

Ángel Sandoval

Entonces tú eres Ángel...

Entrevistado: Ángel Sandoval...

¿Y trabajas aquí desde hace cuánto tiempo?

Entrevistado: ¿Siempre como administrador?

Entrevistado: claro, administrativo, sí.

¿Cómo se llama exactamente el...?

Entrevistado: Agrícola San Isidro Labrador Ltda.

¿Esta es tu primera experiencia como trabajo o ya trabajaste...?

Entrevistado: Había trabajado anteriormente, sí.

¿En otros sitios por aquí?

Entrevistado: En Talca precisamente

¿Siempre con fruta imagino?

Entrevistado: Eran en una viña, una viña hacen producción de vino. Pero siempre algo relacionado con esto.

En relación a tu experiencia en otros lugares y los contactos que tienes ¿cómo es San Isidro, es mediana o grande?

Entrevistado: No, acá es mediana o chica diría yo porque son 35 hectáreas, en producción son 35 hectáreas. Allá en Talca eran 220 hectáreas...

¿2200 hectáreas?

Entrevistado: Claro, allá era mucho más grande, era una compañía de vía wine digamos, que tiene campo en Casablanca, en Talca y hay como tres campos. Y también tenían

aparte de eso, paralelamente tenían producción de olivo, o sea de aceite de oliva, pero allá era grande, era más estructurado, había gerencia, había... claro...

Sí, aquí es más la dimensión familiar...

Entrevistado: Claro, exacto, aquí uno ayuda exactamente a la familia, digamos... porque es un negocio que está estructurado por sus propios dueños. Allá a los dueños no los conocí yo, o sea por ejemplo y aquí tengo el trato directamente con el dueño...

Allí ni sabes dónde está...

Entrevistado: Exacto...

¿Y eso también es una cosa que prefieres?

Entrevistado: sí, de todas maneras, que el trato muchas veces había mucho cambio de ideas porque llegaban gerencias nuevas y ellos llegaban con sus jefaturas, con sus rangos medios y por eso me vine yo de allá, porque llegó una gerencia, que y que no calificué para los estándares de ellos seguramente y ellos venían con su personal.

¿Pero todavía esa está aquí es una dimensión que está bien en el mercado de exportación?

Entrevistado: Sí, súper bien, y algo manejable. Se puede producir bien y es rentable.

También lo que algunas personas me contaron es que hay todavía otro mundo de propiedades muy chicas de agricultura familiar que ya está distinta de la agricultura para exportación...

Entrevistado: Claro...

Y más precisamente como administración ¿qué haces concretamente?

Entrevistado: Concretamente hacemos contrato, vemos la asistencia de la gente, la calidad de los trabajos, también ver la sanidad de los árboles, enfermedades, plagas, todas esas cosas, monitoreo de plagas para hacer las aplicaciones químicas, que todas sean justificadas digamos, que esté presente el insecto para poder hacerlo, para tener un impacto ambiental más bajo también. Todas las aplicaciones justificadas, químicamente claro

¿Entonces prácticamente no hay un programa fijo pero están basados en una observación continua?

Entrevistado: Exacto, una observación continua y también para sumar los menos residuos posibles a las frutas, para que tengan un... y todo está normado también. O sea para acumular lo menos, lo menos tóxico... ehh... Los menos residuos digamos, a la fruta...

Eso es una cosa que está formada por contratos...

Entrevistado: Por los aportadores, claro, los contratos, sí, por la SOEX; digamos un tema global, o sea mundial, porque los mercados tienen sus restricciones con diferentes productos, hay tolerancias en los químicos y todo y hay que calificar a eso, si no a ese mercado no se entra. Igual que con las plagas, que haya libres de plagas, de enfermedades porque hay muchas veces en países que no la tienen y no dejan entrar con ninguna plaga.

Eso es una cosa que había leído varias veces que Chile se considera un país bastante tranquilo como plagas porque...

Entrevistado: Sí, sí, el tema agrícola ganadero, el SAG en este caso es bien comprometido y cooperador a los productores. Trabajan, no es un agente fiscalizador que sea tan duro sino que también ayudan, ayudan mucho.

Tú tienes una mirada bastante general en esta empresa porque digamos que es de una dimensión relativamente chica y tú tienes una experiencia muy general, exactamente eso te quería preguntar, la relación con las exportadoras ¿cómo se estructura ?

Entrevistado: se estructura principalmente por los asesores, por los agrónomos que vienen al terreno con su visita. Como Jorge Phillips, claro, que hacen visitas prolongadas y nos van asesorando también haz esto, haz eso, haz esto otro... nos van apoyando bastante. Ellos son la cara más visible de la exportadora.

Con quienes hay una relación estable...

Entrevistado: Una relación más estable, exacto y vienen unas cuatro visitas mensuales, están periódicamente pendiente de esto, al teléfono también cualquier cosa, cualquier duda se la hacemos llegar y nos apoyan bastante vía correo electrónico, también nos mandan las planillas de la tolerancia de los residuos, para ir viendo qué producto comprar para poder aplicar. O sea hay un apoyo fuerte, bueno.

Tú dices más una relación de cooperación que de control

Entrevistado: Claro, exacto, sí.

A nivel económico, ¿también es una cosa de satisfacción porque lo que pagan...?

Entrevistado: lo que pagan, el retorno es bueno, porque si no también uno es libre de irse con otra exportadora, uno está viendo quién remunera mejor y eso es lo que mantiene si en el fondo tú ves en base al resultado que es que uno mantiene las relaciones.

Con esta exportadora ya son muchos años?

Entrevistado: Sí, muchos años. Y andan bien, son transparentes, son los primeros en tirar sus liquidaciones digamos a nivel de exportadores, que hay muchas exportadoras pero ellos salen, dicen una fecha el 30 de junio está la liquidación para que la revisen y ahí está, está ese día, son puntuales.

También escuché que a veces demoran mucho tiempo para pagar, ¿no?

Entrevistado: Claro, hay muchos que demoran, sí.

¿Pero también pagan después de la venta en el otro país como es exactamente?

Entrevistado: No, a ellos los liquidan, claro, venden ellos afuera, digamos en el extranjero y de acuerdo a eso ellos sacan sus costos y todo y de ahí le entregan al productor el excedente, digamos.

¿Tú no sabes exactamente...?

Entrevistado: No se sabe, exacto. No hay un mínimo garantizado digamos...

Porque también hay diferentes modelos en esto, ¿no?

Entrevistado: Muchos, hay muchos modelos. La cereza se trabaja con mínimo garantizado pero si el mínimo garantizado que te entregaron es pasa lo que se vendió, tú tienes que devolver después a la exportadora. Más difícil, muchas veces se gasta.

¿Porque aparte tú recibes el mínimo que has dado antes y después?

Entrevistado: Y si se vende mal, claro, tú quedas con una deuda con la exportadora.

Mínimo garantizado me sonaba como otra cosa...

Entrevistado: No, mínimo garantizado, o sea hay temporadas que quedan con los

números en rojo, negativo digamos.

¿Por eso a vosotros también puede suceder en el sentido que tienen más gastos de entrada?

Entrevistado: Sí, correcto. Y sucede.

¿Y esa exportadora es para toda la fruta que tienen? ¿También la pera?

Entrevistado: También la pera, hemos vendido parte ayer.

¿Mientras el viñedo es otra cosa o porque hacen vinos también?

Entrevistado: No, se vende la materia prima, o sea la uva la vendemos...

¿Vosotros venden la uva?

Entrevistado: Vendemos la uva y ellos vinifican. El vino sale digamos por Concha y Toro o Emiliana o por el nombre de la empresa que hace el vino.

¿Que son otras que no es la exportadora?

Entrevistado: Son otras, otro negocio, claro. Ahí se vende por kilo físico digamos.

¿El producir para la exportación es de alguna manera un destino natural produciendo frutas aquí, me parece o es una cosa que se elige de alguna manera, "yo quiero producir para la exportación" o "no quiero producir para la exportación"?

Entrevistado: Están ambas opciones pero el mercado nacional no es tan bueno, o sea la cultura de consumo, por ejemplo de ciruelas aquí en Chile es muy baja. Tú produces, ¿la ciruela va al mercado chileno? no. Una porque es muy cara, por el valor, digamos yo mismo prefiero comprar un kilo de plátanos o un kilo de manzanas, en vez de comprar ciruelas. O sea la cultura de consumo de ciruelas en Chile es muy baja.

Pero entonces ya la decisión de plantar ciruelas era pensada para exportación...

Entrevistado: Exacto para exportación sí. Porque aparte el jugo, o sea te pagan 60 pesos por kilo. Ya no es rentable, quedarías con números rojos. Tiene que ser pensado en la exportación.

Y para exportación ¿Cuánto es más o menos, si son sesenta pesos aquí digamos para exportación cuánto puede ser?

Entrevistado: Pueden pagarte digamos 380 pesos por kilo. O sea es gran diferencia. Y el año pasado de retorno por esta variedad llegó USD \$1,30 que equivale a 1014 pesos.

Una diferencia importante...

Entrevistado: Entiendes, a 60 pesos.

Pero 60 pesos ¿no es lo que pagas aquí en el mercado, supermercado?

Entrevistado: No, porque el intermediario es el que gana. Claro, yo vengo a comprar acá a 60 pesos, yo al supermercado se la vendo por 400 pesos y el supermercado te cobra 800 pesos. O sea va quedando en todas las manos que pasa la fruta va quedando una ganancia.

Claro, eso también el exterior...

Entrevistado: Eso también pasa.

¿También hay digamos, por eso es que la exportadora dice " nos parece que hay esta nueva variedad de ciruela, por qué no cultivan esa"?

Entrevistado: Claro, también nos asesoran y salen, en tal fecha es más rentable, es decir, también nos van apoyando en ese cuento.

¿Y esto al momento le plantea nuevos costos?

Entrevistado: Acá por lo menos no, porque es muy chico o sea hay que, tiene que ser muy malo el negocio para poder porque hay que tener en cuenta que son cuatro años que va a estar con el suelo sin producir, sin tener ingreso, o sea hay que evaluarlo bien.

Y cuánto, digamos en relación a la variedad y a las especies que se plantan en un espacio como ese de cinco hectáreas, ¿cuáles son las variedades digamos que influyen o mejor, uno podría plantar una especie de una variedad en todo el espacio ¿no? como extremo. Y también podría decir " bueno y planteo 500 variedades diferentes porque quizás tienen menos problemas con plagas porque son más diferentes y todo eso", ¿Cómo se decide un balance en todo eso?

Entrevistado: Es por el tiempo, por el tiempo que tuvo, es que acá fue estructurado o sea apostar a un mismo caballo toda la plata no es bueno, uno tiene que apostar con la hípica si tiene, voy a apostar a este caballo un porcentaje, a este otro un porcentaje... o sea tienes más amplio porque si te va mal en esa variedad, te va mal en todo. Eso es lo que se logra. Y también por tener a la gente con trabajo en más tiempo posible, porque si tuviéramos puro la variedad que vamos a cosechar ahora tendríamos que meternos 700 personas, sería un caos y ya, o sea a enero ya no habría más trabajo a la gente. O sea se busca tener diversa especie pero que vayan, o sea esta variedad cosecha en diciembre, después tenemos otra variedad que se va a cosechar en enero, después otra variedad la segunda quincena de enero, después febrero y así, manteniendo un tiempo más prolongado a la gente con empleo, que también es bueno. Y aparte tienes más posibilidades de no errar.

Pero también tienes que tener un mínimo de cada variedad para que haya sentido, ¿no?

Entrevistado: exacto, una producción o sea mantener digamos, mantener los kilos que produzcan anualmente.

¿Cuánto es un mínimo que necesitas digamos para...?

Entrevistado: Un mínimo por ejemplo en peras tienen que ser 70 toneladas por hectáreas.

Sí, lo que produce una hectárea. Y también hay beneficio, digamos en términos de plagas, de control de eso, ¿si tú alternas un poco las plantas o?

Entrevistado: No, no, no mucho. Porque independiente de, hay que controlar tú todas las plagas igual, porque está presente la escama de San José, la polilla, la silla molesta, chancho blanco, hay muchas. El cultivo que esté hay que tenerlo cubierto porque eso te va a afectar económicamente si hay un daño.

Claro, sí. ¿Esas plagas también afectan las diferentes variedades de especies, no son específicas?

Entrevistado: No son tan selectivas, claro, lo que tenga azúcar ellas lo atacan.

Decíamos que hay diferentes actores que están envueltos en el negocio, los intermediarios tienen un rol bastante fuerte...

Entrevistado: Y son los que ganan, digamos los que se llevan con poco sacrificio, obtienen buenas ganancias. El productor es el que se lleva todo el dolor de cabeza, el gasto fuerte,

apretarse muchas veces el bolsillo para poder llegar con la fruta, tener un resultado. En cambio el intermediario llega es un negocio de horas nada más, hace contacto, la compro y vendo al tiro. O sea es como la aduana.

Sí pero tiene ese poder porque también es necesario...

Entrevistado: Obvio ha existido siempre, como el mercader, digamos siempre ha existido, como el de la ruta de la seda, siempre así.

Hay empresas que también producen y exportan pero también son...

Entrevistado: Ellos ahí tienen más resultado, el costo beneficio es mucho más, porque no pasan por intermediario... y eso es más ganancia.

Te pido una opinión, el sistema chileno así de explotación, de producción de fruta y todo, ¿te parece funcional? ¿Viene a ser positivo?

Entrevistado: sí es positivo, por algo hay mucha empresa y Chile en general, el principal ingreso es el cobre pero después viene la agricultura y se ha mantenido a lo largo del tiempo por años, sí funciona.

Hay algunos problemas más específicos que aun pensarías que oportunidad hay por mejorar, cambiar en ese contexto...

Entrevistado: Yo creo que sí, el tema de los créditos, crédito en los bancos también podría ser, las tasas un poco más bajas para trabajar los productores... sí, se puede mejorar.

¿Solo eso?

Entrevistado: Solo eso, creo.

El tema del agua, que parece ser muy importante en muchos lados pero me dice que acá tienen bastante.

Entrevistado: Acá no, acá hay bastante. Por ahora porque el río que nos abastece tiene buen glacial por la cordillera. Por ahora, no sé en cinco años más no sé cómo irá a ser pero va a ser un tema determinante, el agua.

¿Cómo los otros ustedes tiene derechos de agua?

Entrevistado: Sí tenemos derechos de agua, de tantas acciones por litro, sí.

¿Quién administra eso?

Entrevistado: Hay una junta de canalistas que son integrados por los mismos productores que hacen su directivo, está el presidente y de ahí para abajo la rama, que ellos distribuyen y ven el tema de la administración del canal y la distribución de agua de los productores que sea equitativa,. Que sea lo que tú pagas, lo que tiene que entrar, ¿sí? Y ven toda la limpieza de los canales, ven todo, digamos que sea repartido equitativamente. No sé al norte, deben tener otra realidad con el agua, o sea debe ser un problema...

Sí, sí, me parece, ya he hablado con alguien y sé...

Entrevistado: Que esa es la prioridad de ellos, claro como productores agrícolas la prioridad es el agua, porque sin agua no hay vida.

Nos quedan dos preguntas, una es sobre las instituciones públicas. ¿Apoyan lo suficiente?

Entrevistado: Sí apoyan, bastante. Acá por lo menos el área que nos compete, el Servicio Agrícola Ganadero apoya bastante.

¿Principalmente ellos?

Entrevistado: Ellos. Y con productos que te hacen aportes, con productos digamos, por ejemplo para una especie, para los parrones, para la vid, nos aportaron para un control de plagas que es cuarentenaria acá en Chile, nos aportaron el 100% del producto, al 100% de la superficie.

De lo que perdieron, ¿no?

Entrevistado: No, aportan...

Ah del producto para...

Entrevistado: Sara controlar la plaga, claro... Están monitoreando esas mismas plagas y ha sido un apoyo bueno.

Y lo otro, hablamos un poquito de esto pero me interesa mucho ese tema de los estándares y los requisitos que hay, que tiene que tener la fruta para estar afuera... ¿Me dijiste el tema del tamaño, de la presión la consistencia, el color, la forma y otra cosa más?

Entrevistado: Hay estándares también de higiene, inocuidad también, sí. Estamos

certificados también porque hay mercados que piden certificaciones internacionales, claro.

¿Estos últimos años esos estándares han cambiado?

Entrevistado: Sí van cambiando, va cambiando la forma de las versiones digamos, que hay que irse adecuando a los tiempos que estamos.

Y esos, digamos, son decididos en otro lugar, ¿no?

Entrevistado: Claro y aquí aplican la norma, aquí se aplica la norma.

¿Son normas que funcionan que se puedan aplicar...?

Entrevistado: Se aplican, se aplican en su totalidad...

Pero hay aspectos, normas, que ponen problemas en su aplicación ¿no?

Entrevistado: No son problemas, son más que nada para ayudas, enfocados en esa línea...