

PEDRO LUCERO

Presidente de Mi Fruta – 10-02-2022

¿Usted es el presidente de Mi Fruta?

Entrevistado: sí, de la empresa Mi Fruta.

Exacto, una parte que más o menos entendí, pero quería saber un poco más, es de la estructura, de la historia de Mi Fruta. Por ejemplo, yo al inicio pensaba que Mi Fruta es una cooperativa, pero no es así como forma legal.

Entrevistado: Claro, como forma legal es sociedad, pero operamos como cooperativa. ¿Por qué se formó de esa manera? Porque es más fácil conseguir algunos recursos al principio, cuando recién se forma la sociedad, que como cooperativa; pero le cuento desde el inicio: nosotros nos formamos en el 2009 como empresa. Partimos un grupo de productores de 30 socios. En el camino fueron quedando algunos, y hoy día somos 20 socios activos, aproximadamente, los que participamos de la empresa.

¿Y cuál fue la motivación o la iniciativa para formar Mi Fruta?

Entrevistado: Bueno, la asociación surgió para poder competir con los más grandes. Agrupando pequeños productores, la idea era tener mayor volumen con esos aportes que podían hacer los distintos productores que conformaban la empresa, y así conseguir buenos precios, ya sea vendiendo los productos o comprando los insumos. Al final, nos consideran más importantes que siendo productores individuales.

¿Y esto resultó?

Entrevistado: claro. Es la única empresa en El Valle, por lo menos. No sé si en el país habrá otro tipo de empresa que opere como nosotros en este rubro, en lo que son las frutas, digamos. Uvas frescas, exportación de mesa o pasas de exportación.

Internamente se dice que opinan como cooperativa. ¿Esto cómo se realiza en la práctica?

Entrevistado: normalmente tenemos una asamblea general durante el año. Eso para planificar la temporada, cómo viene, para hacer las estimaciones de lo que vamos a producir durante la temporada, y para poder comprometernos con los clientes. De esa manera sabemos cuánta cantidad tenemos de pasas, cuánta cantidad tenemos de uvas frescas. Cada socio tiene un voto, entonces él lo puede expresar en la reunión o asamblea, defendiendo su voto.

¿Hay discusiones sobre estrategias de la empresa?

Entrevistado: claro, y para conocer el estado de la empresa en ese momento.

Y, en relación a este contexto del comercio justo, ¿Ves algo importante para el éxito de Mi Fruta?

Entrevistado: sí, cuando partió la empresa partimos inmediatamente con la certificación Fair Trade, que es comercio justo, y eso igual nos ha dado un plus a nosotros como pequeños productores, porque prefieren nuestros productos.

¿Y cómo llegaron ahí? ¿Alguien de ustedes conocía esas cosas?

Entrevistado: fue por un contacto que tuvimos con gente que buscaba este tipo de organizaciones, ya que había trabajado con otro tipo de productores, que se dedican a otras cosas, que también tenían certificación Fair Trade.

Porque no hay tanto en Chile, ¿No?

Entrevistado: no, son contados. No hay muchos, y muchos han quedado en el camino, o sea, no les ha resultado, no han avanzado más allá. Simplemente los productores no siguen cooperando, los clientes a veces no son los mejores...

En 12 o 13 años el trabajo de ustedes ha funcionado bastante bien, el comercio justo quedó como una parte no tan grande, pero que los ayuda bastante... Eso es lo que he entendido.

Entrevistado: claro. Bueno, el Comercio Justo siempre nos ha hecho un aporte, y eso significa que tengamos mejores retornos y que dispongamos a veces de recursos para ayudar en la parte social. No solamente operamos como empresa, sino que también estamos preocupados de la parte social de algunas instituciones que necesitan una manito.

¿En forma de donación?

Entrevistado: de donación, claro. Adultos mayores, jardines. En tiempos de pandemia también estuvimos ayudando a la gente más necesitada, con alimentos.

Igual en situaciones en que un productor está en dificultades, en parte puede ser una ayuda también, ¿No?

Entrevistado: claro. Siempre hay una atención al productor, porque al final es lo importante de la empresa.

¿Cómo funciona hoy la relación con los clientes? En otros países, con la exportadora, ¿Son buenas relaciones? ¿Equilibradas?

Entrevistado: hasta el momento ha funcionado bien esa relación; de productor a cliente. Al final, lo que necesita nuestra empresa, que es una pequeña empresa, es poder conseguir lo que está pactado en la parte económica. Al final, eso es lo que le llega al productor. Eso ha funcionado sin ningún problema. Ha habido momentos en que se ha demorado un poquito, que se ha podido esperar, pero en definitiva pagan, que es lo importante.

Antes de formar Mi Fruta, ¿Ustedes como productores estaban aislados trabajando con exportadoras...?

Entrevistado: individualmente, tradicionales.

¿Y esto era más complicado?

Entrevistado: sí, mucho más complicado porque, como le comentaba al principio, no teníamos un poder comprador ni un poder vendedor.

¿Entonces tenía que aceptar lo que se ofrecía?

Entrevistado: Claro, las condiciones solamente. En cambio, ahora podemos analizar si realmente el cliente nos conviene o no nos conviene. Podemos tirar precios que están por encima de otros, y lo hemos conseguido. Si hubiésemos estado individualmente, como al principio, habrían desaparecido muchos productores, porque cuesta mucho batallar solo.

Eso también me contaron otros, que la relación con una exportadora clásica con productos chicos no es fácil a nivel de precios; que no se saben, que se paga después de meses, mucha incertidumbre.

Entrevistado: no tiene acceso a los números, nada. En cambio, en esta empresa, en ese caso, sí tiene derecho a revisar si quiere. Hay una transparencia ahí.

Una cuestión que me interesa mucho, en general, y que tiene dos lados es la exportación, el hecho de producir para mercados distintos, mercados lejanos. Es una opción que no tiene muchas alternativas, ¿Cómo lo ve usted? ¿Habría alternativas de producir algo para mercados locales? ¿Pensar en distintas escalas que no sean, necesariamente, la exportación?

Entrevistado: sí, yo creo que el mercado interno también es interesante. A veces uno mira afuera, pero internamente también hay posibilidades. A lo mejor en volúmenes mucho menores, pero está la posibilidad de vender a nivel interno.

Pero, ¿Hasta ahora eso sucede de forma más secundaria?

Entrevistado: claro. En realidad, nosotros vendemos a mercados internos, como en el caso de la pasa, pero en pequeñas cantidades. Los volúmenes salen para afuera. Estamos hablando de contenedores de 20-25 toneladas.

Le cuento un caso que vi cerca de Valdivia, que encontré muy interesante. Estoy contando muchas cosas, peor porque me interesa mucho el contraste que hay ahí. Es ese caso de la comunidad mapuche cerca de Valdivia, que producen cereza para China, pero como son productores chicos (5 hectáreas en promedio), pero quien tiene 5 hectáreas tiene 1 o 2 hectáreas de cereza para China, y el resto son otros frutos; hortaliza, ganadería. Tienen una feria cada fin de semana en enero y febrero, donde venden muchos productos que hacen, cerezas, comidas, música, y cuando venden alguna cosa lo venden directamente por contactos de Whatsapp; trabajan un poco con turismo a pequeñas escalas... Lo que encuentro muy interesante es esa idea de trabajar con la exportación como un ingreso que puede ser bueno, pero entre muchos otros, y trabajando mucho para construir una economía local. ¿Esto cómo lo ve como modelo?

Entrevistado: es súper interesante ese tipo de contacto final que lo llevan a ofrecer los productos. Tuve la oportunidad hace 4 años atrás de visitar el sur; Chiloé y toda esa parte. Y nos encontramos con ese tipo de ferias que usted comentaba, pero ellos tienen una ventaja que nosotros deberíamos trabajar (no estoy diciendo que no lo hagamos); ellos tienen al turista. Son muy potentes ellos como turistas. Entonces, al ofrecer sus productos locales tienen mayor atracción, porque al turista también le llama mucho la atención. Yo lo veo súper interesante. En el Valle, acá, siento que estamos al debe con esas cosas. De hecho, para fiestas patrias de este año, nosotros pensábamos organizar una feria acá, costumbrista, con distintos productos de la zona, porque vemos que no está. Y como le digo, tenemos una buena ventana para ofrecer.

E igual está cerca de Santiago.

Entrevistado: Claro, sí, pero me llama mucho la atención, y de buena manera. Me interesa mucho ese tema.

Es un tema que se relaciona con diversificación económica, al final. Claramente usted decía que tienen la pasa, la uva fresca, tienen muchas variedades distintas; trabajan con comercio justo. En ese sentido ya hay alguna diversificación, pero sí, hay siempre este tema de depender mucho del mercado global, que tiene sus variaciones.

Entrevistado: Sí, y, de hecho, debería ser mucho más atractivo, porque como bien dice usted, nosotros podemos ofrecer la pasa y la uva nada más, pero hay otro tipo de organizaciones que tiene, por ejemplo, aceite de oliva, tienen vino, hay una buena ruta del vino que está ahí, pero no se muestra.

Tienen que ser comunicados; ustedes tienen queso.

Entrevistado: también, pensando en eso, en todo lo que es derivado de la leche de cabra.

Aquí de todas maneras la producción de uva para exportación en esta zona tiene bastante historia, ¿No? 40 o 50 años, más o menos.

Entrevistado: más de 70 se habla.

¿Y ese es el cultivo principal de este valle, con su superficie?

Entrevistado: sí, todo lo que es frutal. La nuez también tiene mucho potencial.

¿Y el palto?

Entrevistado: sí, el palto también, pero esos están pegados más a la ladera.

Y en este año, algo que vi es que hay campos que son todos de palta, me parece. Que subieron los cerros, un poco, pero ha sido un poco problemático con la cuestión del agua.

Entrevistado: sí, es un tema que nos ha llevado a una discusión bastante fuerte, en ese sentido, porque el palto es uno de los árboles que más necesita agua, y como bien dice usted, se han expandido mucho las plantaciones. Incluso hay sectores que no deberían estar con plantaciones de palto. Han destruido otras cosas para poner palto.

¿Son grandes empresas que llegaron acá?

Entrevistado: sí, ellos son grandes. Los que cultivan palta son productores grandes.

¿Todos?

Entrevistado: la mayoría sí.

¿Y ha habido discusiones en el Valle?

Entrevistado: claro, los que tienen derechos de agua, que son la primera sección; ellos están en la tercera. Viene la discusión de que está el dueño del agua en la primera sección y los de la tercera tienen grandes plantaciones donde necesitan mucha agua. Han perforado mucho el suelo para [extraer] aguas subterráneas, pozos. Entonces, empiezan a bajar las napas y empiezan a perjudicar a otros cultivos, o personas que se dedican a otro tipo de cosas.

En ese sentido debería haber una regulación también.

Entrevistado: sí, falta eso. Falta mucho de eso.

Hay empresas con palta que dicen «Bueno, quizás nos dan una multa, pero ya lo metimos en el plan económico»

Entrevistado: sí, para ellos es más sano pagar la multa, porque es más reconfortante el retorno. Bueno, el tema del agua es un tema importante.

Entrevistado: sí, llevamos más de 20 años con sequía en la zona. Con lo justo estamos llegando al final de las producciones. De hecho, hay unos campos que son laterales del río, en este caso Aconcagua, que es el que alimenta los canales de riego, que ya han dejado de producir un 50% o un 30%.

¿Hay algunos secados?

Entrevistado: sí.

Y, ¿Cómo ve la perspectiva del agua en unos 10 años?

Entrevistado: yo lo veo difícil, porque estamos en un momento en que se están tomando decisiones legales, con la nueva constitución. También hay una incertidumbre ahí, donde no sabemos cuáles van a ser nuestros derechos de agua, cuánta cantidad vamos a tener. Es bastante difícil.

Pero, ¿Tienen alguna experiencia de que este proceso de la constitución pueda regular las cosas de mejor manera?

Entrevistado: Creo que hay muchos intereses, entonces es difícil. Estamos claros que el derecho de agua es lo normal, y se ha cuestionado mucho.

Pero, ¿Cómo se podría mejorar la regularización o la organización del agua?

Entrevistado: Yo creo que, primero, regulando las superficies. Porque si una persona tiene derecho para regar 10 hectáreas y tiene plantadas 20, es obvio que hay un abuso ahí. Está ocupando agua de personas al que le corresponden derechos, o tienen pozos ilegales.

Claro, en ese sentido debería haber una idea de límite.

Entrevistado: sí, es lo que dicen los derechos de agua. Sí, yo creo que eso es lo que se va a tener que regular, al final. En una oportunidad fuimos a España, justamente viendo ese tema, variedades nuevas y viendo las problemáticas que ellos tienen con el agua, y ellos lo hacían de esa manera. Ellos ocupaban un lugar; unos embalses tremendos que tenían, y le entregaban agua a la gente, pero había que pagarla. O sea, si usted va a producir uvas, le vamos a entregar 7000 uvas al año, y tiene que producir con eso. Había una regulación, y eso es lo que está faltando.

Pero, igual el tema de mejorar a nivel técnico. Esto podría llegar hasta cierto punto y no más, pero es un problema igual.

Entrevistado: sí, creo que igual nosotros hemos avanzado poco en lo que es mejoramiento, de acopio de agua, de condición de agua. Entonces, mientras no mejoremos esa parte, va a ser difícil llegar a ser eficientes en este sentido.

Y, en relación al agua, pero también en general, ¿Cómo ve el apoyo del Estado en las situaciones estatales que hay?

Entrevistado: Creo que el Estado ha estado bien, en lo que es apoyo, digamos, ya sea económico o distribución del agua. Creo que son otras cosas las que están mal.

¿Por ejemplo...?

Entrevistado: como lo que comentaba al principio, que hay gente que por el hecho de que planta más, tenga derechos de agua prácticamente obligados; y no...

Pero, ¿en cuestiones de apoyo a la agricultura chica?

Entrevistado: sí, nos han prestado apoyo. Bastante.

¿Funciona como un trabajo del INDAP?

Entrevistado: sí, bastante bien.

Volviendo un poco a la cuestión de la diversificación local, ¿Eso se podría apoyar a nivel de políticas públicas? ¿Hay algo por ahí?

Entrevistado: Sí, yo creo que está. Yo creo que debe partir por las autoridades locales, que serían las municipalidades, porque ellos trabajan también con el PRODESAL, que es independiente del INDAP. Entonces, al organizarse con ellos debería haber algo donde se pudieran mostrar cosas.

Cuando hablamos antes de la relación con clientes, en la exportación, un tema que me parece central en producir fruta para exportación, es todo el tema de certificaciones, estándares; cómo el cliente quiere que la fruta llegue.

Entrevistado: la regulación de los químicos, todo ese tipo de cosas.

Sí, o las estadísticas de la fruta; el tamaño, el color, hay muchos criterios. ¿Es difícil de corresponder o es una cosa que está muy internalizada?

Entrevistado: con lo que se refiere a certificación, nosotros desde antes de la empresa ya veníamos trabajando con eso, en el caso de GLOBAL G.A.P. Después, cuando ya formamos la empresa, partimos al tiro con la certificación Fair Trade, que es Comercio Justo, y el año pasado ya recibimos la certificación Halal.

Ah, para las pasas.

Entrevistado: sí, claro. La idea es poder llegar a esos nichos que no están llegando otras empresas, y lo hemos conseguido con mejores precios y entregando buenos productos de calidad también.

Pero, ¿No son cuestiones que ponen problemas en cuanto a la producción acá? ¿O uno se adapta?

Entrevistado: no, porque la certificación normalmente lo que está pidiendo es que usted cumpla con los estándares. Por ejemplo, si le va a entregar una pasa al Jumbo, por ejemplo, tiene que cumplir con esos estándares, de calibre, de calidad.

Porque una cuestión que me llama la atención es que son criterios que son definidos en otro lugar. Son definidos, principalmente, en Europa.

Entrevistado: no los puede cambiar uno.

Exacto, es allá que alguien decide, pero igual son cosas que son posibles de cumplir. No son demandas imposibles, exageradas.

Entrevistado: no, esas cosas se pueden hacer. Nosotros estamos con la idea, y trabajando con eso desde hace bastante tiempo. Al final, produciendo, planificando las temporadas, pensando en los distintos mercados.

¿Eso construye la manera en la que se trabaja aquí?

Entrevistado: Claro.

Y en la organización, en cómo se planta, en cómo se usan químicos, cómo se cosecha, cómo se embala.

Entrevistado: Claro. De hecho, la principal pasa que tenemos es la variedad flame, la variedad morena. Esa variedad ya prácticamente desapareció del mercado de exportación de fruta fresca. Y, al final, al haber conformado la empresa de exportación de pasas, nosotros le dimos una alternativa y no la eliminamos al final. También fue una manera de que no desapareciera la variante.

Claro, eso a mí también me parece una cosa un poco exagerada; esa búsqueda continua de nuevas variedades. Se puede seguir usando la misma variedad, porque es buena igual.

Entrevistado: al final es la competencia.

Es alguien que quiere tener una distinción en el mercado; se inventan una nueva variedad y así continuamente.

Entrevistado: como una moda.

Sí, es como una moda con una planta que lleva sus años, sus costos...

Entrevistado: no es fácil tomar decisiones sobre las variedades, porque hay muchas. Estamos hablando de que, hoy día, en el mercado hay 100 variedades, fácil. Unas funcionan y otras no.

Claro, y no es que lo sabes inmediatamente, sino después de varios años.

Entrevistado: Claro, pueden pasar 2 o 3 años y recién vienes a saber.

Después de una inversión importante.

Entrevistado: Claro, cuando hizo el gasto ya.

Y, ¿Cómo es el proceso de decidir una nueva variedad?

Entrevistado: bueno, normalmente las variedades nuevas las prueban en Test Blocks, que son pequeños espacios donde hacen manejos de variedades, y ahí uno las va siguiendo o viendo las fichas técnicas para ver cómo se comportan. Hay que probar si son viajeras o no. Es una serie de cosas que la hacen que sea la variedad que realmente va a servir o no, pero es complicado hoy día tomar decisiones por variedades nuevas. Es complicado, y es caro.

¿Igual hay instituciones de asesores, que ayudan y proponen posibilidades?

Entrevistado: Claro.

Pero, después, con las nuevas variedades casi siempre se pagan royalties y cosas así.

Entrevistado: patente y royalties, sí. Y muchas son cerradas, son clubes cerrados, digamos. Tienen una cierta cantidad de hectáreas y les venden a distintas empresas y hasta ahí llegó la variedad. El resto no tiene acceso a otras variedades. La organización de nosotros nos sirvió mucho para eso, para optar a variedades nuevas, que había que hacerlo. Si queríamos exportar frutas frescas teníamos que tomar la decisión con variedades nuevas, porque las tradicionales ya no tenían mercado.

¿Y era la Flame principalmente que resultó?

Entrevistado: sí, lo bueno es que es una alternativa para la pasa.

Sí, así siempre hay una alternativa, por lo menos. Pero eso de las variedades club, ¿Son algo que han considerado o ha sido una opción hasta ahora?

Entrevistado: sí, pero cuesta entrar a eso.

Porque la promesa es que uno tiene mejores precios, al final. Porque es tan limitada la cantidad y hay una promoción específica, quizás.

Entrevistado: sí.

Imagino que quizás no es tan fácil para productores chicos.

Entrevistado: la mayoría de productores chicos que están solos no tienen variedades nuevas. No conozco ningún productor chico que tenga variedades nuevas.

¿Y qué hacen los productores pequeños que no tienen nuevas variedades?

Entrevistado: tienen que quedarse con las tradicionales.

Sí, pero están como saliendo del mercado, tienen precios más bajos.

Entrevistado: mucho más bajos, sí. Es más difícil competir con eso.

¿Hay algún aspecto que considere importante, que no hayamos conversado?

Entrevistado: yo diría que el rubro de nosotros está desapareciendo.

¿En qué sentido?

Entrevistado: Creo que a los más jóvenes no les interesa mucho. No hay un interés de seguir con lo mismo, con el mismo negocio. Buscan otras cosas, otras alternativas.

Claro, es un tema que en Europa pasa mucho en las últimas décadas.

Entrevistado: y yo creo que acá también va a pasar eso, porque hay pequeños productores que han preferido lotear sus campos y no seguir. Se quedan con el espacio de su casa y hasta ahí llegó la empresa.

Este es otro tema. Mucho suelo se está ocupando así.

Entrevistado: sí.

Conversé con un investigador que trabaja con suelos y para él es una locura que al final no haya tanto suelo bueno en Chile, y se están construyendo casas sobre eso.

Entrevistado: tenemos buena calidad de suelo y lo estamos destinando para otras cosas.

Sí, él dijo que había muy buena calidad, pero que era el 2 o 3% de la superficie de Chile, y se está construyendo sobre él. Ahí hay un tema.

Entrevistado: sí. En definitiva, lo que se hace presente siempre es el agua. Al final, es la vida.