

JOSÉ, VIVIANA Y DIEGO HUECHANTE

Productores de cereza - Tralcao - 13 de Enero del 2022

¿Tienen una media hectárea de cereza, además de abejas, papas, aves y otras cosas?

Entrevistado: vacas.

Me estaban contando un poco que la decisión de cultivar cerezas fue más bien un experimento al inicio.

Entrevistado: sí.

¿Hace cuánto tiempo?

Entrevistado: 2002

¿Veinte años, más o menos?

Entrevistado: más o menos, sí.

¿Y cuál fue la motivación? ¿Cuál fue la idea que los llevó a plantar cerezas?

Entrevistado: se me olvidó

¿Ya no es la misma?

Entrevistado: no, después que estuvo enfermo, mi tío plantó eso.

Y, hoy, ¿Cómo funcionan? ¿Funcionan bien?

Entrevistado: digamos que está funcionando a medias.

¿Y eso por qué?

Entrevistado: por la comercialización.

¿Es un tema de relación con la exportadora?

Entrevistado: este año no vendimos nada al exterior, estamos vendiendo acá en comercio local.

¿Otros años exportaron?

Entrevistado: empezamos vendiendo a exportadoras. Los últimos dos años no tuvimos buena experiencia con las exportadoras, porque le echaron culpa a la pandemia, que no habían podido vender, a un precio muy barato, y en realidad fue incluso más una pérdida para nosotros, que una ganancia.

Y, entonces, decidieron venderlo por mientras

Entrevistado: sí

¿Y eso está funcionando mejor?

Entrevistado: hasta el momento sí ha funcionado, solo que vino la lluvia y partió muchas cerezas. Vino una lluvia que no se esperaba.

Y, a nivel de precios, ¿Es mejor vender a nivel local, directamente?

Entrevistado: por ahora sí, porque, así como fueron los dos últimos años, sale más rentable vender así.

Pero, puede cambiar, ¿No? ¿Ha habido otros años donde la exportación pague más?

Entrevistado: Pero hay pillos por ahí, que nos robaban. Nos pagaban 10 pesos. Todo se fue perdiendo, y se lo comentamos al primer caballero que le entregamos la cereza. No ganamos tanta plata en efectivo, pero algo hicimos. Tendría que haber sido un 10%, siquiera. En vez de no pagar nada, nosotros se las ofrecimos a ellos. O sea, terminaron comprándolas ellos, y mejor así.

Estaba hablando con Pedro y Eduardo también, sobre el tema de la organización entre productores, si se estaba intentando organizar de alguna manera...

Entrevistado: va a ser muy difícil. No se han puesto en contacto con nosotros, ni con nadie, por lo menos. En nuestro caso, hemos estado tanteando la zona.

Entendí que es una cosa que no está funcionando en este momento.

Entrevistado: no, no funciona.

Pero, ¿Por qué? ¿Cuál es la dificultad en la organización?

Entrevistado: diferencias, más que todo.

¿Sobre cómo organizar las cosas?

Entrevistado: Tomar decisiones sin consultar al resto. Es la mayor dificultad que hay, yo creo. A principios sí estaban todos unidos, pero cuando empezaron a tomar decisiones a beneficio de unos pocos, se deshizo todo.

Eso es un tema, finalmente, pero la idea es que, juntos, podían tener una posición más fuerte con la exportación.

Entrevistado: sí, era más fuerte y funcionó en un principio. No era una organización en sí, pero como estaban todos juntos, tenían una exportadora, todos entregaban a la misma y sí funcionó, pero cuando ya se toman intereses o cuando ya no hay un beneficio para todos, sino solo para algunos, las diferencias se notan y se van separando.

¿Cómo organizan la producción y la cosecha? ¿Lo hacen todo ustedes directamente?

Entrevistado: cuando teníamos una entrega como para una exportadora, buscábamos ayuda en los mismos vecinos del sector. No tenemos gente de afuera. Ahora es solo familiar, para vender a comercio local, pero cuando se vende para exportadora (porque ellos vienen por 3 o 4 días), sí buscamos gente, porque es cuando se vende la mayor cantidad de fruta, pero trabajamos con gente de acá, no llega gente de afuera. Solo de este sector.

Pero, en ese sentido, vender localmente también tiene la ventaja de ser menos exigente, ¿No?

Entrevistado: Esos 4 días estar desde las 6 de la mañana hasta las 12 de la noche, o más... Es un poco más, pero tampoco tanto, porque si no te compran mucho, ¿Dónde vas a dejar el resto de cerezas? Vas a perder. Es una cosa de tiempo.

Pero quiero decir, si no tienen la necesidad de hacer la cosecha tan urgentemente, si hay alguna flexibilidad en la venta local, que no tienen que respetar tan específicamente el tamaño y otras cosas.

Entrevistado: ah, sí, lo que es cosecha, ojalá darlo completo para venta local. Cuando es exportadora, te toman un tamaño de cereza que tiene que ser, y el resto lo vas dejando. O sea, se lo llevan y te dan un precio mucho más barato de lo que sería en comercio local.

Y, en ese sentido, ¿Para ustedes habría alguna cosa que mejorar en la organización del comercio o del apoyo que están manejando en la producción o la venta?

Entrevistado: No sé, no sabría cómo canalizar esto, o cómo podrían ayudar, mejor dicho. Porque, en la comercialización, lo que no se saca, no se vende. ¿Cómo? ¿Hacer contactos, dices tú?

Quizás hice una pregunta antes de la otra. Ustedes, en esa organización de la producción y la venta, ¿Ven problemas o dificultades actualmente?

Entrevistado: en la producción, sería mejorar lo que es techo, más que la venta. La venta funciona. En la producción, de repente, es donde te limitan varias cosas. Teníamos varias carpas, que ayudaban bastante y ya se echaron a perder. Ahí sí podrías tener apoyo de alguna institución pública, donde a lo mejor no te regalan las carpas, pero te ayudan a postular a un proyecto y todo eso. En la producción, el mayor problema es la Drosophila, la mosca. Ese es uno de los grandes problemas, donde ellos deberían ayudar.

Al momento, ¿Cómo hacen?

Entrevistado: Don Eduardo, el que lo viene a ver, nos presta servicio de fumigación, y hay un producto que se le echa para que no entre. Y eso también te acorta los periodos de cosecha, porque si los retienes mucho, se te van generando costes de producción.

¿Por qué afecta el periodo de cosecha? ¿Es porque metes el producto?

Entrevistado: porque se encarece el coste de producción. Al aplicar el químico, estás pagando el producto, así que va encareciendo la producción de la cereza. Alargas para dos meses la cosecha y tienes que agregarle dos veces más el producto, por lo tanto, es un gasto mayor para tu bolsillo. La mosca te está limitando la cosecha. Entonces, el producto es caro. Si le pones más riego a la cereza, igual es preferible sacarla más rápido y gastar menos.

Y, ¿Dónde venden, concretamente?

Entrevistado: esto es de forma más particular. En San José, Valdivia. Incluso, ahora un caballero viene de Puerto Montt a buscar 150 kg, que estábamos cosechando. También le hemos entregado a un vecino, que va a la feria donde hacen venta de productos en Valdivia, nosotros le vendemos cerezas y él las va a vender. Así hemos estado entregando. La gente igual, como particular, te piden ciertas cantidades y siempre son de 10 kg hacia arriba, entonces igual es una cantidad donde se hace un solo día de entrega y llevas una cierta cantidad de varios kilos. Por lo menos este año lo estamos haciendo así y ha funcionado.

¿Ha pasado todo por contacto personal?

Entrevistado: sí y se va pasando la voz.

¿Qué hace alguien con 10 kg de cereza? ¿Mermelada? ¿Conservas?

Entrevistado: conservas, para eso la piden.

Claro, es que 10 kg no es poco para una sola persona.

Entrevistado: sí, no es poco, es harta cereza, pero otros las congelan y las dejan para el invierno.

Yo tengo un cerecero, en mi jardín.

Entrevistado: ¿Allá en Turín? Viene a hacer esta investigación y, de ahí, ¿Vuelve a Italia?

No, la investigación es en Chile, y de ahí vuelvo a Italia.

Entrevistado: ¿Vive acá en Chile o en Italia?

No, en Italia. Estoy aquí desde hace un mes, y regreso a mitades de marzo.

Entrevistado: ¿A Turín?

Sí, a Turín, al norte. Bastante cerca de Milán, cerca de la frontera con Francia.

¿Cuánto cosecharon este año de cereza?

Entrevistado: como 1000 kg o más. Es que, no hubo mucha producción de cereza. Donde le hace la coda, baja el porcentaje, se supone que el próximo año vuelve a haber un incremento.

¿Y venden, también, a esas ferias que se hacen aquí?

Entrevistado: ahora vamos a entregarle a la chica que vende frutas. Hay locales que venden frutas, y ahora, esta semana, le entregamos a ella. La otra semana vienen las mismas turistas que ya nos conocen, vienen para acá, y se van, así que no tenemos necesidad de llevar a la feria. Ahí trabajo con mi mamá, pero vendiendo empanadas.

¿Cuál es el rol de la historia mapuche aquí? ¿Es importante?

Entrevistado: nuestro apellido es mapuche, nosotros somos mapuches.

¿Cómo entra eso en la vida?

Entrevistado: ¿Ser mapuche?

¿Qué diferencia hace para ustedes?

Entrevistado: ¿La cosmovisión?

En la vida, en el día a día, ¿Qué importancia hay?

Entrevistado: el respeto con la naturaleza, o tratar de cuidarla lo más posible, porque todo tiene vida; los árboles...

Es una perspectiva interesante

Entrevistado: sí. El mapuche se arraiga mucho a la tierra. La tierra es la prioridad, porque es la que te da todo.

Como de una tierra animada, que tiene vida.

Entrevistado: sí, y se trata de respetarla lo más que se pueda.

Y, cuando se cultiva, ¿Cómo se toma en cuenta eso? Supongo que tiene influencia en sus prácticas.

Entrevistado: por ejemplo, en la agricultura, no tanto, porque como fue un proyecto, no se respetó tanto, pero cuando siembras patata, por lo general lo haces con la luna. Dependiendo de la luna, vas a ver el crecimiento de las cosas. Eso es más arraigado al mapuche, porque viene otro, que sea *huinca*, y dice que no importa el tiempo, sino del abono que le echas. Pero, para nosotros sembrar una huerta, o una planta, depende de qué luna esté, porque según la luna habrá un crecimiento distinto. Hay un tipo de luna que hace crecer abajo, el tubérculo, que es la papa, y otra donde la planta va a irse solo para arriba. Esa es la diferencia en las plantaciones que se hacen. Un ingeniero dice que no importa en qué luna estés, y para nosotros no da lo mismo, porque tiene influencia en lo que estás sembrando.

Desde esa perspectiva, ¿Buscan un equilibrio con la naturaleza?

Entrevistado: sí.

Y, ¿Sienten que hay un equilibrio con la naturaleza en este sector, en esta comunidad?

Entrevistado: ahora, muy poco, creo. Porque, igual, en vez de cultivar, están vendiendo tierras, así que ya no hay un equilibrio.

¿Vendiendo tierras para parcelas y construir?

Entrevistado: sí, se han vendido muchos sitios, más que parcelas. Se perdió eso.

¿Quién vende?

Entrevistado: la misma gente que vende las parcelas. Han achicado, tienen su casa, y lo demás lo han vendido. Y otros venden y se van a la ciudad. Hay muy pocos mapuches que tienen grandes parcelas, es decir, no son grandes extensiones de terreno, pero sí varias hectáreas en Tralcao.

En ese sentido, ¿Hay poca gente que todavía quiere producir comida, que quiere hacer agricultura?

Entrevistado: sí, hay poca. No quieren ser auto-sustentables.

Mucho trabajo, ¿No?

Entrevistado: sí. Es que, trabajar la tierra igual es sacrificio. No son demasiadas las ganancias en cuanto a dinero, así que el consumismo gana. Es más factible tener la plata por un pedazo de terreno, que estar trabajando. Esa plata no te va a llegar en 1 año, quizás en 10 o 20 años. Ese fue uno de los motivos por los que plantamos cerezos, para aumentar un poco la ganancia.

¿Y funcionó más o menos?

Entrevistado: más o menos, y con esta mosquita que llegó, no sabes cuánto te va a funcionar.

Bueno, eso es un tema que me interesa. Yo, como activista, aparte de la investigación, intento implementar ese modelo en la producción. Producir tanto y consumir tanto, al final nos lleva a muchos problemas.

Entrevistado: por lo mismo cambió el clima (...) pero la máquina es así. Siempre quieres vivir mejor y tener más.

Hay que cambiar la máquina, entonces.

Entrevistado: eso es lo difícil.

Pero es lo único que podemos intentar hacer. Bueno, para mí fue muy interesante. No sé si tienen algo más que agregar.

Entrevistado: no.