentadas a la Aduana y con ello se autoriza el ingreso de las mercancías a los recintos de depósito aduanero (Zona Primaria de Jurisdicción aduanera).
- Una vez aceptado el Documento Único de Salida por el Servicio, las mercancías deberán ser embarcadas dentro del plazo de 25 días corridos contados desde la fecha de

- 
- aceptación a trámite del DUS. El agente de aduanas deberá certificar el embarque de estas en caso de tráfico marítimo o aéreo y el Servicio Nacional de Aduanas si es vía terrestre.
- Si el Documento Único de Salida ha sido sorteado con "Reconocido Físico" o "Aforo Físico" las mercancías serán examinadas por el Fiscalizador Aduanero, pudiendo extraer muestras de los productos.
  - La compañía de transporte, que efectúa el embarque emite, según corresponda, el conocimiento de embarque, carta de porte o guía aérea, con la constancia de puesta a bordo. El Agente de Aduanas remite copias al exportador, que junto a otros documentos de embarque le permitirán iniciar las gestiones de cobro de la exportación en su banco comercial.
  - El exportador entrega la documentación de embarque al Banco Comercial para su revisión y si no son objeto de observaciones o reparos, procede a efectuar los pagos o abonos que correspondan.
  - El exportador informa al Banco Central de Chile el destino de las divisas por concepto de su exportación dentro de los 30 días siguientes al vencimiento del plazo que, para el pago de la exportación, se haya convenido entre el exportador y el comprador.
  - El exportador solicita algunos beneficios de fomento a las exportaciones en el caso que su producto esté contemplado en alguno de los incentivos a las exportaciones.

El importador extranjero (comprador) puede requerir una muestra del producto que desea adquirir, para verificar si el producto que está comprando cumple con las condiciones que se le han ofrecido, o con lo que el mercado acepta.

Si son muestras sin valor comercial cuando el valor FOB de las mercancías sean iguales o menores a US\$ 1.000 o su equivalente en otras monedas, no se requiere legalización de la operación y su peso es de 20 kilos, de medida inferior a 3 metros y uno de sus lados menores de 1,2 metros el trámite se efectúa en correos quien en ese caso hace las veces de Aduana. Estas operaciones se pueden realizar a través de las siguientes vías:

- Vía Aérea: la empresa aérea debe emitir una Guía Aérea, a la que se adjunta: factura comercial, factura proforma y una declaración que asegura que el valor del embarque no supera los US\$ 1.000, especificando los valores unitarios de las mercancías.
- Vía Marítima o Terrestre: en este caso se requiere de una Orden de Embarque que puede ser suscrita por el exportador. Igual que en el transporte aéreo, se debe adjuntar factura



---

comercial o Factura Proforma o declaración del exportador detallando las mercancías y su valor.

- Empresas de Correo Rápido (courier): el envío de mercancías por esta vía se formaliza mediante una Orden de Embarque provista y suscrita por la empresa de correo rápido autorizada por el Servicio Nacional de Aduanas. Se debe adjuntar también una copia de la factura comercial o factura proforma o declaración del proveedor aludiendo a los valores de las mercancías.
- Agencia de Carga: estas empresas de servicios efectúan los trámites de aduana que correspondan y trasladan los bultos hasta el medio de transporte que el exportador haya elegido. Los envíos por este medio se entenderán ocasionales, condición que será evaluada por el Banco Central de Chile para los efectos del control de retorno.

#### **VI. 4.- Acuerdo de compra - formas de pago.**

Una vez que el potencial exportador tomó la decisión de exportar, deberá realizar las siguientes actividades.

##### **a.- Acuerdo de Compra.**

El exportador se contacta con el comprador (importador) directamente o a través de su representante, haciéndole llegar muestras, listas de precios, costos de transporte, validez de la oferta y la factura proforma, en la cual se detallan todos los costos que inciden en el precio del producto. El comprador puede aceptar o no las condiciones señaladas en la factura proforma, si está conforme la cual devuelve al exportador firmada junto con una nota de pedido significando su aprobación a los términos de la oferta, aceptación y acuerdo que será por escrito y que posteriormente quedará detallado en el acreditativo o carta de crédito, si esa fuere la forma de pago acordada.

##### **b.- Formas de pago a las exportaciones.**

Tres son las formas de pago más utilizadas: acreditativo, cobranza extranjera y contado.

##### **b.1.- Acreditativo (Carta de Crédito o Crédito Documentario).**

---

Es la forma de pago más recomendada para el exportador, ya que cuenta con las entidades bancarias comprometidas en la operación, la carta de crédito se transforma en un compromiso de pago, razón por la cual es el mecanismo de pago más difundido en todo el mundo y consiste en que el importador ordena a su banco comercial ubicado en el país de importación (banco emisor), pagar a un tercero (exportador) por intermedio de un banco comercial en Chile (banco receptor). Este pago se efectúa una vez que el exportador cumpla con lo estipulado en el acreditativo.

El contrato de compraventa entre exportador e importador puede hacerse vía factura proforma, télex o mediante un simple llamado telefónico. Al momento de la firma de este contrato, se deben acordar las precisiones que se estipularán en el acreditativo. Por ejemplo:

- Clase, tipo y monto del acreditativo.
- Plazos para embarcar las mercaderías,.
- Documentos que deben presentar.
- Certificado fitosanitario, certificado de calidad, lista de embarque, nota de gastos, visaciones consulares cuando corresponda y cualquier otra documentación dependiendo de la carga, del medio de transporte y del país de destino.
- Puerto de embarque y puerto de destino (lugar de despacho y lugar de recibo).
- Descripción de las mercaderías y exigencias del seguro.
- Precio unitario de la mercadería, si lo exige el comprador.
- Posibilidad de enviar las mercancías por parcialidades.
- Términos de entrega de las mercancías (FOB, CIF, etc.).

Existen varios tipos de acreditativo, siendo el más recomendado.

**Irrevocable:** lo convenido de la Carta de Crédito solo podrá modificarse con el consentimiento de ambas partes.

**Confirmada:** significa que el Banco chileno, con el que opera el exportador, asume el compromiso de pago, adicional al Banco Emisor de la Carta de Crédito.

**A la vista:** esto significa que el pago se efectuará una vez que el exportador negocie los documentos de embarque en el banco comercial chileno.

## **b.2.- Cobranza Extranjera.**

---

La base de la cobranza extranjera es la confianza mutua entre importador y exportador (comprador y vendedor). Los bancos comerciales sólo deben seguir las instrucciones de cobro dadas por el exportador (ordenante) al momento de presentar los documentos de embarque para ser entregados al importador (girador), siempre y cuando este último cumpla las condiciones preestablecidas.

En una cobranza intervienen:

- El que ordena que viene siendo el exportador, quien entrega al banco comercial chileno los documentos y las instrucciones sobre su manejo.
- El remitente: banco comercial chileno, que recibe del exportador documentos de embarque e instrumentos de cobro.
- El banco cobrador corresponsal del banco remitente, habitualmente en el país del comprador, encargado de la entrega física de los documentos enviados por el banco del exportador.
- El girado: el importador, en su calidad de receptor de los documentos, siempre que cumpla con la condición de la cobranza. (aceptación de documentos con compromiso de pago).

Los pasos a seguir en una cobranza son:

- Se firma el contrato de compraventa donde se acuerdan las condiciones de la operación y cobranza.
- El exportador (ordenante) efectúa el embarque de la mercadería.
- Reunidos los documentos de embarque, el exportador los entrega a su banco (remitente) junto con la orden de cobro que contiene las instrucciones sobre el manejo de dichos documentos.
- El banco remitente verifica que los documentos estén en orden y los envía a uno de sus corresponsales en el país del importador, transcribiendo las instrucciones sobre el manejo de la cobranza.
- El banco presentador avisa la cobranza al importador, indicando sus condiciones.
- El importador (girado) acepta los términos de la cobranza.
- El importador procede a la aceptación o al pago del valor de los documentos y
- El banco se los entrega.
- El banco presentador remesa al banco remitente el pago efectuado por el importador.

- 
- El banco cobrador pone a disposición del exportador el valor recibido.

### **b.3. Pago Contado.**

El exportador envía las mercancías al extranjero bajo el compromiso de que el importador pagará en el momento de recibirlas o en un plazo previamente acordado. El proceso de pago se efectúa a través de giros bancarios, transferencias de fondos, abonos en la cuenta corriente del exportador (cuenta abierta) u otras modalidades, se emplea esta forma de pago cuando existe plena confianza entre exportador e importador.

Se utiliza en el caso de exportaciones de bienes altamente perecibles, como animales e insectos vivos y cuando el importador no acepta una carta de crédito.

Los pasos a seguir son:

- El exportador se contacta con el importador y elaboran un contrato de compraventa.
- El exportador despacha la mercadería.
- El exportador envía los documentos al importador.
- El importador recibe los documentos de la exportación y envía a Chile el pago de la mercadería.
- El exportador recibe el pago.

Se recomienda optar por el acreditivo irrevocable y confirmado es lo más seguro para el exportador que recién se inicia en estos negocios. El banco, que debe ser con el que se opera habitualmente, debe asesorar al exportador como proceder adecuadamente, respecto a la forma como debe confeccionar la documentación requerida.

### **VI. 5.-Operación de embarque, contratación del flete y seguro.**

El exportador revisa la forma de pago convenida y embarca las mercaderías de acuerdo a lo estipulado. En este momento el importador deberá tener tramitado el Informe de Importación, si el embarque es superior a US\$ 100.000 FOB, en caso que su embarque sea inferior a este monto podrá tramitar dicho documento una vez embarcadas las mercancías.

---

El importador coordina con el Agente de Aduanas la recepción de las mercaderías en puerto de llegada e internación.

## **VI.6.- Presentación de la mercancía ante el Servicio Nacional de Aduanas.**

### **a.- Tramites según vía de embarque.**

#### **a.1.- Vía Marítima**

Una vez que el DUS Documento Único de Salida-Aceptación a Trámite (DUS), (documento que es presentado por el Agente de Aduanas al Servicio Nacional de Aduanas) haya sido Aceptado a Trámite por el Servicio, éste podrá solicitar el ingreso de las mercancías a zona primaria ante la Unidad encargada en dicho lugar, correspondiente a la Aduana consignada en el DUS para otorgar la "Autorización de Salida" de las mercancías del país, para su posterior embarque y/o salida al exterior. En el caso de transporte marítimo, se deberá contar además con la confirmación de la Reserva de Espacio en la nave que transportará las mercancías al exterior.

Una vez aceptado el Documento Único de Salida por el Servicio, las mercancías deberán ser embarcadas dentro del plazo de 25 días corridos contados desde la fecha de aceptación a trámite del DUS.

El documento que certifica el embarque de las mercancías es el Conocimiento de Embarque (B/L), o documento que haga sus veces, con la constancia de puesta a bordo. A través de este documento la compañía transportadora reconoce el embarque de las mercancías bajo ciertas condiciones.

La compañía de transportes, que efectúa el embarque, emite el documento denominado Conocimiento de Embarque (B/L), suscrito por el capitán de la nave. Las copias no negociables de este documento son enviadas al Agente de Aduanas. El Agente de Aduanas, remite estas copias al exportador junto a otros documentos de embarque que le permitirán iniciar las gestiones de cobro de la exportación en su banco comercial.

La presentación del segundo mensaje del DUS deberá realizarse dentro del plazo de 25 días contados desde la fecha de aceptación a trámite del documento.

---

Con la legalización del **Documento Único de Salida** se entiende que se ha formalizado la destinación aduanera y se ha cumplido con todos los trámites legales y reglamentarios que permiten la salida legal de las mercancías del país, constituyéndose en este momento en una Declaración.

Una vez legalizado el Documento Unico de Salida, el Servicio Nacional de Aduanas avisa electrónicamente al Banco Central de Chile para que tome nota de la exportación realizada, y del plazo del retorno que está expresado en días en el recuadro "Plazo máximo de Retorno", que corresponderá al plazo que, para el pago de la exportación, se haya convenido entre el exportador y el importador extranjero. El Agente de Aduanas hará llegar una copia al interesado. El exportador debe presentar el documento en el banco comercial al momento de liquidar la exportación (informar destino de las divisas del retorno de la exportación efectuada).

#### **a.2. Vía Aérea.**

Las mercancías embarcadas por vía aérea requieren de la Guía Aérea, (emitida por la misma compañía aérea), que opera como el Conocimiento de Embarque. Este documento también debe ser firmado por un representante de la compañía de transporte aéreo y por el Agente de Aduanas.

#### **a.3. Vía Terrestre.**

El despachador o su personal auxiliar solicitará el ingreso de las mercancías a zona primaria, presentando el "DUS-Aceptación a Trámite" y la "Guía de Despacho" de las mercancías transportadas. En el transporte terrestre se deberá contar además con el Manifiesto de Carga. El Agente de Aduanas está facultado para embarcar las mercancías en diferentes vehículos. En este caso la autorización de salida será otorgada por cada embarque de mercancías, por la Aduana de salida en el lugar habilitado para ello, después de haber cumplido con todos los tramites pertinentes.

El total de embarques debe completarse a más tardar a los 25 días contados desde la fecha de aceptación a trámite del DUS.

---

Todo este procedimiento debe ser coordinado con el Agente de Aduanas que se debe haber contratado para estos efectos.

#### **VI. 7. Presentación de documentos a Aduana.**

Se debe efectuar esencialmente a través del **Documento Único de Salida (DUS)** en palabras simples, el DUS es el documento a través del cual la aduana certifica la salida legal de las mercancías al exterior. Es elaborada por el Agente de Aduanas y legalizado por el Servicio Nacional de Aduanas.

La presentación de mercancías ante el Servicio Nacional de Aduanas, mediante el DUS, se desarrolla de acuerdo a procedimientos ya establecidos, que permite el ingreso de las mercancías a zona franca primaria y a la autorización de salida.

#### **VI. 8.-Cláusulas de Compraventa Internacional.**

Existe una serie de términos que se usarán en las cláusulas de venta, estos se conocen como Incoterm.

##### **a.- Incoterms (international commercial terms)**

Los Incoterms tienen como finalidad definir con precisión los gastos que el exportador deberá asumir permitiendo su identificación y consecuente incorporación en el precio de exportación de la mercancía. A continuación se señalan los INCOTERMS más utilizados, detallando las obligaciones del exportador como también los factores que influyen en el precio del producto exportado.

##### **a.1. EXW, Ex Works (Franco Fábrica):**

Significa que el exportador entrega sus responsabilidades cuando pone las mercancías a disposición del comprador en el establecimiento de venta, bodega o cualquier otro lugar convenido (es decir, fábrica, factoría, etc).

---

a.2. FCA, Free Carrier (Franco Transportista)

Significa que el vendedor entrega las mercancías, despachadas para la exportación, al transportista propuesto por el comprador en el lugar acordado.

Además de los señalados en el EXW, anterior, debe considerar los Gastos hasta la entrega al transportista los gastos de los trámites de aduana como también los derechos de aduana, impuestos y demás gastos oficiales pagaderos al momento de la exportación.

a.3. FAS, Free Alongside Ship (Franco al Costado del Buque)

Significa que el vendedor entrega las mercancías al costado del buque en el puerto de embarque convenido.

a.4. FOB, Free On Board (Franco a bordo).

Significa que el vendedor entrega las mercancías cuando estas sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Además de los señalados en FAS, debe considerar la Carga / estiba en el muelle o buque (o avión o tren). y la Comisión del Agente de Aduanas.

a.5. CFR, Cost and Freight (Costo y flete)

Significa que el vendedor queda libre de obligaciones cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de destino convenido. Además de los gastos contemplados en FOB, debe agregarle el Flete/transporte internacional y la descarga en el puerto (lugar) de destino.

a.6. CIF, Cost, Insurance and Freight (Costo, seguro y flete)

Significa que el vendedor entrega las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de destino convenido. A los costos señalados en los puntos anteriores se agrega el Seguro de la mercadería

**b.- Modalidades de Venta.**

El Banco Central de Chile establece que toda exportación debe indicar la modalidad de venta, lo que definirá posteriormente las acciones a seguir para liquidar las divisas, efectuar retornos y emitir facturas. Cualquiera sea la modalidad que se acuerde, deberá quedar estipulada en el Documento Unico de Salida (DUS), detallando las respectivas condiciones.



---

Las ventas se pueden efectuar bajo las siguientes modalidades:

**b.1. Venta a Firme.**

Es aquella en la cual el valor de la mercadería no admite modificación alguna, luego que el exportador ha pactado con el comprador un precio por la mercadería que será adquirida por este último en el extranjero. La factura de exportación se emite a la fecha de embarque. Esta modalidad es válida para cualquier mercadería.

**b.2. Venta bajo Condición.**

Es aquella en la cual el valor definitivo de la mercadería queda sujeto al cumplimiento de las condiciones que se convengan entre el exportador y su comprador en el exterior. Los productos que se comercializan bajo esta modalidad son los que pueden sufrir alguna alteración durante su traslado (madera, frutas, semillas, etc.).

**b.3. Venta en Consignación Libre.**

Es aquella en la cual el valor de la mercadería tiene un carácter meramente referencial ya que ésta se envía a un agente o consignatario en el exterior para que proceda a su recepción y venta conforme a las instrucciones impartidas por el consignante o a lo convenido entre ambos. El precio definitivo de la mercadería dependerá de los precios corrientes del mercado internacional al momento de su comercialización. La factura comercial es emitida a la fecha de recepción de la liquidación del consignatario en el exterior.

**b.4. Venta en Consignación con Mínimo a Firme.**

Es aquella en la cual un mínimo del valor de la mercadería es pactado bajo la modalidad de venta a firme. El valor definitivo de la mercadería queda sujeto al cumplimiento de las demás condiciones que se convengan entre el exportador y su comprador en el exterior. Se emite la factura comercial a la fecha de embarque por el valor mínimo a firme. Una vez fijado el precio definitivo, se deberá emitir una nueva factura por el mayor valor obtenido (saldo).

**VI. 9.- Retorno y liquidación de divisas.**

---

De acuerdo a las disposiciones del Compendio de Normas de Cambio Internacionales, los exportadores se encuentran en plena libertad de retornar o no las divisas correspondientes a una operación de exportación, así como también, pueden liquidar o no las divisas retornadas al país producto de una exportación.

La autonomía para retornar y liquidar las divisas se encuentra condicionada a la obligación de todo exportador de informar al Banco Central de Chile, sobre el resultado de las operaciones de exportación, como asimismo, del destino dado a las correspondientes divisas, según los plazos y montos indicados en las condiciones de venta.

Una vez efectuado el embarque, el agente de aduana entrega al exportador los documentos oficializados y éste ya puede negociar el pago correspondiente ante el banco comercial.

Sí estos documentos se encuentran en regla con las condiciones establecidas en la documentación, y la forma de pago es carta de crédito, irrevocable, confirmada y pagadera a la vista, el banco procede a cancelar las divisas al exportador.

Cuando el importe de la exportación, es superior a US \$ 10.000 FOB, el exportador esta en obligación de informar al Banco Central sobre el resultado y destino de estas divisas de la forma siguiente:

Cuando las divisas, total o parcialmente, sean retornadas y liquidadas en el Mercado Cambiario Formal (MCF) o ingresadas a través de éste (transferencia), deberá confeccionar la correspondiente "Planilla" y enviarla al Banco Central al día siguiente hábil bancario de efectuada la liquidación o el ingreso, según corresponda, conjuntamente con el "Informe Diario de Posición y Operaciones de Cambios Internacionales".

Si no se retorna las divisas al país, igualmente debe dar aviso al Banco Central durante el período de tiempo establecido en el párrafo anterior.

Para las exportaciones realizadas con modalidades de venta distintas de "a firme", incluidas las operaciones de "Consignación Libre a Deposito Franco", tiene la obligación de informar el destino dado a las divisas deberán ser declarados ante el Banco Central en base, a los montos señalados en el "Informe de Variación de Valor del Documento Único de Salida".

---

En resumen las formas de informar el destino de las divisas de operaciones de exportación son las siguientes:

- Las divisas que sean retornadas a través del Mercado Cambiario Formal, sean o no liquidadas simultáneamente, serán informadas por la institución interviniente.
- Las divisas retornadas fuera del MCF o no retornadas deben ser informadas al Banco Central directamente por los exportadores a través del formulario "Destino de las divisas Correspondientes a las operaciones de exportación".

#### **VI.10. Recuperación de impuesto al valor agregado (i.v.a.) (ley 825, decreto 348).**

La recuperación del Impuesto al Valor Agregado es un mecanismo de fomento o incentivo a las exportaciones.

Los exportadores tienen derecho a recuperar el I.V.A. cuando pagan por bienes, insumos o servicios inherentes a su exportación.

Mediante Resolución Exenta No. 23 del 19 de junio del 2001, el Servicio de Impuestos Internos resuelve sobre los requisitos de la Declaración Jurada y antecedentes que deben acompañar los exportadores para obtener la Recuperación del Impuestos al Valor Agregado.

Los **Trámites** para acogerse al beneficio de recuperación de I.V.A se efectúan a través de una presentación en el Servicio de Impuestos Internos con jurisdicción en la comuna correspondiente al domicilio comercial dentro del mes siguiente de la fecha de cumplimiento del embarque para los bienes o del mes siguiente de recibida la liquidación final de venta en consignación al exterior.

#### **VI.11. Devolución anticipada del IVA a proyectos de inversión de exportadores, Decreto 348 modificado el 29.08.2000.**

Mediante Resolución y dentro del plazo que en cada caso fije el Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción para acreditar el cumplimiento de la exportación, se podrá autorizar a los exportadores para que se acojan al sistema de recuperación anticipada del IVA, que se hubiese recargado al adquirir bienes o utilizar servicios destinados a la exportación, o se hubiere pagado al importar bienes para estos efectos, para este efecto

---

deben presentar una solicitud en el Ministro de Economía, en la Oficina de Partes del Ministerio o de la Secretaría Regional Ministerial, quienes les indicarán el procedimiento.

#### **VIII.12.- Sistema de reintegro de derechos y demás gravámenes aduaneros (Ley N°18.708).**

Este beneficio, tiene el objetivo de dar competitividad a los exportadores chilenos a los mercados internacionales, permitiéndoles a estos recuperar los derechos aduaneros y demás gravámenes pagados por ciertos productos y servicios.

Gozan de este beneficio, las Materias primas, Artículos a media elaboración, Partes y piezas utilizadas como insumos, como así también los servicios prestados en el exterior. Los derechos que se pueden devolver son :

- Los Derechos Ad-Valorem
- Derechos específicos
- Tasa de despacho.
- Sobretasas que se aplican a la importación de mercancías usadas.

Los Plazos para esta devolución son de dieciocho meses los que se pueden prorrogar en casos calificados por el Director Nacional de Aduanas.

Los Trámites para acceder a este beneficio se deben presentar en el Servicio Nacional de Aduanas a través de un formulario que para este efecto dispone.

Las Excepciones a este beneficio se refieren a aquellas mercancías no consideradas como materias.

---

## VII. FINANCIAMIENTO DE LA AGRICULTURA FAMILIAR CAMPESINA.

INDAP es una de las principales fuentes de financiamiento para la Agricultura Familiar Campesina a parte de la banca privada, que opera con sus propias políticas.

El financiamiento dispuesto por INDAP, proviene de los recursos asignados en su presupuesto anualmente, cifra que en el año 2006 alcanzó a 47 mil millones de pesos, para el año 2007 este presupuesto se incrementará en un 8 por ciento para colocar principalmente en créditos de capital de trabajo.

El programa de crédito de INDAP ha fijado orientaciones para trabajar con los campesinos y ellas tienen que ver con las definiciones que este servicio aplica como política, así el crédito es considerado como un instrumento de apoyo a los programas o proyectos de fomento productivo de INDAP, que demuestren ser económica y financieramente convenientes de ejecutar. Este programa también tiene por objetivo lograr una mayor disciplina financiera con los clientes de INDAP, para ello persigue mejorar el análisis de riesgo para aprobar crédito de calidad, desarrollar acciones de seguimiento oportunas y desarrollar acciones de cobranza efectivas y permanentes. También esta la orientación de diferenciar y mejorar la atención de los clientes con buen comportamiento crediticio y por último priorizar la atención crediticia hacia aquellos clientes con menores posibilidades de acceso al sistema financiero y hacia clientes nuevos.

Los criterios que ha fijado el programa de INDAP, para evaluar los créditos básicamente son: Análisis del flujo de caja; información sobre la situación de endeudamiento con el sistema financiero; la disponibilidad de garantías cuando lo requiera INDAP y análisis del comportamiento crediticio con INDAP y clasificación en categoría de riesgo crediticio.

Las categorías de riesgo aplicadas al sistema son 6: Categoría A, corresponde a un cliente de riesgo normal; B cliente de riesgo superior al normal; B- cliente de riesgo preocupante; C cliente de alto riesgo; D Cliente moroso, marginado del programa de crédito y N cliente nuevo, sin historial crediticio.

---

Los principales parámetros que se consideran para la clasificación de los clientes del programa de crédito de INDAP son: número de días en mora; número de prórrogas o renegociaciones; número de condonaciones y número de castigos. Para estar en categoría A sólo se acepta un máximo de 15 día en mora, después de eso baja automáticamente de clasificación.

El sistema tiene establecido una instancia colegiada para aprobar los créditos, la que se toma a través de los Comités de Financiamiento que opera en cada región. Pero también existen los créditos preaprobados, esta modalidad esta disponible para los clientes clasificados en categoría A.

El sistema de INDAP cuenta con créditos de dos tipos: los de corto plazo u operacional de temporada y los créditos de largo plazo a mas de dos años, para estos últimos los recursos son escasos.

Los créditos de corto plazo son créditos de hasta 359 días, destinados a financiar fundamentalmente el capital de trabajo requerido para desarrollar actividades económicas, cuya capacidad de generación de recursos permita el pago total de la operación dentro del plazo antes indicado. También se puede financiar activo fijo, siempre y cuando la capacidad de generación de recursos de la inversión financiada permita cancelar el crédito en el plazo otorgado.

Los créditos de corto plazo pueden ser individuales o a empresas para ello se han definido montos máximos de crédito según la categoría de riesgo; categoría A hasta UF 200; categoría B hasta UF 160; B- hasta UF 120; categoría C hasta UF 60 y categoría N hasta UF 80, con un máximo de dos créditos en cartera.

El otorgamiento de créditos siempre están asociados a la existencia de garantía así para la categoría A con deuda hasta UF 100 es sin aval sobre UF 100 se requiere disponer del 70 por ciento de garantía; para la categoría B hasta UF 70 sin garantía, sobre UF 70 y menos de UF 100, requiere un 90 por ciento real/aval sobre UF 100, cien por ciento garantía real., para el resto de los deudores se exige el 100 por ciento de garantía.

---

Para los créditos a empresas de corto plazo, existe también una normativa que limita los niveles de endeudamiento y pone las exigencias de garantía similares a las exigencias a los créditos individuales.

El sistema de crédito de largo plazo cuenta con créditos de largo plazo individuales y a empresas, son créditos cuya capacidad de generación de recursos para pagar la obligación requiere de un plazo superior a un año, con un máximo de 10 años, incluido el período de gracia que pudiere haberse establecido en el estudio de flujo de caja proyectado. Estos créditos están destinados a financiar fundamentalmente inversiones en activos fijos y capital de trabajo de actividades cuya capacidad de generación de recursos no permite el pago dentro del año.

Los créditos de largo plazo también exigen un porcentaje de garantías que varía según el nivel de riesgo y el nivel de endeudamiento.

#### **Fortalecimiento de la plataforma agrícola especializada del BancoEstado.**

El Mucech ha trabajado con la Gerencia de Pequeñas Empresas del BancoEstado entregando la demanda de los productores campesinos, producto de lo cual el BancoEstado ha realizado importantes esfuerzos para apoyar al sector de microempresarios, entre ellos los productores campesinos.

Complementariamente, para atender a la pequeña empresa agrícola (con ventas inferiores a las 25.000 UF anuales) instaló 42 plataformas especializadas para atención de PYME.. Para ello, aumentó el número de ejecutivos especializados, así como también ha perfeccionado metodologías específicas.

#### **Articulación de INDAP con instituciones financieras.**

Considerando que la oferta crediticia de INDAP aún resulta insuficiente para las necesidades del sector, la institución ha asumido el desafío de impulsar el desarrollo de un sistema de financiamiento para la pequeña agricultura, en el que participen instituciones financieras privadas de diversa índole. El desafío anterior implica la creación y operación de distintos

---

instrumentos de fomento que generen los incentivos apropiados para ampliar paulatinamente la oferta crediticia hacia la pequeña agricultura.

En esta línea INDAP está operando un Bono de Articulación Financiera (BAF), que subsidia parte de los altos costos de transacción que existen en el microcrédito agrícola. A través de este producto, ya se ha logrado establecer convenios de operación con 14 instituciones entre las que se cuentan 3 bancos, 7 cooperativas de ahorro y crédito y cuatro fundaciones, que desarrollan diversos programas de financiamiento a pequeños agricultores.

Se ha puesto en operación un Fondo de Administración Delegada (FAD) que permite transferir recursos a bancos y cooperativas de ahorro y crédito, para que puedan desarrollar programas de crédito a pequeños agricultores en mayor escala, disponiendo para ellos de recursos de bajo costo con mecanismos de cobertura de riesgo. A través de este instrumento ya se transfirieron mas de \$ 8.000 millones el 2005.



---

## VIII. INSTRUMENTOS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES.

### Fondo de promoción a las exportaciones agropecuarias.

Los recientes acuerdos de libre comercio que Chile ha firmado con Japón y China, nos ponen como sector productivo ante el importante desafío de asumir niveles de producción, procesamiento y comercialización de alta calidad. Del cómo enfrentar estos procesos, dependerá que estos acuerdos se transformen en verdaderas oportunidades para nuestro sector.

Conscientes de lo anterior el Ministerio de Agricultura, por medio del Fondo de Promoción de Exportaciones Agropecuarias (FPEA), cuyo Consejo es presidido por la Señora Subsecretaria de Agricultura, ha definido un conjunto de énfasis estratégicos para el periodo 2007:

- a) Generar instrumentos que estimulen la participación del sector exportador silvoagropecuario en acciones de promoción de exportaciones, asegurando los principios de equidad competitiva y libre acceso.
- b) Apoyar en la generación y difusión de información, para que los agentes económicos de los mercados internacionales (importadores, distribuidores y consumidores) reciban información oportuna, pertinente y de alta calidad sobre el sector silvoagroexportador chileno, sus productos, procesos y empresas.
- c) Apoyar en la generación y difusión de información, para que las empresas silvoagropecuarias chilenas tengan acceso a información y conocimientos pertinentes y de alta calidad, sobre las características y condiciones de los mercados, clientes y consumidores extranjeros.
- d) Generar los instrumentos para que las empresas silvoagropecuarias chilenas tengan acceso al aprovechamiento de las oportunidades que se deriven de los Acuerdos Comerciales vigentes.
- e) Generar los instrumentos que permitan desarrollar capacidades exportadoras que faciliten la realización de estrategias sustentables en los mercados externos en el segmento de las

---

pequeñas y medianas empresas exportadoras silvoagropecuarias, incluyendo aquellas que conforman la agricultura familiar campesina.

- f) Apoyar el desarrollo de las empresas silvoagropecuarias chilenas, en la capacidad de identificar nichos de mercados que permitan a nuestro país posicionarse en los países desarrollados y en vías de desarrollo, no sólo con materias primas, sino con productos de mayor valor agregado y
- g) Promover acciones de promoción comercial de empresas exportadoras silvoagropecuarias dirigidas a productos con mayor grado de elaboración a nivel nacional o regional.

Los programas que se ponen a disposición de la Agricultura Familia Campesina van desde la formación de nuevos exportadores de manera asociativa o individual, hasta el apoyo de estrategias concretas de promoción internacional tanto para empresas (proyectos empresariales) como para grupos organizados de ellas que puedan representar un sector (proyectos sectoriales).

Otro programa del Fondo de Promoción de Exportaciones es el Programa de Internacionalización de la Agricultura Campesina el que pretende alcanzar la inserción de empresas individuales o asociativas que son parte del universo de la Agricultura Campesina, en los mercados internacionales en condiciones competitivas, sostenibles y rentables.

El Gobierno de Chile, a través de su Ministerio de Agricultura, en conjunto con INDAP y ProChile, delineó una estrategia que permitirá al sector en su conjunto, asumir de manera eficiente los desafíos y oportunidades que presentan los acuerdos de libre comercio que nuestro país está firmando y que cada día más, abren nuestras fronteras y las de nuestra agricultura.

Podrán participar en este Programa las personas naturales, empresas individuales o asociativas con personalidad jurídica y grupos de productores asociados sin personalidad jurídica que sean o no usuarios de INDAP.

En el caso de personas naturales o empresas que necesiten asociarse para exportar deben cumplir con la definición que establece la Ley para el pequeño productor agrícola y

---

campesino: “ Unidades productivas de menos de 12 hectáreas de riego básico, gestionadas por productores por cuenta propia y sus familias, no importando el tipo de tendencia y que cuenten con activos no superiores a 3.500 UF”. En el caso de empresas asociativas la mayoría de los asociados deben cumplir con la tipificación anterior.

Los participantes del Programa, deben ser emprendedores y estar dispuestos, si es necesario, a agruparse de manera voluntaria con otras empresas del sector o región, con el objeto de desarrollar en conjunto un proyecto exportador competitivo, sostenible y rentable.

**Pago Diferido de Gravámenes Aduaneros y Crédito Fiscal aplicable a Bienes de Capital y su Amortización con Exportaciones (Ley 18.634).**

Los gravámenes aduaneros de importación, (ad-valorem), de ciertas mercancías, consideradas bienes de capital, se pueden cancelar en forma diferida, en un determinado plazo que se cuenta desde la aceptación de la respectiva Declaración de Importación, según modalidades que indica la norma.

Se consideran bienes de capital, las maquinarias, equipos y herramientas destinados a producir o comercializar, directa o indirectamente, bienes y servicios. La lista de mercaderías calificadas como bienes de capital, es publicada a través del Decreto N° 1.157, publicado en el Diario Oficial el 19.04.90 y sustituido por Decreto 506, publicado en el diario oficial con fecha 17.06.99 del Ministerio de Hacienda, que reemplaza la nomenclatura utilizada en el arancel aduanero por la del Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Anualmente por decreto se publican los bienes considerados bienes de capital.

También gozan de este beneficio las partes, piezas y accesorios conexos que se adquieren con el bien de capital, en el caso de bienes fabricados en el país o que se importen en un mismo documento de destinación aduanera, tratándose de bienes fabricados en el exterior y que no superen el 10% del valor CIF o factura de dicho bien de Capital.

Las formas de Pago de los Derechos Diferidos pueden ser en:

- 
- En tres cuotas iguales, con vencimientos el 3er, 5to y 7mo año (cuando la vida útil del bien sea superior a siete años).
  - En siete cuotas iguales (sólo para vehículos terrestres).
  - En dos cuotas iguales, con vencimientos el, 5to y 7mo año, para bienes que necesiten un tiempo mayor para su puesta en marcha.
  - En el número de cuotas que la ley establezca, para bienes cuya depreciación sea inferior a siete años.

Las cuotas se pactan en dólares y generan un interés que fija semestralmente el Banco Central de Chile. Para los vehículos, el monto mínimo de cada cuota es de US\$ 200. En el caso de los bienes de capital, que hayan sido utilizados para producir bienes o servicios de exportación, la cuota mínima es de US\$ 500.

El Bien de capital debe tener un valor mínimo en moneda nacional equivalente a US\$3.812,84 americanos, al tipo de cambio vigente a la fecha de la factura de compra establecido por el Banco Central de Chile.

#### **Recuperación de Impuesto al Valor Agregado (LEY N° 825 / Decreto N° 348).**

La recuperación del Impuesto al Valor Agregado es un mecanismo de fomento o incentivo a las exportaciones. Los exportadores tienen derecho a recuperar el I.V.A. cuando pagan por bienes, insumos o servicios inherentes a su exportación.

Mediante Resolución Exenta No. 23 del 19 de junio del 2001, el Servicio de Impuestos Internos resuelve sobre los requisitos de la Declaración Jurada y antecedentes que deben acompañar los exportadores para obtener la Recuperación del Impuestos al Valor Agregado.

Los **Trámites** para acogerse al beneficio de recuperación de I.V.A se efectúan a través de una presentación en el Servicio de Impuestos Internos con jurisdicción en la comuna correspondiente al domicilio comercial dentro del mes siguiente de la fecha de realizado el embarque para los bienes, o del mes siguiente de recibida la liquidación final de venta en consignación al exterior.

---

También corresponderá recuperar este impuesto al importar bienes para estos efectos. Así lo establece el Decreto Ley 825 (31.12.74) y el Decreto Supremo 348 (31.12.75).

Cuando el exportador, además de vender en el exterior también lo hace en el mercado interno, la recuperación del I.V.A. se efectúa a través del crédito fiscal. Es decir, el I.V.A. que recupera por las exportaciones aumenta el crédito fiscal del mismo período tributario en que se origine un débito fiscal, por ventas en el país. La recuperación asciende al porcentaje que represente el valor FOB de las exportaciones con relación al total de las ventas de bienes y servicios realizadas en el mismo período tributario.

Cuando un exportador no vende en el mercado interno, recupera el total del crédito fiscal, ya que sus exportaciones son el total de las ventas de un período tributario.

**Devolución anticipada del IVA a proyectos de inversión de exportadores, Decreto 348 modificado el 29.08.2000.**

Mediante Resolución y dentro del plazo que en cada caso fije el Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción para acreditar el cumplimiento de la exportación, se podrá autorizar a los exportadores para que se acojan al sistema de recuperación anticipada del IVA, que se hubiese recargado al adquirir bienes o utilizar servicios destinados a la exportación, o se hubiere pagado al importar bienes para estos efectos, para este efecto deben presentar una solicitud en el Ministro de Economía, en la Oficina de Partes del Ministerio o de la Secretaría Regional Ministerial, quienes les indicarán el procedimiento.

**Sistema de reintegro de derechos y demás gravámenes aduaneros (Ley Nº 18.708).**

Este beneficio, tiene el objetivo de dar competitividad a los exportadores chilenos a los mercados internacionales, permitiéndoles a estos recuperar los derechos aduaneros y demás gravámenes pagados por ciertos productos y servicios.

Gozan de este beneficio, las materias primas, artículos a media elaboración, partes y piezas utilizadas como insumos, como así también los servicios prestados en el exterior.

Los derechos que se pueden devolver son:

- Los Derechos Ad-Valorem

- 
- Derechos específicos
  - Tasa de despacho.
  - Sobretasas que se aplican a la importación de mercancías usadas.

Los **Plazos** para esta devolución son de dieciocho meses los que se pueden prorrogar en casos calificados por el Director Nacional de Aduanas.

Los **Trámites** para acceder a este beneficio se deben presentar en el Servicio Nacional de Aduanas a través de un formulario que para este efecto dispone.

Las **Excepciones** a este beneficio se refieren a aquellas mercancías no consideradas como materias.

---

## IX. INICIACIÓN DE ACTIVIDADES.

Los productores y sus organizaciones deben manejar los temas tributarios, entre los cuales esta la iniciación de actividades, trámite fundamental para operar formalmente en todo el proceso productivo. Se sabe que en la Agricultura Familiar Campesina, no más del 12 por ciento tiene iniciación de actividades, condición que es muy importante para acceder a programas de capacitación, a crédito y subsidios que operan en la agricultura.

Con la iniciación de actividades se obtiene el Rol Único Tributario (RUT), que para el caso de personas naturales corresponde al número de la Cédula de Identidad, en cambio para las sociedades la iniciación de actividades, los conduce a obtener el RUT de la sociedad, que es la identificación como sujeto tributable.

Para producir en el campo se requiere además de los recursos propios (como tierra, agua, clima), de insumos como mano de obra, maquinaria, semillas, fertilizantes, pesticidas, alimentos para animales y aves, forraje, remedio, envases, combustible y otros. En la compra formal de todos los insumos, el productor paga el impuesto al valor agregado (IVA), impuesto que no recupera, sino esta formalizado en sus actividades.

Por lo tanto sin iniciación de actividades, sin declaración de IVA, la producción campesina esta afecta a doble tributación, se compran los insumos con IVA y a su venta no se puede recuperar el impuesto que significa una tributación de 19 por ciento.

El transporte de productos agropecuarios desde su lugar de producción, hasta el lugar de acopio o consumo final, también requiere de factura o guía de despacho (la falta de estos documentos es motivo de multa por el Servicio de Impuestos Internos para el transportista, como para el productor), estos documentos sólo se pueden obtener después de hacer la iniciación de actividades

La declaración de iniciación de actividades es una declaración jurada formalizada ante el Servicio de Impuestos Internos sobre el comienzo de cualquier tipo de negocios o labores susceptibles de producir rentas gravadas en la primera o segunda categoría de la Ley de la

---

Renta. Cada Actividad Económica tiene un código asignado por el Servicio de Impuestos Internos.

Los campesinos obligados a realizar el trámite de Declaración Inicio de Actividad son las que desarrollen una actividad comercial o profesional de las referidas en los artículos 20°, N° 1, letras a) y b), 3, 4 y 5, 42° N° 2 y 48° de la Ley de la Renta.

El plazo para presentar esta declaración de iniciación de actividades es, dentro de los dos meses siguientes a aquél en que comiencen sus actividades. Por ejemplo, un contribuyente que comienza su actividad en Septiembre de un año determinado, tiene plazo hasta el último día del mes Noviembre del mismo año.

Para el caso de las Microempresas Familiares (MEF) existe un procedimiento simplificado para el Inicio de Actividades descrito en la Circular N° 60 del 18 de Octubre de 2002.

Los productores que hacen Inicio de Actividad ante el Servicio de Impuestos Internos, en términos generales, deben presentar los siguientes antecedentes:

Cédula Nacional de Identidad del contribuyente.

Acreditar el domicilio, para ello deberán señalar el rol de avalúo de la propiedad y presentar (según corresponda) alguno de los siguientes antecedentes:

Inmueble propio del contribuyente.

- Original o fotocopia de último recibo de contribuciones de Bienes Raíces a nombre del propietario.
- Original o fotocopia del Certificado de Avalúo a nombre del propietario.
- Original o fotocopia Escritura de Compraventa u otro documento que demuestre la propiedad o usufructo (posesión efectiva, donación, etc.).
- Certificado o fotocopia Inscripción en el Conservador de Bienes Raíces.
- Original o fotocopia de la factura de compra del inmueble emitida por la empresa constructora.



---

## Inmueble arrendado

- Original o fotocopia del contrato de arriendo a nombre del contribuyente.

Si el productor tiene que emitir documentos con derecho a Crédito Fiscal de IVA, es decir facturas u otros documentos tales como Notas de Débito, Notas de Crédito o Guías de Despacho, el contrato deberá estar firmado ante Notario, Ministro de fe del SII u Oficial del Registro Civil (donde no exista Notario). Los contratos deben estar firmados por los propietarios.

## Inmueble cedido.

Autorización escrita ante Notario, Ministro de fe del SII u Oficial del Registro Civil (cuando no exista Notario), del propietario o arrendatario para realizar la actividad declarada. Acompañar el original o fotocopia ante Notario de la Cédula de Identidad de quien otorga la autorización.

Si el cedente es arrendatario del inmueble, demostrar, además, la calidad de tal según lo señalado en el punto anterior (inmueble arrendado).

Personas naturales que deseen desarrollar las actividades específicas que se detallan, deben presentar además de lo anterior, lo siguiente:

A las personas que por primera vez efectúen un inicio de actividades en la primera categoría, que indiquen que solicitarán timbraje de facturas, el Servicio de Impuesto Internos verificará su actividad y domicilio, para posteriormente autorizar el timbraje de documentos, de acuerdo a los términos contenidos en la Circular N° 10 de 1998 y sus modificaciones posteriores.

Las personas que emprendan actividades en la primera categoría, es decir, en las actividades de negocios-capital, requieren ser verificados en su actividad y domicilio, para posteriormente ser autorizado para el timbraje de documentos.

La verificación del domicilio y la actividad por el funcionario del SII, tiene que ser realizada en un plazo máximo de 10 días hábiles.

---

Con la verificación positiva, se puede pasar a Timbrar Documentos (guías, boletas, facturas. Libros de contabilidad, etc).

Los productores de cualquier tipo de producción una vez realizada la iniciación de actividades, deben mantener una declaración mensual de impuestos, tenga o no actividad, además de realizar la declaración anual de impuesto.

---

## ANEXOS

---

ANEXO 1  
Biblioteca del Congreso Nacional

---

Identificación de la Norma: LEY-20089

Fecha de Publicación: 17.01.2006

Fecha de Promulgación: 21.12.2005

Organismo: MINISTERIO DE AGRICULTURA

LEY NUM. 20.089

CREA SISTEMA NACIONAL DE CERTIFICACION DE PRODUCTOS  
ORGANICOS AGRICOLAS

Teniendo presente que el H. Congreso Nacional ha dado su aprobación al siguiente Proyecto de ley:

"TITULO I"

AMBITO DE APLICACION DE LA LEY

Artículo 1º.- Esta ley regula el Sistema Nacional de Certificación de Productos Orgánicos Agrícolas, en adelante el Sistema.

El objeto del Sistema es asegurar y certificar que los productos orgánicos sean producidos, elaborados, envasados y manejados de acuerdo con las normas de esta ley y su reglamento.

Artículo 2º.- Para los efectos de esta ley, se entiende por "productos orgánicos agrícolas" aquellos provenientes de sistemas holísticos de gestión de la producción en el ámbito agrícola, pecuario o forestal, que fomenta y mejora la salud del agroecosistema y, en particular, la biodiversidad, los ciclos biológicos y la actividad biológica del suelo. La certificación de productos orgánicos agrícolas se regirá exclusivamente por las disposiciones establecidas en este cuerpo legal y su normativa complementaria.

Artículo 3º.- El Sistema será de adscripción voluntaria para todos aquellos que participen, en cualquier forma, en el mercado interno y externo de productos orgánicos. Sin embargo, sólo los productores, elaboradores y demás participantes en el mercado que se hayan adscrito formalmente al Sistema y cumplan con sus normas podrán usar, en la rotulación, identificación o denominación de los productos que manejan, las expresiones "productos orgánicos" o sus

---

equivalentes, tales como "productos ecológicos" o "productos biológicos" y utilizar el sello oficial que exprese esa calidad.

En el caso de comercialización directa a los consumidores, ya sea en ferias, tiendas, mercados locales u otros, por parte de agricultores ecológicos (pequeños productores, familiares, campesinos e indígenas), insertos en procesos propios de organización y control social, previamente registrados en el organismo fiscalizador, éstos podrán tener sistemas propios y alternativos de certificación, una vez que esté asegurada a los consumidores y al órgano fiscalizador, la rastreabilidad del producto y el libre acceso a los locales de producción o procesamiento.

Artículo 4º.- El Servicio Agrícola y Ganadero será la autoridad competente encargada de fiscalizar el cumplimiento de esta ley y su normativa complementaria, y de sancionar las infracciones señaladas en los artículos 9 y 10, de acuerdo con el procedimiento de sanción y reclamación contenido en el Párrafo IV, del Título I de la ley N° 18.755. Asimismo, le corresponderá al Servicio Agrícola y Ganadero administrar y controlar el uso del sello oficial distintivo de productos orgánicos agrícolas, pudiendo encomendar la aplicación del mismo a entidades certificadoras inscritas en su registro.

Las atribuciones que esta ley le otorga al Servicio Agrícola y Ganadero serán ejercidas por dicho organismo, sin perjuicio de aquellas que les correspondan a otros organismos públicos.

## TITULO II

### DEL PROCEDIMIENTO

Artículo 5º.- Los requisitos y protocolos para la adscripción al Sistema de los distintos intervinientes y para la ejecución de las diferentes fases de operación del mismo, se establecerán en un reglamento que se dictará al efecto y, en su caso, mediante normas técnicas. El reglamento y las normas técnicas referidas precedentemente serán aprobadas y oficializadas, respectivamente, mediante decretos del Ministerio de Agricultura, los que, en consecuencia, tendrán el carácter de obligatorios.

Dicho reglamento deberá dictarse dentro del plazo de noventa días, contado desde la publicación de esta ley.

---

Artículo 6º.- La certificación de los productos que cumplan con las normas a que se refiere esta ley, para ser considerados como productos orgánicos agrícolas, deberán efectuarla entidades acreditadas en certificación de productos.

Dicha certificación se hará de acuerdo con normas internacionales o con normas técnicas chilenas equivalentes, inscritas en el registro que para tal efecto llevará el Servicio Agrícola y Ganadero.

Asimismo, dicho Servicio podrá reconocer, respecto de productos importados, la certificación efectuada de acuerdo con sistemas nacionales de certificación de productos orgánicos de terceros países.

El reglamento establecerá la forma de acreditar el cumplimiento del requisito señalado en el inciso primero y las exigencias que deberá cumplir el personal de dichas entidades para llevar a cabo la certificación.

Artículo 7º.- Las certificaciones que se establecen en los artículos precedentes no obstarán a las facultades, atribuciones, funciones y responsabilidades que corresponden al Servicio Agrícola y Ganadero, conforme a su ley orgánica y a esta ley.

Artículo 8º.- Por la inscripción en el registro de certificadores y por el uso del sello oficial distintivo de productos orgánicos agrícolas autorizado, según lo dispuesto en el inciso segundo del artículo 4º, el Servicio Agrícola y Ganadero podrá cobrar tarifas, las que se determinarán en la forma señalada en la letra ñ) del artículo 7º de la ley N° 18.755.

### TITULO III

#### DE LAS SANCIONES

Artículo 9º.- Constituyen infracciones, susceptibles de ser sancionadas con multas a beneficio fiscal de 5 a 500 unidades tributarias mensuales, las siguientes conductas:

a) Rotular, identificar, comercializar o denominar un producto como orgánico o su equivalente, con infracción de esta ley y su normativa complementaria, y las de quienes, por cualquier medio de publicidad con fines comerciales, usaren indebidamente las expresiones indicadas en el artículo 2º.

- 
- b) Incumplir las normas del Sistema que puedan dar origen a fraudes en la producción y comercialización de productos orgánicos.
  - c) Hacer uso de envases o embalajes que lleven las expresiones "producto orgánico" o sus equivalentes, en productos que no cumplan con tal condición.

Artículo 10.- Se sancionará con la medida de suspensión de diez a noventa días en el ejercicio de su función de certificación y con multas de 25 a 500 unidades tributarias mensuales, a los certificadores que incurran en alguna de las siguientes conductas:

- a) Emitir informes o certificados respecto de productos que no hayan sido inspeccionados.
- b) No cumplir o cumplir inadecuadamente los procedimientos y protocolos sobre controles e inspecciones de los productos objeto de control.
- c) Incurrir en cualquier acción u omisión que induzca a error en cuanto a la condición de producto orgánico certificado.
- d) Ocultar o negar la información requerida por el Servicio en un proceso de auditoría o de control.

En la misma sanción incurrirá quien ejerza actividades de certificador de productos orgánicos sin estar habilitado oficialmente para ello o utilice indebidamente el sello oficial de producto orgánico certificado.

En caso de reincidencia, el Servicio Agrícola y Ganadero podrá cancelar la inscripción de un certificador acreditado."

Y por cuanto he tenido a bien aprobarlo y sancionarlo; por tanto promúlguese y llévese a efecto como Ley de la República.

Santiago, 21 de diciembre de 2005.- RICARDO LAGOS ESCOBAR, Presidente de la República.- Jaime Campos Quiroga, Ministro de Agricultura.

Lo que transcribo a Ud. para su conocimiento.-

Saluda atentamente a Ud., Arturo Barrera Miranda,  
Subsecretario de Agricultura.

## ANEXO 2

Publicado en el Diario Oficial el 5 de Agosto de 2006

---

Ministerio de Agricultura

APRUEBA REGLAMENTO DE LA LEY N° 20.089 QUE  
CREO EL SISTEMA NACIONAL DE CERTIFICACIÓN  
DE PRODUCTOS ORGANICOS AGRÍCOLAS

Santiago, 13 de abril de 2006.- Hoy se decretó lo que sigue:

Núm. 36.- Visto: Lo dispuesto en el D.F.L. N° 294, de 1960, Ley Orgánica del Ministerio de Agricultura; la ley N° 18.755, que establece la organización y atribuciones del Servicio Agrícola y Ganadero; la ley N° 20.089, que creó el Sistema Nacional de Certificación de Productos Orgánicos Agrícolas; el DFL N° 1/19.653, que fijó el texto refundido, coordinado y sistematizado de la ley 18.575, Orgánica Constitucional de Bases Generales de la Administración del Estado; el artículo 32º, N° 6, de la Constitución Política de la República, y la resolución N° 520 de 1996, de la Contraloría General de la República.

Considerando: Que con fecha 17 de enero de 2006, se publicó en el Diario Oficial la ley N° 20.089, que creó el Sistema Nacional de Certificación de Productos Orgánicos Agrícolas, la que en su artículo 5º estableció que el reglamento para su aplicación debía aprobarse mediante decreto supremo del Ministerio de Agricultura.

D e c r e t o:

Apruébase el siguiente texto de reglamento de la ley 20.089 que creó el Sistema Nacional de Certificación de Productos Orgánicos Agrícolas:

## CAPITULO I

### Disposiciones generales

Artículo 1.- Este reglamento tiene como finalidad establecer los requisitos y protocolos para la adscripción al Sistema Nacional de Certificación de Productos Orgánicos Agrícolas y regular los demás aspectos que sean necesarios para la adecuada operación de dicho sistema, de conformidad con la ley N° 20.089.

Las disposiciones de este reglamento serán aplicables a las entidades de certificación y los demás intervinientes que se desempeñen en el ámbito de la agricultura orgánica.

Artículo 2.-Sin perjuicio de las definiciones establecidas por la ley, para los efectos de este reglamento, se entenderá por:



- 
- a) Ley: La ley N° 20.089 que creó el Sistema Nacional de Certificación de Productos Orgánicos Agrícolas.
  - b) Servicio: El Servicio Agrícola y Ganadero.
  - c) Normas Técnicas, Normas Internacionales o normas técnicas chilenas equivalentes: Aquellas que sean oficializadas mediante decretos del Ministerio de Agricultura, para los efectos de lo dispuesto en los artículos 5° y 6° de la ley.

Artículo 3.- De acuerdo a lo establecido en la ley, sólo podrán utilizar la denominación de ‘ ‘ productos orgánicos’ ’ o sus equivalentes, tales como ‘ ‘ productos ecológicos’ ’ o ‘ ‘ productos biológicos’ ’ , aquellos productos de origen silvoagropecuario que en su producción, elaboración, conservación y comercialización han cumplido los requisitos y protocolos establecidos en el presente reglamento y en las normas técnicas que sean aprobadas y oficializadas de conformidad a la ley.

Artículo 4.- Todo producto silvoagropecuario que se haya originado en un proceso productivo orgánico, para ser reconocido como tal, debe estar certificado por una entidad debidamente acreditada y registrada, de conformidad a lo dispuesto en este reglamento.

Artículo 5.- Para efectos de la adscripción al Sistema, conforme a los artículos 3° y 5° de la ley, el Servicio podrá establecer y administrar nóminas con los distintos intervinientes que deseen participar en el Sistema.

Artículo 6.- El Servicio será la autoridad competente encargada de fiscalizar el cumplimiento de la ley, de este reglamento y su normativa complementaria y de sancionar las infracciones señaladas en los artículos 9 y 10 de la ley, de acuerdo con el procedimiento de sanción y reclamación contenido en el párrafo IV de Título I de la ley N° 18.755. Asimismo, corresponderá al Servicio administrar y controlar el uso del sello oficial, de conformidad a lo dispuesto en el presente reglamento.

## CAPITULO II

Del registro de entidades de certificación Párrafo 1°: Condiciones Generales del Registro.

Artículo 7.-La inscripción en este Registro será obligatoria para toda entidad certificadora, nacional o extranjera, pública o privada.

---

Artículo 8.- No podrán registrarse como entidades de certificación las personas jurídicas que tengan entre sus socios, directores, administradores, gerentes, accionistas o trabajadores, a personas que sean funcionarios, trabajadores o personas contratadas sobre la base de honorarios, en el Servicio, en el Ministerio de Agricultura o en cualquiera de las entidades relacionadas o dependientes de dicho Ministerio. Esta inhabilidad se prolongará hasta seis meses después de la fecha de desvinculación de las personas referidas precedentemente.

Artículo 9.- El Servicio establecerá y mantendrá actualizado un Registro de entidades de certificación, en el que se indicará el número o código otorgado a la certificadora, el nombre de la misma, la fecha de inscripción en el Registro y la fecha de expiración, cuando corresponda.

Artículo 10.- Para la inscripción en el Registro, el Servicio podrá cobrar tarifas que se determinarán en la forma señalada en la letra ñ) del artículo 7 de la ley 18.755.

Artículo 11.- La decisión de aceptar o rechazar una solicitud de registro, o de suspender o cancelar uno existente, se basará en la información obtenida durante la supervisión y fiscalización, como cualquier otra información que el Servicio pueda considerar pertinente para este efecto.

Artículo 12.- Las entidades de certificación registradas podrán solicitar al Servicio la emisión de un certificado que acredite dicha calidad.

Artículo 13.- Las entidades certificadoras entregarán a sus inspectores dependientes, para la identificación de los mismos en el desarrollo de sus funciones, una credencial que contendrá una individualización del inspector y las características y menciones que para dichos efectos determine el Servicio.

Párrafo 2º: Requisitos para registrar Entidades Certificadoras

Artículo 14.- Para ingresar al Registro de entidades certificadoras de productos orgánicos, corresponderá a las entidades mencionadas demostrar que cumplen las formalidades, requisitos y protocolos técnicos y profesionales necesarios para la ejecución de las labores de

---

certificación contempladas en la ley, el presente reglamento y sus normativas complementarias.

Artículo 15.- La entidad interesada deberá presentar un formulario de solicitud de inscripción en el Registro al Servicio. Además, en forma previa a la presentación de la solicitud, deberá pagar la tarifa vigente que corresponda, cuyo comprobante deberá adjuntarse a la solicitud. Esta tarifa no será reembolsada al interesado en caso de rechazo de la solicitud.

Artículo 16.- El formulario de solicitud deber ser presentado adjuntando los siguientes antecedentes:

- a) Declaración jurada donde el postulante declara que no le afectan las inhabilidades establecidas en el artículo 8 del presente reglamento;
- b) Copia autorizada de la escritura de constitución de la entidad y sus modificaciones, con la respectiva personería del representante legal;
- c) Certificado de vigencia de la entidad, no superior a noventa días, emitido por la autoridad competente correspondiente;
- d) Copia del comprobante de recaudación del pago realizado por la postulación al registro de acuerdo al sistema tarifario vigente;
- e) Una garantía de fiel cumplimiento de sus actividades, por un valor de doscientas unidades de fomento, a través de un vale vista o boleta de garantía bancaria, a nombre del Servicio, y
- f) Signo o símbolo identificador de la entidad.

Artículo 17.- Las entidades certificadoras deberán demostrar que cumplen los siguientes requisitos técnicos y profesionales:

- a) Cumplir con los criterios generales de certificación establecidos en la norma técnica oficial vigente.
- b) Acreditar las competencias o experiencia de acuerdo a lo dispuesto en la norma técnica respectiva.
- c) Descripción de las instalaciones técnicas y administrativas, las que deben ser adecuadas para los efectos de la certificación.

Artículo 18.- El Servicio analizará todas las solicitudes recibidas y se las devolverá a la entidad interesada en el caso de que falten antecedentes, con el objeto de que dicha entidad pueda reingresar la solicitud con los antecedentes completos, dentro del plazo de treinta días.

---

Transcurrido el plazo señalado sin que se haya reingresado la solicitud, la entidad interesada, para ingresar al Registro, deberá presentar una nueva solicitud, debiendo pagar nuevamente la tarifa correspondiente.

Artículo 19.- Una vez que se haya presentado la solicitud con todos los antecedentes necesarios y cumplidos los requisitos a que se refiere este Reglamento, el Servicio procederá a incorporar a la entidad solicitante en el Registro, con las menciones indicadas en el artículo 9º de este reglamento.

Artículo 20.- La entidad registrada deberá cumplir en forma permanente los requisitos establecidos para el ingreso al Registro.

Artículo 21.-La entidad registrada deberá informar al Servicio, tan pronto como se produzca, cualquiera variación en los antecedentes que fueron presentados para su incorporación al Registro.

Párrafo 3º: De las obligaciones de las Entidades Certificadoras

Artículo 22.- Serán obligaciones de las entidades certificadoras:

- a) Permitir las inspecciones, entregar la información y cumplir los requerimientos que el Servicio determine, dentro de sus funciones de fiscalización;
- b) Entregar al Servicio, al 31 de marzo de cada año, una memoria anual de sus actividades;
- c) Mantener reserva de la información que obtenga de sus usuarios o clientes, en función de sus actividades de certificación;
- d) Denunciar al Servicio la existencia de plagas o enfermedades de control obligatorio, y
- e) Cumplir con todos los requisitos y protocolos que establezca el presente reglamento y las normas técnicas oficiales vigentes.

Artículo 23.-Tratándose de entidades certificadoras extranjeras, para cumplir sus labores de certificación en Chile, éstas deberán cumplir con todos los requisitos que se establecen en el Capítulo II de este reglamento y tener un representante legal domiciliado en Chile, donde se mantenga toda la documentación requerida para realizar las actividades de supervisión y fiscalización.

---

Párrafo 4º: De las inhabilidades de las entidades de certificación

Artículo 24.- Las entidades certificadoras no podrán intervenir en procesos de certificación en los que tengan algún interés los socios o el personal de la entidad o quienes tengan la calidad de cónyuge, hijos adoptados o parientes hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive, respecto de dichos socios o personal. Asimismo, las entidades certificadoras no podrán intervenir en aquellos procesos de certificación en los que exista cualquier circunstancia que les reste imparcialidad.

### CAPITULO III

De la adscripción al sistema de certificación de productos orgánicos y uso del sello oficial

Párrafo 1º: Del sistema general

Artículo 25.-Para que un producto silvoagropecuario reciba la denominación de orgánico, biológico o ecológico, deberá provenir de un proceso productivo donde se hayan aplicado los requisitos y protocolos establecidos en el presente reglamento y en las normas técnicas oficiales vigentes.

Párrafo 2º: Del sistema para pequeños agricultores ecológicos

Artículo 26.-En el caso de comercialización directa a los consumidores por parte de pequeños agricultores ecológicos (pequeños productores, familiares, campesinos e indígenas), insertos en procesos propios de organización y control social, para ser registrados en el Servicio y poder utilizar la denominación de orgánicos o sus equivalentes en sus productos, deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Pertenecer a una organización legalmente constituida;
- b) Cumplir con los requisitos de producción establecidos en el presente reglamento y las normas técnicas oficiales vigentes;
- c) Llevar registros de sus actividades productivas que permitan establecer un sistema de rastreabilidad;
- d) Dar libre acceso a sus unidades productivas y unidades de comercialización a los inspectores del Servicio;
- e) Permitir las inspecciones, entregar la información y cumplir los requerimientos que el Servicio determine, dentro de sus funciones de fiscalización;
- f) Entregar al Servicio, al 31 de marzo de cada año, un informe anual de sus actividades, y

---

g) Presentar un sistema de control interno y sus procedimientos.

Artículo 27.- Las organizaciones señaladas en el artículo anterior estarán sujetas a la fiscalización y control del Servicio.

Párrafo 3º: Del uso del sello oficial

Artículo 28.- El término orgánico, biológico o ecológico y el uso del Sello Oficial, sólo podrá ser utilizado en el rotulado de productos silvoagropecuarios que reúnan esta calidad, debidamente certificada, incluyendo ingredientes que hayan sido producidos, manejados y comercializados de acuerdo con las especificaciones establecidas en este reglamento y en las normas técnicas oficiales vigentes.

Artículo 29.- El Sello Oficial deberá ser legible e indeleble y sus características gráficas serán establecidas mediante una resolución del Servicio.

Artículo 30.- El Sello Oficial sólo podrá ser utilizado en aquellos productos que cumplan las condiciones y protocolos de este reglamento, las normas técnicas oficiales vigentes y sean certificados como tales por una entidad certificadora debidamente registrada según lo establecido en el Capítulo II de este reglamento.

Artículo 31.- El uso y administración del Sello Oficial podrá ser encomendado a las entidades certificadoras debidamente registradas. Para estos efectos, el Servicio podrá autorizar a las entidades el uso de sellos cuya numeración será asignada previamente, junto con el código de su inscripción en el Registro.

#### CAPITULO IV

Del reconocimiento de terceros países e importaciones

Artículo 32.- Los productos orgánicos importados podrán comercializarse cuando sean originarios de un tercer país cuya autoridad competente certifique que han sido obtenidos con un método de producción orgánica equivalente a la establecida en el presente reglamento y las normas técnicas oficiales vigentes.

Artículo 33.- El Servicio podrá reconocer, respecto de productos importados, la certificación efectuada de acuerdo con sistemas nacionales de certificación de productos orgánicos de

---

terceros países, en la medida que el importador de dichos productos acredite ante el Servicio lo siguiente:

- a) Que el sistema de producción orgánica es homólogo o cumple con los requerimientos técnicos establecidos en la legislación chilena, y
- b) Que la certificación del producto importado es reconocida por la entidad competente del país de origen.

Artículo 34.-El Servicio podrá exigir toda la información necesaria para recabar los antecedentes señalados en el artículo anterior. Además, se podrá encargar a expertos los informes que sean necesarios sobre las normas de producción y las medidas de control aplicadas en el país de origen del producto.

El importador deberá permitir que el Servicio tenga acceso para su inspección, a sus instalaciones, en particular a los certificados de importación.

Los productos importados deberán cumplir con la misma legislación aplicable a los productos nacionales, sin perjuicio de las normas especiales establecidas en la ley, en este reglamento y en las normas técnicas oficiales vigentes.

Artículo 35.-Los productos importados deberán etiquetarse de conformidad a la legislación vigente.

## CAPITULO V

### De las sanciones

Artículo 36.-El Servicio será la autoridad competente encargada de fiscalizar el cumplimiento de esta ley y su normativa complementaria, y de sancionar las infracciones señaladas en los artículos 9 y 10 de la ley, de acuerdo con el procedimiento de sanción y reclamación contenido en el Párrafo IV del Título I de la ley N° 18.755.

Artículo transitorio.- El presente reglamento entrará en vigencia 180 días después de la fecha de su publicación en el Diario Oficial. Dentro de dicho plazo, mediante decretos del Ministerio de Agricultura, deberán ser oficializadas las normas técnicas a que se refiere este reglamento.

Anótese, tómese razón y publíquese.-

MICHELLE BACHELET JERIA, Presidenta de la República.-

Alvaro Rojas Marín, Ministro de Agricultura.

---

Lo que transcribo a Ud. para su conocimiento.- Saluda atentamente a Ud., Cecilia Leiva Montenegro, Subsecretaria de Agricultura.