

II. Cristián Lepe

¿Cuál es la posición de Mi Fruta en las relaciones internacionales? Los otros hacen producción de fruta y exportación también...

Entrevistado: Nosotros comenzamos con fruta seca, con pasas. Así fue nuestro inicio y después recibimos una solicitud de un cliente de comercio justo de Inglaterra a quién le interesan las uvas frescas, por lo que comenzamos a producir éstas el año siguiente. Las uvas tienen un poco más de complejidad por ser un producto fresco. Hemos seguido haciendo pero no en mayor cantidad, al no haber tenido tan buenos resultados.

¿Cuál es la dificultad? Logística, transporte...

Entrevistado: La logística sí, pero más bien la producción en sí. Tienes que llegar con un producto muy bien terminado y fresco. Cuando son volúmenes pequeños el mercado te castiga fuertemente cuando tienes algún defecto, por más que sean se nota mucho en el precio. Es un negocio a consignación, entonces como productor te pagan una vez que las fruta salen a venderse en el supermercado. Cualquier defecto se traduce en un descuento de precios, lo cual se nota mucho en volúmenes pequeños. No lo puedes tapar con otro producto y quizás esa es la parte más crítica.

¿Trabajan completamente con Comercio Justo?

Entrevistado: No. Nuestro mercado de comercio justo es pequeño. En un principio los primeros tres, cuatro años estábamos más enfocados en eso pero el mercado ha ido disminuyendo, sobre todo en la fruta seca. Europa tuvo una fuerte crisis y un nicho del mercado se vio afectado. Afortunadamente hace cinco años encontramos clientes convencionales a los cuales les hemos estado vendiendo la mayor parte de nuestra producción de pasas.

¿Cuál es la diferencia entre las dos modalidades?

Entrevistado: La venta de Comercio Justo es mejor para nosotros porque es un precio más conocido y estable. No ha subido mucho pero no tiene los típicos vaivenes del mercado, y además los pagos son realizados de manera responsable. Lamentablemente no hay muchos clientes.

En ese sentido, si fuera solo comercio normal, ¿aún sería un problema?

Entrevistado: En ese caso los precios son un poco más bajos, sobre todo en la pandemia. En general tenemos buenos clientes convencionales. La diferencia es que el comercio justo es más seguro.

Más básicamente, una pregunta que quizás podría sonar mal, pero ¿cuál es la motivación en la base para exportar en vez de producir para el mercado local?

Entrevistado: Nuestra idea era poder sacarle mejor precio a nuestros productos, eliminando todos los intermediarios que hay en el proceso de exportación. Nuestros “dolores” eran que

los precios en ese minuto en que nos unimos para vender, no eran muy buenos. El comercio justo tiene esa misma idea de eliminar el intermediario, ya que tanta plata va quedando en el camino. En fin, darle la oportunidad a los productores de llegar directamente con su producto al consumidor final.

Esto, básicamente, para ustedes realizar la exportación.

Entrevistado: *Si.*

¿Por qué no dirigir la producción al mercado local?

Entrevistado: Nuestro mercado local es muy pequeño. Nuestro consumo de pasas, que es nuestro principal producto, es demasiado bajo y nos quedamos con toda la producción. Nos vemos obligados a exportar. Sin embargo, ha aumentado ahora y actualmente estamos en un proyecto de explorar un poco más el mercado interno, tratando de que quizás nos compren clientes como el estado que a veces compra este tipo de productos para los colegios, especialmente en el marco del consumo de alimentos saludables.

Y el hecho de producir para un mercado externo impacta de alguna manera sobre las prácticas agrícolas y el proceso de urbanización?

Entrevistado: Claro. Cuando comenzamos con el comercio justo tuvimos que ajustarnos a un plan medioambiental que exige y producir de la manera más sustentable que existe. Pese a no ser productores orgánicos, solo trabajamos con ciertos pesticidas y llevamos a cabo un manejo sustentable de nuestros campos. Nos regimos por ciertas normativas laborales también, nos preocupamos de tener papeles laborales al día, no tener menores de edad, no discriminar por género y ese tipo de cosas.

¿Ha sido este un proceso de adaptación complicado?

Entrevistado: Si. Lo más difícil fue emparejar un poco el nivel de productos de los diferentes productores, logrando algo más o menos homogéneo. La labor de umplir con los requerimientos de exportación no fue tan difícil porque todos nuestros productores, si bien no exportaban directamente, le vendían a distintas empresas exportadoras. Ya tenían la mayoría de estos criterios internalizados, entonces no tenían que cumplir con requisitos mucho más exigentes cuando se asociaron con nosotros.

¿Cuál es la razón para enfocarse en un producto específico como uva o pasas?

Entrevistado: Era lo que siempre habíamos producido, lo que conocíamos y mejor sabíamos hacer. El producto era en general bueno, y te diría que sobre todo en las pasas no era tan difícil lograr esa exportación.

Tengo cierta idea de que puede ser un riesgo enfocarse demasiado en un mercado que no es tan estable.

Entrevistado: Las plantaciones de uva chilena desde que Chile se empezó a abrir a la exportación en los años ochenta o noventa, se ha mantenido bastante estable. Por lo menos en nuestra zona, la mayoría de las plantaciones son uvas y no han habido mayores cambios. Cuando se empezó a abrir a Asia, hubo algunos años con variaciones, pero siempre se

mantuvo la estabilidad. A medida que aumentaba la demanda de países como China, dejamos de depender tanto de Estado Unidos o Europa. No hemos tenido malos resultados.

Entonces, hay más diversificación de mercados que de producto.

Entrevistado: Correcto. Lo que también se está viendo hoy día es un cambio de variedades bastante fuerte. Ese es un aspecto en el cual nosotros quizás podríamos entrar y lograrlo.

¿Por qué los clientes están prefiriendo diferentes variedades?

Entrevistado: Claro. Por ejemplo, con respecto al mercado de la fruta fresca, los clientes quieren productos que duren más tiempo. Es una complicación para ellos cuando se pierde fruta, lo que incentivó la incorporación de variedades mejoradas después de alrededor de 30 años. Mundialmente habían existido tres o cuatro variedades reinando, y el mercado empezó a exigir productos mejores.

Y estas son variedades que normalmente se utilizan en todo el mundo o solo en Chile?

Entrevistado: No. En general la industria se mueve a nivel internacional con las mismas variedades, que hoy se encuentran licenciadas. Antiguamente casi no tenías idea de qué variedad estabas planteando pero ahora el sistema se rige por licencias, hay que pagar patentes y los que producen generalmente son los países más desarrollados porque tienen los recursos para investigación y desarrollar variedades genéticas nuevas. Al igual que desarrolladores como Estados Unidos o España, Chile logró patentar una nueva variedad hace alrededor de ocho años. Esta se llama Maylen y ha tenido relativamente buenos resultados. El nombre es de origen Mapuche y vino a reemplazar el que inicialmente le había puesto el INEA, que no era muy comercial.

¿Cómo son sus relaciones con los clientes? Sobre todo su relación con aquellos que no pertenecen al comercio justo. ¿Es equilibrada?

Entrevistado: En general, depende del conocimiento que uno vaya adquiriendo. Requiere formación y estar enterado de qué están haciendo otras exportadoras para poder negociar mejor y no aceptar exigencias que no corresponden. En general, tratamos de mantener a los mejores clientes dentro de lo que se puede, y son en su mayoría gente honesta.

¿Quiénes son tus clientes en términos de tipo de empresa?

Entrevistado: Generalmente son abastecedores de supermercados, por ejemplo en Europa son personas que tienen sus propias emparadoras y venden a supermercados, abastecen a panaderías, empaquetan en porciones pequeñas, etc.

¿Ustedes venden la fruta a granel?

Entrevistado: Sí. Por ejemplo la pasa en la industria Chilena se trabaja en un 99%- estimaría yo- en formato granel. Estamos intentando crear un formato pequeño ahora. Hay un cliente que apareció de Centroamérica que nos está pidiendo esto, así que recientemente estamos cotizando precios y servicios, ya que no tenemos planta de producción.

Y en esta modalidad de granel, ¿donde está la responsabilidad? ¿Puerto chileno o europeo?

Entrevistado: Generalmente está en el puesto de destino del cliente.

¿Son ustedes los que organizan el transporte y todo eso?

Entrevistado: Si.

Y en esta parte de logística tienen muchas complicaciones?

Entrevistado: No. Funciona bastante bien. Son varios papeles, pero la industria chilena está bastante organizada al tratarse de un país exportador con fuertes instituciones. Con la pandemia se ha complicado: gente trabajando en modalidad remota, menos naves disponibles en los puestos, etc. Esto es un problema mundial sin embargo.

En su sector se ven problemas económicos, sociales, ambientales que se podrían destacar?

Entrevistado: En nuestro sector no tanto. El mayor problema es el agua, que con el cambio climático se ha vuelto más escasa. Ese es el mayor problema ambiental. En lo social, se ven problemas de paros en los puertos y huelgas dificultando embarques, que en este último tiempo se han intensificado.

¿Hay algo que debería cambiar?

Entrevistado: El tema del agua debería ordenarse un poco más. Eso se está intentando de hacer ahora. Regular el código de aguas es una de las principales preocupaciones al haber gente que acapara bastante o que no hace buen uso. El resto en general funciona bien pero hay algunos vacíos legales que podrían solucionarse, ya que reprodujo una separación entre la propiedad de la tierra y del agua. Lo que se busca reformular es que aquél que no haga uso de los derechos de agua, tendrá que ceder.

Y esto tiene relación con el proceso constituyente?

Entrevistado: Si. Seguramente se va a reformular ese aspecto de la propiedad privada. Seguramente el Estado podrá disponer de más herramientas legales para hacer un uso más eficiente.

¿Tiene una opinión positiva en relación a donde se está orientando este proceso?

Entrevistado: No sé si todo irá a salir tan bien. El aspecto del que hablábamos podría ser positivo, pero en otros tengo mis dudas.

¿Cuál es el rol de los actores políticos o institucionales? ¿Qué experiencias se destacan?

Entrevistado: Antes de asociarme a esta empresa yo no conocía mucho de los mecanismos de ayuda del gobierno, y me daba flojera averiguar mejor porque hay bastante burocracia. Pero me di cuenta de que existen muy buenos programas de apoyo, y que el problema es más bien que muchos pequeños productores no saben cómo llegar, con quién hablar o cómo presentar sus proyectos. Por ejemplo, nuestros productores por el hecho de estar asociados tienen un puntaje mayor para acceder a beneficios estatales: los ayudan a tecnificar el riego, les subvencionan alguna parte de su inversión en maquinaria, los capacitan y certifican, les

brindan apoyo técnico para la producción, etc. En conclusión, si haces un esfuerzo te pueden llegar muchas ayudas eficientes.

Es más bien un apoyo que una regulación fuerte.

Entrevistado: Así es. Muy buen apoyo.

Esta es una opinión personal, pero en perspectiva, piensa que debería haber una expansión de la producción y comercialización de fruta chilena? o estamos en una especie de límite en cuanto a lo que es sostenible?

Entrevistado: La idea es seguir creciendo y vender más. Nuestros costos fijos se financian de acuerdo a las ventas. Durante tres años, hemos estado creciendo bastante en la venta de pasas principalmente, la pandemia nos frenó un poco, pero hace un par de años he notado como la empresa se estabiliza. Pasamos por malos momentos, pensando en cerrar ya que a ratos no se justificaba mucho el negocio. Llevamos 10 años en esto y recién al año 6 nos comenzamos a estabilizar. La idea es quizás en un mediano plazo contar con una pequeña planta procesadora. Hoy a veces nos falta producción para abastecer la demanda y acabamos comprándole a productores no asociados. Otro plan es tener una parcela de producción propia de la empresa, ya que algunos productores asociados están alcanzando cierta vejez para retirarse. Por ejemplo en el caso de familias cuyos hijos alcanzan mayores niveles de estudios y se van del campo a la ciudad.

En perspectiva, ¿piensa que haya límites en la región en cuanto a la capacidad de producción?

Entrevistado: No hay mucho más espacio para producción. El agua es un limitante, los campos están en su mayoría plantados, la tierra está subiendo de precio y urbanizando en cierto sentido.

Ustedes están relativamente cerca de Santiago, ¿no es así?

Entrevistado: Si. Estamos a una hora y media. Mucha gente trabaja en Santiago, trabaja en santiago y viaja todos los días en bus o en su propio auto. La modalidad de trabajo online va a hacer cada vez más posible que la gente se queda o se venga al campo, donde la calidad de vida es mejor. El costo de vida en Santiago, al igual que la mayoría de las ciudades que alcanzan un nivel de desarrollo, ha subido bastante y además hay delincuencia.

Antes de comenzar con esta empresa, eras productor agrícola?

Entrevistado: Si, al igual que mi padre. Él murió el 2001, quedando mi hermano y yo a cargo del campo. Mi hermano hoy no trabaja en el campo sino que es profesor, pero yo he sido agricultor toda mi vida desde que trabajé con mi padre.