

Martin Barros

¿Cuál es su rol en INDAP?

Entrevistado: Soy Martin Barros, Jefe de Departamento de Mercado de INDAP. El departamento de mercado es depende de la división de fomento. La división de fomento lo que hace es asesoría de inversiones a usuarios de INDAP.

INDAP es el Instituto de desarrollo agropecuario, ¿tú sabes lo que es INDAP?, INDAP es un servicio del Ministerio de Agricultura donde manejamos casi la mitad del presupuesto del ministerio que entregamos mediante subsidios a los agricultores. Se deben cumplir tres condiciones para ser usuario de INDAP:

Tener menos de 12 hectáreas de riego básico en una unidad productiva de un cierto tamaño dependiendo de la productividad de ese predio.

Tener menos de 3.500 UF (equivalente monetario "Unidad de fomento" per cápita en activos.

Que su actividad principal sea la agricultura.

Si cumple con estas tres condiciones esa persona se puede acreditar como usuario de INDAP y pueden acceder a los beneficios, programas de asesorías e inversiones que son subsidios o créditos. Nosotros podemos apoyar con subsidios directamente o crédito.

La división de fomento entrega las asesorías a los agricultores, INDAP no es quien las entrega si no mas bien lo que hace es licitar estas asesorías, las financia y también es la que entrega los subsidios. ¿Qué tipo de subsidio entregamos? En estos momentos es muy importante el subsidio al riego para la tecnificación, riego asociativo, hacemos tranques para pequeños agricultores, revestimientos de canales de regadío, entre otros.

El Departamento de Mercado lo que hace es ayudar a comercializar a los pequeños agricultores a través de distintos programas que tenemos acá. Uno de los programas mas importantes que tenemos es uno llamado "Alianzas productivas" en donde nosotros hacemos convenios con empresas agroindustriales que necesiten abastecerse con proveedores de la agricultura familiar campesina y sean esas las empresas quienes entregan las asesorías a los pequeños agricultores. Nosotros hacemos un traspaso de dinero y ellos dan la asesoría, además nosotros también podemos apoyar con inversiones a esos pequeños agricultores para cerrar ciertas brechas que puedan tener para transformarse en proveedores estables de la agroindustria.

¿Cuáles son los objetivos principales de este programa?

Entrevistado: Los objetivos de este programa es transformar a los pequeños agricultores en proveedores estables de la agroindustria y así tener ingresos estables, por ejemplo, ahora lo que pasó en pandemia hicimos un estudio de los agricultores que están en alianzas productiva, ellos prácticamente no vieron efectos sus ingresos porque los poderes compradores les compraron a los pequeños agricultores, lo cual no cerraron el poder de compra.

Ese es el objetivo a largo plazo, este es un programa que dura cuatro años y se espera que en estos años se transformen en proveedores estables sin tener a INDAP por detrás ayudando con este subsidio que entregamos.

Una empresa capta un grupo de pequeños agricultores y dice: acá tengo a estos 30 agricultores con los cuales yo quiero trabajar, entonces se hace un plan a cuatro años, un diagnóstico con las brechas que tienen, el como lo pueden ir apoyando etc.

Nosotros apoyamos en el financiamiento de ese trabajo y la idea es que después del año cuatro ese mismo grupo de agricultores siga trabajando con la esa empresa, pero sin el apoyo de INDAP que está financiando parte del plan de ese trabajo.

¿Este soporte está dividido a agricultores individuales o a grupos?

Entrevistado: No, en verdad hay de todo un poco, principalmente el apoyo de esto va al agricultor individual, pero una empresa no va a querer trabajar con un solo agricultor individual si no que querrá trabajar con el territorio, lo cual sería con agricultores que estén cerca para poder abastecerse de todos los productos que tienen esos pequeños productores.

Esto lo tenemos en muchos rubros, pero en tu caso que estas estudiando sobre la fruta, este es un programa muy fuerte para el trabajo con berries, blueberries, y lo que se hace es que como tienen muchos pequeños productores que tienen pequeños paños de berries en media hectárea, una hectárea, dos hectáreas, pero son pequeños paños. Entonces la empresa que vende el berries congelado, necesita abastecerse de esos berries, pero no le sirve tener un productor de media hectárea, entonces lo que hace es buscar 40, 50 productores de media hectárea y trabajar con ellos, los fideliza, se hace un plan de trabajo para que los productores tengan un producto de calidad para poder vendérselo a la empresa y que luego esta pueda vender o exportar los berries de forma congelada.

Entonces, ¿Cuáles son las industrias fuertes para este programa?: las principales son los berries, industria apícola donde ahí se trabaja con cooperativa de mieles y la industria de los lácteos. Esas son las tres industrias mas grandes siendo entre el 60 y 70% de usuarios que tenemos en esas alianzas productivas.

¿La empresa llega a INDAP diciendo que tiene un grupo de agricultores?

Entrevistado: Puede ser así o nosotros podemos ser quienes nos acercamos a la empresa y les decimos: Tenemos este grupo de agricultores que tienen tomates, no tienen a quien vendérselo entonces tú que vendes tomates te proponemos algo mediante un programa.

Ma se puede dar de distintas formas.

¿Hay idea de construir canales de comercialización alternativos, distintos al relacionarse con la industria?

Entrevistado: Si, nosotros tenemos muchos programas, yo te estaba mencionando uno y hay otro programa super interesante llamado "Compras públicas". ¿Qué es compras públicas?, esto es que los agricultores usuarios de INDAP, se transformen en proveedores de las concesionarias del mercado público de los alimentos.

¿Qué es el mercado publico de alimentos? Esto corresponde a cuando el estado compra las raciones de alimento, el principal comprador de raciones de alimento es la JUNAEB, institución que entrega alimentos a los colegios públicos de Chile. Entonces nosotros tenemos un convenio con esta institución que hace que las concesionarias, las empresas que entregan alimentos a estos colegios tengan que comprar un porcentaje de su compra a

proveedores locales, y los proveedores locales son usuarios nuestros. Nosotros lo que hacemos ahí es apoyar con inversiones y asesorías a todos los proveedores locales que han sido seleccionados por nosotros para disminuir todas sus brechas de inocuidad, logística para poder transformarse en proveedores estables de estas concesionarias que preparan los alimentos para los colegios, y ahí si bien es negocio de márgenes bajos porque estas concesionarias el estado trata de pagar lo menos posible, entonces estas concesionarias aprietan a sus proveedores. Es un negocio de mucho volumen, se entrega por ejemplo 1 millón de raciones de alimento diario, entonces lo que se le dice al agricultor es que no haga toda la venta a las concesionarias, pero tengan siempre vendiendo una parte a las concesionarias de la JUNEBA porque ellos siempre le aseguran la compra, y cuando el mercado sea bueno o malo, sea bueno siempre se querrá vender a otros lados, pero si esta malo se tendrá a ellos que siempre querrán estar comprando.

Otro tercero que también es importante se denota como "Mercados campesinos" que son Farm Markets, que incluso estamos trabajando con Coldiretti de Italia, y ahí lo que estamos haciendo es que los pequeños agricultores hacen estos mercados donde le venden directamente al consumidor final lo cual van una vez a la semana a un lugar específico y se instalan con sus puestos y venden a los consumidores finales.

Estos serían los tres grandes modelos de programas de comercialización.

También tenemos una red de tiendas de mundo rural que son 5 tiendas que son administradas por las organizaciones campesinas en donde subsidiamos las inversiones de esas tiendas y también parte de las operaciones. Estas tiendas tienen como objetivo comercializar productos de la agricultura familiar campesina y por normativa deben tener al menos un 75% de los productos que vende de usuarios de INDAP y también venden productos que no son de usuarios de INDAP para complementar la oferta, pero siempre deben ser pequeñas empresas, sustentables con el mismo rol de usuarios de INDAP.

También contamos con sellos que son para darle visibilidad a los usuarios de INDAP.

En el soporte de INDAP, ¿hay una idea para una transformación sustentable en la agricultura?

Entrevistado: Nosotros como mercado no nos metemos mucho en eso, si no mas bien nos metemos más en la comercialización, pero un programa que creció mucho en estos últimos años es el programa de riego que son inversiones asociadas al riego directamente que mucho de los usuarios que participan en los programas de nosotros participa en la batería de programas que tiene INDAP entonces los mismo que te dije que venden berries a esta agroindustria, esos berries los necesitan regar y para llegar con riego tecnificado se apoyan con programa de riego de INDAP, entonces la proporción de crecimiento del programa de riego fue de 15 a 40 mil millones de pesos donde el foco de esos es la sustentabilidad, riego por goteo, el aprovechamiento del agua de la mejor forma posible, que no se pierda agua revistiendo canales, haciendo pequeños tranques que usuarios del INDAP puedan utilizarla como en esa línea el tema de la sustentabilidad y cambio climático, el ir aprovechando de mejor forma el agua que hay disponible y eso implica con los pequeños agricultores regularlos los derechos de agua lo cual se les entrega dinero para que puedan contratar abogados que los ayuden en las regularizaciones de agua, además se tiene personal que

formula los proyectos de riego, después se hacen licitaciones para que los proyectos de riego se ejecuten y queden bien instalados en sus campos y ya después el agricultor pueda seguir regando.

Y el programa de asesorías que tenemos los ayuda en la forma de regar, como hacerlos, cuánta agua aplicar, etc.

Si tu me dices comercio justo, como cosas de ese ámbito no es algo que estemos promoviendo, pero si se da mucho en la agricultura familiar campesina y en las mismas empresas que les compran a nuestros usuarios. Nuestra función mas que nada es el fomento productivo, también podríamos darle un foco al comercio justo, pero siento como todavía somos como ‘‘Latinoamérica’’ lo cual debemos resolver problemas antes. Si bien se esta dando, pero para tenerlo como política nos falta avanzar hacia ese peldaño.

Si entendí bien...para muchos la máxima aspiración permanece o se vende para la exportación

Entrevistado: Si y no, lo que pasa es que me falto explicarte una cosa. Nosotros dentro de INDAP tenemos algunas cooperativas que son asociaciones de pequeños productores que generan una cooperativa comercializar sus productivas y algunas de estas exportan o venden a concesionarias de la JUNAEB.

Si pasa mucho con la agroindustria que como tú dices ‘‘los grandes empresarios’’, pero también hay estas pequeñas cooperativas que incluso ellos pueden acceder como poder comprador al programa ‘‘Alianzas productivas’’ donde les entregamos dinero para que den asesorías a sus cooperados y después le compren esa producción y esa cooperativa sea como el canal de comercialización de los usuarios de INDAP. Hay de todo un poco como cooperativas de vino que se da mucho en la región de Bio Bío, Maule, cooperativas frutícolas que venden frutas en región de O’Higgins, cooperativas de hortalizas, etc. Y estas son usuarios de INDAP que se establecen como cooperativas, lo cual para ser esto uno debe acreditar que al menos el 50% de los cooperados de tus socios con usuarios de INDAP, entonces ahí la cooperativa puede acceder a ciertos créditos, inversiones asociativas que necesiten hacer un packing, sala de procesos, comprar una canción para traslado de mercadería, etc.

En el tema del cooperativismo, muchas personas con quien hablo me dijeron que es un tema difícil en Chile, como que en muchos casos no se consigue tanto formarlo.

Entrevistado: Pasa eso, nosotros paralelamente y también esta en este departamento, tenemos el ‘‘programa de asociatividad económica’’ en sus siglas PAE. En donde nosotros a estas cooperativas o grupos prea sociativos que aún no están formalizados como cooperativas, sociedad anónima, etc. En verdad el tipo de sociedad o grupo que tenga una misma actividad económica en común que quiera trabajar en conjunto nosotros lo apoyamos para que puedan contar una asesoría, mejor dicho, un profesional o empresa consultora que los apoye en el negocio asociativo.

Es un programa que ha crecido bastante en los últimos tres años donde se trabaja mucho lo que es la confianza, capital social y humano que necesitan la gente ya que en Chile hace

mucho tiempo hubo muchas cooperativas donde hubo robos de dinero o no funcionaron, entonces lo que hacemos es apoyarlo desde antes que se forme la cooperativa.

Es un programa que ha creído en tema de presupuesto, en estos momentos tenemos alrededor de 200 empresas asociativas campesinas donde las estamos apoyando en estos distintos temas incluyendo temas tributarios, legales, específicas como en lo que ellos mismo producen. Es verdad que existe un prejuicio con las cooperativas, pero últimamente hemos visto que se han ido acreditando más cooperativas en INDAP ya que mediante este programa hemos ido apoyando en la transición y trabajo como más soft que necesitan las cooperativas y pensando que hay un negocio por detrás.

Un poco del cooperativismo moderno que a diferencia de las cooperativas antiguas que lo que se pensaba, incluso vinieron hace un par de años atrás unos holandeses, es que deben de tener un negocio por detrás en el que estén todos remando para el mismo lado y yo creo que antiguamente eso no se dio porque las cooperativas se daban pensando más por temas sociales, pero tanto en el tema productivo que es lo que se hace acá donde hayan canales mediante los cuales puedan comercializar sus productos.

Efectivamente ha habido un boom todos los años de cooperativas que se han acreditado con INDAP, de usuarios que se han ido juntando y paralela a esas cooperativas como te he ido contando tenemos un programa de inversiones en donde una vez que ya se formaron como negocio ellos puedan postular a ciertas inversiones donde nosotros les damos un subsidio. Ahí nosotros somos muy cautelosos en entregarle las inversiones una vez que la cooperativa ya tiene un negocio de por medio, y que no se junte la cooperativa para que pueda postular a la inversión de nosotros.

Te daré un ejemplo de una situación que nos ocurrió ayer: una cooperativa turismo-rural postuló a un subsidio para la compra de una furgoneta para trasladar turistas. Mediante esto les pedimos antecedentes y nos dimos cuenta de que nunca han trasladados a personas lo cual no tenían nada fijo de turismo lo cual les dijimos y nos respondieron que ahora querían empezar. Ante esto nuestra respuesta fue que empiecen, arrienden un furgón, vean como les va y postulen a este proyecto en 1 a 2 años más ya que nosotros no queremos poner el subsidio antes que el negocio.

Antiguamente muchas cooperativas se formaban para acceder a un tractor, a una inversión, etc, y como no había nada en común se terminaba disolviendo la cooperativa.

Escuche que el INDAP daba más soporte a la agricultura individual y poco a escala de grupo territorial

Entrevistado: Si, eso es una crítica que nosotros también la hemos escuchado y por eso ahora estamos con estas inversiones asociativas las cuales también debemos hacer con mucho cuidado para que no ocurra lo anteriormente mencionado.

En INDAP es verdad, te diría que parte de un 90% del presupuesto de inversiones se va para temas individuales que corresponde al apoyo de producción de agricultores que bien te comenté es al riego tecnificado, riego por goteo o comprarle las plantas que necesitan para alguna plantación frutícola, cercos, maquinarias, etc. Pero también hay apoyo a inversiones asociativas las cuales vemos desde acá a nivel central.

¿Qué potencial y dificultades existen para los agricultores pequeños para exportar fruta?

Entrevistado: Creo que potencial, es que cada vez hay mas en sentido de que las zonas (pensando en la fruticultura), la zona de Chile por el cambio climático se ha ido moviendo hacia donde hay mayor cantidad de pequeños agricultores. Antes había más concentración acá en la zona central todo lo que es la fruticultura y acá si hay pequeños agricultores, pero hay mucho mas grandes campos y extensiones, lo cual esto se ha ido moviendo hacia el sur como por ejemplo Temuco, donde hay mayor concentración de pequeños agricultores.

Hay algunos programas que no los veo yo pero que se están realizando que van por el lado de la diversificación frutícola que son productores que generalmente producían cereales o ganadería que por el mismo cambio climático han ido perdiendo competitividad y la fruticultura se esta poniendo mas competitiva en esos lugares lo cual estamos apoyando voluntariamente a la transformación de algunos predios por ese lado, entonces creo que hay potencial.

¿Hay una atención en el sentido? (min 27:10) y obtiene 5 hectáreas y pretende plantar 5 hectáreas de fruta o se dice que será mejor plantar 2 hectáreas de fruta y 3 de otra cosa para tener una diversificación?

Entrevistado: Lo que nosotros empujamos es que se haga eso, y no solamente porque si fracasa esto porque le va mal o porque no sabe producir o porque lo asesoramos mal no sea un fracaso completo, eso es una cosa, pero también hay otra donde la fruticultura se demora dar en la rentabilidad entonces el agricultor tiene que alimentarse, tener capital de trabajo para hacer la transformación. Entonces si el transforma su predio a la fruticultura, después se queda 2 años o un 1 año, etc, dependiendo de lo que plantó sin ningún ingreso lo cual se debe ir diversificación lentamente para que vaya aprendiendo, vaya viendo como es el tipo de agricultura, etc, lo cual son cosas nuevas que se deben hacer de forma muy voluntaria.

Pero en ese sentido después del proceso, tal vez 10 años también pudiese que... (28:35)

Entrevistado: Nosotros llevamos 10 años con esto, lo cual en un par de años mas no sé lo que va a ocurrir, pero yo creo que siempre mucha agricultura en Chile de estos pequeños agricultores es de autoconsumo y que venden una parte al mercado y yo creo que eso nunca se va a terminar.

Esta como idiosincrasia de los agricultores que van a tener su vaca, la leche, su huerta de hortalizas, sus gallinas para los huevos, etc. Yo creo que van a tener estos pequeños paños los cuales después llegan a formar cooperativas entre los mismos usuarios para poder venderlos o con la agroindustria. ¿Y cuales son las brechas para la exportación directa? Las grandes brechas corresponden al volumen, la calidad, la buenas practicas agrícolas y certificaciones que puedan ir teniendo, pero en la medida que estos usuarios se organizan y tienen una cooperativa junto con un gobierno de esta bien organizado, si pueden llegar a los distintos mercados.

Tenemos algunas cooperativas campesinas de INDAP que, si exportan y que tienen gobiernos corporativos claros, algunas van quedando solas y otras que se siguen apoyando. Se les entregan alianzas productivas, asesorías a los agricultores para que los agricultores

cumplan con todas las certificaciones que necesitan para exportar, pero, te diría que nos da una sensación de la fruta de exportación que llega afuera tanto fresca como congelada, yo diría que la pequeña agricultura es fuerte en berries y eso se exporta casi todo congelado, yo diría que esto llega afuera en magnitud desde la agroindustria que desde nuestras cooperativas que estas exportando. Y por otro lado la agricultura campesina familiar comparativamente con Chile no son productores significativos de frutales, es mas de berries o apicultura, leche, etc, pero frutales como manzanas, limones tenemos, pero en menor cantidad debido a que son negocios de mucho capital de trabajo y que se necesita por ejemplo para pasar una manzana, cuatro años donde no se ha visto dinero.

Este es la mayor dificultad para entrar en este

Entrevistado: Si, para entrar es lo que yo creo el capital de trabajo y la inversión inicial que se necesita.

Otro tema que me pareció difícil al hablar con algunas personas que están en esto es la relación con las exportadoras para los pequeños agricultores.

Entrevistado: Si, y un poco lo que buscamos con las alianzas productivas son convenios que nosotros como INDAP hacemos a estas empresas para que esta les entregue la asesoría a los pequeños agricultores, y esto es que esos convenios tengan cierta preferencia o condiciones mejores en los pequeños agricultores que están en dicho convenio versus quienes no lo están. Se trata de mejorar la relación que es bastante histórica con un poco de abuso, que es lo que ocurre y no solo en Chile, si no que en todo el mundo. Cuando tu tienes una empresa que tiene mucho poder a diferencia de los que son mas pequeños, pues a estos siempre los aprietan, les pagan tarde, etc, y acá pasa lo mismo lo cual mediante los convenios tratamos de colaborar frente a esto.

Te daré un ejemplo que no es de frutales, pero es de una alianza productiva que corresponde a cereales con una empresa llamada Agrotop que se encuentra hacia el sur en la región de La Araucanía, son compradores de avena, en estos momentos el precio de la avena en Chile es super bajo porque la empresa que exportan avenas por tema de pandemia y logísticos no pudieron vender y se encuentran con los stocks super altos, lo cual no tienen poder de compra y a demás no necesitan comprar más.

¿Qué paso?, como nosotros tenemos una alianza con esta empresa, ellos dijeron que a los únicos quienes le compraremos avena será a los usuarios de INDAP con quienes tenemos alianzas productivas lo cual de cierta forma ahí si hay un beneficio, a pesar de que el precio no sea bueno, estos tienen un lugar donde vender. A diferencia de los otros agricultores que por muy grande que sean no les están pudiendo entregar ninguna avena a empresas ya que están todos estoqueados.

Tratamos de solucionar ciertos problemas de mercado, pero tampoco se puede solucionar todo, mejor dicho, se hace lo que se puede.

En una mirada global sobre la agricultura chilena hay dos aspectos que llaman la atención en la fruticultura para la exportación en Chile. ¿Cuál es el límite de la expansión de este negocio?, y de otro lado con relación a lo ecológico, al agua, etc, con relación a cuál es la

alimentación y nutrición en Chile con respecto a su calidad, el como es la preferencia o importancia de producir para la exportación

Entrevistado: Ese es un problema que va mucho más allá de la agricultura, mas bien es un problema del modelo económico que tiene Chile y de la apertura a las exportaciones. Al final acá como tú sabes, tenemos un modelo liberal, de libre mercado donde nosotros tenemos apertura comercial y tratados de libre comercio. Yo te diré mi diagnóstico y veras desde tu punto de vista si es bueno o malo.

Tener un tratado de libre comercio con las principales economías del mundo como China, Estados Unidos, Europa, etc, con respecto a mi diagnóstico personal, acá cada agricultor o empresa, ¿cuál es su fin en un modelo de libre mercado?, pues es maximizar sus ingresos o utilidad, y ¿qué es lo que hace?, vende sus producto y crece a medida que pueda ir aumentando sus utilidades, ingresos. Entonces si en EE.UU, China, con la cerezas por ejemplo te pagan mejor que lo que paga el mercado interno, yo como agricultor individual no hare solidaridad con el Chileno, ya que querrá maximizar sus utilidades, entonces ellos exportan, venden, etc. Lo mismo ocurre con el tema medio ambiental, si es que tú tienes un estado el cual no te regula, él va a decir "oye, ese cerro lo planto porque me conviene y lo vendo". Yo creo que aquí con el sistema liberal si uno lo deja muy libre, cada uno maximiza y hace un retorno, además querrá maximizar su utilidad lo cual necesitará un estado el cual vaya regulando las formas de como ir creciendo. Esto es algo que se ha ido haciendo durante los últimos 5 años. Camino al norte de Chile, uno visualiza cerros plantados con paltos lo cual falto regular por parte del estado, ya que cada agricultor en verdad yo no se si se robaron el agua, pero independiente de lo que pasó, faltó regulación del estado ya que tu no puedes ocupar esa agua, tú no puedes plantar en ese cerro, ya que uno como individuo quiere maximizar sus utilidades. Por otro lado, tiene empresas donde los accionistas te piden mayor rentabilidad, lo cual si tienes un estado que no te regula eso ocurre este tipo de cosas, y yo creo que eso es uno poco lo que ha pasado.

Nosotros como familia hacemos una plantación y efectivamente tenemos mucho cuidado de cuales árboles se pueden sacar y cuales no, porque después nos fiscalizan y nos pueden multar porque sacamos un árbol el cual no se debía, y eso es algo que antes no se hacía.

¿Tu estas de acuerdo o en desacuerdo con mi diagnóstico?

Yo creo que bastante coherente con mucha investigación y llegamos a la misma conclusión lo cual pienso que sí. Lo que vi también a nivel global es que ¿Cuál es la consecuencia de exportar y cuales pueden ser diferentes modelos para la exportación?

Yo ahí me pierdo, me cuesta ver otros modelos de exportación mas sustentables, tampoco lo he estudiado, pero por ejemplo en mi casa hay una señora que ha trabajado mucho tiempo y ayer estuve con ella, debo considerar que ella es mapuche lo cual le pregunte que como ha estado, en tu casa, quienes viven contigo, etc, ella me respondió que tiene 78 años, su hermana tiene 79 y su hermano tiene 75, además le pregunte por sus sobrinos y me dijo que ellos viven en la ciudad lo cual le pregunte el qué ocurriría con todo sus tierras y me dijo que no sabia ya que no quieren venir a trabajar para acá lo cual tendrán que vender su campo a las grandes empresas como lo han hecho varios vecinos.

Hay un problema que se debe solucionar, pero no tengo la respuesta.

Yo tampoco, pero hay un modelo que es del valle central y como donde la exportación es el primer objetivo donde el 90, 95% es para este fin. Yo también estuve en una hacienda del valle central con todo ese paisaje y también estuve en ese caso bastante único.... (min 43:27) que exporta cerezas a China y se rompieron las confianzas lo cual se creo un grupo paralelo con soporte del INDAP y de ahí entro en conflicto con el originario, una historia muy complicada, pero todavía quedan bastantes relaciones buenas entre las personas lo cual hay ganas de volver a una organización pero además se debe tener iniciativas porque es muy interesante mirara el paisaje con mucha diversidad agrícola muy rico, además deben haber muchos jóvenes que también hace agricultura, que trabajan allá, que tienen feria local pero que la exportación no es un enfoque principal, si no mas bien una entrada más entre otras.