

SERGIO MAUREIRA

Secretario General Asoex – 25 de Enero del 2022

¿Cómo ve usted el rol de la Asoex y cuál es su trabajo en la Asoex?

Entrevistado: La Asociación de exportadores de frutas de Chile tiene como principal rol apoyar a los socios que termina siendo apoyo a la industria porque nosotros tenemos 155 socios, creo que era el último dato, que representa el 92% de las exportaciones, por lo tanto tenemos un alto rol como es representarla ante todas las autoridades locales e internacionales, y también estar disponible para apoyar al sector público o trabajo en conjunto con el sector público en todas aquellas materias que sean de interés de nuestro directorio aunque en general tiene que ver por lo menos con tres líneas de trabajo, tiene que ver con el mercado, acceso a los mercados, promociones en los mercados, todas las barreras fitosanitarias, las barreras aduaneras, ese es uno de los principales. Dentro de eso va toda el área de marketing que tenemos campañas en el mundo por más de 12 millones de dólares fue la última temporada, la temporada 2020-2021, donde el principal mercado del mundo es la inversión en China, tenemos una campaña muy fuerte en ese mercado. También tenemos campañas genéricas en Estados Unidos, en Europa, también en Asia, campaña de kiwi, arándanos, esa es un área importante. La segunda área tiene que ver con la relación con nuestros trabajadores y nuestro entorno: capacitación, formación, estar cerca de las comunidades, agua potable que hoy día es un tema muy delicado; todo lo que tiene que ver con el mercado nacional y la generación de relaciones con los trabajadores, con las comunidades. Por el tercer lado, tiene que ver con la mirada del futuro, investigación y desarrollo, desarrollo de variedades de prueba, etc., que tiene que ver como una mirada más de no lo que está ocurriendo hoy día sino lo que viene para más adelante. ahora para todo eso, nosotros tenemos diseñado y definido hace mucho tiempo que obviamente se va adaptando de acuerdo a las condiciones una estrategia de sustentabilidad de ventas, y esa estrategia de sustentabilidad tiene tres partes: una rentabilidad social; rentabilidad económica, tiene que ser desde el punto de vista de rentabilidad un negocio que retribuye a nuestros socios y, obviamente la sustentabilidad medioambiental que tiene que tener cuando se trabaja con pesticidas, agua, medio ambiente. Y la persona en el centro desde dos puntos de vista, desde el punto de vista de los consumidores, estar atentos a lo que necesitan y entender lo que los consumidores van buscando cada día, que además hoy día va haciendo un cambio muy dinámico, antes se demoraba diez a quince años cambiar algo, hoy día lo vivimos el año pasado con China, lo vivimos en Europa, de un año para otro, de un mes para otro cambia bruscamente. Y desde el punto de vista de los trabajadores, esa es la principal. Yo en la asociación en particular soy el secretario general, el secretario general tiene tres labores dentro de todo

lo que yo te mencioné, uno es obviamente toda la coordinación general interna desde el punto de vista de todas las labores que hace la asociación pero también tengo a cargo el Consejo de la Fruta, que es un satélite de la asociación. Y también toda el área de comunicaciones, relaciones con la prensa, con el medio, con las autoridades y todos los estudios respectivos que se vayan haciendo, todo lo que tiene que ver con el área de estudios, hay gente que trabaja con una labor hoy día.

Entendí que hoy es un mercado más fluido que hace algún tiempo, el mercado de la exportación de frutas...

Entrevistado: se le llama líquido, un mercado que en definitiva no solo para nosotros en términos generales, tiene que ver con la aparición de esta excesiva intercomunicación que tenemos entre redes sociales, web, etc. Y bueno también lo que ocurrió con la pandemia los últimos años también ha generado cambios muy rápidos y fuertes, ha avanzado mucho hacia el delivery, por ejemplo, de la fruta que no era un producto que se manejara por delivery. Tuvimos que avanzar. Dame un minuto que tengo una llamada importante... estamos preparando el directorio que tenemos el jueves.

Claro...

Entrevistado: Entonces yo tengo toda esa parte más administrativa, pero claro hoy día las tendencias están cambiando mucho y no solamente desde el punto de vista de los que produce, alguien puede decir quiera una fruta más rica, más dulce, más roja., sino que cómo la producen, el cambio más fuerte ha sido cómo la producen, no depredando el medio ambiente, generando un trabajo decente para los trabajadores, no haciendo mal uso de recursos naturales como el agua, el suelo, como la huella de carbono dejada sea lo más baja posible, etc. Eso nosotros hemos visto que los últimos 10 o 5 años se ha acelerado mucho más y la tendencia que venía hace mucho tiempo atrás de que la fruta sea más crujiente, hoy día se habla mucho de que la fruta tiene que sonar al morderla, que tienen que durar más tiempo en la góndola, que tiene que tener un color rojo para china, un color equis para otro lugar. La tendencia más cambiante o que ha sido más fuerte es cómo lo producen, más que lo que producen. Hoy día te pueden preguntar tu fruta está risa, sí está muy buena y todo ya pero anda a ver la huella de carbono, certificaciones más que el producto si es tan bueno o no es tan bueno, siendo importante igual pero decimos que la sustentabilidad desde el punto de vista del consumidor mirada del largo plazo y de si va a dañar el planeta ha tomado un lugar muy importante.

¿Esas exigencias de dónde vienen, quiénes son los actores que las

implementan?

Entrevistado: Mira yo creo en términos generales que los principales actores de esto son los supermercados. Ahora los supermercados la respuesta que nos dan en conversaciones que tenemos es que esto viene porque se lo están demandando los consumidores en su góndola. O en algunos casos porque ya se ha ido a mercados locales y se da cuenta que el consumidor prefiere ir a tal lugar porque tiene una imagen de. Yo voy a comprar al Cosco, ellos felices porque ese mercado tiene una imagen de ser un mercado de productos sana. Entonces ellos son la principal tendencia sobretodo en Europa. En Estados Unidos, el mercado americano, es un mercado que mucho va a depender de dónde te ubiques, costa Este, Costa Oeste, las ciudades pero sigue siendo un mercado donde los supermercados no son tan fuertes, son más fuertes los importadores que los distribuidores nacionales, pero de ahí viene la transmisión de la tendencia. Porque yo creía que tiene que ver con el cambio generaciones y los consumidores mundiales donde se ha provocado algo que quizá en Europa era muy ilógico hace veinte o treinta años porque no era en Europa, era el resto del mundo. Incluso en algunos mercados como el mercado chino no es tan importante, todavía no es tan importante la producción sustentable versus el producto per se. A los chinos les gusta porque son grandes, rojas, bonitas, porque son caras. Todavía no preguntan tanto si la producción es sustentable pero sí en Europa viene hace mucho rato y en Estados Unidos en el último tiempo ha ido cambiando aunque por ser un mercado libre ellos no cuestionan, hay mercados para todo, esa es la gran diferencia. Yo creo que empujados por los supermercados pero por las señales que les dan los consumidores que en el caso de algunos países es un consumidor muy informado, donde va y compra un par de frutas y preocupado. Hace treinta años, nosotros vendíamos en los remates de la fruta, eso era como el mercado. Hoy día ha evolucionado y tú llegas directo a muchos supermercados, porque son clientes, eso ha cambiado.

Como en muchos casos, ya no hay una importadora en el medio. ¿Eso está diciendo?

Entrevistado: Sí hay una importadora pero haces las veces de importador, no hace las veces del comprador como en Filadelfia, la fruta llegaba y se remataba y empezaba a distribuirse. Va a Róterdam porque es el principal puerto de entrada, de ahí está claro que va para Alemania, va para Suiza, va para...

Hace más un rol de servicio la importadora, digo...

Entrevistado: Exactamente, sí. Ha evolucionado de cómo se vende la fruta.

Pero volviendo al tema de la certificación de los estándares y estas exigencias también distintas de los mercados, de los tres mercados principales ¿están a veces en conflicto entre sí o uno se adapta a todos?

Entrevistado: Más que estar en conflicto son que Europa, Asia y Estados Unidos tienen mirada distinta de lo que necesitan que eso se certifique. A pesar que existen algunas normas internacionales como la europea de los supermercados de Europa y hay un China Gap que se homologó a estas. No necesariamente lo que te piden es lo que tú, vas aquí a una exportadora y tiene una pared llena de certificaciones. No me sirve una para otro mercado no solo por lo que tienen adentro sino porque al fin y al cabo uno quiere tener sus propias certificaciones porque son puras certificaciones privadas, no son certificaciones estatales, salvo algunos mercados. Sabes que el mercado de Suecia tiene una certificación de sustentabilidad que te la piden el estado Sueco lo que dan son certificaciones privadas. Donde sí ha ido evolucionando desde el principio en buenas prácticas agrícolas. Desde estas cosas hasta temas de sustentabilidad como el agua, el medioambiente, siguen apareciendo certificaciones como las del mismo Globaldat. Yo creo que son porque cada uno quiere tener certificaciones propias y hace que tú acá como exportador o productor tengas que invertir más y tener más certificación cuando muchas veces son lo mismo. O tener un 90% de cinlap "yo no quiero la de Estados Unidos" quiero la mía. Y eso es así, eso es así. Si tú no cumples no vendes.

En ese sentido uno se tiene que adaptar y eso es...

Entrevistado: Bien, no es posible decir no. ahora única posibilidad de decir "mire sí, yo no voy a certificar esta nueva de Europa porque me va a tocar focalizar el mercado". Es una decisión comercial tuya, ya te hará pedir otras cosas pero, tú quieres llegar ampliamente a varios mercados para no tener los huevos en una sola canasta.

¿Tienen impactos reales esas certificaciones como en las prácticas?

Entrevistado: Nosotros llevamos mucho tiempo compartiendo desde los años 90s y ha ido evolucionando, pero ha tenido impacto tanto local como afuera, las cosas son empezar a hacer distinto a partir de las certificaciones o a demostrar que los hacías distinto a partir de las certificaciones.

A nivel práctico, ¿cómo funciona el proceso?, la parte de la exportadora ¿Qué

hace exactamente cómo trabajo?

Entrevistado: En Chile existen tres modelos así como así como Gruess, no sé qué puedes tú opinar, nosotros tenemos muy pocas empresas que son 100% exportadoras, o sea solo exportadoras, muy pocas. Por lo menos en la asociación, donde hay una o dos nada más. Y hay otro grupo que son solo productores y ayer salió el dato del último censo y son 17 mil productores de fruta en Chile. De esos 17 mil, once mil son pequeños. Y entre medio existe el grupo más grande que es exportadores, productores a la vez, ¿desde qué punto de vista? O fueron conductores y se unieron para exportar. O exportadoras que eran solo exportadoras y hoy tienen campo propio, fueron comprando huertos para producir fruta propia y con eso asegurar el abastecimiento porque el gran problema que tuvimos en algún momento era que como estaba solamente los exportadores por un lado y los productores por otro lado se empezó a provocar la búsqueda del mejor postor, se lo entregó al que me pague más o al que me retorne más o al que me dé el adelanto más grande, al que me haga un préstamo, los químicos, etc. Por lo tanto tú como empresa exportadora no tenías seguridad de cuántas frutas ibas a tener con no tenían idea de cuanta fruta iban a tener con un piso, habían solo productores nacionales. Ahí se produjo esta nueva forma de productores que dicen "oye si no llega yo me puedo sacar a la exportadora porque la fruta es mía" y el exportador que dice "yo no tengo fruta, tengo que producir fruta". Por lo tanto en esos tres modelos donde el principal es el que yo te decía existe una relación directa entre este productor con una exportadora o con varias exportadoras, porque tú puedes entregarle a cualquiera y si tienes especies distintas puede. Y se producen contratos, esos contratos en general son a libre consignación, es decir le pasa la fruta a la exportadora, la exportadora la liquida despendiendo del precio. En los últimos tiempo ha aparecido mucho el concepto de mínimo garantizado, es decir, ese contrato de libre consignación, de los cien perfectos, bueno eso es un mínimo de caja y puede ser por kilo, por caja pero un mínimo garantizado yo como productor necesito que tú me garantices mínimo a pagar y un consejo que apareció hace tiempo atrás el comprar a fin, es decir, tú como productora y como exportador no quieres tener fruta a consignación. El productor se la vende a la exportadora y ya pasa a ser la exportadora la dueña de esa. Exportador a libre consignación por acá, el productor entregando a firme y ese también pequeño espacio de un mínimo garantizado, y la exportadora toma esas frutas de terceros y la distribuye en los distintos mercados dependiendo de las certificaciones que tiene, las inspecciones y los programas que ahora el mando es anual. Y después de un tiempo lo que hace es liquidar las frutas, si la liquida el productor, ese es el procedimiento acá, debe decirle "mira la vendí, fruta que era tal y tal la vendí en tal mercado a tal precio, le descuento todos los costos como material, embalaje" le cobra su comisión equis por la venta y ese precio es el que le paga por el productor, por caja, por lo

que tenga definido. Además en ese minuto es cuando la exportadora va a funcionar financieramente, desde el punto de vista que le pueda entregar anticipos a sus productores para que puedan funcionar financieramente, desde el punto de vista que te pueda entregar anticipos a los productores, es una especie de prestado porque necesitan liquidez para funcionar, ese monto se lo descuenta, con tasa de interés, todo eso, de ahí muchas veces es donde está el problema porque el anticipo que fue mejor que el precio final pagado y el productor queda con una deuda porque no alcanzó para cubrir este préstamo.

Ya, esa era una cosa que quería escuchar...

Entrevistado: Ese es todo el modelo general. Además existe alrededor acá las empresas exportadoras también poco integradas horizontalmente, es decir, alrededor hay una serie de servicios, en algunos casos incluye frío, embalaje, camiones, contenedores, bolsas, cajas, materiales, etc. Acá es muy poco común que una exportadora produzca sus propias cajas, que tenga sus propios camiones, su propio barco, por lo general son solo exportadoras y por detrás hay un mundo de industrias que es importante valorar. Y más atrás de los productores también porque está la industria que vende insumos, dentro de los insumos los químicos, materiales. Acá es muy poco común que la exportadora de Pepito Pérez se autoabastezca.

¿Hay diferencias entre productores chicos y productores grandes?

Entrevistado: No, yo creo que aquí la diferencia está dada por el producto, porque en algunos productos como decir cereza, tener cinco hectáreas de cerezas es gigante versus productor de manzana que si no tienes veinte hectáreas no te dan los costos. Yo creo que hay que diferenciar la especie, el tamaño que uno puede decir más grande o más chico. Pero lo que sí está claro es que en Chile no existe el plan latifundista como por ejemplo ocurre en Perú, en Perú son cuatro o cinco productores y cada uno tiene miles y miles de hectáreas. Acá en general como te decía, el 50% o 60% de los productores son de chicos a medianos. Donde sí existe alguna diferenciación creo yo, salvo en algunos productos especiales como frambuesas, arándanos y algunos que nosotros no los vemos, lo que aquí se denomina agricultura familiar campesina. Quizás en otros lugares es una agricultura de subsistencia, es muy pequeña y ellos mismos trabajan sus huertos, trabaja la familia. En general eso está muy poco encadenado con la exportación. El tipo de productos que producen, valga la redundancia. Por decir arándanos, que se vende más fresco y el caso de frambuesas que se vende. Los pequeños productores no están en la uva por ejemplo, están en cereza, están en manzana, pero en los otros rubros tú te mueves de una o dos

hectáreas de algo, hasta cuarenta o cincuenta. No es un factor relevante o decisivo el tamaño.

Yo estuve con un productor mediano y con un grupo de productores chicos de agricultura familiar campesina y ambos exportan. La opinión que tenían de la relación con las exportadoras era muy distinta, como el mediano estaba bastante contento, tenía una relación estable mientras que los chicos en su perspectiva han tenido muchos problemas con exportadoras, problemas con el pago y cambiaban muchas veces para encontrar una solución.

Entrevistado: Yo creo que esos productores nunca trabajaron con una exportadora de verdad porque es raro que una exportadora tenga problemas con el pago. Una familia campesina debe ser de arándanos o frambuesas, no hay otra opción.

Cereza...

Entrevistado: Ahí se da algo que en algún minuto cuando explotaron la cereza a China que habrá sido hace unos siete u ocho años apareció mucha gente que de un año para otro desapareció. Por eso digo que es tan común la agricultura familiar campesina en esos negocios, muy poco común. Y se deben provocar estos problemas, más si tú le has preguntado a aquellos que tienen relación con la exportadora de congelados. Y si además tú le preguntas a la exportadora tradicional o de congelados, te va a decir, yo no trabajo con agricultora familiar campesina porque nunca se compromete a entregarme la fruta, pasa un tipo por afuera y le ofrece un poco más y se la lleva, no me la entrega. Existe también una doble militancia muy importante que hace que las cosas a veces no funcionen.

¿Podría funcionar bien si esos productores fuesen más organizados entre sí?

Entrevistado: Es un tema de organización y de tecnologización. Porque obviamente basado en el caso de la cereza, es un cultivo altamente intensivo en mano de obra, altamente intensivo en producto y también es muy perecible. Entonces si yo estoy junto en un grupo de 10 o 15 tengo que tener un lugar donde acopiar porque yo no voy a buscar una producción de un árbol, de diez árboles, ese tipo de cosas hace que cuando los productores más pequeños se organizan bien, pueda funcionar.

Una cosa que dijo al inicio con el rol de la Asoex, en relación a las

instituciones públicas, en un mercado que es hoy más líquido y eso ¿usted cree que el rol en este momento de la Asoex es como más mantener una posición de la exportación chilena en un mercado que se desenvuelve muy rápido o también de incrementar la cantidad de las posibilidades de exportación?

Entrevistado: Mira nosotros hicimos un estudio hace muy poco justamente se llamaba "2030 la perspectiva al 2030" claro el objetivo final sigue siendo una estructura mental mantener el liderazgo, nosotros somos el exportador número 1 del hemisferio sur. El objetivo final es que nosotros queremos seguir siendo líderes eso lo queremos mantener, pero para ser líderes si tú vas al esquema más pequeño tienes que diversificar el mercado, tienes que buscar nuevos mercados para aquellos productos como por ejemplo, nosotros tenemos par de productos como la cereza de China, los cítricos de Estados Unidos, que van más del 90% de concentración. Cualquier quiebre de mercado, cualquier problema, los huertos, etc., Chile da inmediatamente un quiebre, no tiene mercado alternativo porque no lo han desarrollado. Entonces obviamente dentro de las estrategias hoy día, nuestras, está buscar un mercado alternativo para aquellos productos que están altamente concentrados y también seguir diversificando mercados para aquellos productos que no lo tienen ahora. Como hemos hecho un trabajo bien fino desde hace treinta y tantos años, no solo nosotros sino también los gobiernos que han pasado, en general Chile tiene mercado con más de cien países, le falta muy pocos mercados que abrir, lo que nos falta quizás en algunos casos es un desarrollo comercial más fuerte, sobre todo en aquellos mercados del Asia, Vietnam, Tailandia, Indonesia, China, donde es muy complejo llegar todavía por la logística y las condiciones de venta de las frutas son distintas a lo que conocemos. Eso hay que hacer un desarrollo más fuerte desde el punto de vista de investigación, promoción, etc. Pero si nosotros no estuviéramos constantemente pendiente de lo que está ocurriendo en los mercados, que incluye mantener aquellos que estamos, porque por ejemplo Perú nos está quitando muchos mercados en arándanos, en frambuesa, porque simplemente tiene en algunos casos mejores condiciones de acceso, porque está más cerca Perú, porque tiene algunas plagas menos que nosotros, etc., y eso es para mantener lo que tenemos, y hay que defender, una táctica maorí, defendiendo lo que tú tienes hasta el final. Pero también tú tienes que tener un brazo armado buscando nuevos mercados o desarrollando nuevos mercados que ellos ya tienen abiertos y que por alguna u otra razón no han logrado dimensionar. Eso también tiene que ver con lo que ha estado ocurriendo en el mercado chileno desde el punto de vista de las plantaciones, hace diez, quince años, nadie dudaba que la uva de mesa y la manzana eran lo principal, pero hoy día eso ha ido mutando tanto la manzana

como la uva han ido perdiendo hectariaje y los que han ido ganando son básicamente las cerezas que han ganado hectariaje porque se supone que es un buen negocio, los kiwis también han perdido bastante, los arándanos se han mantenido estables pero de acuerdo a algunas zonas que están más complejas. En el interior de cada una de estas especies lo que se está produciendo es un recambio. Hoy día en la uva estamos buscando nuevas variedades para poder seguir presentes en el mercado. Lo mismo ocurre con arándanos, están plantando nuevas variedades, porque en ellas a pesar que éramos líderes hemos visto que hemos perdido y hemos tenido que desarrollar todo esto tanto un reemplazo tanto con variedades que vienen de afuera como desarrollar aquí. Hoy día como gremio estamos muy activos en ambas líneas. Nos mantenemos, lo que hacemos en Chile con la cereza que es solo mantención, mantención, pero debemos ir desarrollando en el mismo China aquellas ciudades que son adentro, y desde el principio estamos muy fuera. Hay una mixtura que nos permite estar atentos a ambas situaciones, los mercados tradicionales donde ya estamos y nos conocen y también mercados, por ejemplo, si yo te dijera ¿cuál sería para ti Chile el tercer país donde se exporta fruta chilena? ¿Podrías darme un país?

No entendí bien la pregunta...

Entrevistado: Yo te pregunto a ti ¿cuál crees tú que es el tercer mercado, sabemos que Estados Unidos es uno y China es dos?

Ah yo sabía que era Holanda...

Entrevistado: No, es Colombia. Porque a Colombia se van muchas manzanas que se empezaron a desarrollar para ese mercado. Lo que al principio fue una manzana entre comillas de descarte, se convirtió en un mercado tan importante, una manzana más pequeña que muchos productores y exportadoras se han focalizado en Colombia y es porque es un mercado que hubo que desarrollar y estuvo ahí, hoy día se transformó en el tercero. Cuarto el de Holanda, por ahí aparece también Reino Unido. Ahora, Holanda siempre aparece porque es un mercado reexportador, por ahí entra si uno sabe el destino de venta final Holanda baja bastante, cuando uno hace el análisis a dónde va la fruta de verdad de Europa el principal mercado es Inglaterra.

Un poco de problema con la calidad... Ya... En ese sentido, me parece haber entendido dos cosas, por un lado que ustedes no tienen mucho una perspectiva en este momento de aumentar los volúmenes, las superficies cultivadas...

Entrevistado: Conoces Chile... Hay un tema de hectáreas cultivables, no da para más, o sea lo que se va provocando es un reemplazo interespecies. Hoy día tenemos 344 mil hectáreas y no hay más que eso, no podríamos tener 350 mil ni 400 mil hectáreas, no tenemos más terreno. Por lo tanto más que el cultivo, nosotros estamos apuntando a la productividad, es decir, sacar más kilos o cajas por hectáreas. Para eso hay que modernizarse, hay que cambiar variedades, hay que cambiar sistemas de cultivo, alta densidad, cultivos mercadizables, etc. Entonces, dado el poco espacio que tenemos de tierra nada más, con la crisis que venimos donde en algunos lugares simplemente no hay agua, y si no hay agua tú no puedes, apuntamos más a la productividad y el reemplazo de especies menos rentables por especies más rentables. Entonces yo creo que nosotros lo que estamos apuntando es a mantener una fruta de mejor calidad vendiendo más productos, más kilos por hectáreas, más que tener más hectáreas. Ese es nuestro objetivo, nuestra meta.

La única cosa es que vi un poco como una expansión un poco hacia el sur pero quizás es más su reemplazo de superficies al norte que...

Entrevistado: Esa clase no es un tema de reemplazo, obviamente hoy día ingresó fuertemente la zona de la Araucanía, los lagos y los ríos, que es la zona sur pero tenemos menos hectáreas plantadas entre atacama y Coquimbo que son el desierto, porque no hay agua, y también no solo porque no hay agua sino también es una zona de mercado. La zona norte es la zona que partía primero básicamente con uva de mesa que es lo principal que hay allá. Esa se empezó a traerla más con la fruta peruana, entonces el mercado ya no era solo para chilenos sino que también hay otra fruta llegando y cuando hay más fruta llegando los precios bajan y el costo de producir en el desierto es altísimo. Y no es que se haya ido la uva de mesa para el sur sino que se ha traído menos uva de mesa y lo que tenemos es más cerezas hacia el sur. Es un tema de hectáreas cultivables.

Y la segunda cosa que entendí es como el trabajo es un trabajo de muchos detalles a nivel técnico de la consulta e información, todo eso...

Entrevistado: Y además nosotros estamos en la línea, ¿en qué sentido? nosotros administramos los ciclos de inspección de la fruta que va para Estados Unidos. Tenemos una certificadora de origen con la cámara de comercio. Por lo tanto, estamos además metidos en el proceso productivo mismo como parte de la cadena, como gremio.

¿Y también un trabajan mucho en el exterior, como relación con empresas o

también a nivel político, como con instituciones estatales?

Entrevistado: No, a nivel político lo trabajamos aquí. Porque nosotros no podemos reemplazar la labor que hacen las embajadas, es una entidad importante de eso. Sí apoyamos la labor y nos apoyamos en ello, si es necesario se hace. Pero yo creo que si tú me preguntas el fuerte nuestro afuera es promoción, búsqueda e investigación de mercado, ese es el fuerte. Tenemos oficina en China, oficinas en Europa y oficina en Estados Unidos.

Tengo todavía dos preguntas importantes, como permaneciendo en esa relación exterior, ¿Cuál es el rol del Tratado de Libre Comercio?

Entrevistado: Para nosotros han sido vitales por dos razones, después te explico la tercera que es la más importante. Primero porque cuando nosotros partimos Chile venía de años de gobierno militar y estábamos bastante cerrados al mundo, teníamos muy poca relación. Y uno de los pocos productos que se vendían antes era la fruta, la uva de mesa básicamente. Entonces cuando se empezaron a firmar los tratados de libre comercio se empezaron a abrir las puertas desde el punto de vista de acceso al mercado porque la fruta es un producto vegetal, no es como un auto que tu llegas y lo vendes, es decir, no necesitas ninguna certificación o los clavos o lo que sea, la fruta necesita una certificación. En general, el primer paso para eso es tener un tratado de libre comercio, un acuerdo comercial de distintos niveles, acuerdos de cooperación mutua, porque después de eso vienen los convenios fitosanitarios, si tú no tienes un tratado de libre comercio o un acuerdo no pasas a la segunda etapa, esa es la etapa que nosotros tenemos que cumplir, firmar el protocolo con el país para que la fruta se pueda vender para allá. Entonces para nosotros los Tratados de libre comercio han sido vitales, nos han abierto las puertas del mundo, si tú te fijas a medida que se ha ido avanzando en los tratados de libre comercio la fruta también ha ido creciendo porque es un producto que tiene que ver con la apertura de mercado. No es que solamente yo voy y me traigo un contenedor y vendo ropa, yo no puedo traer fruta de Chile y yo no puedo mandar fruta a China si no hay un acuerdo y un protocolo sanitario para ese particular. Entonces eso ha sido para nosotros vital esa parte. Y de ahí la tercera etapa, nosotros creemos que es la diplomacia agrícola y la diplomacia sanitaria es sumamente importante que tiene que ver con esta segunda etapa, cómo tú logras, por ejemplo con China nosotros firmamos un acuerdo de libre comercio, luego la primera fruta demoramos seis o siete años en firmar el convenio, es un convenio sanitario, recuerdo. Es importante, ha sido vital de cómo hemos llegado a los distintos países.

En relación a las prácticas agrícolas, ya hablamos un poco de eso, pero considerando todos los temas que hoy hay exactamente con el tema del agua, el tema del cambio climático y todo eso... ¿Cómo están envolviendo y cómo se podría imaginar una futura evolución de las prácticas agrícolas como para reducir el impacto y cuáles son, digamos, por ejemplo en este momento yo estoy aquí y me interesa cuáles son también evoluciones o alternativas con respecto a algunas cuestiones, en este momento estoy en un centro de estudios ecológicos y me contaba el investigador que lo coordina que también hay bastante interés de técnicos, de empresas frutícolas, que se interesan por este tipo de técnicas, puede ser impacto en perspectiva o...?

Entrevistado: Sí mira yo creo que todo lo que ha ocurrido los últimos años es, hace diez años la huella de carbono no era importante. Ahora todo el mundo está preguntando, no solamente el tema de la huella de carbono, quizás algunos caricaturicen la huella de carbono, eso tiene que ver con cómo tú contaminas menos ¿no? se contamina con el transporte, la producción. De eso que fue el primer pie, ha ido hasta ahora que hemos llegado incluso como decía la certificación de lo que se preocupa es del bosque nativo, entonces hay una amplia gama y por lo tanto también ha ido generándose una especie de mercado, no solamente del punto de vista de cómo producirla sino asesores, de empresas, certificaciones. También creo que la universidad se ha ido metiendo porque quizás nosotros tenemos problemas, no sé si donde tú vives es lo mismo, acá los investigadores investigan lo que quieren y no hay una línea, nadie le dice "oye has esto" de repente andan investigando otros temas cuando el problema que tenemos es del agua por decirte algo. Hoy día se ha ido provocando una especie de alineamiento de los astros hacia que nosotros queremos seguir vivos como país, porque también le afecta a la minería, no solo a nosotros. O sea nuestra principal industria son minería, forestal, frutas y salmónes, todas le están dando como caja por todo este tema medioambiental, por todos lados. Si no somos capaces de generar esta nueva forma de ver las cosas simplemente uno dice "no tenemos futuro", me voy quedando afuera, no atrás, pero fuera porque atrás algo recibes pero no afuera. Y si hay, sobre todo en los ingenieros más jóvenes es mi idea de esto, de hecho tenemos el nuevo presidente electo esa es su ventaja. Yo nunca he visto un presidente que hablara como habla este presidente, desde ese punto de vista es porque es una generación distinta.

Claro...

Entrevistado: Yo voy a decir, hoy día el que no está mirando esto, el que está no produciendo con estándares de sustentabilidad, o el que no está pensando en el entorno donde vive, la relación con sus trabajadores, con el medio ambiente, con el agua, con las escuelas, todos estamos metidos en zonas muy rurales de acá, está perdido, hace años la fruta se vendía sola pero hoy día la fruta no se vende sola. Y eso hace que tengas que generar nuevas líneas, nuevos profesionales, nuevas certificaciones, nuevos trabajos, una forma distinta, que para algunos, ayer estuve hablando con alguien que tiene mucho tiempo en esto, tiene 67 años, me decía "yo ya me siento fuera, siento que ya no puedo desaprender todo lo que aprendí, tengo que dejar el espacio para que la nueva generación las implemente porque yo no sé si estoy de acuerdo o no pero ya, no crecí en esta, entonces para mí adaptarme es muy lento, dejo el espacio para que otros tomen las riendas". Esa es una mirada de un agrónomo que partió en el año 65 cuando partió el programa Chile California. Yo creo que eso es un buen ejemplo de lo que está ocurriendo, hacia allá tenemos que ir, si no nos vamos a quedar fuera. No es solamente por estrategia, creo que tiene que ser por convicción, cuando uno lo hace por convicción se quedan las cosas. Cuando lo haces por estrategias, la estrategia cambia y pueden dejar de lado cosas que son importantes, y creo que eso es un cambio quizás tu generación tiene una mirada distinta y nosotros detrás de la última actualización de sustentabilidad hicimos toda esa mirada. Se notaba y ahora está.

Claro es así. En relación al debate sobre la soberanía alimentaria como la idea de priorizar un poco menos la exportación, para ustedes que son exportadoras es un poco problemático quizás, como difícil...

Entrevistado: No, no. Es que no solo eso que va. La información propia de la soberanía alimentaria tiene que ver con la capacidad que tú tienes de alimentar a tu pueblo. ¿Pero por qué tiene que tener solamente soberanía alimentaria lo producido en Chile? eso es lo primero. Segundo, el tema de frutas es menos importante, porque claro, quizás nosotros importamos garbanzos, lentejas, o sea si nosotros nos ocurre una guerra o nos cerramos como Corea del Norte, no vamos a tener garbanzos, porque los importamos. Pero nosotros no importamos fruta fresca, nosotros exportamos porque el otro 50% se come en Chile. O sea desde el punto de vista de soberanía alimentaria de las frutas están aseguradas.

Eso sí, la cuestión sería en el caso como, para qué, como muchas superficies se han convertido en fruta para exportar, en este lugar otros tipos de alimentos.

Entrevistado: Pero en general, no son las producciones, porque como te digo son reemplazos. O en la zona norte se han ocupado cerros pero yo creo que en Chile nadie puede criticar que se cambió una hectárea de trigo por una hectárea de fruta, eso no da. Lo que sí ocurre es que la gente tiene entre su convencimiento que nosotros producimos fruta para exportarla y dejamos lo peor en Chile. Eso sí puede ser un sentimiento que uno lo puede entender. Ahora tampoco es así porque ahora tú hoy día vas a un supermercado, vas a ferias y ves las mismas cajas de las exportadoras queda puesta ahí porque en definitiva, hoy día hay poco huerto casero, son puestos para mercado interno. Si tú quieres hacer un buen negocio en frutas tienes que pensar en los mercados externos por los volúmenes o por lo que sea. Pero desde el punto de vista de soberanía alimentaria nosotros encontramos que no es una buena estrategia porque Chile es un país muy pequeño que es rico en recursos naturales, sí, pero independiente de lo que hagamos no creo que sea muy sustentable la medida. Pero eso es así, nosotros no es que digamos que es una estupidez pero entendemos que es una medida demasiado extrema. Si tú me dices Brasil en sí, claro, porque Brasil son 200 millones de habitantes, Brasil es un continente solo y podría decir, mira en realidad yo me cierro y puedo autoabastecerme. Ese es el concepto, yo me autoabastezco, sin depender de nadie. Pero Argentina lo intentó hacer y no le resultó, Argentina intentó cerrar a los mercados, no se podía exportar, hoy día tiene 60% de pobreza y con la inflación de 50%, también hay que ser realistas y las condiciones para que un país se autoabastezca desde el punto de vista de alimentos, Chile, yo creo que Chile no la tiene.

La única cosa también en relación al cambio agroecológico en el cual hablamos antes no es como cerrarse en sí pero cultivo más cosas distintas, mas diversidad, eso también ayuda como utilizar menos pesticidas, más cosas que me ayudan para la calidad de la fruta y exporto sí un poco menos y otras cosas para el mercado local nacional, eso es una cosa que discutimos aquí en estos días.

Entrevistado: Sí claro. Yo insisto en que estando en Europa eso es muy fácil porque estás en el camión entre comillas, ¿no? Y las fronteras son mucho más, nosotros estamos aislados, tenemos una cordillera, o sea producir pensando en el mercado local si existe. Pero yo insisto, el problema no es la fruta, cuando hablamos de ese tema de seguridad alimentaria no es la fruta el problema. La fruta no le ha quitado ese terreno a los demás, lo que sí uno no puede, escucha mucho el cuestionamiento del tipo de suelo que ha ocupado la fruta, sobretodo en el norte, cerros, laderas, ahí no había nada. Simplemente

hablan de erosión de suelo, etc., pero no es que ahí hubiera algo. Lo viste en el norte, la zona de Valparaíso, cerros plantados.

Bueno, muchas gracias y buenos días.