

## CRISTOBAL MATTE

Fundador y socio de Sociedad Comercial Espino - 4 de marzo del 2022

*¿Esta es una exportadora bastante nueva?*

**Entrevistado:** es una exportadora que llevamos desde el 2016, somos un equipo súper pequeño, pero año a año hemos ido creciendo bastante, moviendo bastante fruta de distintas especies y variedades.

*¿Cuál fue la motivación de fundar una exportadora?*

**Entrevistado:** la verdad es que, cuando estaba terminando la universidad, había dos formas de poder graduarse. Una era por un examen, y la otra forma era a través de crear un emprendimiento. Yo estudié ingeniería comercial. Decidimos crear esta empresa, salimos vía el emprendimiento que te decía, y ya estábamos afuera decidimos que la empresa funcionaba bastante bien, y en ese minuto decidimos darle una oportunidad a seguir con esto, y en eso ya van 6 años desde que pasó.

*De alguna manera, fue un desafío ligado al término de la universidad, pero se volvió una cosa que funcionaba.*

**Entrevistado:** una cosa que se hizo realidad. Siempre hemos vivido en el campo y mi familia es productora de frutas, que tenían la producción, el empaque, pero no tenían la venta en los distintos países, así que encontramos que era algo necesario de hacer.

*Está muy relacionado, entonces, a este negocio de la familia.*

**Entrevistado:** exacto. De hecho, Juan Manuel, donde trabajo, es un campo de tíos míos, y por ahí en la zona hay varios de estos campos.

*Entonces, ¿Estaba la idea de hacer alguna cosa de manera distinta respecto al modelo clásico de exportadoras?*

**Entrevistado:** lo que siempre escuchábamos es que eran empresas monstruosas con costos asociados muy grandes. Quizás algunas personas decían que no eran tan confiables con lo que te decían que eran los costos, y por eso decidimos hacer esta exportadora, con un equipo súper chico, creciendo en volumen, y tratando de manejar lo más posible el crecimiento de personal, y la verdad es que hemos visto algunas diferencias, en comparación con las grandes exportadoras.

*¿En términos de gestión de los costos?*

**Entrevistado:** exactamente.

Entonces, ¿Ustedes organizan el proceso de exportación, pero también tienen el packing?

**Entrevistado:** ahí estamos en Melipilla para el packing, que no es nuestro directamente, sino que es el packing de una empresa de mi familia, que nosotros subarrendamos, y al final, toda la fruta, sea producción de mi familia o de otros productores terciarios, la llevamos a este packing y ahí hacemos toda la gestión y exportamos la fruta.

*¿Cómo entraron en contacto con esos productores, además de su familia?*

**Entrevistado:** con el tiempo se va corriendo la voz entre los mismos productores, de que esta empresa anduvo súper bien, y también a varios los conocíamos antiguamente, y esos mismos le van diciendo a otros, y al final terminas trabajando con gente que antes no conocías, pero de conocido a conocido se fueron comentando, pasando la voz. Y bueno, buscando también, tocando puertas.

*¿Y cuáles son los contactos del otro lado, de los supermercados?*

**Entrevistado:** yo diría que la mejor forma de buscar estos contactos es yendo a las ferias que hay de negocios en este tipo de área, ahí están todos los grandes importadores de los distintos países. También hay una muy buena herramienta gubernamental, que se llama Pro Chile, que está ubicada en las ciudades más importantes alrededor del mundo. Y no sé, uno puede ir a Italia y hablar con la oficina de Pro Chile en Italia, y ellos mismos te hacen los links con la gente que se dedica al rubro en el que estás.

*¿Y qué tipo de empresas son? ¿Importadoras o supermercados directamente?*

**Entrevistado:** Hay de todo; nos relacionamos con importadoras, que después distribuyen a distintos supermercados o áreas de ventas, pero también nos toca, por ejemplo, en EEUU comerciar directamente con ciertos supermercados, pero en general existen los dos tipos de clientes.

*¿Y cambian las relaciones comerciales entre distintos tipos de clientes? A nivel de comercialización, precios, facilidad de relacionarse.*

**Entrevistado:** o sea, en general, llegar directo al supermercado y no tener que pasar por un importador debiera, por lo menos, traerte mejores precios, porque la importadora a la larga igual le vende al supermercado o al mayorista, pero el trato es muy similar. El trato es muy similar, buscando siempre una buena venta en el precio, logrando llegar directo al vendedor final.

*Pero, imagino que, por otro lado, las cadenas de supermercado son los actores más grandes en ese sector, y que, en ese sentido, tienen bastante poder de negociación.*

**Entrevistado:** Tienen bastante poder, y lo complicado también es que no les interesa alguien que les diga que va a mandar un contenedor, sino que quieren un programa durante toda la época de producción del país, con distintas frutas, y solamente en determinados tamaños. Es más complicado, pero se logran mejores resultados.

*Y, en ese sentido, en relación a lo que quieren los clientes, por un lado, me dijiste que hay un tema de continuidad, de cantidad, pero igual hay un tema de estándares y requisitos de calidad estética también.*

**Entrevistado:** sí, hay muchos requisitos de calidad, y sobre todo de la forma en que se produjo. Hoy día está cada vez más fuerte el tema de las certificaciones que regulan la aplicación de pesticidas, fungicidas, etc., para no ser tan tóxicos. El gasto de agua, el trato social que se provoca en toda la producción, después tienes todo el tema de calidad, en donde gran parte de la calidad está por la apariencia de la fruta, y la verdad es que, cada día son más exigentes. De repente, creo yo, que superan los límites que uno debería exigir. No veo por qué tiene que ser la fruta más perfecta y bonita, la fruta que la gente vaya a comer, y haya un desperdicio de fruta enorme.

*¿Cuánto se pierde en ese proceso?*

**Entrevistado:** todo depende de la especie, pero, por ejemplo, en las paltas se pierde más o menos entre un 8%-12% de la fruta. No es que se pierda, igual tiene una venta después, pero en general, la fruta que no va a la caja, es por estética, y no por condición del fruto fisiológico.

*Sí, por ejemplo, el calibre también. Estaba en un campo de ciruelas, donde tienen exportación para China, y todo ese tema es bastante grande. Al final no cambia la calidad.*

**Entrevistado:** no, al final la fruta te la comes, y es la misma que la otra, pero no es tan perfecta estéticamente.

*Entonces, de alguna manera, ¿Ustedes están en una posición incómoda de tener que pasar estos requisitos de los supermercados a los productores?*

**Entrevistado:** sí, de repente hay algunos que son tan específicos, que los productores te dicen “yo no voy a ir a eso, porque vamos a perder la mayoría de la fruta por estar llegando a algo tan específico”, pero también, mientras más específico se pone el panorama, mejores precios se deberían lograr, porque estás buscando lo mejor de lo mejor.

*Y, en términos de las certificaciones en relación a pesticidas, ¿Tú ves que estas certificaciones tienen un impacto real en la cantidad de aplicación de pesticidas, por ejemplo? Porque en ese tema escuché opiniones bastante distintas sobre cuánto es un impacto efectivo.*

**Entrevistado:** Es difícil decirte el impacto real que se provocaba antes de estas certificaciones y el de hoy, pero sí veo que productos que tienen etiquetas rojas, por ejemplo, ya está prohibida su aplicación, y al cosechar se hacen análisis de multi-residuos en laboratorios, realmente ese tipo de productos que afectan mal a la tierra, se ha logrado no aplicarlos.

*Hay un control efectivo, la cuestión quizás es más el debate sobre qué productos deberían ser excluidos.*

**Entrevistado:** es súper exigente la certificación en esos parámetros. No sé si hay algo de intervencionismo de las mismas clínicas a decir “el mío sí, pero el de este no”, pero sí estoy de acuerdo que han mejorado mucho la forma de producir la fruta. Antes quedaba casi radioactivo.

*¿Ustedes trabajan también con productos orgánicos o algo así?*

**Entrevistado:** o sea, no nos negamos a trabajar con productos orgánicos, pero la verdad es que no es nuestro fuerte. En Chile hay poca producción orgánica.

*¿Hay una demanda de parte de los clientes?*

**Entrevistado:** algunos te lo piden, pero como opcional. Hay mercados específicos orgánicos, pero no es una exigencia. O sea, si tienes, es ideal que puedas mandarlo, pero si no, no hay problema, y no nos vamos a esa venta específica.

*Y el panorama de especies, por un lado, y destinos por otro, ¿Es bastante amplio? ¿Tienen una especialidad?*

**Entrevistado:** estamos especializados principalmente en la palta y los cítricos, y en temas de mercados, estamos llegando prácticamente a todos los destinos. Hay destinos que son más interesantes en temas de consumo y precios, claramente, no tiene ningún sentido ir a destinos que no van a ningún lugar, pero estamos llegando a Asia, Europa, Sudamérica y Norteamérica, y esos son los principales mercados, prácticamente.

*¿Hay cambios entre estos mercados? ¿Algunos son más dinámicos?*

**Entrevistado:** sí, depende también de la especie. Por ejemplo, los cítricos van, en general, más a EEUU y Asia. No a Europa, no porque no consuma, sino porque tienen producciones más cercanas a las de Chile en la misma época, y no vale la pena ir a competir con una producción de España o Marruecos, y que ellos tengan costos mucho más bajos para llegar a esos mercados, entonces no se justifica, pero, por ejemplo, en el mercado de la palta, te diría que el mercado más aceptable y mejor es el de Europa. Aunque EEUU es muy bueno, pero pasa lo mismo con México, que tiene una producción más cercana.

*¿Cómo se distribuye en Europa? ¿Venden directamente a los distintos países, o más a Holanda y después distribuyen ellos?*

**Entrevistado:** te diría que, al menos de Chile, la fruta que va a Europa, va a entrar el 90% por Rotterdam, Holanda. Y hay muchos países a los que llegas por el puerto de Rotterdam, pero en camiones lo llevas rápidamente a Alemania, Francia. También pasa que muchas de las empresas de frutas están ubicadas en Rotterdam por una cosa de lógica, y después ellos distribuyen a toda Europa, pero también hacemos negocios directos a España, Italia, Francia, ahí se acomoda al puerto que más convenga, pero en general, es Rotterdam.

*¿Cuáles han sido los mayores desafíos que has visto estos años en este negocio?*

**Entrevistado:** te diría que crecer en cantidad de fruta es un gran desafío. Para que la gente crea en ti, tienes que mostrar resultados, entonces son pocos los que en un principio se atreven a probar, porque no hay resultados, pero después con el tiempo, ya con años y años de resultados, es más fácil que alguien crea en ti y en tu gestión, y lo otro que es complicado es generar relaciones bilaterales con los clientes afuera, en donde si el mercado se pone malo, el cliente tenga solo interés por él y el que va a tener problemas va a ser el que me envió la fruta, y eso se va logrando con el trabajo durante años. En un principio no te conocen, y te mandaste con las frutas, probablemente te van a decir “lo siento mucho”, pero ya cuando tienen una relación más larga, ellos al final ceden en algunas cosas. Eso sería lo más complicado.

*Y, en relación a la industria chilena, ¿Qué ideas tienes sobre las perspectivas de los próximos años, quizás con temas como el cambio climático, el agua...? ¿Piensas que ahí habrá algunos cambios?*

**Entrevistado:** Sí. Por ejemplo, tienes toda la Región de la V, Cordillera, donde está Cabildo, Petorca, que eran zonas productivas grandes hasta hace pocos años, y hoy día se está viendo que, por el cambio climático y las lluvias, era posible producir ahí. También va avanzando hacia el sur, digamos, pero la verdad es que para mí es difícil poder apostar por algo, si es que es un ciclo, o solamente vamos a ir empeorando. Yo creo que no, porque si no, se terminaría acabando el mundo. No creo que vaya para allá, sino que creo que son ciclos y en unos años más seguramente vuelva a llover más. No soy muy de creer en el fin del mundo.

*¿Ves la necesidad de alguna estrategia comercial o política que se tenga que implementar en alguna tendencia?*

**Entrevistado:** yo creo que está muy mal gestionado. Hay algunos reportajes que muestran estos problemas del agua, y que supuestamente los productores ocupan el agua para regar la fruta y la gente no tiene qué tomar. Eso no creo que sea así. Eso está financiado por organizaciones en pro de aportillar todo este tipo de crecimiento, pero creo que hay que tomar alguna estrategia de meter más tecnología a los riegos. Mucha agua se desperdicia, canales que son de tierra tienen una pérdida enorme... Creo que sí se puede hacer un trabajo mucho mejor en ese tema.

*Hay algunos que, de hecho, tienen posiciones bastante críticas respecto al negocio, que hablan de extractivismo y otros conceptos. ¿Qué opinas de estas críticas?*

**Entrevistado:** yo creo que esto es pura política, que no me gusta, porque me parece que solo va en contra del bienestar económico. Es súper grave. No están mirando más allá del día de hoy cuando hacen todas esas críticas a la producción, cuando Chile es un país que, después de la minería, la segunda actividad es la agricultura. Así que lo encuentro súper grave y estoy en total desacuerdo.

*Estás en desacuerdo con esta visión muy crítica, pero, ¿Piensas alguna cosa que podría cambiar respecto a la situación actual? Sin entrar a una crítica*

*radical, ¿Hay algo más que te venga a la mente, además del riego tecnificado?*

**Entrevistado:** Creo que lo otro que se podría hacer son cosas más específicas. Creo que también hay un tema social que se ha tratado mal en algunos casos, hay gente que no tiene un trato ideal con sus trabajadores, pero esas ya son cosas muy específicas, que también generan un poco de odio, y parte toda esta crítica a la producción agrícola, pero eso no te podría decir que es un problema general. Pasa en todo orden de cosas, hay gente que es así, y encuentro que está mal, pero no es una crítica a la agricultura. Pero es algo que da de qué hablar, toda esta gente que se dedica a criticar todo y no aportar nada. Creo que la mayor parte va por el tema del agua, la escasez de agua, y lo precario de los sistemas. Hoy día está prácticamente todo con riego tecnificado, pero creo que hay muchas cosas más que se podrían hacer. Cosa de ver países que no tienen agua, pero por la tecnología que tienen en sus sistemas, salen adelante.