

JORGE PHILLIPS

Agrónomo – Greenvic – 4 de Febrero del 2022

¿Cuál es exactamente su trabajo?

Entrevistado: yo soy agrónomo y hago la asesoría a los productores desde la poda hacia adelante. Poda, raleo, aplicación de productos químicos, cosecha, práctica agrícola... más o menos ese es el tema. Durante todo el año acompaño al productor a producir la fruta.

Entonces, ¿Normalmente no está en la planta, sino viajando?

Entrevistado: paso un 20% de mi tiempo en la planta nada más.

¿Nada más para coordinar?

Entrevistado: los días miércoles tenemos reuniones para coordinar la semana y hacer la estimación semanal para la cosecha.

Claro, porque así se planifica el embalaje, cómo organizar la planta, distribuir los turnos

Entrevistado: eso lo ve otro departamento. Nosotros llegamos hasta la Romana, pero igual nos metemos a empaques a ver qué está pasando, a ayudar un poco y defender la fruta del productor.

Las relaciones que tienen con los productores, Don Gabriel me contaba que es una relación de muchos años.

Entrevistado: la idea de nosotros con los productores es que no sea una relación de un año, que sean relaciones de largo plazo, para que los conozcamos, ellos nos conozcan a nosotros y trabajemos la fruta que queremos como exportadores y como productores. Si fuera al año, es muy poco tiempo para conocernos. La idea es a largo plazo, porque hay años buenos, hay años malos. La idea del largo plazo es que ojalá todos salgan bien.

¿Es como una cooperación?

Entrevistado: es acompañarnos mutuamente, sacar buena fruta.

Pero, también imagino que hay motivos, a veces, para que una relación termine.

Entrevistado: te pongo un ejemplo. De repente, el productor me dice “hay otra exportadora que me ofrece más plata, me ofrece mejores alternativas” o “los porcentajes de exportación son mejores que los tuyos”, pero es muy raro que pase eso. Tiene que ser algo muy grave para que se cambie de exportadora.

En otra situación, las productoras chicas que conocí, como tuvieron distintas experiencias, problemáticas con exportadoras, me contaban que han cambiado muchas veces. Ahora han encontrado a alguien que funciona mejor, pero al inicio tenían muchas dudas.

Entrevistado: lo que pasa es que el primer año el productor busca la mejor exportadora. El primer año le entrega a una, luego elige otra, y busca la que mejor le convenga o con la que se relacione mejor, y dura 3 años en esa mentalidad. De repente se abre a 2 exportadoras, y les entrega a dos. Nosotros tenemos productores que le entregan a 2 o a 3, pero la idea es que siempre sea una relación a largo plazo, que sea con una exportadora. Al final, tratamos de comparar, y son más o menos parecidos.

Y, normalmente los productores que llegan a ustedes, ¿Llaman diciendo que quieren exportar fruta, o cuál es la mecánica?

Entrevistado: hoy día diría que nosotros salimos a conquistar productores nuevos, y solos nos llegará uno al año, porque están acostumbrados a las otras exportadoras, y nosotros si queremos ir a tomar a ese exportador, tenemos que ir a visitarlo, mostrarle quiénes somos nosotros, mostrarle liquidaciones para conquistarlo y le decimos “no nos entregue todo, entréguenos una parte para que nos conozca”, y al irnos conociendo nos van entregando más volumen. Hay productores que se cambian al tiro completo, otros que te entregan el 50% y al año siguiente el 100%, o no te entrega nada.

Y en ese sentido, ¿Hay bastante competencia entre las exportadoras?

Entrevistado: sí, hay hartito, sobre todo en las cerezas, en kiwis; en carozo hay competencia, pero hay una relación más tranquila.

¿Estas son frutas que en este momento tienen mucha demanda?

Entrevistado: los mejores precios hoy día están en las cerezas, en los kiwis, en las nuevas variedades de ciruelas, y las exportadoras salen a buscar, a competir, porque son los mejores precios y compiten por la comisión. Uno trabaja por la comisión que se gana por kilo.

¿Esta cómo es? ¿Porcentual?

Entrevistado: es un porcentaje que se ganan los exportadores. Entre un 6% y 8%.

¿Y paga todo el costo?

Entrevistado: paga todo, desde a nosotros como el embalaje.

Si vemos el caso de Don Gabriel, ¿Cómo es un productor típico? ¿Grande o chico?

Entrevistado: normal, la mayoría son del porte de él. Pasa que él tiene pera, ciruela. Peras tiene muchas, ciruelas tiene, pero tiene dos variedades. Hay productores que tienen diez variedades.

¿En la misma superficie?

Entrevistado: en la misma superficie, pero es lo común que hay en Chile, más o menos.

Esto me interesa, ¿Es mejor un producto si hay más variedad o menos variedad?

Entrevistado: la mejor calidad debe ser por exportación o si no, se va a mercado interno

Sí, pero digo en distintas variedades.

Entrevistado: la variedad que tiene él, este año tuvo la mala suerte que nos cerraron el mercado de EEUU para esa variedad y exportó el 50% de la fruta por el calibre que tenía, pero los otros años exporta el 80% o 90% de su fruta a EEUU.

¿Esa parte de Canadá al final no funcionó?

Entrevistado: no funcionó. Hoy día estamos sacando otra ciruela, a la que ya se abrió el mercado de EEUU, y va bien.

Antes me contaba que hay otros productores que también tienen en la misma superficie diez variedades distintas de ciruelas. ¿Esto es mejor o peor para ustedes? ¿No cambia?

Entrevistado: no, no cambia. Mientras más variedad tengamos, mejor para mostrar al cliente que tenemos distintas cosas.

En relación a los clientes, ¿Con ellos también hay relación a largo plazo?

Entrevistado: sí. Claro.

Y si llega otro productor que tiene una variedad distinta, que hasta ahora no tenían, ¿Es fácil venderlo a los clientes que hay?

Entrevistado: hoy día los productores están buscando variedades nuevas, que son las que quiere el consumidor. Tienen más azúcar, más color, más calibre, y eso es lo que estamos todos buscando. Nosotros les decimos a los productores: “vamos al vivero, vemos las variedades, las trabajamos unos 3 años y vemos cuáles son las mejores”, y ahí le decimos al productor “esto conviene plantar hoy día”, y empezamos a producir esa variedad que les gustan a los receptores, como las ciruelas que vimos recién, y esas tienen buenos precios.

¿Y el trato es especial? ¿El cliente a quien venden ustedes ya está envuelto en ese proceso de colaboración?

Entrevistado: sí, correcto, y ellos de repente nos dicen “acá en Europa tenemos una variedad X, ¿Podemos reproducirla en Chile?” y les decimos “Veamos, buscamos el vivero y la tenemos unos 5-6 años en Chile a ver si funciona”, y ahí le decimos al receptor “sí, la vamos a plantar”, porque de repente lo que se da en Europa, aquí no se da.

Sus clientes, ¿Quiénes son? ¿Importadoras, supermercados...?

Entrevistado: supermercados. Nosotros el 80% lo mandamos a supermercados. Por ejemplo, en EEUU estamos con Publix y Cost Co, y en Europa con varios más.

Entre estos tres, Europa, EEUU y China, ¿Son los principales?

Entrevistado: según la especie. La cereza es China, la nectarina en blanco en China, la nectarina amarilla en EEUU, duraznos en México, ciruela negra en EEUU/Europa. Según lo que haya en el minuto.

¿Hay algo que exporten a Italia?

Entrevistado: sí, no te sabría decir qué, pero llega de todas maneras allá.

¿Y dentro de estos mercados hay distintas modalidades?

Entrevistado: no, todas las ventas son iguales.

Pero, a nivel de certificación...

Entrevistado: No, a nivel de certificación, tenemos certificaciones Global GAP, que es para EEUU, tenemos otras certificaciones que nos pide Europa, y la fruta orgánica, que nos pide certificación orgánica.

¿Y la fruta orgánica a dónde va?

Entrevistado: sobretodo a Europa.

¿Cuánto es en porcentaje más o menos?

Entrevistado: Chile está subiendo en manzanas sobre todos, kiwis y fruta orgánica, pero es un mercado muy chico. Para nosotros es importante, porque es otra alternativa que tenemos. Tenemos nueces orgánicas, kiwi orgánico, manzana orgánica, arándano orgánico.

¿Y cómo usted lo ve en el campo? ¿Funciona bien como práctica o hay mucho problema con la práctica orgánica?

Entrevistado: partimos con muchos problemas para la práctica orgánica, porque no había aplicaciones ni productos al minuto para las plagas. Hoy día ya se domina la parte orgánica, pero se producen menos kilos que un árbol convencional.

¿En términos de plantación es parecido? ¿Simplemente aplico distintas cosas, o también tiene distintas formas de plantar?

Entrevistado: la plantación es la misma, pero hay que tener el switch de que tiene que ser orgánico, es otra manera de producir.

En la relación con los productores, ¿Hay diferencias para producir entre un productor grande, chico, mediano...?

Entrevistado: la relación con productores todos son iguales, sean grandes, chicos, medianos, da lo mismo; la fruta es la que manda. Si hay fruta buena, sea grande o chico, la fruta es la que manda.

Pero hay un mínimo de cantidad, me imagino, para funcionar, ¿Cuánto puede ser?

Entrevistado: tratamos de no tener productores muy chicos. De una hectárea no vale la pena, pero si tiene una variedad buena y tiene 3 o 4 hectáreas de esa variedad buena, se la tomamos.

¿Y si son más chicos debieran asociarse?

Entrevistado: correcto.

¿Y también hay cooperativas?

Entrevistado: sí, diría que en arándanos hay muchas. Y uno va al grupo a contratar; se contrata como grupo, no como productor.

¿La Greenvic es una exportadora grande, mediana...?

Entrevistado: estamos en el 13avo puesto en Chile hoy día. En carozo estamos en el tercer puesto. En carozo somos importantes.

¿Es una empresa chilena?

Entrevistado: chilena, sí. Hay un socio sueco y hay productores que son americanos.

¿Tienen campo acá?

Entrevistado: son inversionistas que han invertido en campo y están produciendo para nosotros

¿Son parte de la empresa?

Entrevistado: no son parte, son acuerdos que se tomaron, que nosotros les administramos los campos, es la plata de ellos, pero nos entregan la fruta a nosotros y se la mandamos a ellos mismos también.

¿Los otros directamente tienen campo también?

Entrevistado: sí, aquí alrededor es puras nueces. Allá en Placilla hay manzana, uvas. En Chimbarongo hay kiwis, cerezas, manzanas, y los Carozo son el 100% de los productores.

Esta práctica de tener campo propio, ¿Es una cosa que se está desarrollando más?

Entrevistado: no, siempre hemos tenido campos propios, lo que pasa es que venimos de Concha y Toro y en Concha y Toro son campos propios. Aquí siempre han tenido campos propios, lo que pasa es que antiguamente tenían mucho carozo aquí, pero se han tenido que ir cambiando, y hoy día en este campo son nueces, pero se está haciendo un programa para el próximo año volver a rotar carozos.

¿Esto de ir cambiando de variedad pasa mucho?

Entrevistado: cada 15 años más o menos va a ir cambiando variedad de especies.

¿Por cuestiones de mercado principalmente?

Entrevistado: sí.

¿Un árbol de fruta podría producir más tiempo?

Entrevistado: 15 años-16 años se deja producir un huerto que valga la pena. Después ya aparecen variedades nuevas y la producción va bajando.

¿Produce menos?

Entrevistado: pasa que, apareciendo variedades nuevas, van quedando las variedades antiguas fuera de mercado.

Sí, pero digo, ¿Es más una cuestión de mercado que de la planta?

Entrevistado: sí.

¿Qué influencia tienen las políticas comerciales de los Estados?

Entrevistado: es que yo no me meto mucho en la parte comercial, pero en la parte comercial los tratados de libre comercio han funcionado bastante bien, y Chile está exportando a todo el mundo. No hay un país que no reciba fruta de Chile.

Pero, todo lo que son criterios, estándares, ¿Eso influye bastante? ¿Cómo están organizando las prácticas?

Entrevistado: las buenas prácticas agrícolas influyeron mucho, y se trata de hacer un estándar de fruta para mercado.

¿Han tenido influencias positivas o también problemáticas?

Entrevistado: no, todo positivo, te diría. La Sodex ayuda mucho en Chile y ha buscado buenas alternativas.

En una mirada general, ¿Cuál es su perspectiva sobre la fruticultura chilena y la exportación? ¿hay algunos aspectos que podrían ser problemáticos? ¿Se podrían mejorar?

Entrevistado: todos los años son distintos. Diría que hay que mejorar en la agricultura chilena el asunto del agua, variedades nuevas, que todos los años están saliendo, pero no todos los años son iguales. Nos piden cada día más trazabilidad para tener mejor fruta.

¿Cuántos años lleva en este campo?

Entrevistado: partí como Viconto, hoy día somos Greenvic... Llevo 32 años.

Y en estos 32 años, ¿Ha habido cambios?

Entrevistado: ha habido hartos cambios. Muchos cambios.

¿Cuáles son los principales?

Entrevistado: yo pasé por la parte de campo. Todos estos campos eran carozos. Cuando yo llegué eran viñas, pasaron a carozos, volvieron a ser viñas y nogales, y ahora quieren volver a ser carozos. Ya llevan por lo menos 3 plantaciones. Cada 10 años han ido cambiando, y la planta cambiada era una planta de 30 mil cajas y dieron una planta de 2 millones de cajas de carozo.

Aumentó mucho.

Entrevistado: la empresa ha crecido harto.

¿La organización de la planta también cambió en esos años?

Entrevistado: sí, la organización, la maquinaria, la modernización de la planta, la forma de trabajar, la parte de experimentación. Antiguamente era todo a lápiz, hoy día es todo computacional. El cambio ha sido muy fuerte.

Y menos manual, me imagino

Entrevistado: y menos manual...

¿Cuánta gente trabaja, más o menos?

Entrevistado: aquí en la planta unas 400 personas.

¿Y después hay otra parte de la empresa además de la planta?

Entrevistado: la parte comercial, que está en Santiago, que deben ser unos 20. La mayoría está acá. La parte administrativa y de packing son como 400 personas.

Y como última pregunta, a perspectiva de futuro, ¿Hay un par de cuestiones, desafíos grandes que tiene la fruticultura en Chile? con el agua, el cambio climático...

Entrevistado: el desafío de la empresa hoy día es crecer. Nos están pidiendo más fruta, que son más cerezas, más arándanos, más kiwis. Nos están pidiendo cítricos, palta. La idea es seguir creciendo, buscar otras alternativas de negocios.

Pero, con la cuestión del agua, cambio climático, cambios políticos que hay... ¿Podría ser problemático?

Entrevistado: por la parte política, las cosas que pasan tienen que ser muy graves para que la agricultura cambie. Hoy día el gran problema es la parte del agua, que políticamente se están tratando de hacer cosas, pero cuesta. La gente antiguamente regaba todo por gravedad, hoy día se han tecnificado todos los campos por goteo y se está ocupando menos agua en los campos, por lo mismo, pero la plantación ha crecido.

¿Y hay mucho potencial de crecimiento en general?

Entrevistado: sí. Hoy día estamos en el cambio de gobierno. La gente paró las inversiones hasta mirar un poco; lo miran un año y ahí empiezan o no empiezan a invertir. En el minuto están mirando.

Pero, un momento nada más, eso sí.

Entrevistado: sí, un momento. Las inversiones ya están casi hechas, al menos el 80 o 90%. Las inversiones nuevas van a ser porque hay un cambio muy grande...

Pero, estas inversiones, ¿A dónde van? ¿Expansión de la superficie?

Entrevistado: sí, de la superficie.

¿Hacia el sur?

Entrevistado: yo creo que va a ser más hacia el sur.

¿Y la tecnificación también?

Entrevistado: hoy día la tecnificación ayuda mucho a los agricultores.