

JUAN LAZCANO

Packing - San Sebastián - 8 de febrero del 2022

Entonces, estamos en el packing. ¿Cómo se llama?

Entrevistado: Juan Lazcano es mi nombre, y este es el packing de San Sebastián.

¿Y aquí el trabajo principal de este periodo es embalar uva?

Entrevistado: sí, lo principal que se embala aquí es fruta de exportación. Después, en temporada de invierno hay algo de partidura de nueces, pero está enfocado en frutas de exportación; en uvas de exportación.

¿Y cuánto tiempo invierten a lo largo del año?

Entrevistado: al menos 4 meses. Los meses de enero, febrero, marzo, abril y algo de mayo, dependiendo del clima. Cada vez ha llovido menos, así que se ha ido alargando la temporada, porque la fruta no recibe la lluvia, pero casi siempre son 4 meses, y mayo son algunos días nada más, hasta el 10 de mayo. Toda la uva que sale de exportación es enfocada durante esos 4 meses.

¿Y usted trabaja con Mi Fruta principalmente o exclusivamente?

Entrevistado: sí, principalmente, con los agricultores pequeños de Mi Fruta. Se les recibe a ellos una gran parte. Ahora, en este último tiempo, hemos crecido en la cantidad de cajas. A Mi Fruta le recibo 50 mil cajas, y las demás serán otras 100 mil cajas.

¿Hay otros productores también?

Entrevistado: sí, en sí le estoy embalando a la misma empresa que Mi Fruta les vende la uva. Ellos vinieron a ofrecer este año que solamente les embalara a ellos, porque otros años le embalaba a Mi Fruta, le embalaba a una empresa chica, a EXSER, que no es una empresa chica, pero quedan cortos de packing y traían frutas para acá. Esta empresa vio que aquí estaban las condiciones para poder ellos instalarse (Acograpes), y ahora sí tenemos un volumen importante, como para lograr 200 mil cajas.

¿En la temporada?

Entrevistado: en la temporada, incluidas las 50 mil cajas de Mi Fruta.

¿Y todo para exportación?

Entrevistado: claro, todo es exportación.

¿Y todo para la misma exportadora?

Entrevistado: claro. Este año vamos a trabajar con una sola empresa, y si logramos hacer algo, será algo de reglón, a final de marzo, con otra empresa, pero este año está enfocado solamente a la empresa Acograpes, que Mi Fruta también les vende a ellos.

¿Quién paga el trabajo del packing?

Entrevistado: la empresa que trae la fruta, que es Acograpes. Ellos pagan el servicio, le pagan a San Sebastián y San Sebastián les paga a sus trabajadores, a sus asesores.

Y, la transacción de la fruta en sí, ¿Es entre productores y Acograpes?

Entrevistado: claro. Nosotros solo hacemos el empaque, prestamos el servicio de embalaje y nos hacemos responsables de la gente, de sus sueldos, de los contratos de trabajo, de que estén las condiciones óptimas para trabajar. San Sebastián debe dar esas garantías y cumplir con las leyes laborales, para que la gente tenga su contrato y estén protegidos en caso de algún accidente.

¿Cuánta gente trabaja aquí?

Entrevistado: debe haber aproximadamente 50 personas, o un poco más, dependiendo de la temporada. Al inicio de la temporada partimos con 40, después del pique tenemos 55-60, y después volvemos a 40 al final. Consideremos que, en esto, hay harta madre que trabaja en el verano para comprar sus cosas a los muchachos, sus cuadernos, su ropa. También hay hartos universitarios, que trabajan para cumplir sus necesidades cuando están en la universidad. Hay un pique, mucha gente disponible, pero después baja, porque los niños entran al colegio, empiezan a retirarse las madres, los niños se van a estudiar. Yo te hablo de niños mayores de 18 años, por la universidad. Hay menores de 18, que son con 17 años, pero son poquitos. Habrá uno o dos. La mayoría son mayores de 18.

En ese sentido, ¿Baja el número de personas que trabajan porque ellos no están disponibles?

Entrevistado: claro.

Pero, ¿También hay menos trabajo o el trabajo sigue siendo el mismo?

Entrevistado: la temporada a veces se alarga y uno empieza a quedarse corto de gente, por lo mismo. Acá la fruta llega a las 2 pm, entonces nosotros deberíamos cumplir con la ley laboral, hasta las 1:30-2 am. Ahí podríamos cumplir los horarios de trabajo, que son 45 horas, más horas extras, que no son más de 2 horas diarias extras, entonces tenemos que cumplir también la ley y trabajar los horarios que corresponden. No podemos empezar en la mañana, porque en la mañana se cosecha, están en lugares apartados y llega la uva a las 2 pm. No podemos partir en la mañana, como a lo mejor puede ser en fundos grandes, donde parten cortando a las 2 am, pero el fundo está al lado del packing, entonces en Coloso llega la fruta a las 9 am y están para partir, pero acá, como tiene que ser en camiones y en un lado hay una cuadrilla y al otro hay otra cuadrilla, cuesta llegar con la fruta.

Pero, al mismo tiempo debe ser muy rápido el embalaje.

Entrevistado: claro. Bueno, en estos momentos estamos a 7 u 8 de febrero, con temperaturas de casi 40 grados. Eso para las frutas, teniéndolas muchas horas expuestas o fuera de la bolsa de empaque, hace que muera su vida útil. Debe ser lo más rápido posible.

¿Aproximadamente a las 2 pm llega aquí, se embala y a las 8 pm se va al frigorífico?

Entrevistado: Claro. Empiezan a salir los primeros camiones a las 8 pm, con frutas, al frigorífico, y se va terminando a las 2 am-3 am con los últimos camiones. A veces las jornadas son largas para los últimos que están dentro de la cadena, y que somos nosotros, que estamos a cargo de esto.

¿Ustedes también tienen producción propia?

Entrevistado: sí, pero se vio disminuida después del 2019, con la sequía que vino. Ahí se perdieron muchas hectáreas de plantación, de frutas de exportación. Incluso parronales, que se dejaron perder, porque era lo más aconsejable. Querer salvar todo o dejar perder una parte y salvar, aunque fuese algo. En ese caso, yo tenía 9 hectáreas. De las 9 hectáreas perdí 3 hectáreas y media, y me quedé con el resto. Después hicimos una noria entre vecinos, una noria comunitaria, porque al ser pequeños agricultores no tenemos la capacidad de poder hacer una noria por nuestros propios medios.

¿Qué es una noria?

Entrevistado: sacar agua en profundidad, de pozos profundos, y en este caso estuvimos sacando agua de 140 metros. Claro, también nos pilló mal parados la sequía, donde hay muchos huertos sin tecnificación, sin riego tecnificado, y eso nos pasó la cuenta. Para los tiempos que estamos viviendo, ya el riego por surco no se puede, así que estamos en eso. Volvimos a plantar y ahora estamos esperando que las parras nos puedan dar buena fruta de nuevo.

¿Plantaron nuevamente uva?

Entrevistado: sí, una variedad española.

¿Y hacer otra cosa no era una opción?

Entrevistado: mira, yo igual estoy dándole vueltas a otras cosas. La uva era mi fuerte, y con el tema de la sequía tuve que salir de mi zona de confort y estoy probando con melones, sandías, papas y dándole más eficiencia al agua, con cintas de riego, con mulch, para la maleza, y ayuda a no gastar tanta agua. Estamos dándole una mirada, pero todo esto es para mercado nacional, no para exportación. Claramente nos enfocamos en exportar.

¿Porque se gana más con la exportación?

Entrevistado: sí. El mercado interno no valora mucho el IVA, los impuestos, así que, al final, la exportación es lo que te permite crecer. Hubo años muy buenos para las producciones. Va todo de la mano; cuando tú plantas parrones nuevos al 5to u 8vo año, tienes producciones muy buenas, pero después, tras el año 15 o 18, los parrones se caen. Justo vino esta sequía, así que son cosas que se sumaron y nos pillaron mal parados. No teníamos tecnificación de los huertos, y todas esas cosas nos pasaron la cuenta a algunos, para volver a plantar, ojalá con más tecnología, y mejor asesorados.

Pero, tener un poco de diversificación igual es útil.

Entrevistado: sí, igual es útil, porque, claro, el cultivo, las chacras, con 4 meses vas recibiendo resultados. La parra es una vez al año, y los costes para poner parrones son muy altos. Las parras son muy caras, los materiales también (alambres, palos) Estamos hablando de que, si me quedo corto, pueden ser unos 15 mil USD mínimos para poder hacer una plantación de parras.

¿De una hectárea?

Entrevistado: sí, porque pones mil parras, y las parras con el royalty vale casi 4 lucas, 3800 pesos. Después que compras el alambre, los palos, la tecnificación, fácil tienes que tener 15 millones, y si no, un poquito más, para poder una hectárea. Para un pequeño productor, golpeado, es muy difícil volver a plantar.

¿Y eso de los royalties es porque son las nuevas variedades que tienen estas características?

Entrevistado: sí, uno ve empresas multinacionales, que vienen con muchos dólares, y pueden hacer pozos profundos y plantaciones inmensas. Eso condiciona al pequeño productor, porque no están los recursos para volver a pararse. Eso es lo que cuesta. Cuando te golpea una sequía, después van a pasar muchos años para poder retomar el ritmo que tenías. Ten en cuenta que, yo tenía 15 mil cajas, y bajé en ese año 2019 a 500 cajas de producción. Se perdieron 4 hectáreas de producción, y lo que se pudo producir, quedó solamente en pasas. La uva no creció, no alcanzó los calibres deseados. Después de eso cuesta mucho recuperarse.

¿Cuál fue la motivación para abrir el packing?

Entrevistado: la motivación de armar el packing fue que a mi señora le gustaba el tema de trabajar, y trabajaba en otros packing. Me dijo en algún momento que hiciéramos algo para nosotros, y así ella trabajaba aquí conmigo. En algún momento estaba muy arrepentido de haber hecho el packing, porque se le metió harta plata en los años buenos de la agricultura. En mis mejores años tuve que meterle mucha plata; aquí debe haber unos 120 millones de pesos, que se le fueron metiendo a poquito. Cada año se metían 18, 20, 25 y así fue. Entonces, estaba arrepentido. Me dije a mí mismo: ¿Por qué no sigo con la agricultura? Porque con 120 millones, 4 años atrás, habría comprado otras 4 hectáreas de tierra, pero el tiempo dio la razón a que el packing no era mala alternativa, porque yo no tuve agua, pero en otros sectores sí hubo, y la fruta llegó igual de esa forma, así que el packing llegó a ser un aporte importante a los centros de producción. Fue bueno haber hecho un packing.

¿Y el trabajar con Mi Fruta como cooperativa, cambia algo?

Entrevistado: sí, sobretodo en un comienzo, cuando Mi Fruta partió y nosotros partimos con Comercio Justo. Ese fue el mejor empujón, el mejor incentivo que pudimos tener como agricultores, y que fue el primer año en que nos compraron nuestras pasas, y las pasas aquí en Chile no estaban tan valorizadas, o el intermediario no le daba esa importancia, porque me acuerdo que en ese año vino el Comercio Justo y una empresa de Inglaterra nos llevó 200 mil kg de pasa al tiro, porque estaba la necesidad. A veces, nosotros como agricultores salimos a vender, pero en ese caso, ellos nos dijeron que querían comprar, y ahí nosotros nos asociamos para poder mandar a Comercio Justo. En ese tiempo, las pasas, acá en Chile, valían 400 pesos, el kilo, y la

empresa en Inglaterra vino a ofrecernos 800 pesos. Él le daba una nueva mirada de entusiasmo a los agricultores, para salir y saber que sus pasas no valían 400, sino 800, así que los metimos en eso, pero claro, la empresa tuvo ese año, que nos compraron 200 mil, pero luego bajó a 80, luego a 40, y luego no nos compró más, pero esa compra de 200 mil nos cambió la vida, y la mirada del asunto que podíamos hacer ahí. A partir de entonces, seguimos haciendo fuerzas en Comercio Justo, ya sea en uvas, en pasas. Para nosotros Comercio Justo fue una ventanita que salió en ese momento y nos dio un impulso para poder agruparlos y hacer algo en comunidad con otros pequeños agricultores. Así que, fue importante, cuando partimos, el Comercio Justo. Después de cayó un poquito, como te digo, en las ventas, pero lo que valió fue el impulso de partida.

¿Y se paga más la uva pasa o la uva fresca?

Entrevistado: la uva fresca, pero están los descartes, que van saliendo, el picadillo, los granitos, que nosotros hacemos. Entonces, al final, para nosotros sería botarla, pero en este caso es venderla.

Y, en su opinión, ¿Qué podría cambiar para mejorar las condiciones de los productores chicos en relación a los grandes? ¿Apoyo del Estado, políticas...?

Entrevistado: sí, el apoyo del Estado es muy importante para un pequeño agricultor, porque nunca tienen el capital de inversión. Siempre falta inversión. Y, como en todas las cosas, siempre hay buenas ideas, pero si no hay capital para desarrollarlas, queda en una idea y ya.

Y en este momento, el apoyo que hay, ¿Es bueno o no?

Entrevistado: Ahora, si hablamos de la parte de la sequía, le han metido muchas lucas a la CNR, que es la encargada del agua, de los proyectos de riego, INDAP... el problema es que, INDAP, está cuestionándose mucho, porque sin haber crecido en patrimonio, estás saliendo de INDAP, que es para pequeños agricultores, solamente porque los terrenos han subido su avalúo fiscal. Yo estoy cuestionado, porque los avalúos fiscales de mis terrenos subieron, y me dicen que yo tengo que tener, como usuario de INDAP, 3500 UF en mi patrimonio, y eso es lo que uno no entiende. En el 2019 perdí muchas hectáreas de tierra, 4 hectáreas son hartas. Me fui en producción casi a 0, sin créditos en los bancos, sin créditos en las casas comerciales, para sacar los químicos, pero los avalúos de los terrenos subieron.

Quizás porque quieren construir casas.

Entrevistado: puede ser, pero al final no te apoya la banca, y tampoco las instituciones que deben apoyar a los pequeños. Entonces, los avalúos en los terrenos han subido mucho en años que han sido fatales, así que, al final, quedas en el medio. ¿Quién te apoya? No tienes espalda para la banca, y donde están los chicos no te quieren, porque ya no te consideran chico, siendo que el apoyo lo necesitas igual. El Banco del Estado debería ser quien debiese apoyar a los agricultores, o dar algún incentivo, pero no es así, es el que más te da problemas para pasarte lucas y hacer tu inversión. El Banco Estado ya tiene el puro nombre, porque es un banco comercial igual que todos.

Y con la cooperativa, ¿Hay un apoyo específico en esas situaciones?

Entrevistado: sí, porque la cooperativa te presta asesoría, también te trata de financiar dentro de lo posible (porque no tiene tanta espalda), pero sí hemos podido lograr hartas cosas con la cooperativa, y eso es lo importante. Hemos podido tener acceso a nuevas variedades de exportación, pudimos tener visitas al extranjero, a ver otras realidades de estos mismos pares. Cuando anduvimos en España, vimos juntas de vigilancia, cooperativas, y uno se da cuenta, al salir de nuestro lugar, que estamos muy atrasados en tecnología. El Estado no se ha preocupado de la agricultura, tampoco. ¿De qué nos dimos cuenta en España? Que hicieron su carretera hídrica en el 1970, y desde eso han pasado 50 años y Chile recién quiere hacer su carretera hídrica, y seguro pasarán otros 20 años más esperando, y el Estado no se da cuenta que la agricultura es una de las cosas más importantes. En Chile le dan la mirada a la minería nada más, y no apoyan a la agricultura como corresponde. Ahora, que miran que estamos pasando por sequías, nosotros estamos en el valle del Aconcagua, con la cordillera acá, y no hay ni siquiera un embalse. Entonces, después de eso estuvieron las sanitarias, que lo único que hacen es lucrar con el agua, que es de todos, pero tampoco invierten. No se han preocupado realmente del valor que tiene la agricultura para un país, para una nación. Nos dimos cuenta que, en España, en 1970 dijeron que Murcia era el corazón de España para poder alimentar a todos los españoles, y para el otro lado también. En Inglaterra igual, ahí llega toda la fruta. Pero, ¿Por qué en Chile no pudimos ver eso?

Un investigador de la U. De Chile, geólogo y agrónomo, que se ocupa de la gestión de suelos y del agua, me dijo que el tema era apoyar a la agricultura, pero producir para el mercado nacional. Él decía que, con la sequía, lo que se iba a hacer era preservar los suelos buenos que tenemos, que son pocos, y plantar mucho más para la crisis alimentaria. Para hacer eso tendría que cambiar un poco el sistema comercial, por lo que me comentaba.

Entrevistado: claro, no concentrarse tanto en la exportación, sino en el consumo nacional.

Porque se importa mucha cosa también para comer.

Entrevistado: Claramente. Uno, sin ser muy experto en el tema, ve a los vecinos, a los argentinos, por ejemplo. Hace 40 años pasaban por arriba a todos nuestros vecinos, y por eso son tan creídos, porque realmente hace 40 años ellos eran los reyes de Sudamérica, pero, por la mala política, puedes ver cómo están ahora: empobrecidos totalmente. Por eso es importante que los gobiernos les den énfasis a las cosas importantes, como la agricultura. Argentina tiene de todo para ser el mejor país de Latinoamérica, pero las políticas han echado el país para abajo. Entonces, yo veo que, siendo un país rico en todo sentido (minería, pesca, fruticultura) no se le dio la importancia que se debería haber dado. Entonces, tratamos de dar manotazos de ahogados cuando estamos con el agua hasta el cuello. ¿Y qué dice la meteorología? Que esto no va a cambiar, se nos vienen años de más sequías y los desiertos se van a ir corriendo al sur. ¿Tú ubicas Copiapó?

Sí, más o menos.

Entrevistado: Hace 15 años nos dijeron que íbamos a ser como Copiapó. No lo creíamos, y estamos a pasos nada más. Yo hallo que el Estado le da muy poca importancia a esto. Y ahora, con todas estas cosas de los grupos ecológicos, que hay tanto tema por la ecología, yo creo que la

carretera hídrica ya no la vamos a hacer nunca. Hay más detractores que gente que quiere hacer esto. Entonces, no sé hasta dónde iremos a llegar con el tema de la agricultura o las exportaciones.