

JUAN MANUEL ROA HASENOHR

Gerente de Agrícola el Jardín - 22 de Febrero de 2022

¿Cómo llegaste aquí, a hacer este trabajo?

Entrevistado: por un anuncio que vi en Facebook. Más que yo, lo vio mi señora. Postulé y, antes de postular, ya viendo el anuncio, sabía quiénes eran. Eran este grupo familiar, que ya le he contado un poco, y mi hermano ya llevaba 6 años trabajando con ellos, en otro campo. Entonces, de cierta manera yo los conocía a ellos, ellos me conocían, pero postulé por coincidencia.

Entonces, ya tenías alguna experiencia en este campo, imagino

Entrevistado: yo, la verdad, es que no tenía experiencia en palta.

Pero, ¿En agricultura?

Entrevistado: en agricultura sí. Yo antes trabajaba en una empresa de semillas, nos dedicábamos a las semillas de maíz, pero en campo sí, con manejo de personal sí, con manejo de las tecnologías sí, etc.

Sí, pero en una parte bastante distinta.

Entrevistado: sí.

Me contaste que tienen varios otros negocios, pero mirando solo la cosa del campo, me llama la atención la decisión tan fuerte de plantar solo palta en 300-500 hectáreas. Claro, en este momento salió bien, porque hay un precio alto, pero igual es una decisión que tiene su riesgo; apostar todo en un fruto.

Entrevistado: claro. Te diría que el grupo en el que yo trabajo se dedican solamente a la palta, y en grandes cantidades, porque es su especialidad. Es lo que han hecho toda la vida, acá lo dominan, conocen los mercados, pero también es una apuesta, por otro lado, a la proyección que hay de precios, a nivel mundial, según el consumo. Si te fijas, el consumo de palta está subiendo. Año a año aumenta, y por otro lado pasa que en Chile se están perdiendo muchas hectáreas de palta por la sequía, sobre todo en la zona centronorte; Cabildo, la Ligua, Petorca, y ahora ya en Aconcagua. Entonces, la apuesta de ellos ahí también es que todavía vamos a poder seguir vendiendo la palta, y a buenos precios. Te comentaba que el consumo nacional también ha aumentado mucho. Entonces, yo te diría que hoy en día, si es un negocio bien manejado, te da utilidad.

Entonces, está en ese escenario de mercado. Igual ahí hay un poco de diversificación de mercados potenciales, porque igual hay un mercado nacional, que tiene su importancia, y hay distintos mercados de exportación.

Entrevistado: exactamente. Mira, yo te voy a decir una cosa. Por qué creo —no me lo han dicho—, que ellos están en esto; una (de las razones) es por la diversificación de mercados, tal como dices

tú. Aquí tú tienes en el periodo de cosecha un mercado abierto de buenos precios, EEUU, Europa, China, mercado nacional, Latinoamérica. Entonces ya tenemos 5 mercados que te reciben la fruta a relativamente buenos precios, y segundo, la palta es uno de los pocos frutos que tú puedes dejar en el árbol y esperar en el árbol. No es como el resto de la fruta fresca, que tú tienes que cortar y en 30 días tiene que estar en destino. Esto tú lo puedes dejar en el árbol, y además tiene una post-cosecha más sencilla que otras frutas frescas. Viaja más tiempo.

¿Cuánto tiempo de flexibilidad hay?

Entrevistado: 50 días desde que uno la cosechó al destino. Entonces, ¿Qué pasa con eso? ¿Cuándo es la cosecha acá? Si yo tuviera que ponerle un mes, un mes es noviembre. Cuando nosotros cosechamos de agosto a diciembre, eso es para exportación, para mercado interno podemos ir hasta marzo-abril. Entonces, puedo esperar precios, si veo una ventana de buenos precios, me meto.

Puedes esperar meses.

Entrevistado: desde agosto a febrero, sí.

Me comentaste que la mayor parte de esta palta es para exportación, ¿No?

Entrevistado: ahora, hay años que el mercado de exportación es mejor que el nacional. El año pasado fue al revés, el mercado nacional fue mucho mejor que el de exportación, se quedó mucha más fruta acá.

¿Y se trabaja siempre con la misma exportadora?

Entrevistado: no, con el que mejor pague.

Entonces, ¿Es como un negocio flexible?

Entrevistado: sí, porque comúnmente uno trabaja con varias exportadoras y las compara. Entonces, yo le digo: "exportadora 1 fue a EEUU la semana 47 con calibre 50. Ganó 2. Exportadora 2 fue a EEUU la semana 47 con calibre 50. Ganaste 1.5. Me debes 1.5, o me debes 0.5, porque no valía eso, sino 2". Entonces, uno pone cláusulas de venta. Yo hago el comparativo por semana, por calibre, por exportadora, y el que me sale bajo me tiene que pagar la diferencia que tengo contra el otro.

¿Hay contratos con distintas exportadoras?

Entrevistado: sí, hay contratos.

¿Y cambian de semana en semana los contratos?

Entrevistado: queda la cláusula de hacer un comparativo, y lo que cambia semana a semana son los precios y las demandas de los mercados.

¿Y las exportadoras deciden dónde llevar la fruta? Porque todos trabajan con los grandes mundiales.

Entrevistado: todos van a los mismos, pero ellos deciden dónde va la fruta. Ahora, cuando uno hace un buen trabajo con la exportadora, en el sentido de qué fruta tengo para los distintos mercados, el resultado es mucho mejor, pero para eso la exportadora me tiene que transparentar sus destinos, para yo poder decirles “EEUU requiere fruta más grande, te cosecho el huerto que tengo de fruta más grande, y no me meto al más chico”. Entonces, cuando tú me preguntas con qué exportadora trabajamos, y yo te contesto que es la que nos dé mejor precio, es el mejor precio en todo sentido. Que me liquiden rápido, a buen precio, y que le saquen un buen provecho a mi fruta. Por eso yo los comparo en escenarios iguales.

Con el mismo calibre...

Entrevistado: la misma semana, el mismo destino, el mismo calibre. ¿Por qué vendió más calibre que tú? Puede ser que la exportadora se quiere quedar con más parte.

Claro, entonces hay contratos base y después semana a semana se hace una propuesta.

Entrevistado: Uno le pide un anticipo de dinero a la exportadora antes de la cosecha, y con eso se genera un contrato con estas cláusulas.

Entonces, la dimensión que tiene esta empresa agrícola ayuda a tener este poder de contratación.

Entrevistado: sí y no. Nosotros no somos tan grandes todavía, y ya tenemos ese poder. Yo te diría que es cómo hoy día el productor le exige a la exportadora.

Respecto a productores que tienen pocas hectáreas, como, por ejemplo, menos de 10 hectáreas, es una situación un poco distinta, ¿no?

Entrevistado: sí, claro, porque es más chico. Porque si tú tienes 10 hectáreas, el volumen que tú produces no es atractivo para nadie, pero aquí, cuando hay 1.000.000 kg o 700.000 kg, es un volumen atractivo.

¿Es un negocio que, por el lado de la empresa agrícola, funciona bien con la exportadora?

Entrevistado: sí, con la exportadora estamos siendo más exigentes y funciona bastante bien. El negocio no funciona cuando no tienes los resultados en el campo.

Eso sucede, que no hay bastante fruto.

Entrevistado: mucho.

¿Por qué? ¿Cuáles son las dificultades?

Entrevistado: acá en la zona hace 4 años vino una helada y mató todas las frutas. Ahí claramente tienes un caso, el factor climático. Tiene factores de manejo, también. En Chile, hoy en día, hay muchos asesores agrónomos, que creen que saben todo, pero no lo saben todo, entonces él va y

te da una recomendación, que no siempre es la mejor para tu caso. Bueno, y todas las variables que tiene la agricultura, como las variables climáticas. Como en el Norte, que se les acabó el agua y perdieron todo.

¿Producir para la exportación es distinto que para el mercado interno?

Entrevistado: sí, porque el mercado interno es un mercado muy acotado, muy chico. Si todos los productores mandáramos la fruta al mercado interno, revienta. Explota el mercado interno. Bajan los precios...

¿Y en términos de exigencias? ¿Hay diferencias, igual?

Entrevistado: muchísimas. La exportación es la única que tiene exigencias. El mercado interno, muy poco. Los únicos que tienen exigencias son los supermercados. Los terminales, ferias, no... Toman todo. Se va todo.

Se diferencia el precio, quizás.

Entrevistado: claro, hay diferencia de precios, pero se comen todo.

¿Piensas que en esta zona hay potencial de crecimiento? ¿De palta y otros frutales también?

Entrevistado: solo palta, te diría yo. Estamos en una zona costera, no se dan los otros frutales. La viña no es un negocio atractivo acá, ni en el mundo. Hoy día hay mucha viña, entonces creo que el potencial que tiene esta zona, de crecer, es con palta.

¿Ves alguna problemática relacionada al hecho de hacer monocultivo a gran escala?

Entrevistado: acá en la zona no.

¿Por qué no hay problema de plagas?

Entrevistado: no. Claro, lo que pasa es que te favorece el clima para hacer el monocultivo. No te vas a contaminar con polen, eso acá no existe. No tienes problemas de plagas, no tienes problemas de enfermedades, etc. Al revés, creo que, si somos más en la zona, y tenemos mayor volumen, vamos a tener un mejor poder de negociación, podemos tener centros de acopio aquí más cerca, podemos disminuir nuestros costos de fletes. Creo que unirnos puede ser un buen aporte para nosotros. Y unirnos en cuidar el agua es muy importante. Hoy en día le digo que no hay agua, pero yo no sé si en 10 años más va a haber agua, ¿Te fijas?

Y en términos de biodiversidad, ¿Esto no puede ser un límite a cierto punto?

Entrevistado: lo que pasa es que, hoy día, según las normativas y regulaciones que tienes, no puedes plantar donde hay vegetación nativa y ecosistemas ya formados. Estos campos, como los viste, eran campos ganaderos, campos de cultivos, que se regaban solamente con las lluvias, que no tienen un ecosistema formado, entonces están limpios. Lo demás es cometer una infracción, un

delito, entonces el límite llega hasta donde tú cumples la norma. Nosotros sí cumplimos la norma, porque no queremos multas, y porque yo tengo certificaciones que me obligan a cumplir la norma y a generar áreas medioambientales, reforestaciones, etc. Creo que ese es el límite, cruzar el límite es meterte en algo ilegal, pero el tema hoy día está normado. Esto no es como hace 15 años, que llegaban y botaban bosques. Hoy día no se puede. Y tú te fijas en los huertos que tenemos y los árboles nativos, están todos entremedio. Es malo para nosotros, pero no los puedo sacar, ¿Entiendes?

Sí. Y, cuando se hace un nuevo campo, como lo que vimos ayer, ¿Hay un proceso de licitación?

Entrevistado: ¿Con los servicios, dices tú?

Sí, como una autorización.

Entrevistado: no, porque todos estos campos tienen uso de suelo agrícola, y tienen una clasificación. ¿Dónde está la gran regulación? Que es la piedra de tope para cometer o no cometer estas ilegalidades; existen los entes reguladores del medioambiente, del suelo, del riego, del agua, etc. La de flora y fauna es CONAF. Si yo tengo un campo limpio, que no tiene vegetación, no tengo por qué pedirle permiso a CONAF. Si yo tengo un campo sucio, y quiero romper esa vegetación para hacer una plantación, tengo que solicitar un plan de manejo con CONAF, y ver como compenso lo que yo destronqué. Por otro lado, cuando uno va avanzando, y quiero obtener el subsidio de riego —aquí te pueden devolver hasta el 90% de lo que tú estás invirtiendo en tecnología de riego y en balsas, tanques—, la CNR (comisión nacional de riego), te dice: “Perfecto, yo se lo devuelvo, pero tiene que cumplir estos requisitos, y me tiene que traer estos permisos”. Entonces, es ahí cuando uno quiere el subsidio, que uno tiene que acudir a CONAF y decir: “¿Me puede hacer un certificado que acredite que este campo no está rompiendo bosque?”. Eso es una cosa, y eso es lo único que hay así, como a nivel de Estado, que te regule que el proyecto se construya o no. O sea, nosotros lo hacemos así, y trabajamos bajo las normas. El que tiene mucho dinero y no le interesa el subsidio, no postula, y puede ser que no lo fiscalicen nunca, y él puede cometer ilegalidades de sacar bosque, sacar agua de cualquier parte, etc. ¿Me explico bien?

La fiscalización está en el proceso de subsidio, y eso.

Entrevistado: exacto, pero si yo no pido el subsidio, la fiscalización es muy poca. Entonces, puede ser que le resulte. No sé, nosotros no lo hacemos así. Siempre hemos trabajado bajo la norma, y obviamente queremos ganarnos siempre los subsidios.

Y los requisitos ambientales, por ejemplo, de Rain Forest Alliance, ¿cuáles son? Para obtener la certificación.

Entrevistado: Para obtener el Global GAP creo que tienes que tener el certificado de CONAF, y no contaminar con los residuos que uno produce. Eso significa que, donde yo dosifico mis agroquímicos, donde yo guardo mis envases vacíos, va todo con una contención de derrape, y yo no contamina nada al medioambiente. Yo no puedo contaminar con combustible... Eso. Rain Forest sí te pide más cosas; deforestaciones, designar áreas medioambientales e identificar la flora

y fauna para mantenerla. Te pide, obviamente, todo el tema de los residuos, de una manera mucho más rigurosa. Tiene productos prohibidos, que no los puedes ocupar, porque sus residuos son muy peligrosos, independientemente de que el residuo se lleve bien o mal, y prácticamente eso.

Y de esas áreas medioambientales, ¿Nos cruzamos algunas cuando vinimos?

Entrevistado: sí. Las quebradas, por ejemplo, que están llenas de bosque, y todo eso, yo las tengo definidas como áreas medioambientales. No las puedo tocar.

Pero, en el caso de los cerros, aquí funciona bastante bien, porque igual sería un área no tan atractiva para plantar, ¿No?

Entrevistado: sí.

Si fuera en llano, sería un costo mayor.

Entrevistado: exactamente. Ahora, igual hay algunos que les gustan las quebradas, por ejemplo, que sirven para plantar. Hay muy buena tierra en las quebradas, mucha materia orgánica, desde hace muchos años, pero yo no las puedo tocar. Otros las tocan, pero nosotros no las tocamos. Yo te diría que estamos en años de cambios en la norma medioambiental, donde el productor realmente las va a respetar o las está respetando. Hace 8 o 10 años atrás no se respetaban, hoy día sí se respetan.

¿Y eso a causa de la certificación?

Entrevistado: a causa de la certificación, y por consciencia. A nivel social también. La gente también exige que se respete.

Del agua hablamos un poco ayer, pero, como imagino que esta empresa tiene el tema de derechos de agua, tienen bastantes derechos en ese sentido, no es un tema que falte en este momento, pero en perspectiva, puede ir mal la situación.

Entrevistado: y va a ser así, en 10-15 años más, no sé.

Y la preparación que se hace respecto a eso, ¿Es el tema de tanques, de riegos tecnificados?

Entrevistado: exactamente, sí. Y, por otro lado, organizarnos con todos los productores en la zona para revisar el consumo humano del agua, y para eso hemos hecho un montón de propuestas al gobierno, a la CNR, a las entidades correspondientes... Otra cosa es que no nos hayan escuchado y por eso debemos tomar las opciones más como privados que por el gobierno.

¿Eso a qué nivel? ¿Cuál es la propuesta técnica?

Entrevistado: hay varias propuestas en distintas etapas, pero básicamente es empezar a cuidar el agua que se pierde en el mar, para riego, y como te decía, principalmente para consumo humano. Que va desde hacer desde drenaje en el río hasta un embalse gigante, para regar 80.000 hectáreas, no sé.

Y piensa que, mirando en general el tema de la fruticultura en Chile, la exportación, ¿Es este un sector que tiene potencial de crecimiento, que hay límites de crecimiento? ¿Cómo lo ve en general?

Entrevistado: yo creo que se está ordenando un poco el tema, y como decía antes, creo que hay un poco más de consciencia, y creo que se debe hacer con límites. Yo lo primero que tengo que hacer para crear un proyecto acá, o hacer una zona nueva de palta, es ver cuánta agua hay, para ver cuántas hectáreas puedo plantar, y eso no lo podemos hacer los privados, lo tiene que hacer el Estado, y ahí es donde tiene que estar la regulación del Estado, de decir: "aquí se pueden plantar solamente tantas hectáreas", porque si no, el chileno, si le dan los permisos, va a seguir y seguir plantando hasta que se acabe el agua, que es lo que pasó en el norte. Un día se acabó y nos fue mal. Los bancos, todo... ¿Te fijas?

Claro, y eso falta un poco.

Entrevistado: acá falta, el gobierno no ha hecho nada de nada. Como te digo, somos nosotros, los privados, los productores, que nos ponemos de acuerdo con las sanitarias para priorizar el consumo humano.

Hay un tema que tocamos un poco, que me llamó bastante la atención, que la calidad de lo que es el mercado interno aquí, muchas veces en relación a la atención que hay a la fruta de exportación no es exactamente de tan buena calidad.

Entrevistado: yo no sé si es así. Lo que pasa es que, en el mercado externo, la exportación es solamente fruta buena. Por lo tanto, todo el descarte queda aquí. El mercado interno tiene frutas de calidad de exportación, que es el Jumbo, el supermercado, hasta el mismo descarte, que la exportadora devolvió, que puede ser una feria libre, un terminal, donde el carrito de completo de la calle compra cualquier palta, porque está molida, le da lo mismo, no quiere gastar mucha plata y compra la palta de peor calidad, pero el Jumbo de Santiago, compra la palta de mejor calidad, ¿Me explico? Entonces, más que destinar fruta buena o fruta mala, afuera no va fruta mala, por un tema de la exportadora. No sé si afuera te la reciben; no lo sé, a lo mejor sí, pero los exportadores no quieren pagar fruta mala porque a lo mejor no se paga tampoco exportar fruta mala.

Hay algunas personas con las que conversé que hablaban de la producción de fruta de la exportación en Chile como extractivista. ¿Qué piensas de esto?

Entrevistado: no entiendo bien la definición de extractivismo.

La idea del extractivismo, es que es el modelo clásico de la época colonial o post-colonial, de sacar la materia prima de algunos países para el mercado mundial, y queda poco.

Entrevistado: no lo veo así. Yo creo que se aplica abiertamente el libre mercado, y no es que quede lo más malo aquí, lo bueno también queda aquí. Lo que pasa es que el mercado exterior no recibe lo malo. Y en el caso de la palta, sí se asegura el stock aquí antes que afuera, que es lo que pasó el año pasado. El año pasado fue mejor acá, porque hubo más venta acá que afuera. No faltó la palta. Otra cosa, en el caso de la palta, es la gente que no sabe, y que no tiene idea de que la palta en abril no está en los árboles, no se puede cosechar, porque no está lista, no hay fruta, y ahí es donde Chile tiene que importar palta, por la misma demanda de la ciudadanía y la población chilena, y la gente dice "Estamos importando palta, porque la nuestra la vendemos toda para afuera". Eso no es así. Se vende una parte para afuera, y en ese minuto estamos importando palta, porque en Chile no hay. Y creo que pasa así con la mayoría de las frutas.

Conversé con algunas personas sobre que, para la agricultura chilena, en general, la producción y exportación de fruta es la prioridad, porque es el negocio que renta más, ¿No? En términos de superficie.

Entrevistado: insisto, por un tema de tamaños del mercado. En Chile el mercado es muy pequeño.

Pero, muy pequeño hablando de fruta, ¿No?

Entrevistado: sí.

Porque otra cuestión es que, hay otros alimentos u otros productos agrícolas que hoy se importan, ¿No? En términos de trigo, maíz, porotos... Alguien dice, ¿Por qué no diversificamos un poco lo que cultivamos, produciendo de nuevo más de otros cultivos que hoy importamos?

Entrevistado: Creo que tienes que preguntarle a un par de gobiernos para atrás por qué hicieron estos acuerdos comerciales con Argentina y Brasil para importar grano, si el grano se podría cultivar acá. Eso es distinto a lo que pasa con la palta, cuando no hay palta acá. Ahí hay acuerdos comerciales con países importadores en Chile de granos, y esos son acuerdos gubernamentales. Los agricultores no quieren que se siga importando grano, porque bajó el precio. Ahí entiendo que son acuerdos comerciales entre países, pero me pierdo en por qué llegamos a estos acuerdos. No sé si fue porque Chile no daba abasto con su propia demanda y tuvo que importar, y después terminó en el tema de que la importación era más económica que la producción nacional. No sé por qué llegamos a eso. Pero yo estoy de acuerdo contigo; si ves el campo de mi padre, es un campo hecho para granos, trigo, maíz. A mí me encantaría hacerle esa producción, pero no la hago porque no te pagan, porque el trigo y el maíz que se importan entra muy barato y hace bajar el precio.

Porque tienen grandes superficies, probablemente.

Entrevistado: claro, tienen grandes superficies, hacen economía de escalas, es todo tecnificado...

Yo sé que a finales de 1800 hubo una fase en que Chile exportaba trigo, e imagino que después el tema es que, como se invirtió mucho políticamente, estratégicamente en la exportación de frutas, eso se privatizó también con estrategias políticas comerciales.

Entrevistado: puede ser. Ahora, hay otra cosa. Si te pones a ver estadísticas de hectáreas sembradas de trigo por región, han bajado mucho por la pluviometría. Por lo tanto, la producción ha bajado mucho también. Esta era una zona de 80.000 hectáreas de trigo, y hoy en día tiene 1.000 de trigo y son 8.000 de palto, ¿Te fijas? Pero sí, puede ser que con el boom de la fruta hayan incentivado más el mercado frutal.

Bueno, pienso que es todo.

Entrevistado: si necesitas que hablemos después o te acuerdas de algo, me avisas.