

## INGRID ALLENDE

Fairtrade CLAC – 3 de marzo del 2022

*Estamos con Ingrid Allende...*

**Entrevistado:** A todo esto ¿tu nombre es?

*Karl Kenner...Ah, sí... y... Tú trabajas con Fairtrade ¿cuál exactamente la organización que...?*

**Entrevistado:** Bueno, yo trabajo de manera indirecta para Fairtrade. Fairtrade es un movimiento global que tiene distintas instancias de representación. Tenemos las iniciativas nacionales que son las N-fous, que son las que promueven el ámbito de Comercio Justo en los países donde se consumen productos Fairtrade. Pero además tenemos la representación y que son, digamos los copropietarios del sistema, las redes de productores. Tenemos redes de productores en América Latina, en África y en Asia, y yo pertenezco a la CLAC que es la Red de Productores Certificados Fairtrade en América Latina y el Caribe, mi cargo es de Gestor de Fortalecimiento para Chile, digamos que soy la única que trabaja aquí desde el año 2008. Así que digamos que tengo bastante experiencia en el poder guiar a los productores a involucrarse en este ámbito de Comercio Justo, cuando llegué a la certificación en el año 2008 había cinco organizaciones certificadas y ahora hay 23. Así hemos ido muy de a poco, pero a pasa firme porque no permitimos que organizaciones que no tienen oportunidad de mercado ingresen al sistema.

Pero el contexto chileno es relativamente limitado respecto a otros países...

**Entrevistado:** absolutamente porque digamos que tenemos dentro de este ámbito de Comercio Justo, donde las estrellas del sistema del Comercio Justo son el banano, el cacao y el café. Nosotros tenemos los productos que, incluso en términos Fairtrade, son los productos menores. Y esos productos menores finalmente no tienen el mismo impacto, no tienen la misma difusión ni las mismas oportunidades de mercado que tienen esos otros productos. Tenemos solo productos menores en Chile, lo mismo pasa en Argentina de todas formas.

*Entonces es la cuestión de qué productos hay aquí que es el factor limitante para Fairtrade...*

**Entrevistado:** Sí y yo diría que Fairtrade en general es un mercado nicho. Y si ya dentro de ese nicho, vemos este otro nicho, vemos que efectivamente las oportunidades de mercado realmente se disminuyen bastante. Eso no implica que siempre estemos buscando oportunidades, pero siempre son muy, muy limitadas. Yo podría decirte que hace más o menos tres, cuatro años, que tengo más o menos estable en número de productores certificados, eso significa que no han ingresado nuevos ni tampoco han salido, o sea no hay nuevas oportunidades y, si hay alguno que han dado vueltas y han querido certificarse, ha durado quizás un año justamente porque no pudo cerrar ninguna posibilidad de negocios, no tenía sentido que estuviera más calificado.

*Esto, ¿entonces es por el lado como de compradores que no hay mucha demanda?*

**Entrevistado:** Sí

*Pero ¿habría más productores que estarían interesados en ingresar?*

**Entrevistado:** Sí porque, de hecho, es más. Si hacemos una verificación de los productores que están en este momento certificados y con mercado de Comercio Justo, hay productores que venden el 1% de su producción dentro del mercado de Comercio Justo, por lo tanto, tienen un gran potencial de crecimiento y no tendría sentido meter más productores con ese producto si tenemos estos otros que aún podrían vender bajo condiciones Fairtrade y no lo hacen.

*¿De qué producto se trata aquí en Chile, como la fruta es relevante o no?*

**Entrevistado:** No, la verdad es que no. A ver, aquí tengo una hojita que es mi típico resumen... No, porque los productos principales que tenemos son uvas para vinos... no sé si entrevistaste algún productor de vino...

*No, excluyo un poco el vino porque es un nivel de complicación, más de complejidad más que...*

**Entrevistado:** ¿Tú crees?

*Yo pienso, sí...*

**Entrevistado:** Ah, las uvas para vino...

*O mejor digamos, yo pienso que sea un poco en otro mercado, respecto a la fruta fresca que es un poco mi enfoque...*

**Entrevistado:** Ah tu enfoque, okey... No, no es de los principales la fruta que tenemos, de hecho, entrevistaste digamos a mi productor estrella que se ha mantenido durante los varios años certificado... y cuál otro tengo' uno de frambuesas que vende a Suiza... Pero la verdad es que tampoco es que las condiciones sean fantásticas porque en este momento estos productores de frambuesas dependen de su comprador que está aquí en Chile y que exporta sus frambuesas a Suiza congeladas. Entonces digamos que en el tema de la cadena también se complejiza bastante, okey, el vino es complicado, pero nosotros de hecho el producto que tenemos certificado son uvas para vino, por lo tanto, podemos decir que sigue siendo una fruta hasta ese momento. El tema de la frambuesa también se complica un poco porque el mercado de las frambuesas en Chile y de los berries en general está en muy pocas manos, que pasa muy parecido con el vino también. O sea, digamos que en esos temas hay como una sincronía. Y el tema con las frambuesas es que como el mercado está en tan pocas manos, muy pocas manos deciden el precio, lo que pasa exactamente con el vino o con las uvas para vino que es un tema medio monopólico. En específico con el tema

de las frambuesas, hemos tenido un problema en encontrar más mercado y que el precio que es Fairtrade y que además viene con un premio, tú sabes de eso, ¿no?

*Sí, que básicamente hay esa idea de un precio encima del precio del mercado mundial, y un premio social ¿es más o menos así?*

**Entrevistado:** Hmm... Más o menos así, tiene sus bemoles porque en realidad el precio establecido para un producto es dependiendo del producto, en algunos casos un precio fijado, que se establece en base a los costos de producción. Pero hay algunos productos que era un poco más difícil fijar este precio mínimo por el tema de los costos de producción o por la variabilidad de precios de acuerdo a la estación. Entonces en el tema de los berries se estableció que era un precio de mercado más un premio. Y que es lo que pasa con las frambuesas, que las frambuesas se liquidan en destino básicamente por semana, entonces si vas a mirar, por ejemplo, la planilla en Estados Unidos, de los precios, varían día a día, semana a semana, por lo tanto, casarnos con un precio mínimo era demasiado complicado y establecerlo en relación a los costos de producción. Entonces se puso precio de mercado más el premio de Comercio Justo, pero eso ocurre solamente en el caso de la frambuesa. Porque si vamos al caso de las uvas para las uvas de mesa o las pasas, ellos sí tienen fijado un precio establecido que está en estándar y que se puede pelear con un comprador porque está en la página web disponible. No sé si has tenido un poco la posibilidad de surfear en la página web y...

*Ehh, vi, ahora no recuerdo si vi exactamente de este caso, pero en general vi varias cosas de Comercio Justo en la web... Y, un prejuicio que tengo de alguna manera es que la idea de Comercio Justo nació claramente con la idea o digamos como consumo nuevo yo pienso que la idea del productor chico, el pobre en un país pobre, explotado por la relación comercial con Europa y que con el Comercio Justo no pueden mejorar su condición de vida. Ahora, viendo Chile, como Chile tendencialmente se ve en Europa como un país que no está tan pobre, y eso de alguna manera está conforme con estadísticas generales, ¿cuál es, poniendo esto como pregunta provocadoramente, ¿cuál es el rol de Comercio Justo en un país como Chile respecto a esta imagen estereotipada?*

**Entrevistado:** Sí, ¿a dónde has viajado acá en Chile?

*Entre Puerto Williams y San Felipe...*

**Entrevistado:** Ah bastante largo ¿y te has metido en las partes rurales?

*Sí, bastante...*

**Entrevistado:** Perfecto... Entonces, me imagino que te has dado cuenta justamente cuál es la diferencia entre lugares rurales versus urbanos, conectividad y todo lo que significa desde el punto de vista...

*Claro, eso sí debería decir que igualmente como igual uno viaja en Europa, no sé, hay lugares rurales en Europa en Rumanía, en Portugal, en varias partes del Sur de Italia donde yo no diría que hay necesariamente un estándar de vida más elevado necesariamente de lugares rurales chiles que yo he visto.*

**Entrevistado:** Okey, entiendo. Eh, pero sí, hay un tema principalmente en Fairtrade y tiene que ver como partió Fairtrade acá. Fairtrade parte en el año 2003-2004 haciendo las primeras auditorías a los primeros productores que fueron contactados desde un inicio por Oxfam y por Gepa...

*Gepa, la alemana...*

**Entrevistado:** La alemana, que son conocidos, casos conocidos o pueden ser conocidos para ti. Y justamente parten con dos productos que son clave, uno es la miel y otro es el vino. En el tema de la miel, justamente porque se necesitaba miel para Alemania, que yo me imagino que tú también no sé si has explorado tanto tema de la miel en específico, pero resulta interesante desde el punto de vista de cómo se maneja, cómo se combina y cómo manejan el mercado desde allá de una manera a veces un poco compleja de entender, pero sí sabiendo que nuestra miel chilena mejora calidades de otras mieles. Y que existen diferencias con los precios, que existe ahora cada vez más la combinación de miel con productos que no son miel. Ese fue el primer interés y nace todo esto con Apicoop que es una gran cooperativa que hay acá en el sur que no sé si te suena, está justamente en el sector de Valdivia, hacia Paillaco, la cooperativa, una de las cooperativas más antigua y más grande que hay acá en Chile y además la más importante con el tema de la miel, ellos fueron contactados entiendo por Gepa en una primera instancia. Y con el tema del vino, nace todo esto porque en Chile siempre ha sido y es lo que complejiza un poco el sistema de vinos acá y es que hay un comportamiento en el mercado casi monopólico porque finalmente quien maneja el mercado y quien establece los precios de uva para vino es Concha y Toro. Cuando ellos salen a comprar uvas para vino, ellos establecen el precio y que a veces, digamos que varios años seguidos han sido por debajo de los costos de producción. Entonces cuando tienes un comprador que maneja todo el mercado, y que si a lo mejor no lo maneja todo es casi todo, y el resto de los compradores siguen a las ofertas que hace finalmente Concha y Toro, te das cuenta que es absolutamente injusto que es lo primero, porque además existen productores que finalmente deciden cosechar, porque lo que les van a pagar ni siquiera cubre sus costos de producción, prefieren dejarlos ahí y hacerlos pasas, sí, básicamente. Entonces es un tema complicado y digamos que las primeras visitas que tuvimos en torno a estos temas sociales que venían de Bélgica también, en Alemania, de Oxfam, Bélgica, son de los que más han venido para acá, se dan cuenta que efectivamente el visibilizar un producto que viene de organizaciones de pequeños productores, que no necesariamente en esos años tenía tanta calidad pero que sí se podía ayudar a comunidades de pequeños productores acá que tenían un producto interesante y que podía ser vendible allá, empezaron con esos dos productor y, en especial el vino, que les determina una alternativa de poder vender sus vinos directamente sin tener que negociar con además toda la estructura que tiene establecida este mundo del vino acá en Chile, que además son empresas, cuatro, cinco, seis empresas grandes, una muy grande que además establece quién compra y esos compradores están determinados por contrato y ellos son los que salen a negociar con los pequeños productores para comprar sus productos. Entonces no hay mucha posibilidad de negociación, además si eres un productor individual menos aún, a veces con tu organización tienes más posibilidades de negociar pero ni así cuando son 19 o 20 productores y Fairtrade y el

Comercio Justo en general, porque podría ser Fairtrade certificado o a veces no es certificado, Gepa ahora está comprando más productos sin certificación Fairtrade necesariamente, ellos se fueron un poco del sistema y les establece un precio de mercado un precio Fairtrade que lo tenemos en el estándar que es 0.28 euros/ kilo y que ya con eso les permite pagar sus costos de producción, generar un poco de utilidad y sobre eso viene el premio de Comercio Justo. Por lo tanto, venderle a Concha y Toro o a cualquiera de estos grandes e intentar tener un negocio manejado por nosotros mismos y que además con un mercado seguro, es interesante la alternativa de Fairtrade por eso.

*Entonces el punto principal o digamos la crítica en el sistema no Fairtrade principal es él dice que el hilo del poder, las relaciones de poder injustas entre los actores... En ese sentido, Fairtrade ofrece una alternativa porque puede ofrecer precios mejores y más equilibrados y también las relaciones cambian entre los actores como el tipo de digamos , como explicar... una cosa que vi y también en los términos de la certificación hay hoy en día, igual que el mercado convencional, casi todo está certificado de alguna manera, certificado con varias cosas, pero son certificaciones que me parecen que de alguna manera establecen en Europa, en Estados Unidos... ¿Cómo funcionan esas certificaciones y después el sistema impone de alguna manera a los productores que así tú tienes que hacer?*

**Entrevistado:** Sí no, no tienes acceso.

*Exacto... Es más, estas son las reglas y tienes que adaptarte. ¿El principio de la certificación Fairtrade es un poco distinto?*

**Entrevistado:** ah es una pregunta, pensé que estabas haciendo una observación...

*Sí...*

**Entrevistado:** Es un poco distinto porque nace de compradores que tienen una forma distinta de ver los negocios o al menos en su origen, podemos discutir ahora si es que dentro de esta gran masa de compradores existen aquellos que quieran hacer un greenwash o cambiar un poco su imagen, cierto. Pero sí, nace pensando en otra cosa, nace pensando en el empoderamiento del productor, nace pensando en el apoyo, en intentar equilibrar justamente un poco las condiciones de negociación. Pero yo creo que hay hartos actores que están aquí no por las razones correctas, sino que es más bien por una oportunidad de mercado o porque un supermercado les pidió generar esta otra línea porque se ve un poco más exitosa. Sí en ese sentido yo diría que hay varias cosas que se están, por así decirlo, homologando.

*Ya...*

**Entrevistado:** Sí...

*Pero sí, en una relación de Comercio Justo, cuando las cosas funcionan bien y por ejemplo, un productor por alguna razón con el producto que hace en la situación donde lo hace tiene dificultad de cumplir con un requisito que quizás tiene en la certificación Fairtrade como está generalmente pensada y dice podemos discutir eso como nosotros hacemos eso aquí porque es como un tema donde hay una posibilidad de diálogo sobre lo que son los requisitos.*

**Entrevistado:** Sí, lo que pasa es que hay varias instancias de diálogo. Estos estándares que no sé si has tenido la posibilidad de verlos...

*Específicamente no, no, no, no, de verdad no tuve tiempo...*

**Entrevistado:** Okey, bueno, te lo puedo enviar una selección de qué es lo que se trata. Cuando tenemos estándares de Comercio Justo, además quizás hay que hacer una aclaración para empezar a mirar quiénes son los actores certificables. En los actores certificables al menos tenemos tres, sí, existen tres normativas, una que es smallfarmess, higher label, que es de trabajo contratado, y traders que son los comercializadores. Un comercializador puede importar o exportar o procesar, por lo tanto, un trader puede estar aquí procesando uvas para vino y haciendo vino y exportándolo, y a la vez un trader puede ser Gepa, que recibe el vino allá y que tiene que certificarse. Para cada uno hay una norma. Si pensamos en la norma de pequeño productor o de Smallfarmer, existen diversos requisitos que van en cuatro pilares distintos, uno que tiene que ver cuáles son las condiciones que tienes que comprar tú como organización de pequeño productor, otro que tiene que ver con la parte medioambiental, otra parte social y otra parte comercial. Los criterios en su origen han ido modificándose muchísimo, cuando yo entré en esto en el año 2008 la normativa era bastante, por así decirlo, le faltaba un poquito de aspectos técnicos profesionales, ¿sí? y era porque, bueno Fairtrade se hizo grande muy pronto y digamos que no necesariamente la unidad de estándares, porque hay una unidad de estándares en Alemania, en Bonn, no era tan profesional en torno a fijar criterios por producto. Ahora ya en el año 2022 tenemos áreas específicas, criterios específicos en uvas para vinos, frambuesas, y cada vez que existe un cambio en la normativa toma mucho tiempo porque hay procesos de consulta donde somos parte además de todo lo relacionado con las redes de productores porque representamos además sus intereses y los apoyamos en esto, por lo tanto los procesos de consulta son larguísimos que implica mostrarle a los productores hacia dónde van los cambios, los productores aceptan o no, o se negocian modificaciones. Sí, digamos que esa es una instancia de establecer los criterios o el estándar de Comercio Justo para pequeños productores. Pero además los criterios, digamos que tienen a veces un ámbito muy específico y otras veces general. En los aspectos generales es muy sencillo cumplir, en los aspectos específicos es parte de mi trabajo que los productores cumplan esa norma y, de hecho, ese es de los desafíos más grandes que tiene mi trabajo aquí y es visitar a las organizaciones de pequeños productores y lograr que cumplan cada uno de los criterios que dice la norma de acuerdo al año en que están certificados. Los criterios van además en aumento porque es año cero, año uno, año tres, año seis. Por lo tanto, los criterios de ingreso son bastante más sencillos de cumplir que el año uno, el año tres y el año seis. Para el año seis, por ejemplo, ya vamos a tener unos criterios que se llaman Criterios de Desarrollo, eso implica que hay algunos criterios que incluso la organización es dueña de decidir si prefiere ser mejor en aspectos ambientales o en aspectos relacionados con una política de género. O sea, dependiendo si quiero ir por aquí o por allá, donde naturalmente le nazca a la organización. Y

digamos que ahí viene mi pega, ese es parte de mi trabajo, el que ellos cumplen. Por eso es que digamos, viajo, trabajo con ellos en el tema de implementación o en el tema de pre auditoría y en la post-auditoría, porque justamente digamos que nos reunimos a ver primero los desafíos de preparar una auditoría y luego en el post-auditoría habrá que elaborar alguna evidencias objetivas de manera que permitan levantar una no conformidad y seguir vendiendo en el ámbito de Comercio Justo. ¿Muy enredado?

*No, sí, sí, sí, sí, se entiende, se entiende. ¿Cuáles son los principales grupos de criterios, digamos que hay en esta...?*

**Entrevistado:** Eh, sí, están los criterios generales que son aquellos que tienen que ver con quién eres tú como organización de pequeño productor que está aplicando. Por ejemplo, la organización que va a certificarse tiene que estar constituida legalmente, no puede llegar sin estar constituida. Tiene que tener además un RUC, una cuenta bancaria con más de un signatario, que además tenga un producto que es certificable, porque por ejemplo tú puedes venir, que ya me ha pasado, de gente que quiere certificar huevos de gallina, sí, ese producto no está dentro de nuestro ámbito de certificación, por lo tanto, gracias y chao. También hay gente que a lo mejor quiere certificar algo relacionado con algún otro animal como alpaca, por ejemplo, hay alguno que ha querido certificar peces, sí, o algas, no está dentro de nuestro ámbito y toda esa parte está dentro de esos criterios que son generales. Luego hay otra parte de los criterios que tiene que ver con los criterios de producción y ahí en los criterios de producción está la parte productiva técnica pero además la parte productiva que tiene que ver con el trabajo contratado. Aunque seas una organización de pequeño productor en este ámbito de trabajo, se entiende que hay que proveer las condiciones adecuadas de los trabajadores a los cuales tú vas a contratar. Por lo tanto, digamos que es parte de las cosas que se verifican en el tema de la contratación, la legalidad, las condiciones de seguridad, de salud y seguridad y además desde el punto de vista de lo productivo es, por ejemplo, qué productos aplicas, qué insumos aplicas, qué pesticidas aplicas, ¿los fertilizantes que estás aplicando los estás aplicando realmente porque conoces que necesitas aplicarlos, es decir, tienes un análisis de suelo que indique tienes que aplicar estos fertilizantes o es más bien porque tu técnico simplemente te envía una lista y tú los aplicas sin ver ni tener conocimiento? cosas así, no, esta norma tiene como 170 hojas, entonces digamos que hay muchos criterios que revisar con los productores. Además, una parte que es social, que tiene que ver más bien con los aspectos únicos que tiene el tema del Comercio Justo que es el tema de la administración del premio de Comercio Justo y esta administración del premio del Comercio Justo es como de las partes más bonitas que tiene este tema porque te permite desarrollar proyectos y estos proyectos deben generar impacto, ojalá en el largo plazo. Como es un tema de decisión y de demostrar la democracia interna, entonces yo diría que la parte más entretenida que tiene el Comercio Justo con las cosas que se pueden hacer y mostrar. Por otro lado, también hay una parte comercial y esa parte comercial tiene que ver con cómo cumples tú los contratos, cómo los firmas, digamos todas las documentaciones requeridas desde el punto de vista de trazabilidad de manera por ejemplo de garantizar que efectivamente este producto que tiene un sello Fairtrade es cien por ciento Fairtrade y realmente no lo estás combinando con un producto de un tercero que podría tener trabajo infantil, que a lo mejor tiene aplicación de productos prohibido, etc.

*¿Y el proceso de control de verificación cómo funciona? digamos, ¿cuáles son los elementos teóricos de verificación?*

**Entrevistado:** Fairtrade me parece que en el año 2007 creo, 2006 que ya existía eran un poco juez y parte, o sea Fairtrade tenía una normativa que además lo auditaba, con un mismo equipo que estaba en el mismo, básicamente, edificio. Pero hay una separación y se crea una entidad extra que es Flocert, Fairtrade es dueño de Flocert y Flocert es la entidad que hace la auditoría, la certificación propiamente tal, ¿sí? Entonces Floceert lo que hace es visitar a las organizaciones una vez al año y a veces una vez cada dos años, dependiendo si es una organización de riesgo o no, y se define Riesgo pensando en cuáles han sido sus no conformaciones anteriores. Y dependiendo de eso, lo visita normalmente una vez al año, por pandemia las auditorías han sido remotas estos últimos años, pero todo lo anterior siempre ha sido de manera presencial. El auditor permanece en el país, digo en el país porque no tenemos auditores chilenos, normalmente vienen o de Argentina o de alguna otra parte de Latinoamérica y lo que hacen es estar con las organizaciones dos, tres, cuatro días dependiendo de los lugares que haya que visitar, el número de productores y el número de entidades subcontratadas. Lo que hace el auditor es verificar digamos todo momento todo productivo y toda la cadena involucrada desde el productor, lo que pasa con el productor y por lo tanto toma una muestra de todos los productores que van a ser visitados. Luego también hay una visita a la oficina administrativa, donde se maneja todas las cosas relacionadas a la organización que van de temas generales de gobernanza como por ejemplo libro de actas, asistencia, contabilidad, ventas, etc. Luego además se pasan por la otra parte donde exista producción, que puede ser que una organización puede tener su propia instalación de donde existe un control por parte de ellos mismos, o puede ser una instalación tercera como la que tiene justamente Mi Fruta, donde finalmente ellos subcontratan un servicio, por lo tanto también va a ser verificada por el auditor y detallitos así como que hay que tener y es que dentro del contrato que tiene Mi Fruta con esa planta de procesamiento debe indicar que están autorizadas las visitas de flojera y además todo el acceso a la información cuando esta persona vaya a visitar. Entonces después de estos tres o cuatro días de visita que pueden ser perfectamente uno, dependiendo de cuan complejo y cuanta cosa hay que visitar, la auditora genera un reporte e indica en la reunión de cierre las no conformidades en la reunión de pequeños productores.

*¿Eso se anuncia antes estas visitas?*

**Entrevistado:** Las visitas sí se anuncian, pero también hay unas visitas sin anuncio dependiendo el tema de riesgo. Por ejemplo, podría haber una denuncia de que en tal organización están mezclando producto y lo más probable es que si hay un anuncio como ese, Flocert podría decidir enviar un auditor con, digamos, menos de 48 horas de aviso. Hasta el momento no ha ocurrido acá en Chile, la verdad es que somos bastante, ¿cuál palabra puedo ocupar?, honestos, que en otros lugares o en otras latitudes. Aquí digamos que hemos trabajado bien en general con todos los productores y no ha habido riesgo, denuncias, problemas, temas de trazabilidad involucrados.

*¿Solo para entender mejor, esto es el control anual de la auditoría y tú trabajo es más como hacer el proceso para llegar a la certificación?*

**Entrevistado:** Yo soy su asesora, desde varios puntos de vistas, porque yo soy su asesora en términos normativos, pero también soy su asesora porque los conecto a veces con el sistema. Si hay alguna oportunidad comercial, por ejemplo, la iniciativa nacional de Alemania podría llamar a CLAC y decirle que hay una persona que está interesada en comprar orégano, entonces desde CLAC no tienen a nadie más que llamar excepto a mí, para ver si hay algún productor con orégano

disponible para venderlo, por ejemplo. Entonces hay cosas normativas, hay cosas comerciales y yo diría que también hay temas relacionados con la gobernanza en los cuales a veces apoyo. Como conozco organizaciones desde el año 2008, hay un tema ahí con el ganar la confianza de una organización de pequeños productores para que te abran la puerta y te muestren qué es lo que no hacen bien. Entonces en ese sentido es un trabajo bien interesante porque te permite apoyarlo desde adentro, en cómo mejorar las prácticas y poder mantenerse en el sistema sin además tener problemas. Hemos tenido en organizaciones por ejemplo algunos gerentes que se han mantenido veinte años, eso digamos que bajo ninguna circunstancia es algo positivo, porque no hay cambio. Entonces, bueno ahí está el trabajo de uno también de sensibilizarlos respecto a estos aspectos, también de democracia interna, que resultan ser interesantes de promover al menos en un ámbito de Comercio Justo, y es casi la obligación de uno.

*¿Esto era la parte de la certificación de los productores...?*

**Entrevistado:** Sí

*¿Después de ahí hay otros dos niveles?*

**Entrevistado:** Sí, hay otros dos tipos de actores que son certificables que es este high label o trabajo contratado. Digamos que el Comercio Justo nació pensando en este sistema de organizaciones de pequeños productores, pero luego se involucraron estos otros personajes, que digamos que son empresas de trabajo contratado, que son empresas grandes donde los beneficios del Comercio Justo ya no van a los pequeños productores, sino que van a los trabajadores de las empresas. Por ejemplo, aquí en Chile tenemos una grande que quizás sería interesante en algún momento mirar, que es Viñedos Emiliano...

*¿Los nomina, son orgánicos también?*

**Entrevistado:** Son orgánicos y biodinámicas... Entonces además es interesante la figura de ellos porque ellos además en el punto de vista orgánico y biodinámica me parece que son el área certificada más grande del mundo, por eso son interesantes. Ellos están certificados, me parece que desde el año 2011-2012 con nosotros. En algún momento ellos estuvieron certificados Fair for Life. Y este modelo, bueno finalmente ellos venden un vino de Comercio Justo y el premio del Comercio Justo va a desarrollar proyectos con los trabajadores que están relacionados con ese vino que se vendió Comercio Justo Fairtrade. La normativa es igual o más larga incluso que la de organización de pequeños productores, pero el enfoque ya no es en el tema de la democracia interna, sino que es más bien en generar un organismo que además tiene que estar creado legalmente que permita administrar el premio en nombre de los trabajadores. Ese es uno de los factores más complicados de cumplir porque acá en Chile, no sé si lo ha notado, pero existe poca sindicalización, la representación de los trabajadores está bastante...

*Justamente ayer hablé con Ana...*

**Entrevistado:** Sí, los conozco desde hace tiempo... entonces al tener este tema de representación sindical, representación de trabajadores y empoderamiento al final del día, digamos que son pocas las empresas que quieren entrar en este ámbito de Comercio Justo porque los hace visibilizar algo. El tema de Emiliana resulta sencillo porque ellos ya tenían un sindicato funcionando desde hace

mucho tiempo. Pero en empresas nuevas donde me han invitado, y me invitan porque tienen un cliente que quiere comprar un producto en Comercio Justo y quieren meterse en esto, me invitan a mí para comentarles qué es lo que tienen que cumplir de la norma y yo empiezo a hablar de los temas sindicales, gracias. O sea, la conversación termina ahí, no se quieren meter en esos aspectos porque están contratando un número de trabajadores mínimo, de manera que no les permita ni siquiera por normativa impulsarlos a tener un sindicato. Entonces es un tema complejo de tratar y es por eso que justamente en Chile tenemos solamente dos empresas de trabajo contratado certificadas, y las dos es porque tienen un sindicato antiguo y no es que tuvieron que crearlo por razones de Comercio Justo, sino que ya estaba. Podemos discutir o abrir otra carpeta de cuán empoderados están estos sindicatos, pero no sé si es parte de los intereses tuyos.

*Va lejos, pero me imagino que el tema complicado es obviamente que hay una doble dependencia de alguna manera que es tu dueño, que de alguna manera impulsa este proceso y la independencia es un poco cuestionable en esta situación.*

**Entrevistado:** sí, sin duda hay allí unos juegos de poder sobre todo en empresas que en algún momento nunca empoderaron a los trabajadores y más bien era alguien que va y viene en un número versus el ahora crear una instancia de negociación, de conversación con la gerencia porque nos llegaron unos millones de pesos a la cuenta de los trabajadores porque además hay que tener una cuenta aparte y en este momento vamos a tener que sentarnos con el empleador a decidir qué hacemos con este dinero. Ese momento es un momento incómodo para alguien que no está acostumbrado a sentarse con trabajadores a conversar y que tampoco está interesado en hacerlo, la verdad, porque es mucho un tema de disposición también a la conversación. Entonces en ese sentido a veces hay empresas que no están interesadas y prefieren entonces perder una oportunidad comercial, que hacer esto.

*Que cambiar de alguna manera la posición que tiene como un dueño ¿no?*

**Entrevistado:** Exactamente, sí, tal cual...

*Bueno, muy claro, bueno y después hay la parte de empresas que comercializan y transforman...*

**Entrevistado:** Sí, estos traders o comercializadores o importadores y exportadores, tienen una normativa que está más bien enfocada en trazabilidad. Trazabilidad de contrato, ese digamos que es el enfoque de esta norma y en Chile tenemos tres o cuatro traders. Uno, dos, tres, cuatro, son cuatro traders los que tenemos certificados y que están relacionados con Frambuesa, uno congela y exporta; otro procesa uva para vino y vende vino; hay otro que es de miel; y creo que hay otro de miel, sí... entonces son dos de miel, uno de frambuesa y otro de vinos... Ellos se encargan de procesar y exportar, finalmente cuando viene el auditor lo que hace es verificar temas de contrato y temas de trazabilidad de manera de garantizar que han tomado el producto y no lo han combinado con productos de terceros, ese es el enfoque de esta normativa. Por supuesto que están todos los traders afuera, digamos que son los importadores que tienen relación directa con los productores certificados, imagino que tú sabes que toda la cadena debe estar certificada para poder sellar el producto al final...

Ya...

**Entrevistado:** Es que hay otros sistemas de certificación de Comercio Justo que no son tan así. De hecho, tenemos el caso con Chile de un productor que está certificado Fairtrade con uvas para vino pero quien compra esa uva para vino es alguien que está certificado por otra certificación de Comercio Justo que se llama "fair for life", el producto sale sellado como Fair for life pero sin embargo el producto base con que se fabrica el vino es Fairtrade...

*Pero generalmente la idea es certificar toda la cadena...*

**Entrevistado:** sí porque así se mantiene garantizado todo el tema de la trazabilidad y bueno, de seriedad, de todo lo que significa el sello Fairtrade.

*Bueno, si tiene un par de minutos...*

**Entrevistado:** ya...

*Entonces, además del funcionamiento, además de la cuestión de las relaciones de poder que conversamos, en tu trabajo ¿cuáles son otras grandes cuestiones que se imponen en la agricultura chilena en las cuales de alguna manera el trabajo con Fairtrade puede ayudar a mejorar las condiciones?*

**Entrevistado:** Yo diría que hay al menos quizás unos tres temas que se me vienen aquí a la cabeza. Uno que tiene que ver... yo diría que hay tres temas, uno el tema de las cooperativas, esto tiene que ver con qué fue lo que pasó desde el año '73, cuando llega Pinochet se terminan las cooperativas y a partir de esos años existe como una especie de miedo o resquemor y luego limitaciones, digamos verdaderas, de participar en una cooperativa de manera libre y con posibilidad de que esta cooperativa tenga futuro. Pero existen además muchas limitaciones desde el punto de vista del financiamiento por ejemplo, además estos últimos años con un gobierno de derecha además gobernando, digamos ha sido complicado, existe como una promoción de las cooperativas según ellos pero la verdad es que a las cooperativas incluso se les hizo un cambio normativo donde una cooperativa puede ser una cooperativa especial donde se parece mucho a una empresa S.A. o una empresa limitada, entonces los verdaderos valores del tema del Comercio Justo son un poco mermados y cuando hablamos de Comercio Justo o empezamos a tratar con la normativa del Comercio Justo hay muchas organizaciones que se metieron al Comercio Justo siendo una empresa de S.A. o Limitada, pero con mentalidad de cooperativa.

*Como Mi Fruta un poco...*

**Entrevistado:** como Mi Fruta, porque ellos son una empresa SA o una empresa limitada, SA no me acuerdo...Sí, Mi Fruta es SA, son una empresa SA pero parece más bien cooperativa, pero si tú les preguntas si se quieren transformar en cooperativa... "no, porque en realidad vamos a tener problemas en el banco, porque hay que hacer papeles de nuevo..." pero a veces uno lo siente un

poco incómodos porque están en un traje que no les corresponde porque su mentalidad, su forma y la forma incluso de comercializar sus productos es de cooperativa. Al revés, tengo un par de organizaciones que comenzaron siendo empresas limitadas y SA y se metieron a Comercio Justo y no pasaron más de 3 a 4 años y se pasaron a cooperativa porque realmente estaban con una ropa que no les quedaba cómoda. Entonces yo diría que este tema de traer los valores cooperativos a empresas ha sido un proceso interesante porque finalmente los valora, estos revalores que a veces ellos no ven, entonces se los trae aquí cerca porque además en la normativa de Comercio Justo se les pide que tomen decisiones de los temas relacionados con el Comercio Justo en torno a un socio, un voto. Lo que le pasa a Mi Fruta, ellos son una empresa SA, por lo tanto, tú pesas de acuerdo a tu número accionario, pero, por temas de Comercio Justo, les pedimos que cuando vayan a tomar una decisión de Comercio Justo la tienen que tomar como cooperativa, es decir, un socio, un voto. ahí es donde se empiezan a dar cuenta de los valores de trabajar en cooperativa y de vender bajo valores cooperativos y tener una organización de pequeños productores donde finalmente hay que tomar decisiones, ser democráticos, ser transparentes y eso no todas las organizaciones lo tienen en el día a día, no se los auditan. El que trabajen en Comercio Justo los hace más cercano a esto y por eso creo que tienen una forma distinta de trabajar y enfrentar negociaciones, repartir beneficios. Eso con el tema cooperativo, luego además yo creo que también hay un tema con el desarrollo rural, hay muchos de los proyectos que han hecho con el premio de Comercio Justo que han hecho cambios en los temas de desarrollo de una organización de pequeños productores desde los cambios básicos y mínimos que son ser un productor individual a luego empezar a vender bajo la modalidad de una organización de pequeños productores, ya ese es un cambio pero además, ya estando dentro de la cooperativa y viendo que hay problemas alrededor tuyo, empezar a darte cuenta que con tus propios ingresos o con los ingresos de una cooperativa también se pueden arreglar cosas alrededor de uno ya sea en investigación relacionadas con temas de colegio, con mejoras, a colegio, a niños, a gente enferma, hay algunos proyectos que tienen que ver por ejemplo si hay alguna emergencia de quema de casas. Eso ya te hace estar súper cerca de tu comunidad.

*Ya...*

**Entrevistado:** Por otro lado, Apicoop, un caso interesante de verificar porque son además muy importantes, ellos solitos venden 6-7 millones de dólares en miel en Comercio Justo. Además, ellos se hicieron la planta más grande que hay en Sudamérica y más al sur con el tema de la miel. Esa planta está ahí cerca de donde tú estuviste de Valdivia hacia la cordillera, está en ... se me fue...

*Va a volver...*

**Entrevistado:** Va a volver... Esta organización finalmente ha hecho un polo de desarrollo en esa ciudad donde no había ninguna empresa grande, ellos fueron finalmente quien trajo el desarrollo a esa ciudad, además de ser una fuente de trabajo que no existía y además una oportunidad grandísima de poder mejorar las condiciones de productores que estaban súper aislados. Y ahora venden su miel de manera conjunta a Alemania, bueno entre otros, porque sé que venden a varios países. Y yo tenía algo anotado ahí pero no me entiendo la letra ahora...

*Ja, ja, ja, no hay problema...*

**Entrevistado:** Ahí te juro que anoté algo... La cooperativa y algo más eran, por eso lo anoté para no olvidarlo. Sería comercial, sería comunicación, no...

*Sucede... O sea en Mi Fruta me contaron que hay una parte de criterios ambientales que...*

**Entrevistado:** Sí, los criterios de producción. En la parte de producción existe una parte de criterios ambientales que es donde yo te mencionaba que está, por ejemplo, los insumos, los pesticidas, los fertilizantes y todo lo relacionado porque tenemos además un listado de productos que se pueden utilizar y que no se puede utilizar, y que eso es parte además de la norma y se revisa. Los auditores por ejemplo pueden revisar en las auditorías en terreno, van, entran a la bodega de insumos y verifican si efectivamente están todos los productos ahí...

*Quizás vuelva...*

**Entrevistado:** Yo creo que va a volver en algún momento...

*Ya... Yo tengo otra pregunta...*

**Entrevistado:** Mientras vuelve, dale...

*¿Por qué es tan importante para el Comercio Justo la exportación?*

**Entrevistado:** Hasta hace quizás tres, cuatro años, era quizás la única forma de hacer Comercio Justo. O sea, no había otra forma que no fuera exportando a un tercer país que está en mejores condiciones que la de uno, que valorara este tipo de productos. ¿Por qué digo hace tres o cuatro años? porque hace tres o cuatro años comenzamos a hablar de desarrollo de mercado local y desarrollo Sur-Sur. Por lo tanto, justamente por esa necesidad de no tener que depender del mercado europeo o del estadounidense, tan solo para tener una alternativa local. Yo diría que cada vez más, por ejemplo, en Chile o en Brasil, están habiendo oportunidades de consumidores que están dispuestos a valorar un producto de Comercio Justo. Pero, aunque suena bonito en el discurso, pero hace tres o cuatro años que estamos hablando de esto y no pasa mucho. Yo creo que tiene en relación con primero el estallido social que hubo aquí en Chile en el año 2019, luego 2020, 2021 la Pandemia. Nosotros tenemos un estudio de mercado, hecho justamente con el tema de Comercio Justo aquí en Chile que nos indicaba que había oportunidades verdaderas de poder desarrollar un mercado local aquí, pero esto pasó en el 2020 y no hemos tenido posibilidades de retomar de manera seria. Por otro lado, ya hay productos disponibles en el mercado nacional, no sé si los has visto...

*¿De Comercio Justo?*

**Entrevistado:** Fairtrade...

*No, no vi...*

**Entrevistado:** ¿Has ido al supermercado Jumbo?

*Nunca vi un Jumbo...*

**Entrevistado:** ¿Nunca has visto un Jumbo?

*No...*

**Entrevistado:** ¿Desde cuándo estás acá?

*Tres meses...*

**Entrevistado:** ¿Cuál es tu supermercado, Líder?

*El único cerca de donde vivo es un Líder, pero voy más a La Vega...*

**Entrevistado:** Sí, lo que pasa es que hay un supermercado Jumbo de dueños alemanes, ¿no sabes nada de esto? ¿Es novedad en ti?

*No, no sé...*

**Entrevistado:** Hay un supermercado acá en Chile que es Jumbo, el dueño es alemán o descendencia alemana, yo creo que es chileno pero con familiares alemanes y él está trayendo productos desde allá, desde Alemania y yo diría que desde varios países de Europa y vienen productos Fairtrade sellados...

*Es importado de otros países...*

**Entrevistado:** Entonces tienes cosas interesantes como lo siguiente. Tienes por ejemplo un producto, café, tiene un producto que es café súper interesante, que va una mezcla vamos a decir Brasil - Colombia, a supermercados en Alemania ¿sí? interesantísimo esto... Y, desde Alemania, yo no sé si es porque los cafés van a vencer, debe ser que no los pudieron vender bien, no sé cuál es la dinámica ahí, pero, luego desde Alemania llegan al Jumbo aquí en Chile con un valor de descuento, entonces llegan más baratos.

*Okey...*

**Entrevistado:** Entonces esto ha sido un temón, porque cuando hemos empezado a ver todos los desafíos de desarrollar el mercado local, digamos que nos están haciendo un flaco favor al tener productos Fairtrade casi en la góndola de descuento acá en Chile después de haber dado toda esa vuelta y que yo no sé cómo sigue saliendo conveniente venderlo con descuento aquí. Es un tema comercial, interesante discutir y el Jumbo en algún momento ya nos contactó porque lo que quería era vender banana con el sello Fairtrade, quería empezar a sacarle provecho. Yo creo que debe haber al menos uno treinta productos que tienen sello Fairtrade actualmente en el Jumbo, ya sea desde el té inglés, tener café de varias marcas hay, hay galletas alemanas disponibles con el sello Fairtrade, hay jugo fanless...

*Ya sé cuál es...*

**Entrevistado:** Ese jugo también con sello Fairtrade. O sea, no es que esté siempre disponible, pero a veces llega con sello Fairtrade, te das cuenta que viene como de rebote alguna cosa que allá no se vendió. Por otro lado, hay otro supermercado el Unimarc ¿lo has visto? Ese unimarc tiene productos que vienen de Inglaterra, entonces allí han venido chocolates, cereales, café, té, porque tienen un convenio o algo con el supermercado, se me olvidó el nombre del supermercado inglés...

*Eso es una empresa inglesa, un market...*

**Entrevistado:** No, pero sí tienen un convenio. Lo que pasa es que Unimarc es la misma empresa, Unimarc, Santa Isabel, no me acuerdo cual otro, son como parte del mismo grupito y tienen como un convenio con este supermercado inglés. Entonces también, venden productos con sello Fairtrade, entonces es parte de los trabajos que tenemos que hacer todavía. Hemos recién contratado una persona que se va a encargar de este tema de mercado Sur-sur en la organización donde yo trabajo, así que yo espero que él movilice esto de manera más seria.

*Me parece como una cuestión fundamental en este tema aquí, que como esa idea de la exportación fuera del contexto del Comercio Justo, claro, en la producción de la fruta aquí, la exportación es como la solución de nuestros problemas...*

**Entrevistado:** Sí... La visión siempre es "me pagan mejor afuera, aunque hay un montón de riesgos, pero esos riesgos proporcionales a lo que me van a pagar, yo prefiero arriesgar"...

*Exacto, eso es como el discurso, pero vi muy interesante el caso de esa comunidad mapuche cerca de Valdivia, porque ellos producen una parte de cereza para exportación, pero esa cereza de exportación para ellos es un ingreso entre varios. Lo que hicieron fue un trabajo muy bonito de construcción de una creación activa de una economía local.*

**Entrevistado:** Entiendo...

*Con una fuerza que hacen algunas mentes, contactos locales que tienen a nivel muy bueno, una comunidad fuerte y así una producción muy diversificada, un paisaje agrícola muy diversificada y donde la exportación se integra de alguna manera como un elemento de diversificación y no como un elemento de monocultivo...*

**Entrevistado:** sí perfecto, entiendo, ¿cómo se llaman ellos?

*Es que no tienen en sí, como no hay una organización, la cosa interesante es que tenían una organización al inicio, pero esa organización fracasó y me contaron, como hubo a cierto punto una organización paralela que se creó con los de Indat, y eso llegó a que fracasaran ambas. Ahora no tienen una cooperativa, como hay ideas de refundar una cooperativa, pero estos son productores individuales...*

**Entrevistado:** productores individuales que comercializan de una manera conjunta...

*No... Comercializan de manera individual con la exportadora, los que todavía exportan, no son todas, tienen veinte años de historia con la cereza. Y, de hecho, la relación con la exportadora es uno de los elementos muy críticos en la situación de ellos porque tienen pocas hectáreas cada uno, entre media hectárea y cinco hectáreas, pero el paralelo tiene como una organización informal muy fuerte como comunidad mapuche, o sea informal... Ahí como hacen hay un soporte informal de solidaridad, hay esa feria de verano que hacen cada fin de semana...*

**Entrevistado:** Entiendo...

*Pero sí, me interesaba mucho ese resumen de diversificación...*

**Entrevistado:** Sería interesante que se constituyeran formalmente...

*Hay como tentativos, pero hay mucho temor como dices tú. Igual con la experiencia específica que tuvieron. Claramente hay algunos que como están en esto intentan refundar algo y hay otros que tienen mucho, ¿no? no me hablas de eso...*

**Entrevistado:** Además de cereza ¿qué más tienen?

*Bueno para exportación solo cereza. Para el mercado local tienen varios frutos, otro tipo de manzana, frutilla, frambuesa...*

**Entrevistado:** ¿Hay frambuesa?

*Sí, un poco... Casi todos tienen animales, tienen gallinas, tienen ovejas, tienen...*

**Entrevistado:** ¿Qué frambuesa tienen?

*No, eso no lo sé. Pero bueno, si te interesa tengo el contacto... Una última pregunta es que un tema que veo siempre de alguna manera problemática con el Comercio Justo y que no es tanto culpa del Comercio Justo porque creo que en sí no pueden superar que es el consumidor del Comercio Justo es tendencialmente un consumidor élite de alguna manera, siendo nicho de mercado. Entonces lo que me parece contradictorio es como la idea que tienes que ser parte de un grupo privilegiado en tu sociedad para comprar algo que sea menos de explotación. Eso de alguna manera es un tema complicado. Yo soy una persona que sí tendencialmente cuando compro café, sí Comercio Justo vende alguna cosa, ¿no? sin duda... Pero de alguna manera no debería existir el derecho de comprar, la posibilidad de comprar algo que sea de un proceso de explotación ¿no?...*

**Entrevistado:** Sin duda...

*Y... Bueno no es como una...*

**Entrevistado:** Responsabilidad nuestra, definitivamente no.

*Exacto, no estoy diciendo esto, pero es un tema que, no sé cómo decirlo, no sé... Si quieres comentar algo, si no...*

**Entrevistado:** Bueno es que lo mismo que nos salió en el estudio de mercado acá en Chile...

*Claro, me imagino...*

**Entrevistado:** ¿Quién es el comprador típico que podría tener acceso a esto? Es una mujer entre 35 a 55 años, que hace yoga, que se preocupa, lo más probable es que a lo mejor sea vegetariana... o sea, era el nicho del nicho también, en torno además a quién tiene el poder adquisitivo en relación a esto, porque este producto es necesariamente más caro que un producto normal, digamos que aquí en Chile al menos. Y quizás no tan distante en Italia o Alemania, el público en general o el consumidor promedio va a tomar su decisión en torno al precio del producto, ese va a ser el principal indicador. Y efectivamente, no necesariamente le va a dar valor agregado o no va a decidir por ese producto con valor agregado y si realmente no le da nada esto, quizás no es la mejor forma o la razón fundamental para comprar un producto Fairtrade. Y por eso es que seguimos siendo un nicho de mercado también. Digamos que, si hablamos del mercado mundial del Comercio Justo, quizás el 1% de todas las ventas quisiéramos que efectivamente fuera mucho más grande pero si no hay consumidores necesariamente sensibilizados con esos aspectos de valorizar un producto que viene del Comercio Justo, estamos con la pelea perdida casi desde el comienzo, no todo el mundo tiene la sensibilidad, no a todo el mundo le importa. También yo creo que tiene que ver un poco con el nivel educacional y cultural, quizás educacional en revalorizar el tema. Es complicado...

*Claro, es complicado...*

**Entrevistado:** y sí, entiendo lo que menciona respecto de cómo la dicotomía pues, quisiéramos que el Comercio Justo llegara a todo mundo y sin embargo no. O sea ojalá llegáramos a más lugares, pero también hay un gran tema con el mercado y quizás podemos ahondar un poquito en ese tema. Como yo te decía, desde el año 2008 que yo trabajo con esto y siempre hemos sido un tema de nicho y nunca hay tantas oportunidades de crecimiento en los mercados de allá. En algunos países incluso al parecer es como si fuese una especie de mercado quizás un poco incluso antiguo en el tema del Comercio Justo, donde el que no rindió hace veinte años no necesariamente no está rindiendo ahora o sintonizando con los valores del Comercio Justo. Entonces, por eso, por ejemplo, en Bélgica me llamaba tanto la atención de todos aquellos que estaban relacionados con el Comercio Justo, eran jubilados, hay muchos jubilados que aún sintonizan con los valores de Comercio Justo, pero no necesariamente gente joven...

*Ya... Como si fuese un lifestyle un poco ya...*

**Entrevistado:** Exactamente... No sé si hay una vuelta, no sé si hay más jóvenes conectando con estos mercados en otros países, quizás en Estados Unidos, no lo sé, quizás en Canadá, pero la verdad es que no estoy muy segura si estamos en esta tendencia de mercados como Alemania o en Inglaterra, que hasta el momento son de los principales compradores que tenemos.

*Una cosa interesante que yo pienso, no es exactamente del Comercio Justo, pero yo pienso que parte de la misma cuestión está en Alemania pero en otros países también se hicieron leyes sobre las cadenas de valor, con la idea que debería haber una responsabilidad legal de empresas alemanas, en este caso, para violación de Derechos Humanos y Ambientales de alguna manera en otros países. Con la idea claramente de que esas violaciones deberían ser excluidas categóricamente del comercio con Alemania. Es claro que esa ley parte de estándares relativamente básicos, como la exclusión de trabajo infantil, pero me parece muy interesante que todo a nivel legal el concepto de una responsabilidad para lo que pasa con comercio en que participo con otros países. Y es como ese trabajo que estoy haciendo, me estoy preguntando si ahí hay un potencial para de alguna manera quizás una convergencia entre con los valores de Comercio Justo y leyes de ese tipo que toman una responsabilidad sobre el comercio.*

**Entrevistado:** Sí, digamos que nosotros estamos más cerca por estar en el ámbito de Comercio Justo de estos temas. De hecho, internamente en Fairtrade, sí, desde Fairtrade tenemos lineamientos como lo que se llama due diligence, y es justamente en relación a eso es que tenemos más criterios además relacionados con los Derechos Humanos, relacionado además con el tema del trabajo infantil y los derechos de los trabajadores, que son temas además que se auditan. O sea, si estamos más cerca de un Globalgap, yo creo que sí porque sentimos otras cosas que son bastante más interesantes que solamente cumplir con la norma que ellos tienen. Además,

desde el punto de vista por ejemplo ambiental, cada vez más, creo que esto no lo habíamos comentado, que cada vez más se están acercando el tema de la certificación orgánica y el tema de la certificación Fairtrade ¿sí? Yo soy auditora orgánica, además, en mi tiempo libre y cada vez más nos están llamando por teléfono. Si es que hay una oportunidad Fairtrade, es Fairtrade más orgánico, casi que Fairtrade convencional no es tan interesante. Justamente en relación a esto de lo orgánico, el año pasado muy a destiempo nos llegaron varios documentos a comentar en relación a los cambios de la normativa orgánica. El 01 de enero del 2022 empezó la nueva norma orgánica europea, esta nueva norma venía con varios cambios que finalmente impactan a los productores por el número, por ejemplo, de socios que va a permitir la norma, además del tema de trazabilidad y además el tema de registro, que además es muy complicado. Organizaciones chilenas es fácil cumplirlo porque nuestra normativa legal indica que deben tener registros, por lo tanto, si le decimos que tienen que tener registro extra es como agregarle hojas al documento, pero no más que eso. sin embargo, si vamos a la, no sé, a las Islas Barlovento, a las Winborn Island, allá hay organizaciones de comercio que deben tener 5000, 6000, 7000 socios, que es lo más probable es que no tengan registro, entonces para ellos sí va a ser un gran cambio, no para los chilenos. El año pasado nos llegaron documentos a comentar desde la Unión Europea, sobre la norma orgánica, que nos pidieron comentar desde los países de Latinoamérica y El Caribe, en relación a cómo les afectan estos cambios, ¿son muy complicados para ustedes? y la verdad es que los documentos fueron enviados tan encima que solo algunos países contestaron, uno de esos fuimos nosotros que redactamos bastante más rápido que en otros países que son más lentos incluso en el tema comunicacional. Y salió una respuesta de CLAC desde la coordinadora de productores que están certificados Fairtrade hacia allá, entonces digamos que ahora nos tienen muy como un aliado estratégico, porque al consultar a CLAC consultan a tres mil organizaciones de productores de Latinoamérica y El Caribe, que son Fairtrade y son en gran mayoría orgánicos. Entonces digamos que estamos involucrados en estas discusiones. Además, aquí viene un dato extra, al parecer viniendo de esto mismo, viste que ahora están en unas negociaciones Europa Chile, o van a empezar unas negociaciones en relación a varios productos y el año pasado, creo que en noviembre o diciembre salió una consultoría ¿estás informado?

*No...*

**Entrevistado:** Salió una consultoría de esas consultorías medias extrañas que parece que vienen un poco a dedo, desde la Unión Europea, desde la comunidad europea a Chile, para hacer un estudio Fairtrade orgánico. ¿Te estás enterando ahora?

*Sí, sí, no sabía...*

**Entrevistado:** Y este estudio va a empezar ahora a funcionar, yo diría, estamos a cuánto, 03 de marzo, entonces debería estar funcionando ahora, creo que el contrato se firmó el 01 de marzo. Y lo que van a hacer era, si quieres te puedo mandar los TDR, no sé, como dato extra. Este estudio es precisamente para verificar cuáles son los productores, cuántos hay, qué productos tienen, para poner un antecedente más dentro de las negociaciones que van a hacer al menos con Chile...

*¿Un estudio sobre qué?*

**Entrevistado:** Económico, productivo, los Tratados de Libre Comercio, viene a involucrar ahora el tema orgánico y Comercio Justo. Entonces es una consultora francesa que contrató a un consultor

acá que es un italiano viviendo acá en Chile y, nada, entiendo que este proyecto va a durar este año y parte del próximo. La idea es hacer un taller regional, o sea, Porres porque es una de las regiones en Chile para poder promover el tema del Comercio Justo y el tema orgánico. Nosotros tuvimos varios resquemores en torno a eso porque creemos que hacer talleres de Comercio Justo para que los productores se entusiasmen con el concepto, pero sin tener mercado no tiene sentido, por lo tanto, les devolvimos un poco la pelota y le dijimos que a nosotros nos interesa que se hagan estos talleres, primero que no vayan a malinterpretar que existe una oportunidad comercial, que no la hay. Y lo otro, quisiéramos que, si es la Unión Europea la que está pagando por este estudio, realmente entreguen algo de información respecto a las oportunidades comerciales, o sea se contacten desde allá algunos compradores o hagan algún movimiento allá. Nosotros no es que necesitemos sensibilizarnos, al parecer quien necesita sensibilizarse es allá. ¿Sí?

*Claro, claro...*

**Entrevistado:** Digamos que esas fueron parte de las cosas interesantes que se comentaron con el consultor, pero realmente no sabemos qué posibilidad de incidencia vaya a haber porque el estudio venía muy cuadrado respecto de que es lo necesario de hacer, cómo y con qué temas. No sabemos si va a haber alguna posibilidad de negocio ahí pero era lo necesario de decir. Entonces si hay cosas de mercado dando vuelta y de visibilización y sensibilización allá y acá en torno a estos productos. Porque hasta el momento los productos orgánicos tienen un código allá cuando ingresan, pero no los comercios justos. Eso también es interesante, por eso quedan como en una bolsa que nadie entiende mucho, e incluso si nosotros pedimos información tampoco es tan fácil encontrarla incluso en nuestro sistema...

*Como sobre la cantidad, en ese sentido, de estadística...*

**Entrevistado:** Tenemos informaciones en detalle pero a veces con un año de diferencia, lo cual ya es viejo, si estamos en un ámbito de comercio, respecto de banano, café, cacao... pero respecto a estos otros productos como vino, miel, frambuesa, uva de mesa, no es lo mismo y no hay información de calidad que nos permita tomar decisiones, yo diría que también es una de las cosas claves, yo siempre digo que trabajo en Comercio Justo, pero primero es Comercio y después Justo, porque necesitamos tener información, necesitamos movernos y necesitamos ser rápidos. O sea, en ese sentido Fairtrade a veces siento que toma mucho tiempo para tomar decisiones y se transforma en un elefante pesado de mover. Cuando realmente sintamos el ámbito de comercio, las oportunidades son así y hay que tomar decisiones rápidas y no es necesariamente lo que está pasando.

*Bueno me parece interesante que hay como ese tipo de diálogo de alguna manera. Por lo menos hay un potencial con la unión europea y todo...*

**Entrevistado:** Lo preocupante es que sea 2022, estamos como un poco pasados de tiempo, esto podía haber sido diez años atrás. En ese sentido me parece que es un poco tarde. De hecho, hay productores que yo creo que perdieron hasta la motivación de estar, hay organizaciones que tenemos veinte años en el ámbito de Comercio Justo y tenemos productores que han entrado, han salido, precisamente porque tampoco han encontrado una oportunidad real. Por ejemplo, te cuento un caso, tuve un caso de orégano, hay una cooperativa en el norte de Chile, Socoroma, a

tres mil y tantos metros de altura, producen un orégano con una posición geográfica, con un sello conocido, además, interesante desde ese punto de vista, se metieron porque vieron una oportunidad en Alemania, resulta que se certificaron y cuando le tocamos de nuevo la puerta, ahora ya tenemos el producto certificado y ellos no estaban ya interesados. Entonces también pasan ese tipo de cosas entre dulce y agria, en el sentido de que es comercio y estamos en el ámbito de Comercio Justo y ojalá eso no les hubiese pasado a nuestros productores, porque se suben a un sistema pensando que van a tener oportunidades, de hecho, les comentamos que hay una oportunidad real y concreta y cuando ya están dentro ya no hay interés.

*O que de alguna manera la lógica comercial general es tendencialmente poco justa, es una relación un poco distinta, entre el productor y comprador.*

**Entrevistado:** Sí, además entiende que ya no son 90 spot sino que es una relación a largo plazo dentro del ámbito de Comercio Justo. No es "te compro una vez y después si te he visto no me acuerdo", no es la idea al menos del Comercio Justo que nosotros queremos, pero sí existe, no es lo que queremos, pero sí existe.

*Bueno...*

**Entrevistado:** Quizás quise poner comercial aquí...

*¿Cómo?*

**Entrevistado:** Quizás quise poner comercial, pero creo que de una u otra forma lo abordamos, que existen oportunidades para las organizaciones de pequeños productores que, sin Comercio Justo, jamás hubiesen salido de vender de manera individual. O sea, como no les gustaban las cooperativas y creían que vender de manera agrupada era riesgoso, pero viene alguien y les habla de Comercio Justo, por alguna razón no enganchan con esto otro, pero sí enganchan con el Comercio Justo, no sé. Desde ese punto de vista también me parece interesante lo que ha pasado con organizaciones que se han metido en Comercio Justo, se han empoderado y ahora tenemos una cooperativa, que nació en el año 2008, casi cuando yo comencé a trabajar en esto, y ahora exportan directamente, procesan su uva, hacen su vino, lo venden a Inglaterra, y son hasta ahora la única organización que vende sus productor Fairtrade, y tienen contrato incluso de largo plazo, lo cual les hace estar tranquilos respecto de cómo van a vender su producto el próximo año, eso bastante interesante me parece a mí, son casos de destaque. Lo de Mi Fruta yo quisiera que fuera una historia una poco más feliz...

*De cantidades...*

**Entrevistado:** De cantidades, sí, sobretodo porque cuando ingresaron a Comercio Justo la promesa era que le iban a comprar muchísimo producto y esa promesa se cayó no más allá de dos años, duró dos años la promesa y después se cayó, pero mucho...

*Ya... 15%...*

**Entrevistado:** Sí, exactamente, y en algún momento ellos estaban vendiendo no sé cuántos containers, me parece que a Gepa, no a Inglaterra era.

*Sí, a Inglaterra, que como había un comprador que...*

**Entrevistado:** Tradecash era quien les compraba y además tradecash estaba con un programa para vender a otros países ahí desde ellos estaban y claro, era súper interesante, se veía interesante, un proyecto entretenido a abordar. Pero no, creo que el segundo año ya nadie estaba comprando, estaban comprando poco, además hubo una crisis en Europa me acuerdo, no me acuerdo si fue en el año 2009 que hubo una crisis, entonces allí se estancó un poco y a partir de ahí como que nunca más volvieron las compras de las pasas. Y por otro lado, ellos han intentado vender uva de mesa pero con muchos desafíos desde el punto de vista logístico porque es muy complicado manejar un producto así. Entonces esos son los otros desafíos que ellos han tenido, pero han crecido de a poco y siguen estando interesados en este mercado lo cual siempre es interesante.

*Bueno, muchas gracias, fue muy interesante.*