

JUAN FERREIRA

MiFruta – 7 de febrero del 2022

¿Su nombre es...?

Entrevistado: Juan Ferreira.

¿Cuántas hectáreas tienen aquí?

Entrevistado: 6,5.

¿Es terreno de la familia?

Entrevistado: sí, es de mi mamá.

¿Llegó con la reforma agraria?

Entrevistado: no. Resulta que mi papá trabajaba en Codelco, y Codelco cumplió sus años y se retiró del proyecto. Compró este terreno, y ahí empezamos a producirlo nosotros.

¿Desde hace cuánto tiempo más o menos?

Entrevistado: como 20 años.

¿Y empezaron con la uva?

Entrevistado: de cero, no teníamos maquinaria, no teníamos nada. Teníamos que llevar el agua con carretilla.

Pero, ¿Era el primer producto?

Entrevistado: había uva, pero la arrancamos, porque estaba muy vieja, y empezamos a producir. Yo trabajaba en Santiago, mi papá falleció y mi mamá me dijo que me viniera, porque querían que vendieran, y yo pregunté para qué iban a vender, si iban a perder el sacrificio que hizo mi papá en la mina... Así que le dije que la trabajáramos, y me retiré de la empresa donde trabajaba en Santiago. Yo era operador de maquinaria pluma, las que levantan los edificios. Me vine e hice contactos con el Guillermo Nieto, me citó a una reunión que había para pasas y nos inscribimos en varios grupos. Cincuenta mil pesos, años atrás, era plata, y mi mamá dijo: “¿¡Cómo!?”

Pero era para ingresar a la cooperativa

Entrevistado: Claro. Ahí le dije a mi mamá que le diéramos nomás. Empezamos como Mi Fruta, y empezamos a surgir, a comprar maquinarias...

¿Esto fue hace cuántos años?

Entrevistado: hace como 15 años.

Entonces, ¿Ya existía la cooperativa?

Entrevistado: no. La fundamos, y nos ha ido bien. Hemos exportado las pasas, las frutas. Hemos hecho cursos de Comercio Justo y toda esa cuestión... El Comercio Justo sirve, pero es una parte muy chica la de las ventas que tiene. Deberían ampliarse más. Lo otro son las certificaciones, porque hay que certificar todo.

¿Es complicado?

Entrevistado: Sí. Empezamos a surgir, muchos se retiraron, éramos 100. De esos 100 quedaron 30, luego se retiraron 2. De los 28 que quedamos, habíamos 18 haciendo las exportaciones, así que, gracias a Dios, hemos cambiado parrones, plantaciones, y usted ve cómo están.

Según usted, ¿Por qué la gente se retiró del grupo?

Entrevistado: porque no creyeron. Antes vendíamos las pasas y el caballero nos daba 500 pesos. Ahora ganamos el doble. Hacemos cuenta que teníamos la plata en el banco, porque la pasa llega allá, y allá recién mandan a plata. Acá uno la recibía al tiro, pero recibía la mitad de la plata.

¿Funcionó bien, entonces?

Entrevistado: sí, dentro de todo. Hemos tenido hartas ventas, gracias a Dios. Así hemos surgido. Cuesta un poco, pero con harto sacrificio, es bueno.

¿No había experiencia de producción y venta antes de la cooperativa? ¿O sí?

Entrevistado: no, no teníamos idea.

¿Empezaron con la fundación de la cooperativa?

Entrevistado: sí, ahí nos hicieron cursos de cómo vender. Había personas más al tanto. El Cristian Lepe, por ejemplo. Tiramós para arriba la empresa con él. Ahora está Don Pedro Lucero también. Hemos tenido buenas referencias de ellos, y nos ha ido bien. Han hecho todo transparente. Ahora tenemos a Leonardo de agrónomo.

¿Está contento?

Entrevistado: sí. Es medio molesto, pero... (risas)

Aquí en el campo, ¿Quién trabaja? ¿Parte de la familia?

Entrevistado: todos son parte de la familia; como sobrinos.

¿También hay trabajadores de afuera?

Entrevistado: el chofer nada más, pero nos ha ido bien. ¿Esta entrevista para qué la hacen? ¿Qué es?

Estoy haciendo mi investigación y doctorado, que es mi primera parte para empezar a trabajar como investigador en la universidad de Turín, en Italia. Estoy investigando cómo funciona la fruticultura chilena y el trayecto entre el campo, el mercado, la relación entre cuestiones económicas, sociales y ambientales. También estoy intentando ver un poco las diferentes versiones que hay dentro de la fruticultura chilena, en escalas más grandes, cooperativas y distribución de distintos tipos, y la forma en la que se organizan. Eso, brevemente.

Entrevistado: así se trabaja aquí. Es pura familia.

¿Y tienen solo uva?

Entrevistado: duraznos y nogales también.

¿Y eso es para mercado local o para exportación también?

Entrevistado: Mi Fruta está exportando. Habían pedido nueces, y hay dos con nueces en el grupo, así que las exportamos. Es mejor que una empresa convencional.

¿Y la decisión de exportar es porque no hay mercado local?

Entrevistado: es mejor exportarlas, porque pagan más. Aquí en Chile le dicen 1300, la lleva para allá y luego le dicen que no, que la nuez está baja, así que van a pagar 1000 pesos, entonces uno desconfía.

¿Con supermercados?

Entrevistado: cualquier supermercado le paga una mugre de plata.

¿Hay alguna dificultad o problemática en este negocio o trabajo?

Entrevistado: ¿Por nuestro grupo?

O para usted, específicamente.

Entrevistado: no, los precios nada más. El mercado se rige por el dólar, así que a veces está bajo, otras veces alto. Lo que sí rigen son las químicas, que nos suben los precios. Se ponen de acuerdo y nos suben los precios.

¿Y si tratan de utilizar menos químicos?

Entrevistado: la Pamela trae productos españoles, que son baratos y súper buenos. Yo el año pasado gastaba 8 millones de pesos en químicos y ahora gastamos 4 para la misma cantidad.

¿Y el agua? ¿Es un tema?

Entrevistado: también. Ahí estamos luchando por el agua, también.

¿En qué forma?

Entrevistado: es que aquí el gobierno es el que manda, y resulta que el agua ahora la tienen solo las grandes empresas. Las acciones son para las grandes empresas.

¿Grandes empresas agrícolas?

Entrevistado: no, son empresarios, que no tienen ni tierras y son dueños de acciones.

Ah, ya, ¿Y qué hacen? ¿Revenden el agua?

Entrevistado: Claro. Yo tengo 20 acciones, y yo te vendo el agua a ti.

Ah, claro, entonces sube el precio.

Entrevistado: sube el precio. Por eso el gobierno no ha hecho embalses. Aquí necesitamos embalses. Nosotros estamos atrasados como 20 años respecto a otros países. Otros países tienen canalizados y nosotros dos. Acá los niños fueron a España y allá tienen como 400 km de canal, todos con compuerta y todos automáticos. A usted le tocaba a las 2 de la tarde el agua, hasta las 5. La compuerta se abría a los 2 con la medida justa y a las 5 se cortaba. Es otra organización.

Aquí no tienen esa certeza de que llegue

Entrevistado: no, acá hay que andar cuidando el agua.

¿Usted no tiene derechos de agua? ¿O no necesita?

Entrevistado: nosotros teníamos como 2,5 acciones de agua.

¿Esto qué significa?

Entrevistado: Tenemos derecho a tener agua tres veces a la semana.

¿Y cuánto sirve?

Entrevistado: harto, porque viene por riego tecnificado. Con esas acciones tenemos para regar de más.

¿Son suficientes?

Entrevistado: sí, es suficiente, sabiendo administrarlas.

Al momento tienen agua suficiente, pero el problema para usted específicamente, ¿Cuál es?

Entrevistado: Antes con el agua no había problema, aunque hubiera llovido poco. Ahora lo que pasa es que las grandes empresas destruyeron los cerros, tiraron paltos, etc. Una mata de parra, en la temporada, usa 100 litros de agua. La temporada del palto son 12 veces más.

¿1200?

Entrevistado: Sí, 1200 en la temporada, a 100 litros que ocupa una planta... Es mucha la diferencia. Ahora a Valparaíso les falta el agua, y nos quitan el agua a nosotros.

Como no llega a Valparaíso, dicen tener la prioridad, entonces llega a la palta a Valparaíso, pero no a ustedes.

Entrevistado: y encima tienen pozos.

¿Ahora, en teoría, serían suficientes los derechos, pero no siempre llega lo que debería llegar?

Entrevistado: Claro.

Entonces, es como si tuviesen más derechos sobre el agua de los que tienen realmente.

Entrevistado: exactamente.