

Exportación de frutas chilenas. El caso de la manzana

Sergio Gómez E.



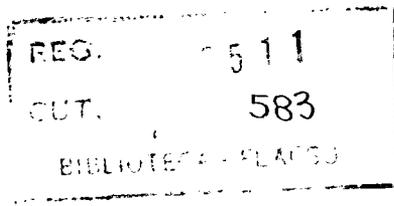
FLACSO
CHILE

Nueva Serie Flacso

Esta publicación es uno de los resultados de las actividades desarrolladas, en el ámbito de la investigación y la difusión, por FLACSO-Chile. Estas actividades se realizan con el apoyo de diversas fundaciones, organismos internacionales, agencias de cooperación y gobiernos de la región y fuera de ella. Especial mención debemos hacer del apoyo de la Comunidad Europea para la realización de este estudio.

Las opiniones que los trabajos presentan, así como los análisis e interpretaciones que en ellos se contienen, son de responsabilidad exclusiva de sus autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de FLACSO ni de las instituciones a las cuales se encuentran vinculados.

231
1996



Gómez Echenique, Sergio

Exportación de frutas chilenas. El caso de la manzana.

Santiago, Chile: FLACSO-Chile; 1996: Nueva Serie FLACSO.

156 p.

ISBN 956-205-089-0

1. EXPORTACIONES FRUTICOLAS 2. SECTOR AGROEXPORTADOR 3. INDUSTRIA FRUTICOLA 4. EMPRESAS AGRICOLAS 5. AGRICULTORES 6. DATOS ESTADISTICOS 630/G633

© 1996, FLACSO-Chile. Inscripción N° 96.872. Prohibida su reproducción.

Editado por FLACSO-Chile. Leopoldo Urrutia 1950, Ñuñoa. Fax: (562) 274 1004.

Teléfonos: (562) 225 7357 - 225 9938 - 225 6955

Casilla electrónica: flacso@flacso.cl

FLACSO-Chile en INTERNET: <http://www.flacso.cl>

Diseño portadas Nueva Serie FLACSO: Osvaldo Aguiló

Impresión: LOM

Indice

I. PRESENTACION	7
II. ANTECEDENTES SOBRE LA EXPORTACION CHILENA DE FRUTAS	11
A. Su importancia	11
1. Comercio exterior chileno	11
2. Fruticultura y comercio exterior	12
B. Las condiciones para el despegue de la actividad	17
1. Antecedentes sobre la actividad frutícola	18
a) <i>Rol del sector privado</i>	
b) <i>Rol del Estado</i>	
2. Elementos precipitantes 1974-1981	22
a) <i>Condiciones políticas</i>	
b) <i>Nueva demanda</i>	
c) <i>Experiencia acumulada y nuevas tecnologías</i>	
d) <i>Chile, pionero en la actividad</i>	
e) <i>Otras condiciones</i>	
C. La composición de la producción frutícola	25
1. Antecedentes	25
2. Productos procesados	29
a) <i>Deshidratados de manzanas</i>	
b) <i>Jugos de manzanas</i>	
D. El contexto socio político	38
1. El sector empresarial	38
2. El Ministerio de Agricultura	38
3. Los desacuerdos y conflictos	40
4. La pureza del modelo	43
E. Las últimas temporadas	46
1. La crisis del cianuro en la uva en 1989	46
2. La crisis de la manzana en Europa en 1993	52
3. Los mercados emergentes y nuevos hechos	53
4. Hechos nuevos en el negocio frutícola	55
5. La temporada 1993-1994	57
F. Otros antecedentes sobre el sector frutícola	60
1. Dimensiones	60
2. Situación del mercado de la tierra	64
3. Deuda	67
4. Relaciones laborales	67
5. Perspectivas	70
III. LAS PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE FRUTAS	73
A. Antecedentes	73
1. De la crisis financiera de 1981 a la crisis del cianuro de 1989: crecimiento acelerado	77
2. Etapa actual 1990-1994: ajuste y consolidación de la actividad	80
B. La importancia de las empresas exportadoras	81

C.	Tipología de las grandes empresas exportadoras	83
1.	Empresas multinacionales mundiales	83
	a) <i>Dole Chile S.A.</i>	
	b) <i>The Chiquita Brands.</i>	
2.	Empresas transnacionales en Chile	90
	a) <i>United Trading Company, UTC</i>	
	b) <i>UNIFRUTTI Traders Ltda.</i>	
3.	Empresas nacionales	92
	a) <i>David del Curto</i>	
	b) <i>ZFUS</i>	
	c) <i>Río Blanco</i>	
	d) <i>COPEFRUT</i>	
D.	Relaciones entre productores y empresas exportadoras y la concentración del negocio en estos	102
IV.	LA PERCEPCION DE LOS PRINCIPALES ACTORES	107
A.	Productores	108
1.	Productores exitosos	108
2.	Productores con problemas	111
B.	Trabajadores	115
1.	Federación Provincial	116
2.	Temporeros permanentes tradicionales	118
3.	Temporeros especializados	119
4.	Mujeres temporeras	121
C.	Análisis de dos temas centrales	124
1.	Problemas derivados de la reciente incorporación de la mujer al mercado laboral de la fruta	124
	a) <i>Las relaciones laborales</i>	
	b) <i>Débil participación en organizaciones sindicales</i>	
	c) <i>Las condiciones para mantener vigente la competitividad</i>	
2.	Las posibilidades de establecer una concertación social en el campo	126
V.	PRINCIPALES CONCLUSIONES	131
A.	La creciente transnacionalización del sector.	
B.	Su relación con el mercado de la tierra.	
C.	La trayectoria de las grandes empresas.	
D.	Las perspectivas de las grandes empresas.	
E.	Fortalezas y debilidades del modelo chileno.	
F.	Nota final.	
VI.	ANEXOS	
	Nº 1: Ranking de exportadores de fruta según totales exportados en cajas, 1993-1994	141
	Nº 2: Ranking de exportadores de manzana según totales exportados en cajas, 1993-1994	144
	Nº 3: Ranking de exportadores de manzanas a Europa según totales de cajas exportadas. 1993-1994	146
VII.	BIBLIOGRAFIA	149
VIII.	INDICE DE CUADROS	153

Resumen

Exportación de frutas chilenas. El caso de la manzana.

Sergio Gómez

Esta publicación trata sobre la evolución y situación actual de la actividad de exportación de fruta, particularmente de la manzana. Se plantea la importancia que tiene esta actividad para el desarrollo de la agricultura y las condiciones que existieron para su acelerado crecimiento así como las dificultades actuales. Luego se caracterizan las principales empresas exportadoras, que son el eje del negocio, analizando las relaciones que se dan entre éstas y los productores así como las relaciones laborales que tienen lugar en la cadena de exportación.

También se recoge la percepción que tienen los diferentes actores que participan en el proceso productivo y se discuten las condiciones para asegurar la sustentabilidad de la actividad exportadora de fruta.

El texto contiene los principales resultados de una investigación que contó con el patrocinio de la Comunidad Europea.

Agradecimientos

Es necesario agradecer a quienes colaboraron en la realización del estudio. En la Agencia de Cooperación Internacional, AGCI, se contó con el apoyo del entonces Director Rodrigo Egaña y, especialmente de Rodrigo Vega, primero en la AGCI luego desde la Embajada de Chile en Bruselas. En Holanda se tuvo el apoyo de los colegas de la Universidad de Wageningen, especialmente de parte del Profesor Paul Engel del Departamento de Comunicación y de Estudios Innovativos. El personal de la Delegación de la Unidad Europea en Santiago se interesó en el trabajo y en forma permanente colaboró en su realización.

Esta investigación, como todo trabajo intelectual, es el resultado de una actividad colectiva. Para su realización, se ha contado con la activa participación de quienes fueron los encargados ayudar a generar la información de primera mano a través del trabajo de campo. Ellos fueron los ingenieros agrónomos Jessy Echeverría y Antonio Yacsic, quienes con su experiencia otorgaron la garantía de seriedad que requería el trabajo. Como asistentes, participaron los egresados de sociología Jorge Pavéz y Rodrigo Naranjo. Ellos colaboraron en la recolección de información secundaria y en la transcripción de las grabaciones de las entrevistas. También se pudo contar con la valiosa colaboración del dirigente campesino Hernán Navarro para recoger parte de la información sobre la situación de los trabajadores temporeros y de los dirigentes sindicales. Los dirigentes de la Federación Sindical "El Roto Chileno" de Curicó también colaboraron en la realización del estudio.

Además, es necesario agradecer a los que colaboraron como informantes. Una mención especial hacia los empresarios y los trabajadores de las empresas productoras que, a pesar de los problemas que enfrentaban en el período en que se realizó el trabajo de campo, fueron más que generosos al entregar su tiempo y su confianza. Otros integrantes de la cadena como funcionarios bancarios, viveristas, etc. también nos entregaron valiosas informaciones. Personas que tienen una larga permanencia en la actividad, generalmente ligadas a las empresas exportadoras, fueron indispensables en la sugerencia de pistas que se debían seguir para entender el desarrollo y situación actual de la fruticultura de exportación.

I. Presentación

Haciendo historia

Es un hecho que la actividad frutícola chilena crece con rigor a partir de la segunda mitad de la década del 70. Sin embargo, hay que mencionar a los pioneros de la actividad. Las siguientes transcripciones son ilustrativas.

" Parece oportuno recordar que los primeros en ensayar el envío de frutas frescas al extranjero fueron los señores: Genaro Prieto Hurtado (Fundo Llay Llay), José Luis Coe, Salvador Izquierdo, José Pedro Alessandri, Pedro Correa Ovalle y algunos más".

Luis Correa Vergara, **La agricultura chilena**, Editorial Nascimento, 1938, Tomo II, Pág. 235

"Los primeros ensayos de exportación de fruta fresca en Chile se efectuaron por iniciativa del Gobierno el 6 de Marzo de 1921, correspondiéndole a esta Estación Enológica y de Industrias Agrícolas....Entre este cargamento experimental que constaba de más o menos de siete toneladas de frutas de diversas clases como ser uvas, duraznos, manzanas, ciruelas, etc., iban también 100 cajas de melones..."

En 1922 viajan a California ex alumnos de Don René Lefebre para estudiar e informar al Gobierno las medidas adoptadas en Estados Unidos para fomentar la fruticultura: Francisco Rojas (Director General de Agricultura), José Bisquert, José Pedro Alessandri, Vicente Valdivia y Recaredo Ossa.

Dirección General de los Servicios Agrícolas, Santiago.

Finalmente, hay que señalar que Don René Lefebre puede ser considerado como el sabio propulsor de la fruticultura chilena desde fines del Siglo XIX y Don Salvador Izquierdo, quien comenzó a establecer huertos frutales en Nos y El Salto en Santiago y luego en 1915 organizó la sociedad anónima frutícola "Los Huertos de Negrete", en Bío Bío.

Al respecto se señala que "En 1898 Lefebre e Izquierdo presentan un proyecto al Consejo de la Quinta Normal donde aconsejan la conveniencia de estimular plantaciones frutales y forestales".

Alberto Bravo Poblete. **El problema de la Industria Frutícola en Chile**. Memoria de Prueba para optar al grado de licenciado en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de Chile. Santiago de Chile, 1944.

Acerca de este estudio

Este estudio se basa en los principales resultados de una investigación que se desarrolló entre mediados de 1993 y 1995, con el apoyo de la Comunidad Europea.

En cuanto a la historia de la investigación, la idea que estuvo en su origen fue constatar la desproporción que existe entre la importancia que tiene la actividad frutícola chilena volcada al mercado externo y los escasos estudios que consideran esta actividad, sobre todo desde una perspectiva sociológica. En efecto, existen diversos estudios que tratan la fruticultura de exportación desde la perspectiva económica y productiva, básicamente los realizados por el Departamento de Economía Agraria de la Universidad Católica y por organismos gubernamentales. Sin embargo, existen escasos estudios sociológicos o que se ubican en esta perspectiva¹.

El carácter sociológico del estudio ha implicado el uso de un marco conceptual donde se destacan, entre otros, los siguientes elementos:

- a) Las relaciones entre los actores, aunque por carencia de antecedentes sobre ellos y, por lo tanto, debido a la ausencia de identidad, fue necesario en algunos casos, definirlos.
- b) La percepción que los actores tienen sobre si mismos, su entorno y sobre los otros actores con los cuales interactúan; y
- c) Las demandas que expresan los actores, sobre todo en función de la sustentabilidad de la actividad exportadora. Esta situación explica el hecho que, a partir de este estudio, surja un modelo de reconversión para los productores de manzanas.

Puesto que el mercado de la fruta tiene una gran importancia en Europa, se decidió estudiar la actividad vinculada a la fruta chilena destinada a ese mercado. Ahora bien, como el tema así enunciado es de una enorme vastedad y complejidad, se decidió seguirlo a través de una sola especie, la más importante en ese mercado, resultando de ese modo en un estudio centrado en las actividades ligadas a la producción y exportación de manzanas.

En cuanto a la metodología que se adoptó, interesa destacar cuatro aspectos. El primero, la importancia que tiene la noción de proceso, así como considerar a los diferentes actores sociales y agentes económicos como eslabones de una cadena y centrarse en las relaciones que se establecen entre ellos.

El segundo, el hecho de que el estudio se haya centrado en el proceso de producción y de transformación y en las relaciones entre los agentes de ambas esferas. Aún cuando el planteamiento inicial consideraba el seguimiento de la cadena desde el productor hasta el consumo en Europa ello resultó imposible de lograr.

¹ Entre ellos cabe destacar los estudios sobre empresarios de Cecilia Montero y de estos y asalariados de Silvia Venegas. También hay que mencionar el primer trabajo que se realizó a comienzos de los años 80: M. E. Cruz y Cecilia Leiva. **La fruticultura en Chile después de 1973: un área privilegiada para la expansión del capital**. GIA 2 Tomos, Santiago, 1982. Ver Bibliografía.

En tercer lugar, con el objeto de alcanzar profundidad en el estudio, se ha centrado en la manzana en la medida que es la principal especie que se exporta a Europa. Aún cuando esto es así, existe consenso entre los conocedores de la actividad frutícola que los problemas y las perspectivas que tienen los productores y exportadores de manzanas no son privativos de esa sola especie. Tanto los rasgos fundamentales del diagnóstico como las alternativas de salida son extensibles a otras especies.

Finalmente, un componente fundamental que se consideró en esta investigación es la finalidad de que sus resultados tuvieran efectos prácticos, cual investigación aplicada. El estudio dio origen a una intervención que surgió a partir de las entrevistas y discusiones con autoridades del Ministerio de Agricultura, de los gremios empresariales y sindicales y con colegas de la academia. La idea fue aprovechar el conocimiento acumulado en el proyecto para -frente a la situación de crisis de muchos medianos productores de manzanas- realizar una intervención experimental para explorar vías para superar la situación actual. Esta es una actividad que se está desarrollando junto al Instituto de Investigaciones Agropecuarias, INIA.

Es necesario señalar que esta publicación es el resultado de un estudio modesto, que ha pretendido conocer por dentro la realidad de la fruticultura de exportación a través de la cadena de la producción de manzanas. Se ubica como complemento de estudios mayores como aquel realizado por un equipo multidisciplinario público y privado encabezado por el Departamento de Economía Agraria de la Universidad Católica de Chile². Ese estudio fue ordenado por el Ministerio de Economía a través del Programa de Ciencia y Tecnología y en el participaron PROCHILE, FONDEF, FONTEC, Gerencia de Fomento de CORFO, Asociación de Exportadores, FEPACH y diferentes unidades académicas de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

Este estudio ha sido dividido en cinco capítulos. En el primero se entregan elementos para ubicar el contexto de la actividad de la exportación de manzanas. Ellos se refieren a la importancia que ha alcanzado la exportación de fruta en el nuevo marco exportador y los elementos del contexto productivo y político en que se realiza la actividad. Se entregan además otros antecedentes sobre el sector, básicamente sobre las dimensiones del sector; sobre el funcionamiento del mercado de la tierra; se constata la falta de antecedentes sobre el problema de la deuda y se entregan elementos sobre las relaciones laborales que predominan en la actualidad. En el capítulo II se entregan antecedentes, hasta ahora no sistematizados, sobre un eslabón clave en la exportación de frutas: las grandes empresas exportadoras. Para ello se elabora una tipología que considera el origen de la propiedad y se hace un análisis de la dinámica del proceso de concentración de la actividad en las grandes empresas en los últimos años. El capítulo III registra la percepción que tienen los principales actores, es decir la forma como definen la situación que actualmente enfrentan y se tratan algunos temas que se consideran cruciales para otorgarle sustentabilidad a la actividad. El primero se refiere a problemas derivados de la reciente incorporación de la mujer al mercado laboral de la fruta y el segundo en la necesidad de avanzar en las posibilidades de establecer una concertación social en el campo. En el último capítulo se presentan las principales conclusiones.

2 Los Requerimientos Tecnológicos de la Fruticultura y Agroindustria Hortofrutícola de Exportación Chilena.

II. Antecedentes sobre la exportación chilena de fruta

En este capítulo se tratan cinco temas. El primero entrega antecedentes sobre la importancia que ha alcanzado la actividad frutícola volcada a la exportación. En la segunda se reseñan los elementos que permitieron que la actividad frutícola tuviera condiciones de despegar en los últimos 20 años. La tercera entrega antecedentes sobre el contexto productivo en el cual se ha desarrollado la actividad. En el cuarto, se ofrecen elementos que dicen relación con el contexto político, vale decir las diferentes apreciaciones que tienen actores sociales y agentes económicos relevantes sobre el desarrollo de la actividad y sobre sus perspectivas futuras. El capítulo concluye con una revisión de los principales problemas que ha enfrentado la actividad en las últimas seis temporadas.

A. Su importancia

Con el objeto de ubicar la importancia que tiene la exportación de los productos frutícolas hacia Europa se entregan antecedentes sobre la composición del total de las exportaciones del país.

1. Comercio exterior chileno

En primer lugar, conviene situar el significado que tiene la producción agrícola en el contexto del total de las exportaciones que realiza el país; sus principales mercados y la significación de la exportación frutícola en el mercado Europeo.

CUADRO N° 1
Estructuras de las exportaciones de Chile, 1990-1993
Participación relativa
(Porcentajes)

	1990	1991	1992	1993
Cobre	42,1	38,5	35,9	35,0
Otros productos principales	33,3	34,8	34,5	32,1
(Fruta fresca)	(12,5)	(12,8)	(12,8)	(12,8)
Resto	24,6	26,6	29,6	32,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Banco Central de Chile. **Evolución de la economía en 1993 y perspectivas para 1994.** Santiago, septiembre de 1993, pág. 71.

De los antecedentes presentados interesa subrayar varios hechos. En primer lugar, contrariamente a la imagen que se ha querido construir, enfatizando en la diversificación que se ha impulsado en los últimos años, hecho parcialmente cierto, la economía chilena sigue siendo básicamente minera, aún cuando se nota una cierta disminución de la importancia del cobre, su producto principal. En segundo lugar, dentro de las variaciones que se pueden observar en el ítem "otros productos principales", la fruta fresca ha alcanzado una razonable estabilidad.

Aunque no se desprenda de los datos del cuadro, hay que considerar que la participación relativa se da en el contexto de un crecimiento sostenido del monto de las exportaciones.

CUADRO N° 2
Destino de las exportaciones chilenas, 1989-1993
(Porcentajes)

Destino	1989	1991	1993
Comunidad Europea	36	31,8	27,5
Estados Unidos	18	17,6	19,5
Japón	14	18,1	14,9
América Latina	12	14,4	17,7
Otros	20	18,1	20,4
Total	100	100,0	100,0

FUENTE: Banco Central.

El mercado europeo es lejos el más importante, aún cuando haya ido perdiendo importancia relativa. En efecto, desde una posición en que duplicaba al mercado norteamericano, ha ido debilitando su participación relativa, aún cuando se mantienen diferencias apreciables.

Es necesario considerar que el año 1993 fue particularmente problemático para las manzanas en el mercado Europeo. Ello explica la baja que se observa en este y los siguientes cuadros, durante este año cuando la producción corresponde a manzanos y derivados. Ya en la temporada 1994, la situación se comenzó a normalizar.

2. Fruticultura y comercio exterior

Chile en la actualidad cuenta con aproximadamente 178.000 hás. plantadas con frutales, de las cuales, las tres principales son: 49.225 hás. con uva de mesa; 24.000 hás. con manzanos y 17.500 hás. con perales.

La tasa de crecimiento de la superficie de frutales plantadas para el mercado externo ha sido del orden del 20% anual en la década 1976-1986.

En el cuadro N° 3 se presenta el destino de la fruta chilena en cuatro temporadas. Como se puede apreciar, el mercado Europeo es el más fuerte, junto con el norteamericano. Como señala un estudio de la CEPAL, el comercio internacional de la fruta es muy activo y dinámico en Europa, tanto el de la fruta producida en ese continente como el de la que proviene del resto del mundo. Por esa razón, tienen especial importancia los grandes recibidores y las grandes cadenas de distribución minorista; los primeros, porque son la puerta de acceso de los exportadores que no venden directamente a las grandes cadenas; las segundas, porque en muchos casos se abastecen directamente en los países en que se produce la fruta³.

Además, hay que tomar en cuenta el hecho de que el mercado europeo es el que muestra un crecimiento sostenido en el tiempo. El destino de la fruta chilena al mercado latinoamericano es un tema que interesa tratar, sobre todo explorando una posible sustentabilidad en el tiempo.

CUADRO N° 3
Destino de la fruta chilena, por mercado, 1989-1992
(Porcentajes)

Mercado	1988-89	1989-90	1990-91	1991-92
Estados Unidos	49	50,0	41,5	40,3
Europa	36	34,8	43,4	44,7
Lejano Oriente	2	2,5	2,0	2,5
Mediano Oriente	8	6,9	5,5	5,1
América Latina	5	5,9	7,3	7,3

FUENTE: Servicio Agrícola y Ganadero.

Si se analiza los diferentes tipos de productos frutales exportados se tiene la siguiente distribución considerando el tipo de elaboración que tienen:

³ Canales, cadenas, corredores y competitividad: un enfoque sistémico y su aplicación a seis productos latinoamericanos de exportación, **Cuadernos de la CEPAL** N° 70, Santiago, 1992, pág. 130.

CUADRO N° 4
Tipos de productos frutales exportados por Chile, 1988-1993
(Miles de US\$)

Tipo	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Fresca	591.280	556.849	747.484	999.076	988.194	679.596
Deshidratados	32.605	38.942	49.714	65.267	63.450	23.471
Jugos	17.026	18.078	26.176	61.888	76.350	15.965
Congelados	5.838	8.873	12.461	23.358	37.673	32.046
Pulpas	3.105	4.191	4.676	6.933	10.038	5.254

Fuente: ODEPA

Claramente se puede concluir que la fruta fresca es el principal producto que se exporta, siendo los deshidratados y jugos los que siguen en importancia, pero en un nivel bastante más modesto.

Desagregando esta información, de acuerdo al tipo de fruta que se trate, se llega a los siguientes datos.

CUADRO N° 5
Principales exportaciones de fruta fresca, Chile, 1988-1993
(Miles DE US\$)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Uva de mesa	315.600	386.200	379.346	495.752	424.976	373.828
Manzana	129.100	110.400	131.270	187.489	245.794	101.606
Pera	28.900	33.900	45.295	69.284	83.833	53.461
Ciruela	23.300	26.300	39.794	50.366	50.819	36.471
Total	496.900	556.800	595.705	802.891	805.422	565.366

FUENTE: ODEPA

Como se puede apreciar, dos son las principales frutas frescas que se exportan: uva de mesa y manzanas. Esta realidad, que surge desde los antecedentes de la superficie plantada por tipos de especies, se mantiene en todos los productos, sea fruta fresca, deshidratados y jugos, como se puede observar en los siguientes cuadros, en el caso de los jugos, la importancia de la manzana es evidente.

CUADRO N° 6
Principales exportaciones de deshidratados, Chile, 1988-1993
(Miles de US\$)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Pasas	11.121	17.857	25.855	30.170	19.000	8.761
Ciruelas	6.815	12.842	14.212	12.554	16.295	5.506
Manzanas	4.870	5.759	8.621	10.666	11.554	3.932
Total	22.806	37.458	48.688	53.390	46.849	18.199

FUENTE: ODEPA

CUADRO N° 7
Principales exportaciones de jugos, Chile, 1988-1993
(Miles de US\$)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Manzanas	14.403	14.007	21.583	49.435	57.688	5.922
Uva	1.104	1.389	1.971	5.979	8.316	3.945
Total	15.507	15.396	23.554	55.414	66.004	9.867

FUENTE: ODEPA

CUADRO N° 8
Principales especies de fruta chilena fresca exportada a Europa, 1988-1993
(Miles de cajas) (los porcentajes se refieren al total por especie)

	1989-89	%	1990-91	%	1991-92	%	1992-93	%
Uva	12.740	26,9	19.563	32,5	21.059	36	20.258	32,4
Manzana	9.850	52,7	13.304	62,1	14.925	64,3	8.733	46,2
Kiwi	2.559	47,0	10.066	86,7	12.929	72,1	8.885	41,4
Pera	2.470	67,1	4.339	65,0	4.970	63,9	4.989	57,3
Nectarín	944	26,2	1.186	22,5	1.376	24,8	701	15,1
Ciruela	990	18,7	2.064	31,7	2.271	32,9	1.692	24,9

FUENTE: ASOCIACION DE EXPORTADORES DE CHILE A.G.

Aún cuando se puede advertir una relativa diversificación de productos, siempre predomina la uva y la manzana, esta última ocupando una posición muy importante en el mercado europeo. También son muy importantes las peras y los kiwis, aún cuando estos últimos han sufrido una severa crisis en el mercado que ha obligado a un ajuste que ha significado reducir significativamente la oferta. En el caso de Chile ello se tradujo en una importante reducción de las superficie plantada.

Analizando en conjunto lo que ha sido el desarrollo de la fruticultura, se puede advertir una triple concentración: De **especies**, donde sobresalen las uvas y las manzanas, predominando la fruta en estado fresco. De **mercados**, con un predominio de Estados Unidos y Europa. De **exportadores**, donde frente a una gran dispersión de productores, seis grandes empresas exportadoras controlan sobre el 50% de la exportación, como se verá más adelante.

En relación al significado que ha tenido la actividad frutícola en el contexto mundial y dentro de Europa, en primer lugar, conviene señalar que cuatro son los grupos de frutas que se transan en el mercado internacional: cítricos, bananas, frutas exóticas (tropicales) y deciduous (de hoja caduca). Este último grupo abarca a las uvas, peras, manzanas, etc., es decir, las principales frutas que Chile exporta.

Como se puede apreciar, entre las principales frutas transadas en el mercado mundial, la manzana es el tercer producto y la uva ocupa el cuarto.

CUADRO Nº 9
Principales frutas chilenas
transadas en el mercado mundial, 1987-1991
(Miles de toneladas)

	1987	1989	1990	1991
Plátanos	7.500	8.348	9.453	10.334
Naranjos	5.400	5.313	5.757	5.480
Manzanas	3.700	3.434	3.667	3.934
Uvas	1.400	1.393	1.628	1.659
Limonos	1.000	1.017	1.026	1.034

FUENTE: FAO (Marzo 1992, Boletín Estadístico de Comercialización).

En el caso de las manzanas, que son tan importantes en las exportaciones chilenas a Europa, la ventaja de la diferencia estacional tiende a diluirse debido a que, con las nuevas técnicas de conservación han dejado prácticamente de ser productos estacionales. En efecto, innovaciones técnicas que permiten alargar el período de cosecha, adelantando el inicio y atrasando el término, además de la conservación del producto manteniendo sus condiciones de frescura, tienden a desdibujar las ventajas de la contraestación de los productores del hemisferio sur. Con todo, los productos frescos son altamente valorados en los mercados del Norte.

CUADRO N° 10
Importaciones de manzanas por parte del MCE
desde el hemisferio sur, 1984 - 1988
(Toneladas)

País	1984	1988
Sudáfrica	157.467	199.000
Chile	97.820	200.000
Argentina	52.932	72.000
Australia	2.238	15.000
Nueva Zelandia	77.255	135.000
Total	387.712	621.000

Una de las razones que explica la importancia de la exportación de la manzana en el mercado europeo es su tamaño. El número de personas que está dispuesto a consumir fruta fresca en invierno, pagando precios más elevados que los de la fruta conservada, es un hecho fundamental. El factor calidad de la fruta fresca que se exporta es clave para integrarse exitosamente en este mercado. Hay que tener claro que en los volúmenes de productos de origen frutícola que actualmente se exportan, el más importante es la fruta fresca.

B. Las condiciones para el despegue de la actividad

Un conjunto de hechos ha posibilitado el desarrollo de la fruticultura chilena volcada hacia el mercado externo en la forma como actualmente se expresa. En primer lugar, una serie de antecedentes históricos hacen posible el establecimiento y desarrollo de una vigorosa actividad frutícola destinada al mercado externo con una potencialidad de crecimiento reprimida hasta el golpe de estado de 1973. Luego, la primera fase de desarrollo de envergadura que experimenta la actividad entre 1974 y 1981, fecha en que el país enfrenta una fuerte crisis económica, la que hace sentir sus efectos sobre esta actividad. En tercer lugar, la existencia de grandes empresas en la actualidad, así como de empresas que han existido, y que han desaparecido o bien que han perdido importancia. Esta situación es especialmente válida para el caso del Valle del Aconcagua que es la verdadera cuna del desarrollo frutícola del país. En efecto, lo que ocurre en el norte (Copiapó y Ovalle) y en el sur (VI y VII regiones) salvo en el caso de COPEFRUT, se trata de empresas más recientes. Este intento por aportar antecedentes para entender el desarrollo de las empresas exportadoras obedece a la necesidad de llenar un vacío de información sobre este agente económico y actor social de vital importancia.

Finalmente, el período que media entre esta crisis y la actualidad, que se caracteriza por una primera etapa de sostenido crecimiento hasta llegar a una situación donde se busca estabilizar el sector.

1. Antecedentes sobre la actividad frutícola⁴.

No es propósito de este estudio analizar las condiciones que posibilitan el desarrollo del sector frutícola en Chile sino más bien reseñar su contexto. Se trata de reseñar los principales factores sobre los cuales existe un razonable grado de consenso con el objeto de hacer comprensible la realidad que se trata más adelante.

Este período se remonta a los años 30 y llega hasta el golpe militar de 1973 y se deben destacar una serie de hechos que conducen a una situación en la que se generan las bases para un crecimiento y desarrollo de la actividad, sin que ello pueda efectivamente llevarse a la práctica.

Parece importante establecer una explicación matizada sobre las razones que explican el surgimiento del desarrollo frutícola. Hasta hace muy poco se planteaban posiciones extremas. Unos sostenían que este desarrollo sólo había sido posible en virtud a dos hechos: la seguridad en la propiedad y la implementación de un modelo económico aperturista. Otros han planteado que este desarrollo ha sido posible luego que las transformaciones que desarticulaban una estructura agraria rígida y arcaica terminaron por crear las condiciones para un funcionamiento fluido del mercado de la tierra.

En primer lugar, ambas explicaciones no permiten explicar el conjunto del fenómeno, ni pueden ser planteadas como exclusivas. Ambas tienen elementos que ayudan a explicar el fenómeno sin lograrlo plenamente.

En ambas se echa de menos la variable sobre la demanda por estos productos, lo que resulta un fenómeno básicamente cultural y de gran peso explicativo. Cuando la demanda se manifiesta surge la actividad con vigor y cuando el mercado tiende a saturarse, la actividad enfrenta problemas.

Dentro de los intentos por establecer la fruticultura de exportación en Chile hay que mencionar los esfuerzos realizados por el sector privado y por el Estado.

a) Rol del sector privado

La anticipación a los tiempos que realiza un conjunto de empresarios resulta determinante para el inicio de la actividad. En primer lugar, hay que registrar el hecho de que hacia la década del 50 un conjunto de familias de inmigrantes se establece como comerciantes en el principal mercado de productos agropecuarios del Gran Santiago conocido como "La Vega".

El surgimiento de empresas constituidas por comerciantes de productos agropecuarios, genéricamente conocidos en los mercados mayoristas del país como el rubro de "frutos del país", juegan un papel destacado, entre ellas la principal, la Compañía Frutera Sudamericana (CFSA), formada en 1930 por los señores Toledo, Rey, Carrizo y otros. Esta firma, Toledo, Rey y Compañía fue formada en 1904 por 13 socios con el objetivo de importar y exportar frutas. Luego toman la razón social de South American Fruit Company, manteniendo el control de los

⁴ Ver el estudio de la CEPAL. **cadena de distribución de las exportaciones latinoamericanas. La fruta de Chile**. Santiago, 1990.

capitales chilenos⁵. Estos se habían iniciado en el negocio de la exportación de fruta a comienzos de los años 20 como "canasteros y pacotilleros"⁶.

Su actividad consistía en transportar fruta en canastos en las cubiertas de los buques de la Compañía Sud Americana de Vapores, tapándola con hojas de plátano en las horas de más calor cuando cruzaban la zona tropical y vendían los productos en los puertos hasta llegar a Panamá, donde terminaban los viajes. En 1929 Don Adolfo Ibáñez amplió su capital y su giro. No sólo adquiría frutas para exportar, sino que el mismo la producía. Tenía agentes propios en Guayaquil para gestionar la importación de plátanos⁷. Luego se establecieron en Ecuador, desde donde exportaban plátanos a diferentes lugares, entre otros Chile, donde ellos mismos actuaban como recibidores. En la década del 60 la principal propietaria de la CFSA era la familia Mustakis, de origen griego⁸.

SAFCO, sigla con la cual esta empresa fue conocida más tarde, dominó el comercio exterior de la fruta chilena hasta los años 50, especializándose en la exportación de la fruta proveniente de ASPROSAN, empresa que luego será tratada, que consistía en manzanas y en menor medida peras. Posteriormente comienza a crecer la exportación de uva cuando aparecen los buques que ofrecen servicios de línea a los Estados Unidos acortando significativamente el tiempo (30 días) y el surgimiento del transporte refrigerado.

En esta época aparecen otras empresas como David del Curto, Pruzzo y Compañía, DISTAGRI, Gimeno Hermanos, Enrique del Curto y Sergio Ruiz Tagle. Tanto del Curto como la familia Pruzzo fueron inmigrantes y comerciantes de "frutos del país". También hay que mencionar a empresas especializadas por producto que tienen una larga tradición como la Asociación de Productores de Manzanas (ASPROMAN) formada en 1938 y la Asociación de Productores de Ciruela Seca (ASPROSICA).

Hay un aspecto que es necesario resaltar en los orígenes del establecimiento de la fruta de exportación en el país, particularmente en el caso de las plantaciones de las primeras parras de uva de mesa dedicadas a la exportación. En el origen de esta actividad juegan un papel central un conjunto de familias de inmigrantes italianos que se habían instalado en Mendoza, Argentina. Ellos trajeron, en la década del 30, desde Italia, el conocimiento técnico sobre las labores de esta especie y del manejo de la poscosecha. Familias descendientes de estos inmigrantes italianos - con una migración de relevo en Argentina como Luis Peppi y Basilio Porfiri - son productores importantes en el Valle del Aconcagua. Ellos jugaron un rol preponderante en el desarrollo de los parronales de la Hacienda Llay Llay de don Genaro Prieto y luego se independizaron.

En la década del 50 comenzaron con sus propias plantaciones en Curimón y luego se consolidaron como importantes productores de uva de mesa en los años 80 constituyendo la Sociedad Agrícola y la Exportadora Río Blanco.

5 Ver Alberto Bravo Poblete. Libro citado.

6 Ver Estudio de la CEPAL, pág. 125.

7 Ver Alberto Bravo Poblete, op. cit.

8 De acuerdo a Fernando Dahse, que escribe en 1979, Constantino Mustakis Kotsilvini "en la actualidad es uno de los mayores exportadores de frutas y controla, casi en su totalidad, la producción y exportación de molibdeno. Participa en la propiedad de 18 sociedades de las cuales controla 16". **Mapa de la Extrema Riqueza**. Editorial Aconcagua, Santiago, 1979, pág.92.

El segundo hecho de importancia a considerar es que, desde la década del cincuenta, el Estado fomentó la organizaciones de productores frutícolas como son los casos de la Cooperativa de Productores Frutícolas de Curicó (COOPEFRUT) formada en 1955, la Asociación de Productores del Centro (ASOFRUCEN), que a su vez dio origen a la Cooperativa Agrícola de Fruticultores de la Zona Central y a la Cooperativa Frutícola de Aconcagua (AFRUCOOP). Los antecedentes sobre la cooperativa de Curicó y la de Aconcagua serán tratadas cuando se analice COPEFRUT y Río Blanco, respectivamente.

Veamos el desarrollo que tuvo la Asociación de Productores del Centro (ASOFRUCEN). Esta organización fue formada en 1961 agrupando a los fruticultores de las antiguas provincias de Santiago, O'Higgins y Colchagua que producían duraznos, peras, ciruelas, uvas y otras especies. De esta organización surgió la Cooperativa Frutícola del Centro en 1965, COOFRUCEN, la que se encargaba del abastecimiento de insumos y de la comercialización de los productos de los socios de ASOFRUCEN.

El objetivo de esta cooperativa, de acuerdo a sus estatutos, era "propender al desenvolvimiento técnico y al mejoramiento económico de la fruticultura, como también promover el progreso del agricultor en el orden social y cultural". No está demás recalcar que esta amplitud de objetivos reflejan los valores predominantes en aquella época. Sus socios eran 20 propietarios de huertos que alcanzaban a las 1.600 a 1.800 hás. (de acuerdo a diferentes fuentes), que en 1965 equivalían al 3,5% de la superficie plantada del país.

En 1966 contaban con 24 socios y en conjunto eran concesionarios del frigorífico que poseía la Empresa de Comercio Agrícola (ECA) en Lo Espejo, inmediatamente al sur de Santiago. Luego tuvieron acceso a la operación de la Planta Los Lirios, también propiedad de ECA en la comuna de El Olivar, la que adquirieron en 1974. Esta central, luego de sucesivos conflictos, pasó a ser propiedad de FRUPAC y en la actualidad pertenece a Chiquita. La cooperativa llegó a tener 376 afiliados con una superficie plantada de 7.566 hás. Terminó por disolverse formalmente en 1991.

Si bien como se verá más adelante, gran parte del esfuerzo de infraestructura, en especial de la red de frío, fue realizado por el Estado, hay que mencionar el frigorífico Brasil, ubicado en el centro de la ciudad de Santiago, de la Compañía Frutera Sudamericana. Este fue primitivamente ocupado para almacenar plátanos y otras mercaderías.

Finalmente, desde el sector privado, no es posible entender el surgimiento de esta actividad en las últimas décadas sin que se resalte la presencia de empresarios visionarios como lo fue David del Curto o lo son un conjunto entre los que se destacan, entre otros:

- Don Alfonso Prohens A., quien desde los años 50 tiene parronales en la III región, experiencia que fue imitada por los empresarios que llegaron a instalarse masivamente a Copiapó en la década de los 80;
- Don Guillermo Prohens, quien exporta uvas desde el Valle de Elqui desde mediados de la década de los 60;
- Don Carolus Brown, quien produce uva y otras especies desde 1950 en Los Andes introduciendo variedades desde California;
- Don Recaredo Ossa Undurraga, quien asume la administración de predios

pertenecientes a su familia en la década del 20 y es pionero en el establecimiento de huertos frutales y de agroindustria destinadas al mercado interno y a la exportación, consolidando una explotación de sobre 3.000 hás. en la VI región (La Rosa-SOFRUCO).

- Finalmente hay que mencionar a don José Soler, quien desde la década del 60 se integra a la actividad frutícola y da vida a COOPEFRUT, actualmente COPEFRUT.

b) Rol del Estado

Como antecedente habría que registrar que en 1928 se dicta la Ley N° 4.458 de fomento a la agricultura. Desde la década de los años 60, los gobiernos propician una política contradictoria. Por un lado, a través de políticas de fomento a la agricultura buscaban la modernización del sector mediante planes de fomento, inversiones extraprediales, estímulo a determinados rubros, entre otros, la fruticultura. Por el otro, y en forma simultánea, a través de una política de reforma agraria buscaban la modernización del sector más atrasado afectando a los latifundios tradicionales.

Dentro de la primera línea se puede mencionar el establecimiento de la Corporación de Fomento a la Producción, (CORFO) a finales de la década de los años 30, la creación del Banco del Estado en 1953, la constitución de la Empresa de Comercio Agrícola (ECA) en 1960 y la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo Frutícola de 1968. Todas estas actividades resultan determinantes en la creación de las bases para el desarrollo de esta actividad⁹.

La CORFO.

El papel de esta institución pública en la implementación del modelo de crecimiento hacia adentro puede ser homologado al rol que ha desarrollado la Fundación Chile en facilitar la implementación del modelo aperturista en la detección de los sectores claves, transferir tecnologías, modelos de gestión, etc. El papel desempeñado por empresas filiales de CORFO, como lo fue la Empresa de Comercio Agrícola (ECA) en la instalación de una red de frío para la fruta, resultó clave. Las instalaciones frigoríficas con fines frutícolas datan de 1922 cuando se construyó el frigorífico San Cristóbal en Santiago. Luego, en 1935 se construyó el frigorífico Luis Arteaga García destinado específicamente a frutas, con capacidad almacenar 50.000 cajones manzaneros. La red de frío posteriormente pasó a la Empresa Nacional de Frigoríficos (ENAFRI), también dependiente de la CORFO. También hay que mencionar, por su impacto, el apoyo que prestó la CORFO a la formación de viveros para la reproducción y entrega de plantas.

Programa Chile California.

Este programa de cooperación técnica entre las Universidades de Chile y de California, permitió un fructífero intercambio académico entre ambas universidades. Decenas de egresados de agronomía de la Universidad de Chile y algunos de la Universidad Católica, fueron becados para realizar estudios de posgrado en la Universidad de Davis, California, así como algunos profesores de esa universidad estuvieron en la Universidad de Chile como profesores visitantes usando sus años sabáticos. Dos razones permitieron que se pudiera establecer una transferencia de experiencias muy expedita. Por un lado, los Estados Unidos consideraron que el

⁹ Cada una de estas entidades ha sido objeto de estudios específicos, por lo que sólo se harán referencias al tema que directamente se está tratando.

desarrollo de una fruticultura de exportación en Chile era una actividad complementaria a sus intereses y no competitiva. En segundo lugar, las condiciones agroecológicas similares entre el Valle Central de California y el de Chile, permitieron traspasar las variedades de fruta, la tecnología, la forma de realizar las labores culturales, etc., sin mayores problemas.

El Plan de Desarrollo Frutícola de la CORFO

Este plan merece una mención especial. Este fue elaborado por la Gerencia Agrícola de la CORFO y publicado en 1968. En él participaron los técnicos más destacados que tenía el país cualquiera fuera su ideología, representantes de las principales empresas exportadoras de frutas y académicos de las Universidades. El resultado fue un plan que pretendía llegar a 113.000 hás. en 1980, meta que después sería largamente sobrepasada.

La creación del Banco del Estado de Chile

Este hecho, en 1953, significó establecer un banco fundamentalmente dedicado a financiar proyectos destinados a la modernización del sector agrícola, y, en su interior, la fruticultura.

Junto a las situaciones internas que se ha descrito, todas las cuales resultaban favorables para una expansión de la actividad frutícola, existía un freno evidente: la realización de una reforma agraria y la rigidez imperante en el mercado de la tierra. Es evidente que el clima social y político existente en el país desde comienzos de la década del 60 hasta el golpe de Estado de 1973, no era precisamente un aliciente para realizar inversiones productivas, por lo menos en el campo. En este sector, las movilizaciones campesinas y la aplicación de la reforma agraria, congelaron las inversiones del sector privado. En cambio, crecieron las inversiones prediales en el sector reformado, con plantaciones de frutales, y las inversiones estatales en obras de infraestructura física. De cualquier manera, aquellas empresas que tenían las principales plantaciones de frutales, no fueron expropiados, como por ejemplo La Rosa - SOFRUCO, de Peumo, en la VI región.

El otro elemento ausente en este período es una demanda vigorosa de fruta fresca de contraestación en el hemisferio norte, tema que será tratado más adelante.

En la década del 60 se puede observar experiencias de integración entre los exportadores comerciantes y los productores exportadores. Así, por ejemplo, tanto Pruzzo como Del Curto, se especializan en la exportación de manzanas, comercializando gran parte de la producción de COOPEFRUT. SAFCO, a su vez, pasa a formar parte de AFRUCOOP, especializándose en uvas y duraznos.

Todas las empresas exportadoras establecen redes de recibidores integradas por las principales cadenas mundiales de producción y distribución de frutas y por recibidores locales. Estas empresas, serán las que llegarán más tarde a Chile.

2. Elementos precipitantes 1974-1981

Esta situación se mantuvo latente esperando la posibilidad del despegue de la actividad frutícola, que sólo pudo ser materializada cuando se dieron un conjunto de cuatro condiciones principales.

a) Condiciones políticas

Se refieren a una amplia gama de hechos que incluye el término de la reforma agraria, la seguridad en el derecho a la propiedad privada, sobre todo de la tierra y a la implantación del modelo liberal aperturista. Ello implicó para el caso de la fruticultura la devolución de tierras a antiguos propietarios y se generó un gran dinamismo en el mercado de la tierra, el traspaso de importantes inversiones extraprediales desde el Estado hacia el sector privado, la desburocratización en los trámites concernientes al comercio exterior, la desregulación en el funcionamiento de los puertos y del transporte marítimo y el término de las franquicias legales y tributarias que tenían las cooperativas de fruticultores.

La otra medida fundamental en este ámbito son las iniciativas para atraer inversiones extranjeras, como lo son el Estatuto del Inversionista Extranjero (Decreto Ley N° 600) y el Capítulo XIX del Compendio de Cambios Internacionales del Banco Central.

Dentro de las condiciones políticas juegan un papel importante la posibilidad de contar con costos de producción relativamente bajos, dado los bajos salarios que se paga a la fuerza de trabajo y a los altos retornos, producto del alto precio del dólar durante el período 74-81.

b) Nueva demanda

El segundo factor es la nueva demanda que surge por este tipo de productos. El cambio de hábitos de consumo que se observa en la población de ingreso medio y alto en los países del hemisferio norte, que consiste en valorar el consumo por alimentos frescos, entre otros la fruta, resulta fundamental. Valores que condicionan la dieta determina la elección de alimentos que se caracterizan por su frescura, por ser naturales y sanos, resultan determinantes en la expresión de esta nueva demanda. Esta es diferente a la que tradicionalmente existió sobre el consumo de productos exóticos, como pueden ser los tropicales. La nueva demanda es por *winter fruit*, la misma fruta que consumen en sus épocas de cosecha, vale decir las uvas, manzanas, peras, durante el resto del año. Chile por encontrarse en el hemisferio sur, tiene las condiciones de abastecer esta nueva demanda.

c) Experiencia acumulada y nuevas tecnologías

El tercer factor es la rápida respuesta tecnológica y el aprovechamiento de la experiencia que había acumulado el país. El mejoramiento de la cadena del frío, la disponibilidad de buques frigoríficos que demoran 15 días a los Estados Unidos, los generadores de anhídrido sulfuroso que retrasan la descomposición de la fruta, el acceso a técnicas del riego por goteo a precios razonables, etc., permiten transportar inmensos volúmenes de fruta fresca de calidad. Para generar esta producción, se contaba en un comienzo con una capacidad instalada, de plantaciones y de infraestructura. Pero, por sobre todo, se había generado una capacidad empresarial y calificación de la fuerza de trabajo en la zona frutícola tradicional, vale decir desde Aconcagua a Curicó.

También hay que considerar la crisis que sufre la agricultura tradicional en el período 1974-1981, donde existen contados rubros destinados al mercado interno que tienen una adecuada rentabilidad. Entonces, la posibilidad de exportar llegó

a ser una de las pocas actividades agrícolas rentables.

d) Chile, pionero en la actividad

Chile tiene la ventaja de haber sido el primer país en América Latina, junto con Argentina, en iniciar una actividad de tanta envergadura en aquel momento, mediados de la década de los 70. Ello significaba llegar a mercados donde estos productos eran una novedad, primores, y por lo tanto tenían precios muy altos. Además, en la medida que la fruticultura recién se masificaba, había abundante fuerza de trabajo disponible.

Estas cuatro condiciones juegan un papel muy central en el auge que tiene la actividad en este período. Lo importante de considerar es que todas ocurren simultáneamente.

e) Otras condiciones

Conviene destacar en el papel que jugó la Fundación Chile, fundada en 1976. En general, su función básica ha sido transferir tecnología que contribuya a un mejor aprovechamiento de los recursos naturales para fomentar la inserción de la economía chilena en los mercados internacionales. En el caso de la fruticultura ha desempeñado un papel fundamental en la investigación y divulgación de sus perspectivas y problemas.

Otro factor importante es la llegada a Chile de empresas transnacionales que han realizado cuantiosas inversiones en el sector, mediante subsidios a través del uso de pagarés de la deuda externa, según las normas contenidas en el Capítulo XIX del Compendio de Cambios Internacionales del Banco Central. Además el hecho que estas empresas se hagan cargo del proceso de comercialización en los puntos de destino, facilita las cosas. Se puede observar una constante en el sentido que en cada coyuntura que el sector enfrenta problemas relativamente serios, tiene lugar una nueva entrada de empresas transnacionales. Así a raíz de la crisis de comienzos de los 80 irrumpen las primeras transnacionales sobre los escombros de las empresas chilenas tradicionales (Frutera Sudamericana, Pruzzo, etc.); luego a raíz de la crisis del cianuro en la uvas en 1989, hace su entrada la empresa Chiquita Brands; y finalmente a partir de la crisis de las manzanas en Europa en 1993, ha aumentado el proceso de concentración y de transnacionalización del negocio exportador.

También habría que agregar el efecto modernizador que tuvo la aplicación de la reforma agraria. Esta afirmación que no es compartida por los sectores empresariales nos parece válida. Ellos argumentan que sólo a partir del gobierno militar comenzó un fuerte crecimiento de exportación de frutas, lo que es cierto, pero no explica el fenómeno. El asunto, es que antes no existía una demanda vigorosa por consumir fruta de invierno en los países desarrollados del norte. También es claro que durante el período de la reforma agraria no se estimuló la inversión privada en el campo. Pero, es cierto que el proceso de reforma agraria estremeció profundamente la estructura agraria flexibilizándola y permitiendo que nuevos sectores empresariales innovadores accedieran al negocio agrícola. En resumen, resulta impensable el desarrollo frutícola que ha experimentado el país con la permanencia de la hacienda que prevalecía en amplios sectores hasta la década del 60. La reforma, por sus efectos directos e indirectos, sacudió la estructura agraria y dinamizó el mercado de la tierra.

C. La composición de la producción frutícola

1. Antecedentes

En esta parte se tratan dos temas: los tipos de producto que han sido considerados en el estudio y una visión de conjunto sobre la manzana en general y los productos considerados, en especial los procesados.

El cultivo de la manzana en huertos industriales¹⁰ es el segundo más importante, después de la uva de mesa, alcanzando 23.600 hás.

CUADRO N° 11
Superficie plantada de manzano, Chile 1975-1991 (Hectáreas)

1975	11.700
1980	15.500
1985	19.800
1989	23.000
1990	23.260
1991	23.650

Fuente: CIREN

La superficie plantada creció en forma sostenida hasta comienzos de la década del 80. Desde entonces ha mostrado un estancamiento. Del total de la superficie plantada un 68% corresponde a variedades rojas y el resto a verdes. Parte fundamental de estas plantaciones corresponde a las variedades tradicionales. El 90% de la superficie plantada se concentra en las regiones VI y VII.

La producción y los rendimientos están determinados por la edad de las plantaciones y del manejo que se haga de ellas. Los cuatro primeros años no entrega producciones, entre el quinto y el noveno hay producciones crecientes y, finalmente entre el décimo y el vigésimo quinto presenta producciones estables. De mantenerse los huertos que actualmente existen, dado la incorporación de los árboles a la plena producción, se tienen las siguientes proyecciones.

¹⁰

Muchos de los antecedentes presentados provienen de la tesis del Ingeniero Agrónomo de la Universidad Católica Sebastián Ojeda. Evaluación Económica de la Producción de Manzana destinada a la Industria de Jugos Concentrados. Santiago, Junio de 1993.

CUADRO N° 12
Proyección de volúmenes exportables, Chile 1994-2004
(Miles de cajas)

Producto	1994	1997	1999	2004
Uva de mesa	48.956	59.597	54.099	47.080
Manzana	19.628	23.302	26.938	31.622
Peras	6.904	10.482	12.442	15.722

Fuente: CIREN y ODEPA

Como se puede ver, mientras la uva se estabiliza en el mediano plazo, la oferta de manzana crecerá en 60% y la pera más que se duplicará. El siguiente cuadro presenta un balance de la utilización de la producción de las manzanas.

CUADRO N° 13
Destino de las manzanas, Chile 1990-1991
(Toneladas)

Exportación fresca	406.000
Agroindustria	180.000
Consumo interno	225.000
Total producción nacional	811.000

Fuente: Pontificia Universidad Católica de Chile. Departamento de Economía Agraria. Oportunidades y Desafíos Competitivos de la Agroindustria Frutícola de Exportación de Chile. Serie de Investigación N° 66, diciembre de 1993.

Como se puede apreciar, la mitad de la producción se exporta como fruta fresca. Esta situación se podría modificar en el caso que prosperen la firma de acuerdos de integración económica que se discuten en la actualidad. Ello es especialmente válido para el caso del NAFTA, donde los aranceles de los Estados Unidos bajarían en forma importante para las exportaciones agroindustriales chilenas.

Ahora bien, si se analiza la oferta desde el hemisferio sur, se llega a la siguiente realidad.

CUADRO N° 14
Producción de manzanas en el hemisferio sur, 1976-1990
(Miles de toneladas promedio)

País			
	1976-80	1986-90	1990
Chile	183	615	690
Argentina	827	948	1.150
Brasil	30	299	356
Australia	179	360	350
N. Zelandia	179	360	382
Sud Africa	367	461	503
Total	1.882	3.036	3.431

Fuente: ODEPA

Las producciones que han crecido en forma brusca provienen de los países latinoamericanos. En cambio, Nueva Zelandia, Sud Africa y Australia crecen moderadamente. Dentro de las producciones provenientes de América Latina, las que más han crecido son las de Chile y de Brasil. Mientras las exportaciones de Argentina se mantienen relativamente estables: en 1974 exportaba 280 mil toneladas, en 1990 exportó 260.651 Tons., Chile pasó de exportar 29.000 Tons. en 1974 a 317.965 Tons. en 1990.

En Argentina, en las provincias de Río Negro y Neuquén, se concentra la producción de manzanas (25.000 hás.) y peras (10.000 hás.). En esta región con clima continental frío ofrece ventajas, entre las cuales se cuenta que no se puede desarrollar la mosca de la fruta.

Existen problemas recientes en la Argentina que han llevado a que disminuya en un 25% el número de productores en los últimos 5 años: de 4.000 a 3.000. Los principales problemas que enfrentan son el endeudamiento, la imposición del 18% de impuesto (IVA), la caída en los precios por la apertura y el alza de los costos locales por la paridad cambiaria. Los agricultores solicitaron medidas protectivas, y la única que lograron es que se aplique a la manzana importada los mismos requisitos que imponen los europeos.

En Brasil se ha revertido la situación desde ser un país importador de manzanas, básicamente desde Argentina, a ser autosuficiente, e inclusive hasta exportar manzanas. Su producción se ha centrado en variedades que tienen altos precios en el mercado mundial (Gala y Fuji).

CUADRO N° 15
Exportación de manzanas desde el hemisferio sur, 1976-1990
(Miles de toneladas promedio)

País			
	1976-80	1986-90	1990
Chile	109	327	318
Argentina	289	195	220
Australia	49	26	23
N. Zelandia	82	181	207
Sud Africa	172	213	218
Total	701	941	986

Fuente: ODEPA

Como se puede observar, el mayor crecimiento lo experimenta Chile. También hay que considerar que el crecimiento del consumo de la manzana en el mundo es bajo, que se tiende hacia el autoabastecimiento de los mercados y la competencia con el hemisferio norte es alta.

La sobreproducción es el resultado de la intensificación de los huertos, la reducción de la vida útil de las plantaciones y por las nuevas técnicas de conservación. A su vez, la manzana chilena enfrenta una tardanza frente a los cambios en las variedades que son las más demandadas como la Jonagold, Braeburn y Gala.

Dentro de la manzana existen tres tipos de productos, que serán objetos del estudio. Ellos son la manzana fresca, los deshidratados y los jugos. En la próxima sección se tratarán estos dos últimos.

Referente a la manzana fresca, el país exporta algo más del 50% de la producción nacional quedando el resto como materia prima de agroindustria y para el consumo interno.

El mercado más importante para la manzana de exportación es el mercado de Europa. Durante la temporada 1991-1992 representó el 70% de las cajas exportadas. Además, el mercado europeo es el más importante para todos los países exportadores de manzana del hemisferio sur, cubriendo Chile la mitad de esa oferta.

Durante la temporada 1992-1993 tanto el kiwi como la manzana enfrentaron serios problemas de comercialización en el mercado europeo. La situación del kiwi fue la de una crisis anunciada¹¹. En cambio, la crisis de la manzana

¹¹ Ver Dr. W. Ellinger. **Perspectivas para Chile en el Mercado Europeo**. Ahí se cita una frase del Presidente de la Oficina Nacional Interprofesional del Kiwi que en 1986 planteó: "La época dorada del kiwi llega a su fin" en Fundación Chile Seminario Dificultades y Soluciones para las exportaciones de Manzanas y Kíwis, Santiago, Septiembre 1993, pág. 1.4.

obedeció a la combinación de dos factores: por un lado, la existencia en Europa de stocks de esta fruta muy superior a las normales, lo que permitía predecir que se tomarían medidas para proteger a los productores locales; por el otro, los productores chilenos, conociendo que surgirían dificultades, sobrecargaron el mercado a comienzos de la temporada. Mientras en la primera semana de 1991 y 1992 se embarcaron a Europa 42.000 y 54.000 cajas respectivamente el mismo lapso de 1993 esta cantidad se incrementó a 437.000 miles de cajas¹². Ello aumentó el problema.

2. Productos procesados

Dentro de los productos procesados se considera los deshidratados y los jugos.

Las cifras globales de exportación del conjunto del sector agroindustrial son las siguientes. Expresados en valores de las exportaciones del mes de noviembre de 1993, de US \$ 332.977.000.-la siguiente era la composición porcentual:

CUADRO N° 16
Composición de las exportaciones agroindustriales, Chile 1993
(Porcentajes)

Conservas	37
Deshidratados	35
Congelados	14
Jugos	14

Fuente: FEPACH.

Si bien esta agroindustria en general utiliza tecnología de punta, exporta en grandes volúmenes y no se ha llegado a la etapa del *retail*, es decir a la exportación en envases chicos, en la forma que se llega a los consumidores. Las inversiones para lograr llegar a esta fase son cuantiosas.

Como ya se ha señalado, una tercera parte de la producción de manzanas se destina a fines agroindustriales y un 90% de ellas va destinada a la fabricación de jugos.

El crecimiento de las exportaciones de frutas y hortalizas procesadas entre 1981 y 1992 es notable. De US \$ 41.560.000.- exportados en 1981, se llega a los US \$ 464.289.- en 1992. Este crecimiento no se refleja en las estadísticas de crecimiento del sector agropecuario, por la forma en que se ordenan las cifras¹³.

¹² ODEPA. **Comercio Exterior Silvoagropecuario**. N° 1 Julio de 1993, pág. 26.

¹³ Pontificia Universidad de Chile, Departamento de Economía Agraria. "Oportunidades y desafíos competitivos de la agroindustria frutícola de exportación de Chile", **Serie de Investigación**, N° 66, Santiago, diciembre de 1993.

a) *Deshidratados de manzana*

Chile tiene una larga tradición en la exportación de frutas deshidratadas, fundamentalmente en ciruelas, uva (pasas), damascos, duraznos (huesillos) e higos. Hasta finales de los años 60 no se exportaban manzanas deshidratadas. Los principales exportadores eran los tradicionales (David del Curto, AFRUCOOP, La Rosa Sofruco, Compañía Frutera Sudamericana, etc.) además de la Asociación de Productores de Ciruelas Secas S.A. (ASPROSICA). En la actualidad, los deshidratados de manzanas provenientes de Italia son los que fijan los precios en el mercado internacional.

El abastecimiento de materia prima proviene de huertos propios y de descarte de exportación de fruta fresca (grandes productores y plantas exportadoras). Tres son los productos deshidratados:

- **Cubos de manzana** (3, 5 y 7 ml.), con diferentes niveles de humedad, el más alto alcanza a un 20% (lo hace más perecible y necesita de aditivos químicos) el más bajo un 5% (duración de 1 o 2 años). Se trasladan en bolsas de plástico de 20 kgs. Este es un producto que tiene dos tipos de mercados: Institucional: hospitales, regimientos, escuelas, etc. Fábricas de pasteles y de mermeladas. La manzana es sus versiones de jugo y de deshidratados constituye un vehículo de primera calidad para agregarle "sabores especiales" que luego son "rearmados" y vuelven al mercado como jugos y mermeladas de sabores exóticos.
- **Flakes.** Se usa en repostería y otras formas de materia prima para cornflakes. Su precio es más alto.
- **Granulado.** Lleva sólo un 3% de humedad y se entrega en el mercado japonés.

CUADRO Nº 17
Exportaciones chilenas de deshidratados de manzana
(Toneladas)

Año	Toneladas
1985	1.117
1986	1.070
1987	932
1988	808
1989	2.488
1990	3.224
1991	2.595
1992*	1.723

* Hasta septiembre

Fuente: Sebastián Ojeda. Tesis de Grado. **Evaluación económica de la producción de manzana destinada a la industria de jugos concentrados.** Universidad Católica de Chile, Santiago, 1993.

La manzana destinada a la deshidratación debe tener un buen calibre y de buena calidad. Por ello las plantas se abastecen en las plantas embaladoras con fruta de descarte de exportación que equivale a una buena manzana para el consumo interno. Los problemas que ha enfrentado la industria es el alza de la materia prima.

Se trata de una agroindustria que ocupa mucha mano de obra, a pesar de las nuevas tecnologías. Al ser altamente insumidora de fuerza de trabajo, le da un mayor margen de competitividad con la agroindustria de los países del Norte, dada la diferencia en los niveles salariales.

Una delegación de dirigentes de organizaciones empresariales franceses visitó la agricultura chilena a comienzos de 1994 y formuló, entre otras, dos observaciones que interesa destacar¹⁴. En primer lugar, plantearon que Francia no dejará de subsidiar su agricultura ya que se considera que no es un apoyo hacia el productor sino hacia las poblaciones que viven en las áreas rurales. Ello se justifica en razón de la igualdad de derechos y de oportunidades que deben tener los habitantes de las áreas urbanas y rurales. En segundo lugar señalaron haber comprobado que el nivel de salarios del obrero agrícola chileno es entre 8 y 10 veces más bajo que el salario promedio del trabajador agrícola francés. Esto significaría que la agricultura chilena tendría un subsidio equivalente a la diferencia que existe entre la agricultura de ambos países.

b) Jugos de manzana

La importancia de los jugos en el comercio mundial es creciente. Durante el año 1990 se llegó a transar US\$ 5.000 millones en el comercio mundial de jugos de frutas y de vegetales. Esta cifra se ha triplicado en la última década y sigue la creciente demanda en los países desarrollados por el consumo de productos naturales, sobre todo aquellos con base a frutas tropicales.

El crecimiento del consumo masivo de bebidas fabricadas en base a jugos concentrados se explica además por el uso de envases de cartón que eliminan el carácter perecible del producto y que permiten flexibilidad en el transporte y almacenaje de los jugos naturales. El jugo de naranja es el producto más vendido en todos los mercados.

Dentro de las exportaciones de jugos de frutas, el más importante es el de manzana, con un 72% del total. En importancia le sigue el jugo de uva que alcanza a sólo el 15%. El principal mercado del jugo de manzana es Estados Unidos (78%), mientras a Europa se exporta sólo el 3,5% ¹⁵. La materia prima es la manzana verde ya que ésta tiene el grado de acidez que requiere el producto.

La agroindustria de jugos concentrados consume aproximadamente el 30% del total de la manzana producida en el país y representa el 90% del total de la manzana que insume la agroindustria ligada a la manzana, aún cuando en el país no existen huertos industriales destinados específicamente a la producción de jugos. La demanda por los jugos es en su tipo puro y concentrado, los que

¹⁴ Ver **Revista del Campo**, Diario El Mercurio, 4 de abril de 1994.

¹⁵ Pontificia Universidad de Chile, Departamento de Economía Agraria. "Oportunidades y desafíos competitivos de la agroindustria frutícola de exportación de Chile, **Serie de Investigación**, N° 66, Santiago, diciembre de 1993.

luego son envasados en los países importadores. Las fábricas de jugos ocupan muy poca fuerza de trabajo. Por su parte, el crecimiento del consumo de los jugos de fruta en los últimos 25 años es explosivo.

CUADRO N° 18
Consumo per cápita de jugos y néctares, 1975-1989
(Litros/año)

País	1975	1985	1989
Alemania (Rep. Fed.)	13,5	25,5	36,2
Suiza	16,4	23,3	34,0
Estados Unidos	22,0	25,1	31,0
Austria	7,7	16,5	24,0
Países Bajos	12,6	18,3	22,0
Suecia	18,9	19,2	19,0
Dinamarca	13,0	15,7	19,0
Reino Unido	4,9	10,2	14,0
Bélgica	4,9	10,2	14,0
Noruega	3,8	10,5	14,0
Finlandia	10,0	9,6	13,0
España	4,3	6,3	10,0
Italia	2,2	4,7	8,0
Irlanda	2,5	5,3	7,2
Francia	2,2	4,2	7,0
Grecia	0,5	1,3	3,0
Portugal	0,6	0,7	1,2

Fuente: Verband der deutschen Fruchteaft-Industrie e. V.(Bonn), citado por "Fruit Juices: a study of the world market" (International Trade Centre UNCTAD/GATT, 1991).

Ha existido un aumento sostenido de la demanda, sobre todo en los países con mayor nivel de desarrollo, como queda en evidencia en el cuadro N°19.

Si se considera a los principales países exportadores de jugos de frutas, Chile no tiene la relevancia que manifiesta en el caso de la fruta fresca.

CUADRO N° 19
Principales países exportadores de jugos de fruta
y de vegetales, 1985-1989
(Millones de US\$)

País	1985	1989	Aumento % 1985-89
Brasil	1.027,8	1.289,4	33
Estados Unidos	240,2	356,8	9,1
Países Bajos	149,9	342,3	8,8
Alemania Rep. Fed.	159,4	301	7,7
Israel	194,5	245,7	6,3
Bélgica-Luxemburgo	57,5	114	5
Argentina	52,8	106,8	2,7
Austria	51,3	79,3	2
México	13,8	70,8	1,8
Total mundo	2.648,6	3.904,9	

Fuente: Elaboración propia en base de datos de UNSO/ITC Comtrade Data Base System, citados por: "Fruit Juices: a study of the world market" (International Trade Centre UNCTAD/GATT, 1991).

Brasil es lejos el principal exportador de jugos, básicamente de naranjas, desde el Estado de Sao Paulo. Argentina y México, dentro de los países en desarrollo, ocupan lugares destacados.

CUADRO N° 20
Principales países importadores de jugos de frutas
y de vegetales 1985-1986
(Millones de US\$)

País	1985	1989	Aumento 1985-89 (Porcentajes)
Estados Unidos	822,7	899,8	23,0
Alemania (Rep. Fed.)	359,8	636,9	16,3
Reino Unido	243,7	385,8	9,9
Países Bajos	165,7	304,5	7,8
Francia	131,4	293,1	7,5
Canadá	240,6	250,3	6,4
Japón	79,4	163,9	4,2
Bélgica-Luxemburgo	69,3	120,3	3,1
Italia	32,8	95,5	2,4
Arabia Saudita	121,2	70,6	1,8
Total mundo	2.648,6	3.904,9	

Fuente: UNSO/ITC Comtrade Data Base System, citado por "Fruit Juices: a market report" (International Trade Centre UNCTAD/GATT, 1991).

Estos 10 principales países importadores concentran más del 80% de la producción que se transa en el mercado internacional, siendo Estados Unidos también el mayor productor.

CUADRO N° 21
Principales países productores de
jugo concentrado de manzana, 1991-1992
(Toneladas métricas a 70-71 brix)

País	Producción
Estados Unidos	140.000
Argentina	64.000
Italia	43.000
Hungría	33.000
Chile	28.000
Austria	24.400
Total Hemisferio Norte	272.698
Total Hemisferio Sur	142.679
Total mundo	415.327

Fuente: Sebastián Ojeda S., op.cit.

Como se puede apreciar, Estados Unidos nuevamente encabeza el ranking, seguido por Argentina que casi triplica la producción de Chile.

CUADRO N° 22
Principales países exportadores de jugo de manzana concentrado, 1990
(Toneladas métricas)

País	Volumen
Alemania	82.705
Polonia	77.000
Argentina	58.656
Austria	36.573
Italia	30.000
Hungría	30.000
Turquía	18.157
Chile(1)	17.230
Total mundo	443.615

Fuente: Foodnews (junio, 1992)

(1): La cifra registrada para Chile no sería correcta, ya que el país habría exportado casi 25.000 toneladas métricas ese año, según el "Boletín de Comercio Exterior Silvoagropecuario" (ODEPA).

Sin embargo, si se ordena a los países de acuerdo a su capacidad exportadora, Alemania ocupa el primer lugar y Argentina se ubica en un expectable tercer lugar. Chile, a su vez, ocupa un respetable lugar dentro de los exportadores medios.

CUADRO N° 23
Capacidad instalada en Chile, por plantas y regiones
para la elaboración de jugo de manzana concentrado, 1992
(Toneladas/temporada)

	Regiones	Capacidad instalada (Ton./Temporada)
SBA	VI	40.000
AGRONA	VI	24.000
JUCOSA	VI	50.000
MALLOA	VI	4.000
IANSA	VI	42.000
	VII	20.000
	X	20.000
COPEFRUT	VII	10.000
PRODASA	VII	60.000
	X	15.000
BERRIES & SPROUT	X	5.000
Total		290.000

Fuente: Sebastián Ojeda, op.cit.

La primera empresa que incursionó en la fabricación de jugo de manzana fue COPEFRUT, en la década del 70. La mayoría de las plantas se han instalado desde mediados de los 80 en adelante. Las últimas corresponden a PRODASA, ampliación de IANSA y Berries & Sprouts.

Las plantas al comienzo se concentraban en las regiones VI y VII, posteriormente se han ampliado hasta la IX y X.

La empresa Productores Derivados del Agro, PRODASA, considerada la mayor agroindustria de la VI región, dedicada a jugos y a concentrados quebró en Marzo de 1994 y fue licitada en el curso del mismo año. Representaba una inversión de 40 millones de dólares¹⁶. Fue adjudicada por el Banco del Estado, el principal acreedor de esta inversión.

La manzana utilizada para la elaboración de jugos es la manzana de descarte que se compra directamente a los productores y corresponden a manzanas rojas y verdes. La manzana ácida de la zona sur tiene un alto precio. Para jugo la agroindustria ocupa muy poca mano de obra, altamente calificada, ya que, en la mayoría de los casos, usa tecnología de punta. Los volúmenes exportados han crecido sistemáticamente lo mismo que los precios.

CUADRO N° 24
Evolución de los volúmenes de jugo de manzana exportado, Chile
1981-1992

Año	Toneladas	Precio US\$ x Galón
1981	2.645	4,71
1982	3.317	7,04
1983	4.096	5,27
1984	5.296	5,00
1985	5.554	4,08
1986	8.371	6,17
1987	11.825	5,64
1988	13.447	5,42
1989	15.414	4,64
1990	24.905	4,43
1991	28.939	8,73
1992 a Sept.	29.077	9,05

Fuente: Sebastián Ojeda, op.cit.

Como se puede apreciar, se observa una recuperación del precio a partir de 1989. También cabe plantear que la manzana, en sus versiones de jugo y deshidratada, es un excelente vehículo para agregar "sabores especiales" que, luego de ser rearmados, salen al mercado bajo la forma de mermeladas, néctares y otros productos con los más diversos sabores.

Finalmente, es necesario insistir en el hecho que se abrirían enormes perspectivas para los productos agroindustriales en el caso que prospere un acuerdo comercial con los países del NAFTA o mediante la incorporación de Chile a ese tratado. Las rebajas arancelarias para productos con mayor valor agregado harían crecer la competitividad de la agroindustria chilena.

D. El contexto sociopolítico

También parece necesario plantear elementos sobre el contexto sociopolítico por el cual atraviesa la fruticultura. Ello nos remite al problema más global que vive la agricultura en la actualidad. Si bien este es un tema que abordaremos más adelante, vale la pena entregar aquí algunos elementos para su comprensión.

En cuanto a la situación por la que atraviesa el sector agrícola, se deben distinguir al menos tres posiciones: la del sector empresarial; la del Ministerio de Agricultura; y la que exige respetar la lógica esencial del modelo.

1. El sector empresarial

La posición expresada por la SNA¹⁷ señala que se trata de un problema estructural y que es una de las situaciones más complejas y delicadas que ha enfrentado la agricultura chilena en su historia, luego de un período de éxito que se inicia a mediados de los años 70. La causa del problema radica en las distorsiones del mercado internacional de productos agropecuarios como consecuencia de los subsidios y protección que practican los países desarrollados. A este problema se suma el bajo precio del dólar. En síntesis, el resultado es la falta de rentabilidad de la actividad.

Sobre la fruticultura en particular, los principales problemas tienen que ver con la pérdida de competitividad como consecuencia de las amenazas proteccionistas, calidad del producto, el cambio real, los costos de producción, y en muchos casos, niveles insostenibles de endeudamiento. Si bien se estima que el negocio debe entrar en una fase de madurez, lo que significa que debe afianzarse, por las razones antes indicadas, no tiene condiciones para dar dicho paso.

Los problemas de la agricultura en general y de la fruticultura en particular, llegaron a una situación tal, que durante el segundo semestre de 1994 se desarrollaron importantes movilizaciones de empresarios en las principales regiones agrícolas del país. En el próximo punto, sobre desacuerdos y conflictos, se ampliarán los argumentos de las organizaciones empresariales.

2. El Ministerio de Agricultura

Las autoridades de Gobierno han expresado diversas opiniones con respecto a la situación por la que atraviesa la agricultura. Tanto el ex Ministro Juan Agustín Figueroa como el Ministro Emiliano Ortega han formulado planteamientos, los que de una u otra manera no son compartidos por las organizaciones representativas de los productores.

Así, por ejemplo, el ministro Figueroa durante el Gobierno del Presidente Aylwin, planteaba que sólo existían problemas puntuales, que alcanzarían al 7% de la actividad del sector. Frente a la fruticultura planteaba que existían dos tipos de

17 Presidente de la SNA en la Inauguración de EXPOAGRO 1993, El Mercurio, 8 de Septiembre de 1993. Esta visión ha sido reiterada con posterioridad en diversas ocasiones.

problemas: entre los exportadores y productores, el que se había agudizado en la medida que se estrechaba el margen de ganancia y, por lo tanto, existía mayor sensibilidad sobre el tema de la rentabilidad; y problemas que tienen que ver con la saturación de los mercados y la irregular calidad de la oferta chilena.

El ministro Ortega, por el contrario, ha reconocido que el problema que enfrenta el sector en general y la fruticultura en particular es real y complejo. Señala que en la actualidad se enfrenta a dos fenómenos mundiales que tienen una alta importancia para la agricultura nacional. El primero, se refiere a los cambios en los escenarios agrícolas mundiales donde mediante la elevación de la productividad ha crecido la oferta de alimentos, tensionando el funcionamiento de los mercados mundiales. El segundo hecho, es la existencia de viejas y nuevas economías exportadoras de productos agrícolas, competidoras con Chile, que hacen crecientes esfuerzos para transformar su agricultura y de ese modo insertarse en los mercados mundiales.

En definitiva, las condiciones que permitieron el dinamismo del sector desde mediados de la década de los 80, han cambiado.

Mientras se desarrollaba este estudio sobre todo a fines de 1994 y comienzos de 1995, las posiciones señaladas se fueron polarizando y se fue creando conciencia que la agricultura enfrentaba serios problemas. Así se multiplicaron las tomas de carreteras, el gremio empresarial se decretó en estado de alerta, se realizaron sesiones especiales del Congreso Nacional, los partidos políticos se dedican a formular denuncias, el Gobierno anunció planes especiales para el sector, etc.

Las declaraciones de los dirigentes empresariales tampoco bajaban de tono. Así, el presidente de la Sociedad Nacional de Agricultura, SNA, declaraba "Si no hay una política de Estado, el agro va a desaparecer"¹⁸. El presidente de FEDEFruta, por su parte declaraba: "Seguiremos batallando y demostrando de alguna manera, que somos necesarios dentro del modelo económico o modo de vida que tiene Chile. Ahora bien, si no somos necesarios, preferimos que nos digan"¹⁹.

A raíz de las movilizaciones empresariales de fines de 1994, el Gobierno se dio un plazo de 100 días para elaborar un conjunto de medidas destinadas a reactivar el sector. Como producto de ese compromiso el Ministro Ortega anunció a fines de marzo un paquete de medidas que cubre los más diversos ámbitos de la realidad agrícola y rural e incluye al sector empresarial y campesino²⁰.

Este paquete de medidas comprende un conjunto de áreas que incluyen la investigación, la inversión, la producción, la capacitación, la comercialización, el financiamiento y la exportación. Además, se agregan recursos extraordinarios para implementar las medidas que alcanzan tanto a la agricultura comercial como a los sectores campesinos. Sin embargo, hasta mediados del mes de Junio de 1995, se sostiene por parte de las organizaciones empresariales y de funcionarios del propio ministerio, que no se ha avanzado en la implementación de las medidas anunciadas. Sin embargo, el balance final que se hace desde el

18 **Diario El Mercurio**, Revista del Campo, 5 de diciembre 1994.

19 *Íbid.*

20 Ministerio de Agricultura. **Medidas del Gobierno para apoyar la transformación de la agricultura y la modernización de la vida rural**. FUCOA, Santiago, marzo de 1995.

Ministerio de Agricultura sobre la situación por la cual atraviesa la agricultura, es favorable. Una reciente publicación señala:

"Las últimas cifras publicadas por el Banco Central indican que durante 1994 el producto interno bruto de la agricultura creció 6,9% respecto al nivel alcanzado en 1993, cifra que supera con amplio margen el ritmo al que creció la economía nacional y los sectores con mayor participación en ella como son la industria manufacturera y el comercio" y concluye que "si bien el crecimiento de una actividad productiva no necesariamente es sinónimo de bienestar general, el que muestra la agricultura es difícil que pueda esconder una crisis generalizada del sector". ²¹

Frente a una divergencia tan notoria entre el diagnóstico que maneja el sector empresarial y el Gobierno, lo natural es que se desarrollen conflictos entre las partes.

3. Los desacuerdos y conflictos

Para tratar el tema de las relaciones entre los gremios empresariales y las autoridades de Gobierno es necesario analizar el conflicto que culmina con las movilizaciones de los empresarios de fines de 1994²².

Treinta años después del inicio de las grandes movilizaciones encabezadas por los trabajadores agrícolas, a mediados de la década de los años 60, a partir de las últimas semanas de 1994 se asistió nuevas a movilizaciones en esta oportunidad encabezadas por los empresarios agrícolas.

Estos nuevos insurgentes tienen una larga historia de participación en conflictos. Para no ir más lejos, en 1969 en el contexto de la aplicación de la reforma agraria, se tomaron la carretera Panamericana Sur en varios puntos para protestar por la fijación que decretó el Gobierno para el precio del trigo; luego, en 1982, el máximo dirigente de los empresarios trigueros fue expulsado del país en pleno gobierno militar, acusado de desestabilizarlo con las movilizaciones que impulsaba en la zona de Temuco. El caso chileno, por cierto, no es único. Los agricultores europeos tienen una larga tradición de participación en conflictos. Nuestros vecinos argentinos, han pasado gran parte de 1994 en un Paro Agrario. Los motivos son similares en todos los casos: presionar a las autoridades para mantener la competitividad de la agricultura.

Para ubicar mejor los problemas que afligen a la agricultura chilena en la actualidad es necesario considerar la perspectiva en que estos se van gestando. Luego de la crisis agrícola que culminó en 1983, el sector agropecuario mostró una notable recuperación, llegando a tasas de crecimiento anual cercana al 9% en 1986, y luego comenzar una desaceleración que se manifiesta desde 1989 en adelante.

En esta recuperación se pueden señalar tres factores que resultaron claves. El primero fue una intervención del Estado en políticas macroeconómicas (precios,

21 ODEPA, **El pulso de la agricultura**, N° 4, Santiago, abril de 1995.

22 Ver Comentario Nacional "Que crisis en la agricultura", Revista Mensaje N° 436, Vol. XLIV, Enero-Febrero, 1995.

comercialización, etc.); el segundo y muy importante fue la recuperación del precio del dólar, luego de su larga fijación en \$ 39.-; y el tercero, la existencia de una demanda interna insatisfecha y mercados internacionales no saturados para los productos que exporta Chile. Cuando

-al menos- los últimos dos factores pierden vigencia, los problemas se comienzan a gestar. Sobre todo el valor del dólar resulta clave, y su reciente caída lo ha magnificado.

Sin embargo, hay que insistir en el hecho de que el sector silvoagropecuario es extremadamente complejo, no sólo por su heterogeneidad, sino también por las diferentes situaciones que enfrentan las diversas actividades. Por ejemplo, el sector forestal y sus derivados -de paso, desarrollado con fuertes subsidios- ha mostrado una fuerte recuperación luego de enfrentar momentos difíciles. Asimismo, los sectores pecuario y parte de la vitivinicultura pasan por un buen momento. La agroindustria no frutícola se desarrolla con normalidad y aquella vinculada a la fruta (jugos, deshidratados, congelados) ha tenido un importante crecimiento.

El sector exportador de fruta fresca tampoco se encuentra una situación homogénea. Es cierto que en el pasado se dieron un conjunto de condiciones que permitieron su rápido desarrollo como un todo. Entre ellas, hay que resaltar la situación que prevalecía en los mercados de destino de la fruta chilena, de los costos de producción y del tipo de cambio. En efecto, hace dos décadas existía en los mercados de fruta fresca de los Estados Unidos y de Europa una creciente demanda; los costos de producción eran relativamente bajos en Chile, especialmente debido a la abundancia de fuerza de trabajo y a las condiciones políticas de la época; y existía un dólar con un alto valor.

Cuando estas condiciones desaparecen, como producto del éxito del propio modelo, el sector enfrenta crecientes problemas y se entra en un período de ajuste que tiene consecuencias diferenciadas en los diferentes tipos de agentes que componen la cadena agroexportadora. El ajuste pasa por crecientes procesos de transnacionalización y de concentración de las grandes empresas exportadoras que, aprovechando la integración del proceso productivo, las economías a escala y el acceso a capitales frescos, tienen condiciones de crecimiento. Afecta muy negativamente a los pequeños y medianos productores con bajos niveles de eficiencia y fuertemente endeudados. En el medio quedan los medianos productores, los que en su mayoría requieren de un apoyo para enfrentar este ajuste. Este apoyo implica, en la mayoría de los casos, un cambio en las variedades, mayor calificación de la fuerza de trabajo y empresarial y vincular los aumentos de productividad al ingreso de los trabajadores.

Por lo tanto, en el sector exportador de fruta, que en un momento fue señalado como la verdadera estrella del modelo, encuentra en un proceso de ajuste.

También una parte de los productores de los cultivos tradicionales entra en serios problemas con la baja del precio del dólar, en la medida que la importación de dichos productos resulta más barata. Por ejemplo, en los casos del trigo y del maíz, estas medidas no deberían afectar a los productores de punta de la IX y VI regiones, respectivamente, que tienen altísimos rendimientos. Afecta, en cambio a los productores con rendimientos medios y bajos. Tampoco, afecta a los productores avícolas o a los molineros quienes deciden comprar granos en el país o importar de acuerdo a su conveniencia.

En definitiva, la SNA se manifestó disconforme con el paquete de medidas que anunció el Gobierno porque, a pesar de las buenas intenciones, según sus dirigentes, no se abordaban dos temas centrales como lo son la rentabilidad de la actividad agrícola y el problema del endeudamiento. Además, acepta participar en un Consejo Nacional para el Desarrollo del Agro, una instancia propuesta por el Gobierno, "en el entendido que este representará una instancia de trabajo en que en forma mancomunada, el sector público y los privados emprenderemos la trascendente tarea de sacar adelante la agricultura nacional"²³. Termina la declaración manifestando que:

"La agricultura atraviesa por una crisis profunda que algunos rubros y zonas está comprometiendo, cuando no lo hecho ya, su viabilidad, y respecto de cuya urgente terapia la declaración (gubernamental omite pronunciarse. El Gobierno en el declarado objetivo de sacar al sector de tal preocupante situación ha dado a conocer un conjunto de medidas de variada índole, el que si bien exhibe indudables fortalezas, adolece también de ostensibles debilidades. En este contexto, la Sociedad proclama una vez más su irrenunciable compromiso con la agricultura nacional y en tal virtud manifiesta su decidido propósito de procurar el perfeccionamiento y complementación de la propuesta gubernamental, de suerte que ella contribuya efectivamente y con prontitud, a la reactivación del agro nacional". ²⁴.

Otro elemento que debe ser resaltado en el paquete de medidas es la importancia que se le otorga al desarrollo de la agricultura familiar y el hecho de tomar en cuenta algunas banderas de lucha del movimiento campesino que tienen un alto valor simbólico, como es el caso de reparar, en parte, los daños causados a dirigentes campesinos excluidos de los beneficios de la reforma agraria, mediante la aplicación del D.L. 208²⁵.

Además -hay que resaltar el marco en que este conjunto de medidas es anunciado- fue realizado en el Palacio de la Moneda por encargo del Presidente de la República y en presencia de los Ministros de Hacienda y del Interior. En otras palabras, se le otorgó un marco de solemnidad para dejar en claro que se trataba de la definición de una política de Estado. Ello puede contribuir al tono beligerante del editorial.

²³ Revista del Campo. **Diario El Mercurio**, 3 de abril de 1995, pág. A-3.

²⁴ Ibid.

²⁵ La Ley de Reforma Agraria N°16.640 de 1967, en su artículo 72 estipulaba que no tendrían preferencia para participar como asignatarios aquellos que hubieran logrado la expropiación mediante el uso de la violencia. Esta disposición fue explicitada en los DL 208 y 1.600 y se aplicó durante el gobierno militar para castigar aquellos dirigentes campesinos que sin actuar con violencia habían defendido con entereza los intereses de sus bases. El procedimiento utilizado fue simple. Luego de las postulaciones para participar en un proyecto de asignación, se colocaba un puntaje y se confeccionaba una lista desde el mayor puntaje, hasta el menos. Luego dicha lista era enviada a los organismos de seguridad quienes aplicaban en forma revanchista y discrecional el DL 208 y aún cuando ocupaban, de hecho los mejores puntajes eran excluidos del beneficio de ser asignatario. De esta forma de manera absolutamente arbitraria se dejó al margen de la asignación a los elementos más destacados del movimiento campesino de la época.

4. La pureza del modelo

Para plantear las exigencias que se suponen a la lógica esencial del modelo, las columnas editoriales del diario El Mercurio son la mejor fuente.

El siguiente comentario editorial del diario El Mercurio -que tradicionalmente ha actuado como el custodio de la pureza en la aplicación del modelo- es claro en denunciar la infiltración de medidas proteccionistas en la agricultura²⁶. El comentario se refiere a los planteamientos de las organizaciones de los productores y al paquete de medidas anunciadas por el Gobierno. El texto es largo, pero conviene transcribirlo por su doble condición, de claridad y virulencia de sus planteamientos. Dice:

"Poco a poco y de manera casi imperceptible el sector agrícola comienza a quedar al margen de la estrategia de mercado libre y abierto que hizo posible su espectacular desarrollo a partir de 1974.

Está a la vista el proteccionismo en varios de los productos tradicionales y además de sobretasas y bandas de precio se recurre a pretextos fitosanitarios y a normas de certificación artificiales, como las de los cortes de carne. En Chile, de una u otra forma, se protege la producción de trigo, harina, remolacha, carne de vacuno, leche, mantequilla y raps. Ahora comienza a hablarse de subsidios al maíz, el arroz a praderas y a viñas.

La actual directiva de la SNA presiona por nuevos subsidios, ahora a los fertilizantes y a otros insumos, así como otras regulaciones al mercado. El Gobierno, por su parte, cede con facilidad y contribuye a crear un mercado regimentado, donde los funcionarios públicos, inspectores, agregados agrícolas de embajadas y contralores variados vigilarán y burocratizarán las decisiones privadas. Es la alianza clásica de gobernantes y productores que terminan por castigar a toda la población.

Surge la impresión de estar volviendo al decenio de 1960 y comienzos del siguiente, cuando se controlaban precios y costos, se prohibían las importaciones, la plantación de viñedos o la exportación de rollizos y se regulaban los mercados mediante instituciones fiscales como la ECA²⁷ o el Banco del Estado, el que además de dar crédito subsidiado, mantenía una suerte de ferretería que distribuía insumos, maquinaria, fertilizantes, salitre, etc. Se habla nuevamente de reforzar instituciones como INDAP, organismo de dudosa eficiencia, la CORFO Agrícola e, incluso estudiar modalidades de uso más barato de la maquinaria, lo que recuerda al desaparecido SEAM²⁸. Las normas de certificación de calidad y el control de bosques, burocratizarán y encarecerán el funcionamiento del mercado frutero y darán nuevas alas a organismos como el SAG o la CONAF, que reprimen el desarrollo privado.

²⁶ Diario El Mercurio, La Semana Económica, 1 de abril de 1995, pág A-3.

²⁷ Empresa de Comercio Agrícola.

²⁸ Servicio de Equipos Agrícolas Mecanizados.

Es inquietante la alianza de tipo mercantilista entre la SNA y el Ministerio del ramo que comienza a configurarse y que podría terminar en un retorno al lamentable pasado de controles e ineficiencia empresarial. Esta última puede provenir de la insuficiente competencia y dar lugar, en el futuro, a críticas de los agricultores en general, como ocurrió en los tiempos en que se discutía el derecho de propiedad de aguas y tierras. En materia de riego ya circulan propuestas restrictivas.

La política de protección del agro significa alimentos más caros para toda la población y un castigo especial a los más desposeídos. El actual Gobierno dice tener una preocupación por los pobres, pero ella no se manifiesta en relación al precio de los alimentos y del vestuario, que dan cuenta de una parte muy elevada del presupuesto popular. La política oficial es regresiva y las medidas que, según se afirma, reactivarían al agro mantienen esa característica.

Por último conviene mencionar que la política vigente no estimula la modernización ni la transformación del agro, sino, más bien, tiende a dejar las cosas como están. La protección es siempre sobre lo existente y es una explícita señal para el empresario agrícola en la línea de no innovar.

¿Por qué la actividad silvoagropecuaria creció tanto desde 1974? Simplemente porque los mercados se liberaron y la economía se abrió. Los nuevos precios libres hicieron rentable la agricultura, permitiéndole aprovechar sus ventajas comparativas, llegándose a exportar las conocidas cifras. La competencia obligó a los agricultores a hacerse eficientes y esta es la principal herramienta de modernización y reconversión del sector. Ello no ocurrirá por la vía de la protección, el "perfeccionamiento" del mercado interno a cargo de inspectores públicos o la apertura de mercados externos con agregados agrícolas en las embajadas. La modernización no se hace con regulaciones o cientos de millones de dólares para normas y controles inútiles y créditos subsidiados. Estos recursos debieran ahorrarse para disminuir la tributación".

Como se puede apreciar, el decano de la prensa del país acude a todo el arsenal disponible de argumentos para defender la aplicación sin distorsiones del modelo neoliberal. No es la primera vez que lo hace²⁹, pero llama la atención la virulencia con que lo hace en esta oportunidad. La línea editorial de este diario ha mantenido una permanente posición llegando a amenazar que tras la solicitud de obtener un tratamiento especial para la agricultura, inevitablemente se llegaría a una segunda reforma agraria. En esta ocasión la razón de la virulencia radica en el hecho de que, por primera vez, desde que asumió el Gobierno la combinación de la Concertación de Partidos por la Democracia, se formula un planteamiento donde junto con reiterar la necesidad de mantener los equilibrios macroeconómicos se expresan frases como la siguiente: "que la agricultura y la ruralidad continúan siendo un sector y un modo de vida esenciales para el país,

29

Ver "Organizaciones empresariales rurales y políticas estatales en Chile. Coyunturas de conflicto y de consensos". Documento de Trabajo FLACSO, N° 392, 51 págs. Santiago Diciembre de 1988. Trabajo presentado en la comisión de trabajo "Los empresarios como actores sociales y políticos: nuevos y viejos perfiles". XVII Congreso Latinoamericano de Sociología ALAS, Montevideo, 2-6 de diciembre de 1988.

para su economía, su sociedad y su cultura..."³⁰. Este tipo de declaraciones pueden ser sospechosamente consideradas como brotes de populismo.

Entonces, en el contexto de las posiciones que deben ser consideradas cuando se trata de elaborar diagnósticos y definir eventuales políticas, además de los sectores empresarial y gubernamental, hay que tomar en cuenta la posición "intrínsecamente correcta" de la aplicación del modelo. Las expectativas de desarrollo de la actividad, cuenta con aspectos positivos, otros negativos y sobre todo con la necesidad de enfrentar desafíos en el corto plazo³¹.

Los principales aspectos positivos tienen que ver con un patrimonio fitosanitario excepcional, un clima privilegiado, importantes inversiones y alta tecnología disponible, la presencia de fuerza de trabajo y de empresarios razonablemente calificados en la producción y la presencia de empresas exportadoras que tienen un conocimiento relativamente acabado del mercado.

La desventaja principal es la lejanía de los mercados, sobre todo cuando se trata de un producto perecible y delicado. Este problema se multiplica en la medida que crece la competencia por la incorporación de otros países productores.

Los grandes desafíos tienen que ver con mejorar la competitividad. Ello significa, en primer lugar, consolidar y cumplir a cabalidad los aspectos positivos antes señalados, cuestión que debe ser cuidada. En segundo lugar, urgentemente bajar los costos de la actividad, mejorar la gestión de las unidades productivas y estandarizar y mejorar significativamente la calidad de esta producción.

³⁰ Ministerio de Agricultura. "Medidas del Gobierno para apoyar", FUCOA, op.cit.
³¹ Ver editorial del 16 de abril de 1995, Diario El Mercurio, Santiago.

E. Las últimas temporadas

Es necesario efectuar un seguimiento sistemático sobre los problemas que ha enfrentado la fruta chilena en el mercado externo, a partir de fines de la década del 80. Esta situación coincide con el incremento sostenido de la oferta chilena, el crecimiento de otros países competidores de la fruta chilena y la creciente saturación de los mercados.

El análisis ha sido dividido en cinco partes. La primera, sobre la crisis del cianuro en los Estados Unidos. La segunda, la crisis de la manzana en la temporada 1992-1993. La tercera, sobre las posibilidades que ofrecen los mercados emergentes que han surgido. La cuarta, acerca de las situaciones que ocurren fuera de Chile y que influyen en las posibilidades de desarrollo del negocio chileno de exportación de frutas. Finaliza con algunas reflexiones sobre los temas tratados.

1. La crisis del cianuro en la uva en 1989

Hasta la crisis del cianuro del año 1989, la comercialización de la fruta chilena se realizaba sin problemas. Desde ese momento, los problemas no han cesado.

Cuando se haga un análisis sobre el funcionamiento del sector frutícola chileno en el último cuarto del siglo XX, necesariamente se hará una referencia a los sucesos de la semana del 12 al 17 de marzo de 1989 y a los efectos que ellos tuvieron. No es por azar que el presidente de la Sociedad Nacional de Agricultura llegó a comparar este hecho con el proceso de reforma agraria de décadas pasadas:

"... en este siglo hemos tenido, en el sector agrícola, dos impactos muy importantes, que nos han producido un daño tremendo. Desgraciadamente estos dos actos han sido originados por medidas tomadas en los Estados Unidos. El primero fue la reforma agraria, que nació bajo la administración Kennedy, en que la Alianza para el Progreso nos obligó a hacer una reforma agraria demagógica, política y que destruyó la producción. Y, ahora este problema de la fruta..."³².

Si bien se trata de una comparación completamente temeraria, si se considera la percepción que el sector empresarial tiene del proceso reformista aún en la actualidad, es un reflejo de la importancia que se le otorga al hecho. De cualquier forma estamos frente a un hecho que divide aguas, que marca un antes y un después.

Para comprender mejor los hechos es necesario entregar algunos elementos de contexto. En lo económico, el país atravesaba por un buen momento, luego de sucesivos años de crecimiento sostenido. En lo político se estaba en el ocaso del régimen militar, sin que por ello se tomaran medidas de apertura. Este hecho ocurría meses después del Plebiscito convocado por el propio gobierno y cuyos resultados le fueron adversos.

La noche del 12 de marzo el país fue informado por red nacional de televisión, parcialmente de los hechos, y quedó atónito ante los efectos que tuvo la detección por parte del Food and Drug Administration (FDA) de dos granos de uva proveniente de Chile que contenían 0.52 partes por millón de cianuro, dosis que no resultaba peligrosa ni siquiera para un niño. Dicha autoridad consideró necesario alertar a la población para evitarle molestias, tomando dos medidas: previno a la población contra el consumo de fruta chilena; y ordenó la suspensión de importar toda fruta chilena salvo los cítricos (que Chile no exporta) hasta aclararse el problema.

Estas medidas fueron adoptadas de forma espectacular con el objeto de producir un efecto directo y masivo. Llama la atención, como se ha señalado, la desproporción entre la magnitud del hallazgo y las medidas adoptadas, lo que ha motivado diversas interpretaciones. De acuerdo a las declaraciones del Secretario de Salud y Recursos Humanos de los Estados Unidos esta acción del FDA es una de las más "difíciles de su historia". Por otro lado, el atentado ocurre en un momento muy especial, justamente en la semana de mayor consumo de toda la temporada, de acuerdo a un alto ejecutivo de una de las principales firmas exportadoras³³ por cuanto durante la semana en que la fruta chilena enfrentó este problema, las ventas se triplican (había 17 millones de cajas en los países de destino); aumenta la existencia en frigoríficos y el volumen de fruta en tránsito es muy alta (7 a 8 millones de cajas se encontraban viajando).

Luego de la decisión norteamericana, siguieron en cadena medidas similares por parte del Canadá, de algunos países de la Comunidad Económica Europea y de Japón; vale decir, de los principales mercados. Lo cierto es que este hecho se transformó en un dardo lanzado hacia el corazón de uno de los sectores claves del modelo de desarrollo que se ha implementado durante los últimos años.

Para comprender mejor el significado de esta crisis habría que ubicar las dimensiones de la actividad. Dentro del volumen total de las exportaciones chilenas, la fruta representó la temporada pasada US\$ 680.000.000 y se esperaba llegar a los US\$ 800.000.000. El total de las exportaciones chilenas en 1987 fue de US\$ 5.100.000.000.-

Ahora bien, dentro del total de las exportaciones hay dos especies y dos mercados que son fundamentales. Se trata de la uva de mesa y de las manzanas y del mercado norteamericano y europeo respectivamente, con un crecimiento sostenido de la oferta del orden del 20% anual como consecuencia de las nuevas plantaciones que se incorporan a la producción.

Es necesario insistir en el hecho de que más del 50% del total de las exportaciones hortofrutícolas chilenas se destinan al mercado de los Estados Unidos y que la uva de mesa corresponde al 67% del total de exportaciones chilenas de ese producto a los Estados Unidos volumen que abastece más del 75% del consumo fresco de invierno y primavera de ese país. Chile es el segundo proveedor en importancia de fruta fresca y congelada al mercado norteamericano después de México.

Un mes antes de la crisis, el diario El Mercurio sobre los **Problemas de los Fruticultores** donde comenzaba planteando: "Los exportadores de fruta se encuentran en una difícil coyuntura, sobre la cual es necesario reaccionar a tiempo." Junto a los menores ingresos por la revaluación del peso se refiere a las dificultades de las uvas exportadas de Copiapó que debido a problemas climáticos y de manejo de los huertos se exportó fruta mediocre por la cual se pagó bajos precios en el mercado norteamericano. A su vez, sigue el análisis de El Mercurio, han subido los costos de la mano de obra, los costos de las cajas de embalaje y en el transporte marítimo. "Para completar el cuadro inquietante se anuncia un anticipo de la fecha en que se permite el ingreso de uva chilena sin pepa (se refiere a la "marketing order") y se discute el uso de anhídrido sulfuroso para preservar la calidad de las uvas...La baja en los precios que se observa en los mercados norteamericanos... sin duda representa un duro golpe adicional en este sector, a las dificultades ya reseñadas."³⁴.

Retomando al análisis de los hechos, lo que queda al descubierto en el caso de la crisis de la fruta del mes de marzo de 1989 es la **tremenda fragilidad** en la forma como se ha desarrollado la actividad frutícola destinada al mercado externo. No cabe duda que el país tiene condiciones para este tipo de actividad, pero (i) centrar la producción en tan pocos bienes (uva en este caso), (ii) tan perecibles (fresca), (iii) dispensable para los consumidores (se trata del postre); (iv) concentrada en tan pocos mercados (la importancia del mercado de EE. UU) y (v) que genera los ingresos en un período tan corto (aproximadamente 45 días) se traduce necesariamente en un negocio vulnerable. Sobre todo, cuando estas cinco características ocurren en forma simultánea.

Conquistar credibilidad en mercados tan veleidosos como son aquellos donde priman las modas de la alimentación de los estratos medios y altos de países desarrollados es cuestión de muchos años. Se pierden aparentemente en cuestión de días pero, en realidad, esos procesos se incuban, maduran largamente y se expresan de pronto cuando un catalizador emerge. Antes, los problemas del proteccionismo de los mercados se expresaban vía el fantasma de las "marketing order" de la uva en los EE UU y de las "cuotas" de manzanas de la CE. En esta ocasión fueron los dos granos envenenados con cianuro. El caso del mercado japonés es ilustrativo. Luego de 10 años de largas y complejas negociaciones, se había logrado abrir ese mercado y en la temporada pasada se lograron colocar 200.000 cajas. Este año se pretendían exportar 1.200.000. Falta conocer los detalles de las cifras finales, pero la perspectiva del negocio cambió. Tampoco el asunto puede ser tratado aislando sólo uno de los factores en juego, por ejemplo, sólo abordando el carácter perecible de la producción de fruta fresca.

Extraer como la gran enseñanza de esta crisis -como se sostuvo- que se trató de "una clase magistral...que el mercado orienta la producción y que este crea empleo productivo" (El Diario Financiero # 29 de marzo de 1989) puede implicar adoptar una posición pasiva frente al mercado suponiendo que se trata de un ente establecido para siempre. Ello no es tan simple, los mercados se modifican, se orientan, etc.

Por otra parte, durante mucho tiempo se quiso dar la imagen de que la fruticultura es una actividad que se estaba desarrollando en condiciones óptimas. La verdad es que si bien ha existido un crecimiento sostenido, éste ha ocurrido en el marco de falta de coordinación y de concertación. Dicho en otros términos, han primado las disputas al interior de la cadena productiva y la improvisación.

Con respecto a lo primero -conflictos internos- no sólo hay que mencionar los conflictos entre empresarios y asalariados, básicamente temporeros (conflicto latente ya que no se ha podido expresar) sino también entre productores y exportadores por la apropiación excesiva del excedente que estos últimos realizan a costa de los intereses de los primeros. Varias querrelas judiciales dan cuenta de este problema. El quiebre entre FEDEFruta y la Asociación de Exportadores durante el segundo semestre de 1995 es una muestra palpable.

La SNA, no se ha quedado atrás y ha declarado públicamente "su más formal protesta" debido a los cambios arbitrarios que las empresas exportadoras estaban realizando en los contratos que tenían con los productores (Ver El Mercurio, 1 de abril de 1989). A su vez, la Asociación de Exportadores replicó planteando que: "Los exportadores de fruta estamos enfrentando una brutal caída de todos los mercados y prácticamente, la total anulación de los acuerdos comerciales con los más diversos clientes en el mundo entero" (Ver El Mercurio, 2 de abril de 1989). Finalmente, hace un llamado a la SNA para estrechar filas y enfrentar en conjunto los problemas. En otras palabras, se explican las causas de los conflictos, pero se reconoce su existencia.

La improvisación se refiere a la falta de mecanismos para un control efectivo de calidad, el uso indiscriminado de agrotóxicos, a las conductas desleales que los exportadores chilenos practican entre ellos en los mercados; y el desconocimiento del funcionamiento de mercados complejos que tienen un crecimiento sostenido de la oferta (no sólo de parte de Chile). De esta situación bastante anárquica se ha llegado a otra luego de la crisis que se caracteriza por una centralización en las decisiones que afectan al conjunto de la cadena productiva. Los acuerdos a que llegó el Gobierno de Chile con las autoridades de los Estados Unidos sobre medidas de prevención de posibles sabotajes, de controles de calidad, etc. son obligatorios para todos. Finalmente, a raíz de esta crisis la SNA propuso la creación de un Instituto de la Fruta para abordar el desarrollo de la fruticultura.

En resumen, a partir de este episodio ha quedado en evidencia una falta de coordinación y concertación. Los productores y los exportadores fueron presa de su propia ideologización al identificar una concertación seria para enfrentar esta actividad con los fantasmas del estatismo. Además, se aprovecharon de las condiciones políticas para abusar con la fuerza de trabajo.

Con lo anterior no se pretende plantear que si esta actividad se hubiera realizado con mayor profesionalismo esta acción terrorista no hubiera ocurrido. También podría haber acontecido. Pero se habría estado en mejores condiciones para responder. De partida, sería menor la cantidad de sectores que en el extranjero, por diferentes razones, están interesados en que la fruta chilena tenga dificultades. Además, la solidaridad interna tendría un mayor contenido y expresión. Asimismo, las medidas que se han tomado tendrían una perspectiva de más largo plazo. Por otra parte, llama la atención el solo hecho de que al día

siguiente que se ordenó retirar la fruta chilena de los supermercados en los Estados Unidos, los estantes no permanecieran vacíos sino que fueron reemplazados por otras frutas de cosecha local.

Resulta difícil encontrar estimaciones confiables sobre el costo que tuvo esta crisis. Las cifras que se barajan dependen de las variables que se incluyen y de ciertos supuestos. La cifra que se plantea con más insistencia es de US\$217.000.000. Intentando una mayor aproximación a las pérdidas más evidentes se pueden entregar los siguientes elementos:

- el costo de botar la uva que se encontraba en los Estados Unidos tuvo un costo que fluctuó entre 60 centavos y un poco más de un dólar por caja;
- el costo de la inspección de la fruta cuando hubo que revisar cientos de miles de cajas. De una veintena de inspectores se tuvo que llegar a 500; con las consecuentes demoras y perjuicio para la calidad de la fruta. Este costo no lo asume la FDA sino que se les carga a los productores chilenos;
- el costo de mantener en frío la fruta por tiempos más largos que el inicialmente presupuestado y su consecuente deterioro;
- el costo de no cosechar a tiempo y la maduración de frutas que no tienen la calidad de ser exportables en la actualidad;
- el costo de las medidas de seguridad en los huertos y en los "pakings" (guardias, cercos, sistemas de identificaciones, etc.); y
- el costo de haber bajado significativamente el número de cajas de fruta exportable por cuanto fue necesario elevar los estándares de calidad;
- el costo derivado de reprogramar la salida de los barcos, el ritmo lento de descarga con motivo de las revisiones impuestas en Estados Unidos y las fluctuaciones en el flujo de carga, ocasionaron a la Compañía Sud Americana de Vapores una pérdida de aproximadamente US\$ 4 millones (El Diario Financiero, 25 de abril de 1989).

En resumen, hay una serie de costos que se irán transmitiendo de eslabón en eslabón de la cadena productiva y que, necesariamente, serán pagados por aquellos que son los más débiles: productores medios y asalariados.

El hecho de que el Gobierno norteamericano no haya accedido a prorrogar la fecha de inicio de la "marketing order", como había sido solicitado para paliar el problema, se convierte en un condimento adicional para el caso que se analiza.

Esta medida -establecida por el Congreso de los Estados Unidos en 1937- para regular la calidad de los alimentos frescos destinados al consumo humano determina que aquellos productos que no cumplen con un nivel de calidad óptimo (USDA Grade 1) no pueden ingresar a aquel país. Esta medida se aplica entre el 29 de abril y el 15 de agosto y lo que pretende es proteger los precios de la uva temprana de California, más específicamente del valle de Coachella. Nótese que no se trata de prohibición de entrada sino de barreras de calidad pero dado el costo del flete y la calidad de la última uva que sale de Chile, son pocos los productores que se atreven de correr el riesgo. Esta medida que casi todos los últimos años fue objeto de discusión, en las actuales circunstancias adquiere un tono dramático ya que la temporada de la uva chilena en el mercado norteamericano cierra en baja.

Proyectando hacia el mediano plazo, se puede prever un impacto diferenciado de esta crisis:

- aquellos productores recién llegados al negocio frutícola, que realizaron la inversión obteniendo créditos y que calcularon su viabilidad en el supuesto que se mantendría la rentabilidad de los últimos años, necesariamente quebrarán;
- los productores que tienen experiencia en el negocio con una producción diversificada y que se encontraban financieramente sanos, tendrán una mala temporada y ajustarán el negocio a las nuevas circunstancias;
- los grandes complejos agroindustriales que tienen la cadena completa se harán cargo de los negocios que quiebren;
- finalmente, los asalariados vinculados a la fruta, cuando por primera vez el mercado los estaba favoreciendo -ya que la creciente demanda de fuerza de trabajo estaba elevando los salarios- verán bajar sus niveles de ingreso.

Con todo, el problema más serio que enfrentan los productores será conseguir recursos para financiar la nueva temporada. No está claro que las exportadoras se encuentren en condiciones de darles crédito como habitualmente lo hacían y muchos productores se encuentran endeudados con el sistema bancario y no se encuentran en condiciones de acceder a nuevos créditos. Y, no está demás recordar, que las labores en los huertos no se pueden postergar.

Finalmente, el Gobierno dispuso de una serie de medidas para ir en ayuda de los fruticultores, como la compra de 5.000.000 de cajas de fruta; indemnizar la fruta destruida en Estados Unidos, Canadá y Japón; líneas especiales de crédito, y la posibilidad de comprar pagarés de la deuda externa. Dos son las críticas de los productores a estas medidas: su extrema lentitud y que ellas sólo beneficiarán a los exportadores sin llegar a los productores³⁵. Conviene hacer dos comentarios sobre las medidas de apoyo adoptadas por el Gobierno en este caso. Por un lado, hay que destacar la celeridad con que actuó. Por el otro, están las compensaciones a la fruta -salvando el costo- a través de la compra de la uva en Chile, la que resultó menor a la esperada y por la fruta destruida en los lugares de destino. Pero la medida más importante es la posibilidad de acceder a pagarés de la deuda externa con lo que se aumenta en un 50% los retornos reales.

En cuanto a una demanda judicial que iniciaron los productores ante la justicia norteamericana, esta ha resultado muy onerosa para los demandantes, demasiado larga, aún no se resuelve, y con muy pocas posibilidades de éxito. El Gobierno norteamericano ha sugerido un acuerdo extrajudicial, pero no ha logrado un acuerdo con las organizaciones de los productores para ello. Un dirigente empresarial de valle del Aconcagua reflejaba su preocupación por el futuro de la actividad a través de la siguiente frase: "así como una vez nos dijeron cómo se las vacas, sólo falta que ahora nos digan: cómo se las uvas"³⁶ Finalmente en diciembre de 1994, se publicó en un importante diario norteamericano, la transcripción de la grabación de una llamada a la embajada de los Estados Unidos en Santiago, efectuada en junio de 1989, donde la misma voz que hizo las denuncias que motivaron la inspección detallada, manifiesta que todo ha sido una mentira y una "bromita" con el objeto de ayudar a la gente pobre. De paso, la misma versión amenaza que se envenenarían nuevos productos³⁷.

³⁵ Ver diario El Mercurio, Santiago 9 de abril de 1989.

³⁶ Diario La Epoca, Santiago 9 de abril de 1989.

³⁷ Ver diario El Mercurio, Santiago 26 de diciembre 1994, pág A - 11, donde se transcribe en extenso la versión.

2. La crisis de la manzana en Europa en 1993

Para comprender la crisis de la manzana en la temporada 1993 en Europa hay que considerar tres hechos. Los mecanismos que regulan la importación de manzanas en la CE; su cosecha de manzanas en la temporada 1992-1993; y el comportamiento de los exportadores chilenos en la misma temporada.

Tres son los principales mecanismos que regulan la importación de manzanas a la CE. El primero es el precio de referencia que es el precio de la primera venta mayorista de la producción local. Su objetivo es garantizar una ganancia razonable a los agricultores de la CE. El segundo, es el arancel de importación, que en el caso de la manzana fluctúa entre un 6% a un 14%. El tercero es la tasa compensatoria, que es la diferencia entre el precio promedio de las manzanas que se importan y el precio de referencia. En el caso que el precio promedio de importación sea mayor que el precio de referencia, no se pagan tasas. En el caso que sea menor paga una tasa compensatoria que equivale a la diferencia entre el precio promedio de importación y el precio de referencia más el arancel que corresponda.

La tasa compensatoria es un efectivo mecanismo de protección de los productores locales hasta que agoten los stocks de cada temporada, en la medida que no se acepta que entre una producción del extranjero a menor precio. Para no ir más lejos, en 1980 y en 1988 la CE estableció un sistema de vigilancia mediante la emisión de licencias de importación de manzanas.

Durante la temporada 1992-1993, Europa tuvo una cosecha de manzanas récord, con una oferta 88% superior a la que había tenido el año anterior. Para ello se juntaron varias situaciones. Altas producciones en Italia y Francia y muy buenas en los otros países de la CE que el año anterior, como resultado de heladas, habían tenido muy baja producción. La primera medida fue establecer un cifra referencial de importación de manzanas provenientes del hemisferio sur, para lo cuál se realizó un sistema de monitoreo de las importaciones.

Al conocer esta situación, un grupo importante de exportadores chilenos se adelantaron en el envío de manzanas, llegando a una oferta 708% veces superior³⁸ a lo que había enviado en temporadas anteriores. Entonces frente a un mercado ya saturado, la producción chilena deprimió aún más los precios, creando las condiciones para que se establecieran tasas compensatorias que terminaron por defender a los productores locales y liquidar a muchos productores chilenos.

Frente a esta situación el Gobierno Chileno presentó un reclamo formal ante el GATT, que toma la forma la constitución de un panel, alegando impedimentos para el comercio internacional. Finalmente, en mayo de 1994 concluyeron las negociaciones entre el Gobierno de Chile y las autoridades de la Unión Europea, con el objeto de flexibilizar las regulaciones para el ingreso de manzanas y peras chilenas a la UE a cambio del retiro de la protesta chilena ante el GATT.

38

Ver ODEPA. Comercio Exterior Silvoagropecuario, N° 1, julio 1993, pág. 26.

Aunque las nuevas normas no eliminan el problema de fondo que son las sobretasas frente a precios inferiores de las manzanas importadas frente al precio de referencia, para no causar daño a los productores locales, debería contribuir a evitar que la sobretasa se aplique en la temporada 1994 y 1995. Desde junio de 1995 en adelante entran a regir los acuerdos de la Ronda Uruguay, donde no regirán los actuales aranceles compensatorios.

La modificación que se logró es en el mecanismo para determinar los precios de entrada y de referencia. Esta negociación, más el cumplimiento del acuerdo de limitar los envíos (disminución de los embarques en aproximadamente 10%) y de programar los embarques ha permitido que en la temporada 94 no se fijen sobretasas. Además, una vez que entren en vigencia los acuerdos de la Ronda Uruguay, se reducirán los aranceles de las manzanas en un 50%.

Hay que destacar los esfuerzos de coordinación que desplegaron los productores y las exportadoras en la temporada 1993-1994. Para lograr la programación de los embarques de manzanas a Europa, se firmó un convenio entre la Asociación de Exportadores y los productores de manzanas que permitió que durante 11 semanas entre marzo y mayo mantener una oferta permanente, estable y programada. Este acuerdo concluyó con todo éxito a fines de mayo ³⁹.

Sin embargo, todos los esfuerzos del Gobierno, de la Asociación de Exportadores y de FEDEFruta "se perjudican debido a que siempre aparecen comerciantes, exportadores o productores que no creen en el tema de la calidad y llenan las cajas con cualquier cosa"⁴⁰. Estos no representan a más del 10% y 15% pero perjudican la fruta chilena y al país.

Sobre el tema del control de calidad y la autorregulación considera que los países que tienen control de calidad no están equivocados. Plantean que debe ser privado, que lo que acuerde la mayoría sea acatado por el resto. No quieren ninguna intervención estatal. En más de una ocasión dirigentes empresariales han comparado la crisis de las uvas en los Estados Unidos en 1989 con esta crisis de las manzanas.

3. Los mercados emergentes y nuevos hechos

Los mercados emergentes se encuentran constituidos, básicamente, por los países de América Latina. Registran crecimientos cercanos al 50%, y ello mismo es lo que causa problemas. Ellos son México, Argentina, Brasil, Colombia y Venezuela.

Veamos el caso de México, cuando a mediados de marzo de 1994, las autoridades mexicanas impusieron sanciones fitosanitarias en el puerto de Manzanillo luego que se detectara una larva muerta en un cargamento de dos barcos chilenos. Los días que los barcos estuvieron retenidos en el puerto, además de problemas para distribuir la fruta y la alarma que la noticia causó en los consumidores, llevaron a que la pérdida fuera cuantiosa. De cualquier

³⁹ Ver *Revista del Campo, Diario El Mercurio*, Santiago 13 de junio de 1994.

⁴⁰ Ver Declaraciones de Ricardo Ariztia, Presidente de FEDEFruta, en *Boletín FEDEFruta* N° 26, noviembre de 1993.

manera el mercado mexicano de frutas de carozo creció de 10.505.004 cajas en la temporada 1992-93 a 14.513.137 cajas en la temporada 1993-94. Ello significa un crecimiento de un 34%. Los mayores crecimientos se observan en duraznos, ciruelas y nectarines⁴¹. La exportación de manzanas aún se terminaba, pero los volúmenes que se exportan son menores a los esperados, por los altos aranceles que deben pagar.

En 1995, como consecuencia de la crisis, a partir del 30 de abril se detuvieron todas las exportaciones. Según se informó "al 6 de abril de 1995 no ha salido ni una sola caja de manzanas"⁴². Este año se redujo la cantidad de cajas de frutas exportadas a México desde 5,6 millones hasta abril de 1994, a 2,6 millones en la misma fecha en 1995.

El Ministro de Economía de Mendoza, al comentar las dificultades que enfrentaba la entrada de fruta chilena a ese país que "creemos que no tenemos porque oponernos a que ingrese fruta de Chile en la Argentina, en un período en el cuál no haya producción local disponible" y agregaba que los exportadores chilenos debían tomar a sus vecinos con los mismos argumentos con los que trabajan con los norteamericanos y europeos, quienes aceptan la fruta chilena, pero cuando no están presentes las producciones locales. Entonces planteaba que se debe acordar "de que manera razonable, sin perjudicar sus intereses ni la producción local, puede seguir entrando fruta chilena a Argentina"⁴³.

En abril de 1994⁴⁴ se informaba que 50 camiones con fruta chilena se encontraban detenidos en el paso fronterizo de Punta de Vacas porque las autoridades argentinas estimaban que debían ser rechazados por contener plagas. A juicio de los dirigentes empresariales chilenos, los insectos encontrados eran benignos y existen también en Argentina.

Los problemas que enfrentan los fruticultores argentinos⁴⁵ de Río Negro y Neuquén (25.000 has de manzanas) tienen que ver con el endeudamiento del sector, la caída de los precios de la manzana por la apertura comercial y el alza de costos por la paridad cambiaria. Dentro de un petitorio que presentaron al gobierno (créditos blandos y otros subsidios) lograron que se exija a las manzanas chilenas los mismos estándares que la CE establece para el ingreso de las manzanas argentinas. Con esta medida se saca del mercado a productores chilenos que entregaban en Argentina un producto de menor calidad que aquel exigido en Europa, pero a un precio muy razonable.

La Cámara Argentina de Fruticultores Integrados (CAFI) ha manifestado su preocupación por el aumento de las importaciones de frutas provenientes de Chile, que en la temporada 1992-1993 aumentó en un 336,90% con respecto a la temporada anterior⁴⁶. La queja de esta organización argentina, apunta en dos direcciones: se importan productos que en su mayor parte también se producen en el país, con lo que estiman las pérdidas en 30 millones de dólares; y se critican las disposiciones del Servicio Agrícola Ganadera de Chile por impedir

41 Revista del Campo, *Diario El Mercurio*, Santiago, abril de 1994.

42 La Temporada, Publicación Semanal del Comité Coordinador Hortofrutícola, Año 1, N° 44.

43 Revista del Campo, *Diario El Mercurio*, Santiago 28 de marzo de 1994.

44 Ver *Diario El Mercurio*, Santiago, 5 de abril de 1994.

45 *Diario El Mercurio*, Santiago, 5 de marzo de 1994.

46 Ver *Diario La Epoca*, Santiago, 19 de junio de 1994.

que ajos y cebollas se vendan en Chile, y sólo se admite transitar por el territorio chileno hacia los puertos del Océano Pacífico.

Para complicar las cosas durante la temporada 1993-1994 en la ciudad de Santiago se descubrió un brote de mosca de la fruta, lo que creaba condiciones para que compradores externos pudieran tener problemas. Una rápida movilización del aparato sanitario estatal realizó las tareas de fumigación con éxito.

Dentro de la estrategia de las grandes empresas exportadoras, la conquista de mercados latinoamericanos para la fruta chilena es clave. En primer lugar, porque los costos de transportes disminuyen. Esto es especialmente válido para las empresas exportadoras transnacionales mundiales ya que pueden establecer una cierta especialización regional entre centros de producción y mercados de destino. En segundo lugar, porque pueden enviar un producto de inferior calidad del que se les exige en el hemisferio norte, pero superior al que pueden destinar en el mercado interno.

4. Hechos nuevos en el negocio frutícola

En Europa el mercado es muy activo. Por un lado se han producido variaciones con respecto a las plantaciones⁴⁷. En primer lugar los precios convenientes de las nuevas variedades como la Gala, Jonagold y Elstar han llevado a aumentar las plantaciones, sobre todo en Alemania, Holanda, Bélgica y Francia. En los países del norte y del sur de Europa la superficie ha disminuido. Además la tendencia en todos estos países es la intensificación a través de una alta densidad de plantas, llegándose a 3.000 árboles por há. Además, se ha reducido la vida útil de las plantaciones en función de los cambios en los precios de las diferentes variedades. Ello lleva a un incremento de la oferta de manzanas desde la propia Europa. El siguiente cuadro es ilustrativo.

⁴⁷ Gran parte de estos antecedentes provienen del Seminario "Dificultades y soluciones para las exportaciones de manzanas y kiwis", organizado por la Fundación Chile, Santiago, 1 de septiembre de 1993.

CUADRO N° 25
Potencial de producción de manzanas de la CE, 1990-1996
 (Miles de toneladas)

PAIS	Resultado1992	Potencial 1996
Italia	2.368	2.276
Francia	2.344	2.271
España	1.005	1.000
Alemania	1.100	950
Bélgica	481	600
Países Bajos	575	580
Grecia	305	315
Gran Bretaña	379	385
Portugal	176	180
Dinamarca	43	50
Totales	8.780	8.607

Fuente: COPA/COGECA. Citado en: Seminario "Dificultades y soluciones para las exportaciones de manzanas y kiwis", organizado por la Fundación Chile, Santiago, 1° de septiembre de 1993.

Ahora bien, si consideramos el potencial exportador de manzanas de los Estados Unidos, las cifras indican que ha logrado duplicar sus exportaciones en las últimas cinco temporadas.

CUADRO N° 26
Evolución de las exportaciones de manzanas de Estados Unidos, 1988-1993
 (Toneladas)

DESTINO	1988-89	1989-90	1990-91	1991-92	1992-93
Asia	106.680	155.046	143.803	185.962	218.993
Norteamérica	59.086	77.821	85.350	135.519	182.453
Europa	24.290	33.833	46.978	94.322	23.114
Mediano Este	14.292	26.987	25.938	31.523	20.892
Sudamérica	4.462	4.591	21.472	15.920	17.239
Otros	40.446	35.044	36.283	50.743	26.653
Total	249.238	333.322	359.824	513.989	489.346

Fuente: USDA. Citada en Revista del Campo, **Diario El Mercurio**, Santiago, 16 de mayo de 1994.

Los mercados nacionales que experimentan un mayor crecimiento son Venezuela y México. El primero con un crecimiento de 31.931% y el segundo con 1.220%

Además surgen programas de coproducción de frutas entre empresarios Europeos, específicamente Italianos, y fruticultores de África y Medio Oriente⁴⁸. Otro hecho que modifica el mercado de la manzana es el programa de eliminación de huertos, propiciado por la UE contra una indemnización de los agricultores (Grubbing Grants). Se esperaba arrancar el 11% de la superficie plantada (33.000 há.). Resulta conveniente arrancar los huertos y recibir la compensación económica. Hasta abril de 1996 Inglaterra había arrancado el 14,6%, Italia 2%, España 4% y Portugal 4,1%. En resumen, el programa no ha alcanzado las metas esperadas.

Finalmente los franceses han desarrollado desde 1986 una campaña destinada a mantener el consumo de manzanas, sobre todo en invierno, en que la competencia de los bananos es importante.

5. La temporada 1993-1994

La temporada 1993-1994 en los Estados Unidos ha sido normal, salvo en los siguientes aspectos: se enfrentó uno de los inviernos más crudos del siglo con fuertes tormentas de nieve. Lo primero puede haber incidido en la demanda, lo segundo, efectivamente dificultó el desembarco y la distribución de la fruta. El otro elemento nuevo es el levantamiento del embargo que Estados Unidos tenía de productos de Sudáfrica.

El negocio de la exportación de manzanas en la temporada 1993-1994 hacia Europa, ha sido satisfactorio en la medida que se ha logrado controlar la oferta desde Chile y que se han programado los embarques. En el caso que los volúmenes hubieran sido los tradicionales, se habría enfrentado serios problemas. El camino de la segunda fase del modelo exportador pasa por disminuir costos, mejorar calidad y agregar valor. La salida para el sector exportador junto con control estricto de calidad debe llevar a bajar costos.

La inauguración de la EXPOAGRO 1993 en septiembre de 1993 fue una buena oportunidad para que tanto el Gobierno a través del Ministro de Agricultura como los productores a través de la Sociedad Nacional de Agricultura pudieran exponer sus puntos de vista⁴⁹.

Para el Gobierno los problemas de la fruticultura de exportación se resumen en dos conjuntos de temas: aquellas que miran a perfeccionar las relaciones entre productores y exportadores; y aquellas tendientes a mejorar la comercialización en los mercados de destino.

Para el Gobierno respecto a la primera se plantea lo fundamental de lograr es "una adecuada transparencia contractual, transformando lo que es hoy un

48 Ver **La Temporada**. Publicación semanal del Comité Coordinador Hortofrutícola, Año I, Nº 47. Revista del Campo, **Diario El Mercurio**.

49 Ver diario **El Mercurio**, Santiago, 8 de septiembre de 1993, pág. B - 6.

verdadero contrato de adhesión en uno debidamente regulado para así salvaguardar mejor los derechos del productor frente al exportador. Su escrituración, el conocimiento cabal de la gestión encomendada, la posibilidad de elegir un árbitro distinto al inicialmente consensuado, la regulación de la fecha y forma de las liquidaciones y la época de su presentación y la manera de compartir más equitativamente los riesgos".

En cuanto a la comercialización se plantea llegar a un control obligatorio de calidad, pudiéndose contemplar embalajes y rotulaciones uniformes, signos distintivos de origen y calidad, inspecciones de arribo, "marketing" común, políticas orientadas a acortar los eslabones de intermediación y, en general medidas que benefician a los productores. El Ministro de Agricultura Emiliano Ortega se ha manifestado decidido a establecer un control obligatorio de calidad.

Para la Sociedad Nacional de Agricultura, los problemas centrales se derivan del bajo tipo de cambio y de los subsidios y medidas proteccionistas de los países desarrollados. La presencia de estos dos problemas, a juicio de la SNA no sólo comprometen al sector frutícola, sino que compromete la viabilidad y sobrevivencia del sector.

La VII Convención Nacional de Fruticultores de Chile, evento organizado por FEDEFruta, realizó en Santiago en septiembre de 1993 fue otra oportunidad para dar a conocer los problemas del sector. Ellos se refieren a la pérdida de competitividad como resultado de la disminución del volumen exportado y la baja rentabilidad como resultado de las medidas proteccionistas en los países de destino y el bajo precio del dólar.

A estos problemas hay que señalar el de la deuda, tanto con el sector bancario como con las exportadoras. Se ha sostenido que a mayor endeudamiento, decae la eficiencia del productor y así se llega a un círculo vicioso. A pesar de las declaraciones de los dirigentes empresariales que sostienen que el problema de la deuda es generalizado, las autoridades del Ministerio de Agricultura sostienen que se trata de un fenómeno que afecta a un pequeño número de productores, pero que estos se encuentran altamente endeudados.

Finalmente, es necesario tener en cuenta la opinión de un especialista europeo que plantea que la exportación de manzanas a Europa Occidental ya alcanzaron el máximo posible⁵⁰.

Resumiendo, los principales problemas que afectan a la fruticultura chilena son las constantes amenazas proteccionistas que los mercados practican en beneficio de sus productores, cuestión que a pesar de las constantes declaraciones en contrario, tienden a permanecer. En el ámbito interno, existe un problema que escapa al control del sector, y que tiene mucha importancia: el tipo de cambio. Más aún, en la medida que más éxito tiene el modelo exportador, el tipo de cambio tiende a bajar. Hay sin embargo dos, situaciones que dependen directamente de quienes se encuentran ligados a la actividad y que deben ser abordados: el control de la calidad, por lo tanto la homogeneidad, de la fruta que se exporta y la necesidad de bajar los costos de producción. Esto último no

supone directamente bajar, por ejemplo los salarios, sino ligarlos a la productividad y, en definitiva al destino del negocio.

La segunda fase del modelo agroexportador supone una etapa de madurez que considere lo planteado anteriormente como una tarea prioritaria. En el caso de la manzana, el problema adquiere especial relevancia, en la medida que el crecimiento del consumo en los países desarrollados es relativamente bajo, los esfuerzos por avanzar en el autoabastecimiento en esos países es notable y la competencia de otros exportadores del hemisferio sur es alta.

En el mes de junio de 1994, el sector privado frutícola, a través de la Federación de Productores de Fruta de Chile y de la Asociación de Exportadores acordaron con el Ministerio de Agricultura constituir un grupo de trabajo con el objeto, con ODEPA, de avanzar en la solución de los problemas del sector y ver medidas de fomento. Para ello se otorgó un plazo de 25 días para la presentación de una agenda frutícola, donde se abordarán los siguientes aspectos:⁵¹ Competitividad, programa de calidad y servicios anexos, programa de organización y coordinación de la industria, programa de apertura de mercado, y programa de información, investigación e innovaciones tecnológicas.

Durante el mes de diciembre de 1994, se generó una situación crítica para el sector, donde la gota que rebalsó el vaso fue la devaluación del dólar. A raíz de este hecho se genera una creciente toma de conciencia sobre la crisis que afecta al sector agropecuario, incluido los productores de fruta. Así, el presidente de la SNA declaraba en la prensa: "Si no hay una política de Estado, el agro va a desaparecer" (Revista del Campo, *El Mercurio*, Santiago, 5 de diciembre de 1994).

A su vez, el presidente de FEDEFruta señalaba: "Seguiremos batallando y demostrando de alguna manera que somos necesarios dentro del modelo económico o de vida que tiene Chile. Ahora bien, si no somos necesarios, preferimos que nos digan" (Ibíd.).

Los productores han pasado a los hechos y se han movilizado tomando caminos como una forma de protesta, en varias oportunidades. El Gobierno, por su parte, ha reconocido la existencia de una situación de crisis y se ha creado una instancia de diálogo, con la participación del Ministro del Interior, y se ha fijado un plazo para proponer medidas para superar la crisis.

Recapitulando, el sector exportador de fruta fresca no se encuentra en una situación homogénea. Es cierto que en el pasado se dieron un conjunto de condiciones que permitieron su rápido desarrollo como un todo. Entre ellas, hay que resaltar la situación que prevalecía en los mercados de destino de la fruta chilena, de los costos de producción y del tipo de cambio. En efecto, hace dos décadas existía en los mercados de fruta fresca de los Estados Unidos y de Europa una creciente demanda; los costos de producción eran relativamente bajos en Chile, especialmente debido a la abundancia de fuerza de trabajo y a las condiciones políticas de la época; y existía un dólar con un alto valor.

Cuando estas condiciones desaparecen, como producto del éxito del propio

51 Ver *La Temporada*. Publicación semanal del Comité Coordinador Hortofrutícola, Año 1, Nº 2, Revista del Campo, Diario *El Mercurio*, Santiago, 27 de Junio de 1994.

modelo, el sector enfrenta crecientes problemas y se entra en un período de ajuste que tiene consecuencias diferenciadas en los diferentes tipos de agentes que componen la cadena agroexportadora. El ajuste pasa por crecientes procesos de transnacionalización y de concentración de las grandes empresas exportadoras que aprovechando la integración del proceso productivo, las economías a escala y el acceso a capitales frescos, tienen condiciones de crecimiento. Afecta muy negativamente a los pequeños y medianos productores con bajos niveles de eficiencia y fuertemente endeudados. En el medio quedan los medianos productores, que su mayoría, requiere de un apoyo para enfrentar este ajuste. Este apoyo implica, en la mayoría de los casos, un cambio en las variedades, mayor calificación de la fuerza de trabajo y empresarial y vincular los aumentos de productividad al ingreso de los trabajadores.

Por lo tanto, en el sector exportador de fruta, que en un momento fue señalado como la verdadera estrella del modelo, no resulta riguroso plantear que la actividad se encuentra en crisis, sino que el proceso de ajuste a que se encuentra sometido, lleva a que determinado sector de productores salgan de la actividad y ocurra -como de hecho lo está- un proceso de concentración donde las grandes empresas transnacionales, que ya dominan en este sector, amplíen su proceso de expansión y de concentración. También, hay que considerar que en la actualidad existen especies como los paltos que se encuentran en pleno "boom", tanto por la expansión en la superficie plantada como por los altos precios que han logrado⁵².

La pregunta obvia que cabe hacerse es si este modelo de desarrollo frutícola es el que interesa al país. La proposición de dar un apoyo a los medianos productores puede ser considerada como una respuesta.

F. Otros antecedentes sobre el sector frutícola

Agregamos aquí nuevos antecedentes que deben servir de base para los argumentos que se señalan más adelante y que se refieren a la percepción que tienen los principales actores sobre la situación por la que atraviesa el sector. Se ha estimado que estos antecedentes constituyen un soporte necesario para presentar la forma cómo ellos perciben esta realidad objetiva.

1. Dimensiones

En el sector frutícola destinado a la exportación, existen unos 8.000 productores que controlan unas 170.000 hás. Si se eliminan los extremos de los pequeños productores (hasta 20 hás. plantadas) y los productores grandes (con plantaciones superiores a las 50 hás.), el grueso de los productores se sitúan en un tramo intermedio, entre 20 y 50 hás. Este estrato es el que dio vida a la fruticultura moderna y es el principal abastecedor de las empresas exportadoras. Es el elemento que le otorga originalidad al modelo de exportación de frutas en Chile

⁵² Una información de fines de 1995 confirma la idea que una parte importante de las ventajas de nuestros productos depende de variables inmanejables. Se trata de los efectos que puede tener para los productores de paltos chilenos la autorización de la importación de paltos desde México a los Estados Unidos.

y el que puede otorgarle estabilidad en el tiempo. De allí la necesidad de crear condiciones para su permanencia.

Las principales especies son la uva de mesa y los manzanos.

De acuerdo a profesionales con una larga experiencia en el sector tanto en su calidad de productores, y en la actualidad propietarios de una empresa exportadora de dimensiones, plantean que los problemas que enfrenta el sector manzanero son múltiples y todos ellos importantes e interrelacionados. El primero y fundamental es la baja productividad de los huertos. La edad de las plantas, la calidad de las mismas, la densidad de los huertos, impide una adecuada productividad. A diferencia de otros sectores, el manzanero es un sector extremadamente heterogéneo, con una larga desviación standard, mucho más, que en caso de la uva.

De acuerdo a especialistas en frutales, se puede estimar que un 30% de las plantaciones se encuentra con problemas de productividad que las deja fuera de la competitividad de los mercados internacionales. Otro 30%, con las variedades tradicionales, tiene condiciones de competir, y el otro 30% se encuentra en adecuadas condiciones por tener variedades nuevas.

En la opinión de algunos expertos consultados, la solución de varios de estos problemas simplemente no existe, porque ya se perdió la oportunidad.

Como ya se ha planteado, el cultivo de la manzana en huertos industriales⁵³ es el segundo más importante, después de la uva de mesa, alcanzando 23.600 hás. La superficie plantada creció en forma sostenida hasta comienzos de la década del 80. Desde entonces ha mostrado un estancamiento. También hay que tener en cuenta que del total de la superficie plantada un 68% corresponde a variedades rojas y el resto a verdes y que el 90% de la superficie plantada se concentra en las regiones VI y VII.

A continuación se entregan antecedentes sobre el tipo de variedades que predomina, de acuerdo a si se trata de variedades antiguas o de las nuevas. En el Anexo se entregan los antecedentes que ha permitido la confección de los siguientes cuadros.

CUADRO N° 27
Superficie de manzano verde, VI región, 1990 (Hás.)

Tipo de variedad	Formación	Producción creciente	Plena producción	Producción decreciente	Total
Variedades antiguas	1.444,18	2.342,9	136,88	28,41	3.952,37
Variedades nuevas	177,64	366,64	0,29	0,39	544,41
Sin información	11,24	0,33	-	-	11,57
Total	1.633,06	2.709,32	137,17	28,8	4.503,35

Fuente: CIREN.

⁵³

Muchos de los antecedentes presentados provienen de la tesis del Ingeniero Agrónomo de la Universidad Católica Sebastián Ojeda. **Evaluación Económica de la Producción de Manzana destinada a la Industria de Jugos Concentrados.** Santiago, Junio de 1993.

Como se puede observar, las nuevas variedades ocupan una superficie ligeramente superior al 10% del total plantado y se concentran en los huertos en formación y en producción creciente.

CUADRO N° 28
Superficie de manzano verde, VII región, 1990
(Hás.)

Tipo de variedad	Formación	Producción creciente	Plena producción	Producción decreciente	Total
Variedades antiguas	1.154,48	1.052,11	139,47	58,34	2.404,4
Variedades nuevas	272,06	287,74	-	-	559,8
Sin información	14,7	-	-	-	14,7
Total	1.440,71	1.339,85	139,47	58,34	2.978,9

Fuente. CIREN, op.cit., ver Anexo.

De los antecedentes expuestos se puede apreciar que la superficie de nuevas variedades aumentan ligeramente con respecto a la situación de la VI región.

CUADRO N° 29
Superficie de manzano rojo, VI región, 1990
(Hás.)

Tipo de variedad	Formación	Producción creciente	Plena producción	Producción decreciente	Total
Variedades antiguas	379	3.882	1.009	82	5.352
Variedades nuevas	320	64	17	2	403
Sin información	1	3	-	1	5
Total	700	3.949	1.026	85	5.760

Fuente. CIREN, op.cit., ver Anexo.

En este caso, nuevamente se puede apreciar la escasa importancia de las variedades nuevas aún cuando en este caso hay un cierto equilibrio en el número de há. "en formación" entre las variedades antiguas y las nuevas, asunto que no ocurre en el caso de las manzanas verdes.

CUADRO N° 30
Superficie de manzano rojo, VII región, 1990 (Hás.)

Tipo de variedad	Formación	Producción creciente	Plena producción	Producción decreciente	Total
Variedades antiguas	736,9	4.695,4	838,1	228,3	6.498,7
Variedades nuevas	1.239,0	127,5	3,9	1,3	1.371,7
Sin información	28,4	3,9	-	-	32,9
Total	2.004,3	4.826,8	842	229,6	7.902,7

Fuente. CIREN, op.cit., ver Anexo.

En el caso de las manzanas rojas de la VII región, la importancia de las nuevas variedades "en formación" casi duplica a las variedades antiguas. Este hecho podría ser un indicador sobre la importancia que tiene y tendrá en el futuro la VII región como eje del desarrollo de la manzana. más aún, muestra la creciente importancia de la provincia de Linares como eje del desarrollo manzanero en el futuro.

Esto último se explica por razones de clima, de disponibilidad de fuerza de trabajo y, sobre todo, el precio más conveniente de la tierra con respecto a predios ubicados más al norte. Además, hay que considerar que en la provincia de Linares se puso en operación el sistema de riego derivado del programa de regadío del Maule Sur (sistema Colbún), por lo que se pudo incorporar nuevas tierras a plantaciones industriales.

Finalmente, un factor fundamental que posibilita la viabilidad de productores medianos (40-60 há. plantadas) se refiere a las variedades de manzanas que tienen en sus huertos. Las variedades que actualmente predominan, como por ejemplo, Golden Delicious, Red King Oregon y Granny Smith presentan las siguientes condiciones:

- a) Bajos precios de la fruta en el mercado internacional;
- b) Altos costos de las labores y de la cosecha; y
- c) Baja producción por há. por la distancia de plantación de los árboles.

Por el contrario con las nuevas variedades, como por ejemplo, Fuji y Royal Gala se tienen:

- a) Mejores precios para la fruta;
- b) Menores costos de labores y de cosecha; y
- c) Mayor producción por há. debido a mayor productividad por planta y, sobre todo, por la densificación de las plantas.

Junto con el cambio de variedades se debería elaborar un nuevo paquete tecnológico que, junto con reducir costos, también disminuya el consumo de productos agroquímicos. La introducción de nuevas variedades tiene un costo financiero que debe ser considerada en una experiencia de reconversión como la que se sugiere.

2. Situación del mercado de la tierra

La situación de baja rentabilidad reiterada por los productores de frutas, debería afectar negativamente el precio de la tierra. Sin embargo, ello no ocurre en la realidad. El siguiente cuadro ilustra lo anterior.

CUADRO N° 31
Precio de la tierra en Chile, 1953-1993,
(Dólares 1993 por hectárea Valle Central)

Período	Regada y plantada	Regada sin plantar	Secano
1953 - 1958	4.569	897	90
1965 - 1970	3.554	698	70
1974 - 1978	8.171	1.605	161
1980	10.196	2.002	201
1987	13.125	4.125	312
1993	11.328	3.291	560

Fuente: Jorge Echenique. *Mercado de Tierras en Chile*. Santiago 1994.

Como se puede apreciar, a pesar de los problemas de baja rentabilidad que muestra la agricultura, el valor de la tierra no ha bajado del que alcanzó cuando la rentabilidad de la actividad era bastante mayor. Ello se explica por que la falta de rentabilidad del sector no es una situación generalizada. La otra razón que sujeta el precio de la tierra es la ocurrencia de un conjunto de factores que presionan sobre la demanda, y por lo tanto, tienden a mantener y hasta subir el precio. Entre ellos se pueden destacar los siguientes: a) parcelas de agrado, en prácticamente toda la región metropolitana. b) interés en actividades agrícolas de personas con otras actividades principales. c) inversiones en tierras con fines forestales. d) compras de las grandes empresas exportadoras.

a) Ventas de parcelas de agrado, en prácticamente toda la región metropolitana

En general, todo el cordón agrícola del área metropolitana de Santiago se encuentra invadido de proyectos de subdivisión de tierras destinadas a parcelas de agrado o agrosidencias. Desde el norte, poniente sur y oriente los proyectos se multiplican en: Batuco, Colina, Lampa, Caleu, Til Til, Curacaví, Pomaire, Melipilla Isla de Maipo, Talagante, Malloco, Lonquén, Maipú, Chena, San Bernardo, Buin, Paine, Puente Alto y Pirque. Además, de la demanda que existe por este tipo de propiedades, en una economía en crecimiento, desde el punto de vista de la oferta, no hay cultivo que pueda disputar con un precio que puede llegar a 1 UF por metro cuadrado.

Pero, esta oferta no sólo ocurre en los alrededores de Santiago, sino también en

las cercanías de grandes ciudades como La Serena, San Fernando, Rengo, Curicó, Talca, Chillán, etc. También alcanza a lugares tan distantes como el Valle del Choapa⁵⁴ o la Isla Grande de Chiloé.

También sigue con mucha fuerza en el sector costero de la zona central con destacadas ofertas a través de la prensa, desde Santo Domingo y Lo Zárate por el sur hasta Algarrobo y Concón.

b) *Interés en actividades agrícolas de personas con otras actividades principales*

Se trata de personas que tienen otras actividades principales pero que tienen propiedades agrícolas ligadas a la producción de frutas. Un ejemplo notorio es el caso del animador de televisión Mario Kreuzberger quien es propietario del fundo El Naitén, en Buin, el que participa en una investigación sobre pronósticos de cosechas que lleva adelante CIREN con financiamiento del Fondo de Fomento al Desarrollo Científico y Tecnológico, FONTEF⁵⁵. El factor precio de la tierra en estos casos, no es asimilable al conjunto de criterios que pueden guiar la decisión de un empresario agrícola.

c) *Inversiones en tierras con fines forestales*

Esta es una realidad que tiene su epicentro en la VIII región y sus efectos se expanden hacia el norte y el sur. Así, se observa una intensidad media-alta de expansión forestal en las regiones VII y IX y una intensidad media en las regiones VI y X. Lo importante de consignar es que el proceso de forestación tiene importancia en la activación del mercado de la tierra.

d) *Compras realizadas por las grandes empresas exportadoras*

Más allá del discurso que puede tener cada una de las empresas exportadoras, todas ellas tienen tierras propias, bajo diferentes formas legales, que les permiten cubrir aproximadamente un 30% de la producción que procesan y que exportan. Esta es la cifra que se maneja como una parte de autoabastecimiento que otorga estabilidad al funcionamiento de las grandes empresas exportadoras.

La fórmula de la empresa UTC es la integración completa de la cadena que en este caso incluye desde una fábrica de envases plásticos (actualmente en construcción) hasta los recibidores en los puertos de destino. Ello, pasa por una flota de camiones refrigerados, barcos propios y arrendados y tierras propias con plantaciones. En un momento tuvieron viveros, pero no se lograron los resultados esperados.

También, a través de empresas relacionadas, la empresa ha adquirido predios

⁵⁴ Por ejemplo y para ilustrar, en los avisos económicos del Diario El Mercurio se ofrece:
 CHOAPA
 RIO - MONTAÑA - CAMPO
 Inversión de gran plusvalía
 Predios de 24 a 240 has.
 Valores desde 1.000 UF por predio
 Financiamiento directo
 Posible desarrollo agrícola....

Ver El Mercurio F, 18, 5 de Febrero de 1995.

⁵⁵ Revista La Temporada, FEDEFruta, Asociación de Exportadores Año I N° 34, 6 de febrero de 1995, pág. b.

para avanzar en el proceso de integración vertical⁵⁶ y tienen tierras desde Copiapó hasta Linares, cerca de todas sus plantas y también más al sur. Se puede estimar que tienen una superficie superior a las 2.000 hás. con frutales.

Además hay que considerar que siguen comprando tierras y plantando aún en las condiciones actuales, lo que da mayor sentido al argumento de que la actividad se mantiene, pero con un ajuste en los actores que en ellos participan. En segundo lugar, siguen diversificando sus plantaciones, poniendo en la actualidad cítricos.

Otra de las empresas exportadoras que tiene tierras propias, aproximadamente 3.000 hás., es Unifrutti.

Los terceros que tenían tierras propias era C y D Internacional, propiedad de Pathfinder y de Rabobank de Holanda. Esta empresa, que exportaba la producción de C y D Agrofrutas, con predios que suman aproximadamente 1.800 hás. Problemas de falta de eficiencia, infraestructura mayor al volumen de cajas que manejaban y el precio del dolar, llevó a que a fines de junio de 1994 se anunciara el traspaso de C y D a la Dole. Sin embargo, a pesar de las informaciones de prensa que señalaron que C y D había sido traspasada a DOLE⁵⁷, directivos de esta última empresa manifestaron que sólo adquirieron la planta de C y D en Rancagua (ex planta FIAT) y no las otras dos plantas. Agrofrutas, queda en manos de C y D con el compromiso de exportar su producción a través de DOLE.

Los ejecutivos de DOLE plantean que la estrategia de la empresa consiste en comprar fruta con productores independientes, complementada con comprar de predios en localidades estratégicas donde no existan productores independientes disponibles⁵⁸.

La fruticultura chilena se encuentra definitivamente en un proceso de ajuste, debido a los siguientes factores:

- a) Altos y crecientes costos, especialmente salarios;
- b) Bajo precio del dolar;
- c) Saturación de fruta en los mercados mundiales;
- d) Proteccionismo; y
- e) Falta de control de calidad para impedir embarques con fruta de baja calidad.

Sobrevivirán los productores con altos niveles de productividad y las que cuenten con variedades vigentes en el mercado.

Las exportadoras con integración vertical, con economías a escala y con diversidad de productos y mercados.

⁵⁶ Estrategia, 27 de junio de 1994.

⁵⁷ Estrategia, 27 de Junio de 1994.

⁵⁸ Estrategia, 27 de Junio de 1994.

3. Deuda

De partida hay que señalar la desproporción que existe entre la importancia que los especialistas en el desarrollo frutícola le asignaran al tema de la deuda y el acceso a los antecedentes de que se disponen.

El problema de la deuda de los productores frutícolas es de la mayor importancia para el desarrollo del sector y desgraciadamente es uno de los temas más difíciles de tratar debido a la falta de información debidamente desagregada.

Frente a esta falta de información, quizás, la mejor definición sobre la situación de la deuda e la fruticultura, es aquella acuñada por un dirigente empresarial frutícola cuando manifestó que se trata de una "caja negra", ya que es prácticamente imposible determinar el grado de endeudamiento. Ni los productores ni los exportadores van a declarar el nivel de endeudamiento que tienen.

Tampoco son reales los antecedentes que disponen las autoridades financieras del país ya que una parte importante de la deuda que tiene los productores es con la exportadoras que ha sido gestionada por empresas exportadoras en el extranjero.

El presidente de FEDEFruta ha estimado en US \$ 1.900 millones el endeudamiento del sector frutícola, lo que significa una deuda de US \$ 11.000 por há., lo que significa que la actividad se encuentra técnicamente en quiebra. Ahora bien, el asunto es que ese nivel de deuda no se reparte en forma igualitaria, por lo que se concentra en determinados estratos.

De acuerdo al último informe oficial⁵⁹ la deuda agropecuaria (deducida la forestal) alcanzaba a US \$ 1.260 millones distribuida en 30.000 deudores. En un extremo se sitúan 17.500 deudores con una cantidad inferior a 400 UF que en promedio deben \$ 1.400.000.- En el otro extremo, se ubican 10.000 deudores con una cantidad superior a las 10.000 UF, con una deuda promedio de \$ 28.000.000.

La Comisión de Agricultura del Partido Renovación Nacional⁶⁰ estima que el endeudamiento agrícola bancario, luego de las ejecuciones y de las ventas de tierras de los últimos años es superior a US \$ 2.000.000.- y existen otra cantidad similar de deuda de los productores con las empresas exportadoras.

4. Relaciones laborales

Para tratar el tema de las relaciones laborales en el sector es necesario referirse a dos tipos de situaciones: Las relaciones laborales de acuerdo al tipo de empresa y al tipo de asalariado, y el tratamiento que recibe la tecnoburocracia de las grandes empresas.

⁵⁹ De acuerdo a Juan Carlos Collarte, Asesor financiero del Ministro de Agricultura, Revista del Campo, diario El Mercurio, Santiago, 13 de marzo de 1995.

⁶⁰ Ver Revista del Campo, diario El Mercurio, Santiago, 20 de febrero de 1995.

a) *Las relaciones laborales de acuerdo al tipo de empresa y al tipo de asalariado*

Para ubicar mejor el contexto en las que se desarrollan las relaciones laborales en la fruticultura, conviene tener presente la existencia de una doble diversidad. Por una parte, se trata de una diversidad de situaciones que van desde aquellas que pueden ser consideradas como las más tradicionales hasta otros que representan el extremo de la modernidad. Ello quiere decir que las características de los temporeros son diferentes y, por lo tanto, no caben generalizaciones. Claro está que se pueden establecer generalizaciones, pero con fines más académicos que prácticos. Por la otra, a esta diversidad de situaciones hay que agregar aquellas que se derivan de las diversas unidades de análisis que se consideran como son diferentes tipos de predios, de plantas procesadoras, de agroindustrias, etc.

Dentro de la diversidad de situaciones que se analizan resulta pertinente verificar el tipo de relación que se puede observar entre la agricultura tradicional y el sector más moderno de la agricultura. En la literatura se encuentran reiteradas referencias a una supuesta relación estructural entre ambas, donde la agricultura tradicional aporta la fuerza de trabajo asalariada que requiere la agricultura comercial. La verdad es que esta situación de funcionalidad entre ambos sectores sólo se ha podido observar en aquellos sectores donde todavía predomina una agricultura tradicional y donde el sector moderno aún no se ha desarrollado suficientemente. En efecto es lo que se puede encontrar en algunas regiones de México y de Ecuador. En cambio en los sectores más modernos de la caña de azúcar de Brasil y de la fruta de exportación en Chile no se ha podido encontrar una relación significativa entre ambos sectores.

Por otro lado, el grado de ruralidad de los trabajadores temporeros que trabajan en la agricultura y en algunas agroindustrias, es otro tema que debe ser analizado. Las transformaciones que ha experimentado la agricultura y la sociedad rural en los últimos años, son de tal magnitud y profundidad que invalidan los marcos conceptuales tradicionales. En efecto, las variables que tradicionalmente se utilizaban para diferenciar el campo con respecto a la ciudad y a la actividad agrícola de las otras ramas productivas no dan cuenta de las nuevas realidades.

Así, por ejemplo, conceptos demográficos como lo urbano y lo rural, tal como se los concebía tradicionalmente, resultan relativamente obsoletos y no se dispone de nuevos indicadores que den cuenta de la nueva realidad que muestra una fuerte imbricación de lo urbano con lo rural.

Ahora bien, si se considera la agricultura como actividad económica, tampoco se cuenta con categorías precisas, en la medida que esta actividad forma parte de un conjunto de eslabones que, en los sectores más modernos lleva a la constitución de grandes complejos agroindustriales donde se mezclan las actividades que antes eran consideradas como servicios (transporte y otros) y de transformación. En definitiva, lo agrícola, entendido como el proceso de producción primario, en la actualidad es simplemente un eslabón secundario y dependiente dentro de un conjunto mayor.

La temporalidad del empleo como consecuencia de los procesos técnicos de la producción y del trabajo y la posibilidad o no de extenderlo constituye un asunto

y otro, es la necesidad que las familias de estos trabajadores temporeros dispongan de un ingreso más permanente. Se trata de dos situaciones donde cada una de ellas tiene una lógica que se complican cuando se mezclan. En efecto el punto no es tener como meta el convertir a la fuerza a los trabajadores temporeros en permanentes. Más bien se trata de idear programas que generen ocupaciones productivas junto con calificación laboral y que puedan generar ingresos en los meses en que el trabajo temporero de la agricultura escasea.

En cuanto a la organización de los temporeros se constata la dificultad que existen para organizar a los asalariados temporeros con la finalidad de representar sus intereses y de realizar negociaciones colectivas. Los problemas fundamentales se derivan de la heterogeneidad propia de este grupo y, sobre todo, por las relaciones laborales intermitentes que establecen con las empresas donde venden sus fuerza de trabajo. Las condiciones para establecer organizaciones se hacen más favorables mientras más homogénea es la fuerza de trabajo y esta tienda a estar conformada mayoritariamente por trabajadores agrícolas temporeros. El hecho que estos provengan fundamentalmente de las localidades cercanas a las empresas donde se emplean, también crea condiciones favorables para la organización de estos trabajadores.

Ahora bien, para que la organización sindical pueda efectivamente funcionar y llegar a realizar movilizaciones, es necesario contar con un fuerte apoyo político de los centros urbanos. Esta condición por lo demás, no es sólo propia de los trabajadores temporeros, sino que se repite en la historia de la constitución de los movimientos campesinos de todos los países de América Latina.

Los contratistas de fuerza de trabajo temporal es una realidad que se ha difundido en los sectores más modernos de la fruticultura. Se trata de empresas que con diferentes grados de formalización, reclutan, movilizan y venden fuerza de trabajo a empresas del sector agropecuario para la ejecución de determinadas labores. Los servicios son cancelados por la empresa directamente al contratista, normalmente en función de la realización de una faena, quién a su vez paga el salario a los trabajadores. En otras palabras, se trata de empresas que venden fuerza de trabajo, donde las empresas agropecuarias externalizan la función del reclutamiento y pago de la fuerza de trabajo asalariada.

Esta es una forma de organizar la fuerza de trabajo que se impone en los sectores más modernos de la agricultura latinoamericana y tiene una doble funcionalidad: a los trabajadores les brinda oportunidades de empleo sin tener que procurarlo; y a los empresarios les permite disponer de fuerza de trabajo en forma oportuna y segura, especialmente cuando se trata de cortos períodos.

Si esta forma de contratación de fuerza de trabajo permanece en el tiempo, como parece que lo será, podría ser una oportunidad para que las propias organizaciones campesinas puedan actuar como empresas contratistas. Así se podría fomentar la formación técnico laboral, aumentar la capacidad de negociación de los trabajadores y superar los efectos negativos que actualmente tienen muchas de las empresas contratistas en la actualidad.

La existencia de normas legales para la defensa de los derechos de los trabajadores temporeros es de gran importancia. En efecto, su existencia junto con la voluntad política de fiscalizar su aplicación son instrumentos eficaces sobre todo por la cobertura que pueden lograr. Lo que se requiere resaltar es la

importancia y la eficacia de las normas legales para defender los intereses de los asalariados. Para que ello ocurra debe existir, simultáneamente, la voluntad política para que estas disposiciones sean cumplidas. En caso contrario se convierten en letra muerta. Este tipo de medidas son más eficaces que muchos programas de apoyo.

La institucionalidad que debería atender los problemas de este sector se debería basar en la búsqueda de un tripartitismo moderno donde cada uno debería tener un rol muy específico. La necesidad de mejorar la calificación profesional de los temporeros es un camino que tiene un potencial para mejorar las condiciones de trabajo y para aumentar la productividad de la fuerza de trabajo.

b) *El tratamiento de la tecnoburocracia de las grandes empresas*

La tecnoburocracia de las grandes empresas exportadoras es un elemento clave en su desarrollo. Todas las grandes empresas transnacionales que se instalaron en Chile han acudido a los técnicos y profesionales formados por las tradicionales empresas exportadoras que salieron del mercado.

Por ello, la mantención de ellos en las empresas impidiendo su rotación y, por lo tanto la eventual difusión de "secretos industriales" en las empresas de la competencia, resulta un asunto clave. Esa es la razón que explica la estrategia que tienen las grandes empresas para desarrollar estrategias corporativas y mecanismos para ligarlos a la propiedad de determinados bienes de las empresas. En un caso puede ser un préstamo de mediano plazo para que los técnicos puedan comprar tierras y poner plantaciones las que se integran a la producción del conjunto de las exportadoras. Así logran atar fuerza de trabajo calificada a las empresas. En otros casos puede ser la entrega de acciones de la empresa. En fin, en todos los casos, lo que se pretende es identificar a los principales técnicos que ocupan cargos de responsabilidad con las empresas exportadoras e impedir su rotación.

5. Perspectivas

Los problemas derivados del ajuste que enfrenta el sector frutícola, pasa por la necesidad de enfrentar las dificultades a través de una estrecha colaboración entre los sectores privado y público.

Consultados algunos expertos sobre el futuro del negocio, plantean que es un negocio sustentable en el tiempo. Sin embargo, los resultados de los últimos años no han sido buenos.

Los principales rubros frutícolas de la zona -manzanas, kiwis y peras- enfrentan mercados complicados. Los problemas principales son: sobreoferta mundial y nacional, calidad y condición de llegada y variedades. Los dos primeros problemas son comunes a las tres especies, siendo más grave en la pera el de sobre oferta ya que este año ya tuvo precios muy bajos (con pérdidas para el productor) existiendo aún una alta superficie de huertos en formación (cerca del 50%). En el caso del kiwi, al parecer pasó el momento más grave ya que se ha regulado mejor la oferta, a través de una selección más cuidadosa, algunos arranques de huerto y a una programación más cuidadosa de los embarques en la temporada, aprovechando su mayor vida útil de post-cosecha. En el caso de

la manzana el problema principal son las variedades. En primer lugar, la Granny Smith (verde) que tiene serios problemas de mercado ya que hay otras variedades de mayor preferencia (Golden). En segundo lugar, las rojas que enfrentan la competencia de nuevas variedades más grandes y coloreadas como la Fuji, Gala, Breburn, etc., provenientes de Sudáfrica, Brasil y Argentina.

En la zona hay productores viables y de los otros. Dentro de los primeros están los más grandes, más antiguos y más modernos y que han capitalizado las utilidades de los años buenos o de otros negocios. En el grupo de los no viables están todos los pequeños, incluyendo los parceleros y los medianos que se endeudaron para comprar campos y plantar frutales. También hay un endeudamiento derivado de un nivel de vida que no está de acuerdo con la situación económica regional. Curicó es la plaza más endeudada de Chile.

Sobre las expectativas de la fruticultura regional en los próximos años se señala que el negocio va a seguir existiendo. Pero va a haber mucha gente que se va a salir del negocio y llegarán otros a reemplazarlos. Los endeudados son los primeros que se irán, basta sólo que los bancos lo decidan.

Tiene que haber algunos ajustes para aumentar la competitividad del sector. En primer lugar se aprecia la necesidad de reemplazar las variedades antiguas de manzanas por otras de más requerimiento en el mercado. En el caso de las peras el ajuste será principalmente vía disminución de la superficie plantada. Por otra parte, hay un claro desplazamiento del centro productor de la manzana hacia el sur. Hay una gran cantidad de nuevas plantaciones con variedades modernas en la zona de Linares, llegando hasta Malleco. Con el tiempo Linares reemplazará a Curicó como el principal centro productor de la manzana.

Finalmente, hay que resaltar el hecho de que la integración vertical de las empresas es una condición de éxito. Aquellas que tienen todos los eslabones de la cadena tendrán perspectivas de éxito, mientras que las que no se integren, entrarán en problemas en el corto o largo plazo.

III. Las principales empresas exportadoras de frutas

A. Antecedentes

En este capítulo entregamos antecedentes sobre un eslabón clave dentro de la cadena de la exportación de fruta: las empresas exportadoras. Cabe reiterar que el objetivo de este estudio no es propiamente el análisis de los actores que intervienen en el proceso que se desarrolla entre la producción y el consumo de la fruta, sino más bien el de las relaciones que se establecen entre ellos y el flujo de un producto, la manzana.

Aún cuando nuestro estudio privilegia las relaciones que se dan entre los agentes, en este caso se trata de caracterizar a un agente económico. Se argumenta en torno a la importancia que tienen, se presenta una tipología de ellas y se hace una presentación de las principales empresas exportadoras, destacando el origen, la propiedad y sus características. Se analiza con detalle la situación que han enfrentado las grandes exportadoras de frutas de Chile en las últimas temporadas.

Tres son las razones que hacen que el estudio de las empresas exportadoras de frutas sea de especial interés. En primer lugar, la dispersión que existe de productores frutícolas que participan en el negocio (aproximadamente 8.000 productores que trabajan 10.000 predios con roles de propiedad) y el elevado número de empresas exportadoras (aproximadamente 300) muchas de tamaño medio que no superan la exportación de 100.000 cajas al año. En segundo lugar, habría que señalar el fuerte proceso de concentración que caracteriza el negocio de la exportación de fruta, situación que se ha ido consolidando en el tiempo. Los siguientes datos referidos a las principales empresas exportadoras son elocuentes.

CUADRO Nº 32
Ranking mundial de exportadores
de frutas y hortalizas de Chile, 1991-1993
(miles de cajas)

Empresa	Temporada 91/92	Temporada 92/93	variación porcentual
1. Standard/Dole	15.248,051	14.475,706	-5,10
2. David del Curto	15.937,902	12.871,869	-19,30
3. UNIFRUTTI	12.346,897	10.431,755	-15,60
4. UTC	11.066,287	9.983,925	-9,80
5. ZEUS	3.471,235	7.275,372	109,50
6. COPEFRUT	6.458,208	5.544,470	-14,20
7. Chiquita/FRUPAC	4.884,292	5.148,041	5,30
8. Río Blanco	4.255,143	3.849,171	-9,60
Subtotal	73.667,995	69.580,309	-5,5

Estas cifras deben ser ubicadas en el contexto de la exportación de 132 y 133 millones de cajas para cada una de las temporadas respectivamente. Las cifras que se presentan a lo largo del trabajo contienen pequeñas variaciones, no obstante que todas señalan las mismas fuentes. Sin embargo, las diferencias no alteran los hechos y procesos fundamentales.

Como se puede apreciar, cuatro empresas extranjeras y 4 nacionales controlan más del 50% de la exportación de frutas en Chile. Las principales empresas nacionales son: David del Curto, COPEFRUT, Río Blanco y ZEUS. A su vez, las principales empresas transnacionales: Standard Trading/Dole, Unifrutti, UTC y Chiquita/FRUPAC.

Parece interesante conocer la dinámica que tienen estas empresas en un sector que es relativamente joven. Así, por ejemplo, indagar en las causas que llevan a que las grandes empresas transnacionales muestren un gran dinamismo, en detrimento de las empresas chilenas en su conjunto. También vale la pena estudiar las relaciones que se establecen entre ellas, algunas de las cuales son de competencia, sobre todo cuando se producen importantes intercambios de productores abastecedores, por ejemplo desde Del Curto a ZEUS; otras de colaboración como las del Grupo Penta y las de la Fundación de Desarrollo Frutícola, que se analiza más adelante.

Antes de continuar conviene ubicarlas en un marco conceptual que permita comprender sus actividades y la dinámica que tienen. Este tipo de grandes empresas debe ser insertado en el marco conceptual de los llamados Complejos

Agroindustriales⁶¹, también conocidos en la literatura francesa como "filière" y por otros como "sistemas agroalimentarios". Este último es el resultado de la conceptualización propuesta por Solon Barraclaugh en el proyecto que desarrolló en UNRISD "Food System and Society" a fines de los años 70 y comienzos de los 80. En palabras de un discípulo "se trata de un conjunto de relaciones socioeconómicas que inciden de un modo directo en los procesos de producción primaria, transformación agroindustrial, acopio, distribución, comercialización y consumo de productos alimentarios"⁶².

La realidad que se observa en estos complejos se puede caracterizar:

- i. por una tendencia hacia la integración de eslabones de producción y de servicios donde lo que antes era considerado como lo propiamente rural y proceso de producción primaria es sólo una parte secundaria y dependiente dentro de un conjunto mayor;
- ii. por encontrarse altamente integrado al sistema económico mundial en la propiedad, orígenes de los insumos y el destino final de la producción; y
- iii. donde opera una lógica simultánea de concentración y de la exclusión.

En definitiva, se trata de un conjunto de actividades fuertemente relacionadas entre sí, a través de la integración de capitales y altamente especializadas. Son relaciones multideterminadas de encadenamiento, coordinación o control entre varios de sus elementos, miembros o etapas de un mismo proceso.

El concepto del CAI supera la noción del sector agrícola tradicional como actividad económica y lo rural como criterio demográfico ya que se basa en la noción de una matriz donde las diferencias entre los tres sectores (primario, industria y servicios) o el lugar de residencia (urbano o rural) pierden sentido frente a nociones como la subordinación de la agricultura a los procesos industriales; la reorganización del proceso de trabajo y la integración de capitales. Por ejemplo, esta integración significa la centralización de capitales industriales, navieros, bancarios, agrarios, etc., que se integran en los eslabones de la cadena productiva y que le imprimen una dirección a los CAI⁶³. De lo anterior se desprende que existe una creciente fluidez de capitales entre los sectores de la economía y una imbricación con los capitales transnacionales.

Este fenómeno no responde a una situación exclusiva de Chile, sino que se inserta en una tendencia regional y mundial más amplia, que tiene que ver con la integración de sectores y países y la globalización de la economía. Sin embargo, la realidad agraria de los países latinoamericanos, aunque afectada por estos complejos, no la agota.

Las empresas exportadoras, por el rol central que juegan en el proceso que va desde la producción en Chile hasta el consumo en los mercados externos, configuran un actor social de primera importancia dentro de la estructura agraria. Por lo tanto, avanzar en su conocimiento, su origen y desarrollo, es un

⁶¹ Ver Sergio Gómez, "Nuevos sectores dominantes en la agricultura latinoamericana: En *Revista Estudios Rurales Latinoamericanos*, Vol. 12, N° 1, enero-abril 1989.

⁶² Ver Alejandro Schejtman, *Economía Política de los Sistemas Alimentarios en América Latina*, FAO, Santiago, 1994, pág. 3.

⁶³ Corresponde a la definición de "grupo empresarial" que tiene un órgano estatal fiscalizador de Chile, la Superintendencia de Valores y Seguros, que los define como: "conjunto de entidades que presentan vínculos en su propiedad, administración o responsabilidad crediticia, que hace presumir que la actuación económica y financiera de sus integrantes está guiada por intereses comunes del grupo subordinado a este."

tema de la mayor importancia. Por ello, se ha optado por comenzar conociendo las principales características de las más grandes empresas.

Finalmente, es necesario una advertencia sobre las fuentes de información utilizadas y su grado de certeza. La información proviene de fuentes secundarias y de informantes calificados. La primera proviene de información de prensa, de folletería de las propias empresas y de los escasos estudios que existen sobre el particular. Los informantes calificados son personas que han participado en actividades cercanas a los hechos sobre los cuales dan testimonio. El autor no ha verificado cada uno de los datos.

Entre las fuentes secundarias y los informantes ha existido una interacción. Ciertos datos han llevado a preguntas específicas hacia los informantes, así como estos han orientado el uso de los archivos.

Para tener una idea de la importancia de los principales exportadores de fruta a fines de la década de los 70 se entregan lo siguientes antecedentes.

CUADRO N° 33
Principales empresas exportadoras en Chile,
según volumen exportado, 1978 - 1979
(Miles de cajas)

Empresas	Volumen exportado (miles de cajas)
1. Frutera Sud Americana	3.596,8
2. David del Curto	3.374,8
3. Pruzzo y Cía.	3.837,7
4. COPEFRUT	2.347,0
5. COEXPORT	1.096,3
6. COOFRUCEN	770,2
7. ACONEX	751,3
8. AFUCOOP	499,5

Fuente: ODEPA

Como ya se planteó, desde el comienzo se puede observar una concentración de empresas exportadoras. Recordemos que el total de cajas que se exportó en esta temporada corresponde aproximadamente al 60% del total exportado.

Como se puede apreciar, las tres primeras exportadoras, lejos, son aquellas formadas por comerciantes de frutas, mientras los que siguen en importancia, corresponden a productores organizados en cooperativas. A comienzos de la década del 70 se formó el consorcio Trébol, compuesto por las tres más grandes empresas exportadoras para relacionarse en mejor forma con las empresas navieras. Finalmente, se ubican los productores de frutas que además exportan (COEXPORT y ACONEX). Estas características se mantendrán durante el segundo periodo del desarrollo frutícola chileno que termina en 1982.

El proceso de concentración de la actividad en la fase de la exportación se explica por las ventajas de la economía de escala que operan en esta actividad, que se expresa a través de las grandes inversiones de las centrales frutícolas, de buques refrigerados, de contar con recibidores en los puertos de destino, etc.

Por el contrario, en la fase de producción de un producto perecible tan delicado como es la fruta fresca, más bien se benefician las líneas de producción de un nivel medio, donde se puede ejercer un control efectivo sobre el proceso productivo. En otras palabras, a nivel del productor se puede sostener que existen deseconomías a escala.

1. De la crisis financiera de 1981 a la crisis del cianuro de 1989: crecimiento acelerado

Este período se caracteriza por un crecimiento sostenido del sector con una redefinición de los principales agentes que operan en él: se trata del período en que ingresan al negocio las grandes exportadoras transnacionales.

CUADRO N° 34
Principales empresas exportadoras, según su volumen
de exportación, 1985 - 1989
 (Millones de cajas)

EMPRESA	Temporada 1985-86		Temporada 1986-87		Temporada 1987-88		Temporada 1988-89	
	Mill.	%	Mill.	%	Mill.	%	Mill.	%
David del Curto	8,7	14,3	9,4	13,1	11,8	14,3	14,1	14,9
STC/DOLE	6,6	11,0	8,1	11,3	9,1	11,1	12,1	12,8
UNIFRUTTI	3,7	6,2	4,9	6,8	5,5	6,6	8,2	8,6
UTC	4,9	8,1	5,0	8,4	7,7	9,3	7,9	8,3
FRUPAC-Chiquita	3,7	6,2	4,3	6,0	4,8	5,8	5,4	5,7
COPEFRUT	2,7	4,5	3,5	4,9	3,4	4,1	4,6	4,8
AGROFRIO	2,0	3,3	2,4	3,3	3,1	3,7	2,8	2,9
Río Blanco	1,5	2,5	1,7	2,3	2,1	2,5	2,5	2,6
ACONEX	2,0	3,3	1,6	2,2	1,4	1,7	1,9	2,0
FRUTANDES	2,4	4,0	2,6	3,7				
COEXPORT	1,5	2,4	2,0	2,8				
ZEUS	39,7	65,8			1,4	1,7		
C y D								
FRUSAN								
WESTERN							1,8	1,9
FRUTEXPORT								
TOTAL	60,6		71,3		82,2		94,5	
TOTAL 10	63,4		62,0		60,8		64,5	
TOTAL 4	39,6		39,6		41,3		44,6	

Fuente: Asociación de Exportadores.

Como se puede observar, durante este período existe una relativa estabilidad en el orden en que se ubican las grandes empresas exportadoras. En segundo lugar, existe un proceso de concentración en las cuatro principales exportadoras y una lenta, pero persistente concentración dentro de las 10 mayores, asunto que cambia en el siguiente período.

La crisis del cianuro⁶⁴ tuvo el efecto de convertirse en una voz de alerta para una actividad que venía con una fuerte inercia. Da la impresión que por primera vez, se tomó conciencia acerca de la fragilidad que tenía el negocio y, sobre todo, el grado de indefensión en que se encontraban sus principales protagonistas. Hasta entonces, el desarrollo del sector frutícola era la estrella del programa neoliberal, mostrando tasas de ganancia muy altas y un extraordinario dinamismo. Se puede afirmar que hasta entonces, se trabajaba bajo el supuesto de una meta de crecimiento indefinido. Sin embargo, hay que considerar que los retornos en algunas variedades de uva y duraznos ya habían comenzado a bajar. Además, esta crisis ocurre en el contexto de un crecimiento de la oferta de la fruta chilena a tasas muy superiores a las que se conocían hasta entonces.

A raíz de esta crisis se toma conciencia sobre la fragilidad de un negocio basado en productos altamente perecibles, con un ciclo de producción muy breve y dependiente de muy pocos mercados. Hay que partir de la base que ninguno de estos hechos son nuevos o desconocidos ya que se encuentran en los supuestos mismos de la actividad. La novedad radica en que estas condiciones, que antes habían tenido efectos positivos, ahora se volvían en contra. La decisión de impedir la entrada de uva ocurre en el momento en que gran parte de la producción se encontraba cosechada y sin llegar a los mercados de consumo. El efecto de la crisis del cianuro afectó a la mayoría de los productores y no a pocas empresas exportadoras.

Con estos antecedentes se llega al tema de la absoluta indefensión de los sectores afectados. Partamos de la base que nunca se conocerá quienes envenenaron la uva (si ello efectivamente ocurrió) y con qué propósitos. Lo que resulta claro es que los productores chilenos, que enfrentaron elevadas pérdidas, aún con el decidido apoyo del Gobierno de Chile y con el concurso de prestigiosos equipos de abogados norteamericanos, han sido incapaces de lograr un fallo judicial que indemnice, al menos parte, las pérdidas que tuvieron que afrontar.

64

Se hace referencia a los efectos que tuvo la prohibición de entrada de fruta chilena al mercado de los Estados Unidos en Marzo de 1989 a raíz de haber encontrado uva envenenada con cianuro en la inspección realizada en un puerto norteamericano.

2. Etapa actual 1990-1994: ajuste y consolidación de la actividad

CUADRO N° 35
Principales empresas exportadoras de Chile, 1989-1995
 (Millones de cajas)

EMPRESA	Temporada 1989-90		Temporada 1990-91		Temporada 1991-92		Temporada 1992-93	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
David del Curto	13,7	11,7	13,7	11,3	15,6	11,8	12,6	9,4
STC/DOLE	13,7	11,7	13,7	11,3	15,2	11,5	14,5	10,8
UNIFRUTTI	10,4	8,9	11,4	9,5	12,2	9,2	10,4	7,8
UTC	10,4	8,9	10,3	8,6	11,0	8,3	9,9	7,4
FRUPAC-Chiquita	4,3	3,7	4,9	4,1	4,7	3,5	5,0	3,7
COPEFRUT	5,5	4,7	5,6	4,7	6,4	4,8	5,6	4,2
AGROFRIO	3,3	2,8	2,3	2,0	2,9	2,1		
Río Blanco	3,3	2,8	2,9	2,5	4,2	3,1	3,8	2,8
ACONEX	2,3	1,9	2,5	2,1				
FRUTANDES								
COEXPORT								
ZEUS			2,7	2,3	3,4	2,5	7,2	5,4
C y D	2,6	2,2	3,4	2,8	3,7	2,8	3,6	2,7
FRUSAN							2,8	2,1
WESTERN								
FRUTEXPORT	3,0	2,5	2,3	2,0				
TOTAL	116,2		120,9		132,0		133,1	
TOTAL 10	59,9		59,1		59,6		53,5	
TOTAL 4	41,2				40,8		35,4	

Fuente: Asociación de Exportadores

Como se puede apreciar, se revierte el proceso de concentración, tanto entre las cuatro principales como en las 10 exportadoras más grandes. Sin embargo, de los antecedentes presentados en el anexo, se puede observar el alto grado de concentración que tiene la exportación de manzanas (Ver Anexo).

Durante este período en cada temporada han surgido problemas y siempre se ha buscado un motivo para explicarlos. En el año 1990 ocurrió el cierre del canal

de Panamá en el período de plena cosecha, como consecuencia del conflicto entre los Estados Unidos y el régimen de Noriega y surgió la mosca de la fruta en el valle de Aconcagua. En la temporada 1991-1992 el problema se presentó en Chile a través de las heladas en la zona central y lluvias de verano. El año 1993 fue el año de los problemas de las manzanas y los kiwis en el mercado europeo. En 1994 la situación climática en los Estados Unidos dificultó la distribución de la fruta en ese país y surgieron situaciones complicadas para en entrada de fruta en Argentina y México. En 1995, durante el mes de enero a raíz de reparaciones en el Canal de Panamá, se dificultó el normal tráfico de los buques y sumando los efectos de las grandes inundaciones en el invierno de Europa, consideradas las mayores del siglo, complicaron la normal llegada y distribución de la fruta en la temporada.

La verdad es que los problemas de la exportación de fruta chilena se derivan de factores crecientemente estructurales: de mercado y problemas internos del país. Los problemas de mercado se refieren a la saturación de los mismos como resultado del crecimiento de la actividad, con frutas similares del hemisferio sur, de nuevas especies exóticas de gran éxito en los mercados mundiales y de los ajustes que han realizado las propias fruticulturas de los países del Norte.

Los problemas internos se refieren a un precio deprimido de la divisa, producto de la llegada de capitales extranjeros y del éxito del propio modelo exportador. Por otra parte, en la medida en que ha crecido la demanda de fuerza de trabajo esta es crecientemente escasa y los salarios se han elevado. La combinación de ambos fenómenos, a la cual se debe agregar el problema de las variedades obsoletas, en muchos casos, induce a un crecimiento en los costos de producción y un deterioro de los retornos.

Uno de los efectos de lo anterior es el aumento de los niveles de concentración sobre todo en las empresas exportadoras ya que pueden aprovechar las economías a escala en una doble dimensión: en forma vertical, a través de la integración de los eslabones de la cadena; y, sobre todo, en forma horizontal, vale decir la posibilidad de ampliar el tiempo en que la empresa se mantiene en actividad, en lo posible el año corrido para abastecer los mercados en forma continua. Esta última posibilidad sólo la pueden lograr las empresas que se encuentran dispersas en la fase de producción en diversos lugares del mundo.

La consolidación de la actividad frutícola se expresa en las cuantiosas inversiones ya realizadas en plantaciones, centrales frutícolas, plantas procesadoras, fábricas, medios de transporte, etc. También esta consolidación se refleja en la conquista de mercados. Lo anterior no quiere decir que los agentes que se desempeñan en los diversos eslabones de la cadena permanecerán en ella como un dato inmutable. En la última sección se hace referencia a un estudio que señala los factores que inciden en las posibilidades de éxito y de fracaso de las empresas exportadoras.

B. La importancia de las empresas exportadoras

Existe consenso en el hecho de que las empresas exportadoras juegan un papel clave en la cadena de exportación de frutas. Son ellas las que deciden, en cada temporada, quiénes serán los productores que los abastecerán y los recibidores a

quienes entregarán la fruta en los lugares de destino. Esta situación les obliga a establecer una detallada programación para disponer de los insumos necesarios, instalaciones, mano de obra, transporte, etc. en la precisa oportunidad que sean requeridos.

Dentro de la cadena que va desde la producción de la fruta en el huerto hasta la presentación del producto final en la estantería de un supermercado en Europa, la empresa exportadora se encuentra en la situación privilegiada para negociar las condiciones al productor y es quién negocia las condiciones con los eslabones posteriores de la cadena. Con respecto a los productores, se trata de una multiplicidad atomizada, que recibe materiales, insumos, recursos financieros y asistencia técnica de la exportadora. Además, los productores compiten con la propia exportadora en la medida que, en muchos casos, actúan también en su calidad de productores por cuanto tienen tierras propias.

En consecuencia, hay que tener precaución cuando se usa el concepto de cadena ya que se podría suponer que todos los eslabones tienen un peso y una importancia similar. En el estudio de la CEPAL, se plantea que "el exportador no es un eslabón más sino el eje central en una red de relaciones y de compromisos comerciales que enlaza a todos los participantes de la cadena"⁶⁵.

El hecho que las grandes exportadoras se hayan involucrado en la construcción de centrales frutícolas y que adquirieran aquellas que pertenecían a la CORFO, refuerza su importancia: "la propiedad de las centrales y el control de la comercialización otorga al exportador un gran control sobre el negocio, aunque por la gran competencia, ella no se tradujo necesariamente en un gran poder de negociación con respecto al productor"⁶⁶. Ello resulta posible en la medida que los productores operan con más de un exportador. Sin embargo, esta afirmación sobre la eventual posición hegemónica de las empresas exportadoras sobre los productores debe ser matizada.

La importancia que puede tener la firma exportadora frente a los productores depende de la demanda que las primeras tengan por fruta y de la situación de oferta que tengan los segundos. Por ejemplo, frente a situaciones de relativa escasez de fruta, los productores se encuentran en una posición privilegiada. En el caso contrario, serán los exportadores. Ahora bien, en situaciones relativamente normales, no se establece una situación de dominación de uno sobre el otro, aún cuando la empresa exportadora tiene las condiciones de realizar la actividad de exportar al tener la infraestructura, los servicios, las condiciones comerciales y el conocimiento necesarios.

Se plantea que la unidad de análisis del estudio es la agroindustria, como el centro del CAI. Esto viene a ser una analogía de lo que los sociólogos denominan "localidad rural"⁶⁷ que a su vez es una adaptación de lo que los geógrafos llaman "centro focal"⁶⁸. Ambos se refieren a unidades que tiene límites inmateriales e imprecisos y, por lo tanto, en lugar de buscar los límites de ubica

65 CEPAL, op.cit., pág. 101.

66 Idem. pág. 108.

67 Ver Andrés Pascal. **Relaciones de Poder en una Localidad Rural** (estudio de caso en el Valle Hurtado, Coquimbo), ICIRA, Santiago, 1968.

68 Ver William J. Smole, "Owner-Cultivatorship in Middle Chile". University of Chicago. Department of Geography. Paper N° 89, Chicago, 1963, pág. 146.

el centro. Si el centro resulta claro, parece más posible fijar el perímetro. La agroindustria dentro del CAI viene a ser el núcleo con el cual diversos agentes económicos y otros actores establecen relaciones sociales y económicas relativamente intensas. La agroindustria como centro focal considera las relaciones hacia atrás (materia prima), hacia adelante (productos finales) y en varias direcciones (insumos, financiamiento, etc.).

En resumen, las empresas exportadoras juegan un papel central, aunque los productores tienen capacidad de negociación en la medida que se encuentran en una relación de dependencia con respecto a ellas.

C. Tipología de las grandes empresas exportadoras

En esta sección, se presenta a las principales empresas exportadoras de fruta que existen en la actualidad, de acuerdo a una tipología. En este caso, no tiene sentido establecer tipos de acuerdo a la variable tamaño ya que sólo se está considerando a las grandes exportadoras. Se está entendiendo por tales, aquellas empresas que exportan sobre 3.500.000 cajas por año.

Entonces, dentro de las grandes interesa discriminar de acuerdo al origen del capital de sus propietarios y al ámbito de acción que tengan. A continuación se entregan antecedentes sobre las ocho mayores⁶⁹.

La tipología diferencia empresas exportadoras multinacionales mundiales de aquellas empresas que cuentan con capitales extranjeros pero que, básicamente operan en Chile. Posteriormente, se tratan las empresas con capitales chilenos. Como ya se ha planteado, si bien este trabajo se centra en las ocho más grandes empresas exportadoras, se presentan antecedentes sobre las principales empresas que existieron en el pasado.

1. Empresas multinacionales mundiales

En este caso se encuentran dos empresas, una ligada a DOLE Food Company y la otra a The Chiquita Brands. Se trata de empresas que tienen como giro el comercio de frutas y productos vegetales.

Las primeras vinculaciones de estas empresas con la actividad frutícola chilena ocurre cuando ellas actuaban como recibidores de los principales exportadores no productores más tradicionales, como la Compañía Frutera Sudamericana, Pruzzo y David del Curto. Cuando las dos primeras entran en crisis, las multinacionales ya señaladas, entran a la fruticultura chilena primero con los nombres de sus subsidiarias (STC) o de la empresa chilena FRUPAC (cuando ocurre la crisis del cianuro en 1989) y, más recientemente, con sus propias marcas.

Estas dos empresa norteamericanas son líderes en la comercialización de frutas y legumbres en el mundo y le siguen en importancia en el mismo orden Del Monte (México), GEEST, Fyffes PLC y Albert Fisher (Inglaterra) y Atlanta y Cobana (Alemania).

⁶⁹ Parte de estos antecedentes han sido extraídos de diferentes publicaciones periódicas, en especial de un reportaje realizado en la Revista Estrategia, 6 de Septiembre de 1993.

La empresa Del Monte Foods Corp. fue adquirida por el grupo financiero Cremi-Unión S.A., el cuarto más importante de México. Este quebró en septiembre de 1994 y fue intervenido por el gobierno mexicano⁷⁰. Será vendida en el curso del segundo semestre de 1995 y se estima que el precio podría alcanzar a US\$ 75 millones, mientras acarrea una deuda de US\$ 300 millones ⁷¹.

CUADRO N° 36
Participación de empresas comercializadoras de fruta fresca
en el mercado mundial, 1991. (%)

Chiquita	33,9
Dole	20,4
Noboa	11,3
Del Monte	7,7
Turbana	6,4
Bacanol	4,9
Onke Tuca	4,7
Otros	10,7

Fuente: Tesis de Grado, Executive MBA, Escuela de Negocios, Universidad Adolfo Ibáñez. **Análisis Estratégico Internacional en la Industria de la Fruta Fresca**. Prof. guía Jon Martínez, Alumnos: María José Cohen, Alejandro de la Fuente, Alfredo Pérez, Alejandro Reyes y Patricio Saavedra. Santiago, noviembre de 1992, pág. 80.

CUADRO N° 37
Comparación de las empresas Dole y Chiquita, 1991
(Miles de millones de dólares)

	Dole	Chiquita
Ventas	3.216	4.627
Utilidades	134	128
Activos	2.793	3.142
Patrimonio	1.041	967
Deuda a corto plazo	76	698
Deuda a largo plazo	813	1.226

Fuente: Tesis de Grado, Executive MBA, Escuela de Negocios, Universidad Adolfo Ibáñez. **Análisis Estratégico Internacional en la Industria de la Fruta Fresca**. Prof. guía Jon Martínez, alumnos: María José Cohen, Alejandro de la Fuente, Alfredo Pérez, Alejandro Reyes y Patricio Saavedra. Santiago, noviembre de 1992, pág. 81.

⁷⁰ Ver **diario El Mercurio**, Santiago, 7 de septiembre de 1994.

⁷¹ Ver **diario El Mercurio**, Santiago, 17 de mayo de 1995.

Como se puede apreciar, las dimensiones de las empresas son similares y la posición más desventajosa de Chiquita se puede explicar por los problemas que ha tenido en los últimos años con la comercialización del banano. Sin embargo, de acuerdo al ranking que realiza la Revista Fortune⁷², ninguna de estas empresas se encuentran entre las 50 transnacionales norteamericanas más grandes.

a) DOLE Chile S.A. ex Standard Trading Co. S.A.⁷³.

Los antecedentes de la empresa Castle & Cooke, Inc. en la cual se encuentran las raíces de la DOLE, se remontan a mediados del siglo pasado, cuando esta compañía fue fundada en Hawai en 1851. Desde entonces ha desarrollado una variedad de actividades productivas, de servicios y financieros. Recientemente tuvo intereses en la pesca (atún y mariscos), azúcar (Cand H. y Hawaiian Sugar Company), fábricas de cerveza y refrescos (Cervecería Hondureña y A & W Brands Inc.), etc. Sus oficinas centrales se encontraban en Honolulu.

Las principales actividades del Holding Castle & Cooke Inc. en la última década han estado dedicadas a tres áreas: frutas y alimentos, al parecer la más importante, a través de la empresa DOLE; transporte naviero y terrestre a través de la empresa Flexi-Van, una compañía de leasing de equipo de transporte; y negocios inmobiliarios y corretaje de propiedades, a través de la empresa Oceanic Properties, Inc.

Más adelante se tratará en detalle la empresa DOLE, por lo que a continuación se hará una reseña de estas otras dos actividades de Castle & Cooke Inc.

En cuanto al negocio naviero y terrestre se trata de una empresa de apoyo a la DOLE para el transporte de sus productos, básicamente en estado fresco, de frutas y vegetales. En algunas de las publicaciones se menciona una flota de más de 36 barcos refrigerados y de un parque de camiones, dentro de los Estados Unidos, de 63.000 unidades. Actualmente, posee la flota con las más modernas técnicas de refrigeración.

En cuanto a los negocios inmobiliarios, estos se desarrollan en Hawai y en California y se trata de la construcción de grandes conjuntos habitacionales que luego son vendidos, además de la construcción y administración de hoteles ("resort") como en la Isla de Lana'i. Esta Isla de 89.000 acres pertenece en un 98% a la DOLE, conocida como la Isla de las Piñas, cuenta con una plantación de 14.000 acres de esas plantas. Uno de los "resort" es el Manela Bay Hotel con 245 cuartos. Existe un proyecto de loteo residencial de parte de la Isla. Este negocio forma parte de la subsidiaria actual de la DOLE, Castle & Cooke Homes Inc.

Este cambio en la composición del "holding" es un reflejo de un cambio estratégico de Castle and Cooke cuando decide orientar el interés básico de la

⁷² Ver Diario Estrategia, 14 de julio de 1994.

⁷³ Se ha tenido acceso a las memorias anuales de la empresa Castle & Cooke, Inc. para los años fiscales 1984, 1985 y 1986, a la memoria anual correspondiente a 1993 de Dole Food Company, Inc. y a las memorias de la Standard Trading Company S.A. de las temporadas 1988-1989, 1989-1990 y 1990-1991, esta última con el subtítulo 10 Years in Chile. Con todo resulta difícil hacer una descripción precisa del volumen de las actividades.

compañía hacia el consumidor de productos frescos. Esto significará que el eje del "holding" se trasladará hacia DOLE.

Lo anterior se inserta en el contexto de los profundos cambios de los hábitos alimenticios de los norteamericanos, y del mundo en general, hacia productos naturales y frescos, que permitieron el crecimiento de la empresa DOLE, llegando a constituirse en el eje de las otras actividades. La oficina matriz de la empresa se encuentra en California y tiene oficinas con ejecutivos en Asia, Europa, Norteamérica, Centroamérica y América Latina. Se ha privilegiado la estructuración de la empresa de acuerdo a las áreas geográficas en lugar de los productos para ser consecuentes con la estrategia de la cercanía a los mercados. Existen programas para llegar a los mercados de Europa del Este y se han abierto oficinas en Polonia, República Checa, Hungría, Bulgaria y Rumania.

La DOLE opera sobre la base de varias marcas: dentro de la fruta, además de DOLE, utiliza otras como CABANA, DELORO, etc. Bud de California para los vegetales. Dole es el apellido de don James Drummond, quién introdujo la piña hawaiana en conserva en los Estados Unidos en 1903 y el nombre de la marca data de 1910. DOLE llegó a ser parte de Castle and Cooke en 1930.

La DOLE Food Company es la mayor empresa de producción, envase y distribución de productos alimenticios frescos en el mundo. Ocupa el primer lugar en la comercialización de la Piña (Hawai, Las Filipinas y Honduras) y el segundo en bananas (Honduras, Costa Rica, Ecuador, Colombia y Filipinas). También es importante en cítricos (California, Arizona y Florida). Su estrategia privilegia la frescura, calidad, entrega oportuna y precios razonables.

Junto con comprar producciones tiene 100.000 acres en Hawai, 6.000 en California. Además tiene plantaciones y operaciones agropecuarias en Canadá y México; en América Latina en Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Honduras y República Dominicana; en el Lejano Oriente Japón, Filipinas, China y Tailandia; y en Europa en Alemania, Francia e Italia. Además tiene oficinas en Grecia y España.

En la actualidad, DOLE tiene su propia flota naviera, comercializa más de 60 diferentes tipos de frutas, y vegetales, frescos, enteros, cortados, jugos, helados, deshidratados y más de 100 paquetes con diferentes tipos de productos con alimentos procesados. Tiene negocios en más 70 países, una planta de 45.600 empleados permanentes.

La Standard Trading Co. S.A., subsidiaria de la DOLE Food Company, en ese entonces todavía parte de Castle & Cooke Inc., se constituyó en Chile en 1981. Su primera vinculación con la fruticultura chilena ocurrió en su condición de receptor de SAFCO. Cuando esta empresa chilena quebró, DOLE compró sus activos, seleccionó parte de su personal a quien posteriormente contrató. La empresa DOLE aporta experiencia en el negocio, capital de operación, marca y asegura mercados.

Inició sus operaciones en Chile con un capital de US\$ 100.000. A partir de entonces ha experimentado un sostenido crecimiento en los volúmenes exportados, llegando a convertirse en la empresa líder del sector en la temporada 1992-1993, con embarques que representan sobre el 10% del total exportado a nivel nacional. Por primera vez, alcanzó el primer lugar en el negocio

exportador con más de 15 millones de cajas embarcadas.

Dicho volumen, sin embargo, representa una baja del 5,1% en relación a la temporada anterior, situación que se explica por las restricciones implantadas por la Comunidad Europea a las exportaciones de fruta chilena. De las principales exportadoras que se vieron perjudicadas por esta situación, esta empresa, de acuerdo a sus ejecutivos, fue la menos afectada por la diversidad de mercados que tiene la marca DOLE, lo que le permite cierta flexibilidad en cuanto a vender a otros clientes parte de la fruta que otros mercados rechazan.

La compañía en Chile se ha especializado básicamente en las exportaciones de manzanas, uvas, carozos, kiwis y peras. Envía estos productos a los mercados de Norteamérica, Europa, Medio Oriente, Lejano Oriente y Latinoamérica. Actualmente opera con más de 1.000 productores de frutas, distribuidos entre Copiapó y Chillán.

Para desarrollar su labor, que abarca desde la asesoría al productor en el huerto hasta la venta final de los productos en los mercados externos, posee 11 plantas frutícolas situadas en Copiapó, Coquimbo, San Felipe, San Bernardo, Las Torres Rancagua, Chimbarongo, La Colorada Rancagua, San Fernando, Tinguiririca, Curicó y la planta de Rancagua (ex FIAT). Además, tiene dos fábricas de envases, una de cartón corrugado y otra de cajas de madera, ubicadas en San Fernando y Los Angeles, respectivamente. La primera es Cartones San Fernando que comenzó a operar en 1990 y que produce materiales corrugados para la empresa y vende a terceros. La segunda es Embalajes Standard, ubicada en Los Angeles, cerca del lugar de concentración de actividad forestal donde procesa los materiales y fabrica bandejas, cajas, "pallets" y "bins".

Durante 1991 compró tierras en Ovalle, construyó la planta de atmósfera controlada en Curicó y adquirió una planta en San Fernando a la exportadora Western. No es política de la DOLE ampliar la compra de predios frutales. sólo realiza compras en aquellos lugares donde no encuentra productores capaces de abastecerla con fruta de alta calidad y tienen contrato de exclusividad con algunos productores que les aseguran un abastecimiento fluido de la fruta. La estrategia de la empresa es comprar fruta a productores independientes. La fuerza de trabajo ocupada en los meses de cosecha llega hasta 3.500 personas.

En su permanencia en Chile ha materializado inversiones en infraestructura y tecnología. En 1993 las inversiones llegaron al orden de los US\$ 5.000.000, monto similar al de 1992. Para dar una idea sobre el crecimiento que DOLE ha experimentado en Chile, se puede señalar que ha incrementado su capital en una cifra cercana a US\$ 90.000.000.

Como se ha planteado, Dole Food Company Inc., es una corporación estadounidense cuyas acciones se cotizan en la Bolsa de Comercio de Nueva York y en la Bolsa de Comercio del Pacífico.

Un nuevo hecho ha acrecentado la presencia de esta empresa en Chile. La empresa exportadora C y D de propiedad del grupo Pathfinger y Rabobank de Holanda salió del mercado al final de la temporada 1993-1994 por problemas de eficiencia debido a contar con una infraestructura superior al volumen de cajas que controlaba, y, por lo tanto trabajaba con altos costos. De las tres plantas que tenía esta empresa DOLE compró la planta de Rancagua (ex Planta FIAT). La

empresa que era propietarias de los predios de C y D, Agrofrutas, y que tiene 1.800 hárs con plantaciones exportará su producción con la DOLE. A partir de 1994 y con el objeto de consolidar su imagen corporativa, Standard Trading Co. S.A. cambió el nombre con que operaba en Chile a "Dole Chile S.A."

b). *The Chiquita Brands*

En octubre de 1989 Chiquita Brands International⁷⁴ ingresó US\$ 18.500.000 vía el DL 600, para adquirir los activos de la Exportadora de Frutas Pacífico FRUPAC S.A.. La compra incluyó sus operaciones comerciales, plantas de frío, "pakings" y varios predios agrícolas. Chiquita asumió la continuidad de las relaciones comerciales de FRUPAC.

Hasta comienzos de 1995 Chiquita mantenía el equipo de dirección y de administración de FRUPAC. Desde entonces, la gerencia la ocupa personal norteamericano ligado a la casa matriz.

FRUPAC era una de las 6 mayores exportadoras chilenas con operaciones entre la IV y VII regiones. La venta de FRUPAC se realizó para resolver el alto endeudamiento que tenía la empresa y se destinaron los recursos de la venta para pagar a los acreedores bancarios. La empresa exportadora FRUPAC, de acuerdo a sus antiguos propietarios, tenía viabilidad si hubiera tenido la oportunidad de trabajar 6 temporadas normales y con buenos precios. Pero, situaciones como el que ocurrió con la uva envenenada con cianuro lo impidieron. Los principales accionistas de FRUPAC eran empresas ligadas a la familia de Pedro Ibáñez (CORPORA, LADECO y otras). Esta familia tiene antiguas y tradicionales vinculaciones con las actividades de producción y distribución de alimentos a través de la propiedad de importantes cadenas de supermercados, de la industria y comercializadora Tres Montes, fábricas de conservas y propiedades agrícolas. Además, recordemos que Don Alfonso Ibáñez, ya participó en la década del 20 en el negocio de exportación e importación de frutas a través de la compañía Sudamericana de Frutas S.A. Sin embargo, la venta de FRUPAC no ha alejado a estos empresarios del negocio frutícola de exportación. A través de la empresa CORPORA ha ganado posiciones el ranking de las exportadoras entre 1992 y 1993 aumentando en 44% el volumen exportado de 817.581 cajas a 1.182.199. CORPORA, básicamente dedicada a la elaboración y distribución de raciones alimenticias para el sistema escolar público, creció explosivamente durante el gobierno Militar. Luego adquirió SINTAL (Sistema Internacional de Alimentos) que entrega alimentos preparados a importantes centros mineros del país.

Además de la exportación de frutas normales, CORPORA a través de la empresa ALTA, comercializa fruta de excelente calidad en las cadenas de supermercados de Santiago⁷⁵, de su propiedad, a precios similares, inclusive superior, al que logran con la fruta exportada. También exporta esta calidad de fruta a Perú, Argentina, Brasil, Venezuela, México, por avión, camiones frigoríficos y barcos. Además, importan fruta a Chile. En 1994 un alto ejecutivo del grupo, estableció en México la empresa "INTERFRUT", en sociedad con capitales locales⁷⁶.

74 El Mercurio, octubre de 1990.

75 Se comercializa en los supermercados de Santiago en una sección bajo el rótulo: "Fruta importada de Chile".

76 Ver Diario La Segunda, 7 de septiembre de 1994.

Retomando la empresa Chiquita Brands. Carl Linder Jr. propietario de Chiquita y de un conjunto de otras actividades económicas, entre las que destacan los seguros, medios de comunicación, bancos e inversiones en general. La propiedad de la empresa se mantuvo hasta hace poco con carácter estrictamente familiar. Linder (76 años) trabaja con sus tres hijos (41, 40, 35 años). Hasta poco tiempo atrás, las acciones se transaron en la Bolsa de Comercio. De acuerdo al Wall Street Journal el grupo Linder ha mostrado más competencia para comprar compañías que para administrarlas. Chiquita Brands ha tenido pérdidas en los últimos tres años. Las acciones de Chiquita se transan en las bolsas de Nueva York, Boston y San Francisco. La empresa posee 44.000 empleados en todo el mundo y tiene actividades en Europa Occidental y Oriental, Asia, Lejano y Mediano Oriente, además de América.

Chiquita Brands International, cuyo principal accionista es la familia Linder de Estados Unidos, es una de las comercializadoras de fruta más grandes del mundo siendo su rubro fundamental los bananos, los que son responsables de la mayor parte de los ingresos. Primero, operó con el nombre de "Chiquita-FRUPAC" pero actualmente lo hace sólo como Chiquita y se ubica en el séptimo lugar del ranking de exportadoras, con algo más de 5 millones de cajas en la temporada 1992-1993. A diferencia de otras exportadoras mostró un leve incremento en sus volúmenes en relación al período anterior. Sin embargo, los retornos de la temporada fueron menores en relación a la campaña anterior, debido al problema de las manzanas en Europa.

Las exportaciones de Chiquita están concentradas en uva de mesa, especie que representa sobre el 50% del volumen, además de carozos, manzanas y kiwis. Trabaja con 200 productores distribuidos en la IV región hasta Curicó, cuyas producciones se manejan en 4 centrales propias. El personal permanente de la empresa es de 270 personas, las que en la época "peak" llegan a más de 2.000.

El desarrollo de esta exportadora se ha visto favorecida con la reciente autorización de la casa matriz de Estados Unidos para que los productos chilenos usen la marca Chiquita ya que, de acuerdo a sus ejecutivos, después de años de estudios de mercado tanto a los productores como a los distribuidores, se decidió incorporar la marca Chiquita a los productos chilenos, por el valor de ésta en cuanto a calidad y preferencia de los consumidores. Para apoyar la salida de fruta nacional con la marca Chiquita se encuentra en trámite un aporte de capital de US\$ 7.500.000 de la subsidiaria en Chile. En materia de inversiones, recientemente han realizado planes por más de un millón de dólares, prioritariamente en sistemas de pre-frío.

Finalmente, hay que recordar -manteniendo las diferencias de épocas y de contextos- que esta empresa es la continuadora de la tradicional United Fruit Company, que tenía vastas plantaciones en América Central. Se recordará que a mediados de la década del 50, el Gobierno de los Estados Unidos llevó a cabo la "operación éxito" que culminó con un golpe de Estado en Guatemala. A su vez, la presencia de esta empresa en Chile no refleja la importancia que tiene a nivel mundial. En Chile, se sitúa al nivel de una empresa mediana.

La United Fruit Company luego pasó a llamarse United Brands y finalmente The Chiquita Brands.

2. Empresas transnacionales en Chile

Se trata de empresas con capitales extranjeros que operan básicamente en Chile. Sus primeras relaciones con la fruticultura chilena tienen lugar cuando actúan como recibidores de fruta chilena en Europa y, sobre todo, en Oriente de los tradicionales exportadores no productores, como eran los casos de la Compañía Frutera Sudamericana y Pruzzo. Cuando estos últimos salen del mercado a comienzos de la década de los 80, estas empresas entran a Chile.

a) *United Trading Co., UTC*

Propiedad del "holding" Ahmed Aboughazaleh and Sons, familia de origen árabe, la United Trading Company Desarrollo y Comercio S.A. tiene una larga experiencia como importadores de fruta en Arabia Saudita, Dubai, Emiratos Arabes y Kuwait. La familia comenzó en el negocio de la fruta en los años 50 importando fruta desde Somalia, India y Sudáfrica, hacia el Medio Oriente. La familia, siguiendo la tradición de sus antepasados en el Medio Oriente, también tiene un criadero de caballos de carrera. Y el éxito también lo ha alcanzado en esta actividad, ganando una yegua de su propiedad el premio de El Derby de 1996.

Tradicionalmente, esta empresa se abastecía de frutas provenientes del Líbano, pero frente a los problemas que tuvo ese país como abastecedor y al aumento del consumo en Oriente, comenzó a comprar fruta chilena a través de SAFCO. Luego de la quiebra de esta, se instala en el país adquiriendo la central frutícola de Requínoa y contratando a parte del equipo que había pertenecido a SAFCO y que luego había pasado por BHC Internacional, empresa ligada al ex "holding" que controlaba Javier Vial hasta la crisis de comienzos de los 80.

Además tiene inversiones en Brasil, Uruguay (plantaciones de cítricos) y subsidiarias en los Estados Unidos y Holanda (tuvo inversiones en el Reino Unido hasta comienzos de la década del 90).

Esta empresa exportó casi 10 millones de cajas en la temporada 1992-1993, ubicándose como la cuarta mayor exportadora de frutas. Sin embargo, dicho volumen representa una baja cercana al 10% en relación a los embarques de la firma en la campaña anterior, producto básicamente de un menor volumen exportado en kiwis y manzanas.

En el caso del kiwi, la reducción fue provocada por la empresa, al disminuir en un 30 a 40% las contrataciones ante las perspectivas de mercado que se visualizaban para esta especie. En el caso de la manzana, sin embargo, la contracción se debió básicamente de las trabas arancelarias y medidas proteccionistas aplicadas en Europa.

Los retornos globales de la temporada 1992-1993 ascienden a US\$ 75.000.000, cifra inferior en unos US\$ 15 millones al monto proyectado originalmente. Esos menores ingresos son consecuencia de las pérdidas en manzanas y peras, especies que en su conjunto representan el 30% de los volúmenes embarcados por UTC.

Sin embargo, la mayor incidencia la tienen las manzanas, las que explican

alrededor del 22% del volumen total exportado por UTC. Esta especie no sólo tuvo problemas en Europa este año sino también en Estados Unidos, mercado en el cual la fruta nacional se encontró con un stock local importante, redundando en precios muy inferiores a los previstos.

En cambio, UTC tuvo una buena temporada en uvas, especialmente con las tempranas, y también en carozos, situación que contribuyó a aminorar el impacto en los resultados de la empresa.

Para enfrentar los problemas de la temporada 1992-1993, UTC postergó inversiones que la empresa tenía planificado efectuar, entre ellas el inicio de la construcción de una nueva planta en Buin, por US\$ 4.000.000 plan que se ha diferido en el tiempo.

Pese a los problemas sufridos en temporada 1992-1993, sus ejecutivos estiman que el negocio de la fruta debe mirarse en una perspectiva a largo plazo y si bien la industria está pasando por un ciclo difícil, que obligará a una adecuación de la oferta de productos. Para los ejecutivos de la empresa en el futuro se debe pensar en buscar una rentabilidad razonable vía mayor eficiencia y más calidad. En relación a este último tema, son partidarios de un sistema obligatorio, siempre y cuando sea efectivamente manejado por el sector privado. "En una eventual ley (de calidad obligatoria) debe eliminarse cualquier riesgo que se convierta en algo estatizante".

La estrategia de la empresa consiste en avanzar en la integración completa de la cadena que va desde la fábrica de envases plásticos (actualmente en construcción) tierras propias con plantaciones, flota de camiones refrigerados, buques propios y arrendados y recibidores en los puertos de destino.

Tienen en propiedad de sociedades relacionadas una superficie aproximada de 2.000 hás. plantadas y avanzan en la diversificación de las plantaciones, incluyendo cítricos en la zona norte (Ovalle).

Con un patrimonio de aproximadamente US\$ 40.000.000, UTC cubre todas las zonas frutícolas del país -de Copiapó a Entre Lagos- a través de 10 plantas. Cuenta con una dotación laboral permanente de 350 personas, la cual se eleva a una 5.000 en los "peak" de temporada.

Esta empresa es la que se ubica en 3er lugar dentro de las mayores exportadoras de manzanas y es la principal empresa que las exporta a Europa.

b) UNIFRUTTI Traders Ltda.

Constituida en Chile en 1983, pertenece a la familia italiana De Nadai, de larga trayectoria comercial en Arabia Saudita. El creador de la empresa, Guido de Nadai, es considerado un pionero de la industria de la fruta desde su producción, la cosecha, la conservación, el transporte y la distribución. De acuerdo a su hijo, actual ejecutivo de la empresa, se trata de "un agricultor, industrial, operador y armador de barcos, pero, sobretodo frutero"⁷⁷.

77

Giancarlo de Nadai. *La Industria Frutícola desde una Perspectiva Global*. II Congreso Internacional de la Fruta. Santiago, Noviembre de 1990.

Tenía bananos en Somalia y comenzó en 1977 como receptor de fruta chilena para el mercado Árabe. Luego en su calidad de exportador de fruta chilena, ha llegado prácticamente a todos los mercados mundiales. Además de participar en la actividad frutícola a nivel mundial, la familia está ligada al negocio del transporte marítimo, mediante la propiedad de buques frigoríficos.

En Chile ha realizado importantes inversiones directas. Cuenta con siete plantas frutícolas, entre Copiapó y Linares. UNIFRUTTI es, dentro de las empresas exportadoras la que tiene una mayor superficie con plantaciones (aproximadamente 3.000 hás.).

Comparativamente UNIFRUTTI es la empresa que ha experimentado la mayor expansión en los últimos años, a tal punto que ha logrado posicionarse del tercer lugar del "ranking" de exportadores de fruta chilena. De las 800 mil cajas exportadas en su primera temporada de operaciones (1983-1984), en la campaña 1992-1993 exportó sobre los 10,4 millones de cajas, anotando sin embargo una baja de 15,6% respecto del período precedente. En el caso de UNIFRUTTI, los volúmenes con destino al mercado europeo cayeron en 31%.

Su especie principal en términos de volumen es la uva de mesa, fruta que representa casi la mitad de sus envíos totales. Sin embargo, a nivel global es la exportadora líder de manzanas rojas, con 2,1 millones de cajas la temporada 1992-1993, al tiempo que disputa con COPEFRUT el liderazgo en kiwis.

UNIFRUTTI se encuentra realizando un programa de inversiones importante, básicamente a nivel de plantaciones. Siempre tuvo plantaciones propias para asegurar un abastecimiento propio en cada uno de sus plantas.

UNIFRUTTI es la principal empresa exportadora de manzanas chilenas, pero en la temporada 1992-1993 ocupó una muy baja posición en la exportación de esta fruta hacia el mercado europeo.

3. Empresas nacionales

Dentro de las empresas nacionales grandes hay que distinguir, al menos, dos grupos. El primero se caracteriza por ser de propiedad básicamente de comerciantes de fruta y está compuesto por David del Curto y ZEUS. Esta última se forma como un desprendimiento de la primera. David del Curto es la única de las empresas tradicionales ligados al comercio que se mantuvo en el negocio. Entre las razones de su mantención se señala que, a diferencia de las otras que quebraron, se encontraba con una situación financiera sana y que en la época de esa crisis contó con el apoyo de los principales receptores, sobre todo de Holanda.

El segundo grupo se caracteriza por estar constituido básicamente por productores y está formado por Río Blanco y COPEFRUT. Estas dos son las únicas dos grandes empresas que quedan como fruto de los esfuerzos que se realizaron en el pasado para apoyar a las cooperativas de fruticultores. Mientras COPEFRUT proviene de la Cooperativa Frutícola de Curicó (COPEFRUT), Río Blanco representa lo que restó de AFRUCOOP.

a) David del Curto y Compañía⁷⁸.

David del Curto, persona clave en el desarrollo de la fruticultura de exportación en Chile, es un inmigrante italiano que, siguiendo las pautas normales de los migrantes, viaja a Chile para trabajar con un pariente. En efecto, en 1949, David del Curto llega a Chile a trabajar en el comercio de frutos del país y se vincula a la empresa de propiedad de un familiar en el Valle de Aconcagua que producía y exportaba a Argentina cebollas, ajos, nueces, castaños y melones.

En 1953, David del Curto instaló su propia empresa y además de exportar esos productos, agregó leguminosas (arvejas, lentejas y porotos) y miel.

La primera expansión de del Curto en la exportación de fruta fresca hacia el mercado norteamericano ocurrió en 1958. Para esa fecha ya había incorporado a su empresa a Lothar Meier, un ciudadano alemán experto en comercio exterior de cereales, que llegó a ocupar la presidencia de la empresa hasta 1994.

Las primeras exportaciones a fines de la década de los años 50 fueron nectarines, duraznos, melones y ciruelas a los Estados Unidos. Pero, lo fundamental de las exportaciones de la empresa, eran los granos, afrechos, cebollas, ciruelas secas y miel de abeja hacia Alemania Federal y el Reino Unido, forrajes a los países escandinavos, ajos a Brasil y nueces a Argentina.

En 1963 comenzó a exportar manzanas y peras y recién en 1967 compró tierras con plantaciones frutales. En aquella época, era el quinto exportador de fruta fresca. Los otros principales, como ya se ha planteado, eran la Compañía Frutera Sudamericana y Pruzzo y Compañía. Expertos en la materia señalan que entre 1965 y 1970 la exportación de fruta chilena era un excelente negocio.

En 1971 David del Curto construye la primera planta procesadora de fruta fresca en Chile para seleccionar, estandarizar la calidad, empacar y pre-enfriar la fruta. El hecho de que David del Curto realice fuertes inversiones en un período en la propiedad de la empresa privada era cuestionada, constituye una muestra de su audacia empresarial. Esto coincide, como ya se planteó, con el hecho que en el período 1965-1973 no se expropiaron los predios con grandes plantaciones frutales. Con posterioridad en la década del 70, construyó tres plantas y luego en los 80 otras tres.

Ya en 1971 era el tercer exportador, después de las dos empresas antes nombradas y desde 1975 pasó a ser el primero, situación que logró mantener hasta la temporada 1992-1993.

Se han destacado tres elementos para explicar el éxito de David del Curto en el negocio frutícola. El primero, es el acabado conocimiento que tenía sobre las exigencias de los mercados de destino de la fruta. Este conocimiento fue capaz de transmitirlo a sus equipos de técnicos, nacionales y extranjeros, y estos a los agricultores de manera de satisfacer las exigencias específicas de cada uno de los mercados. El segundo, fue el ser pionero en la ingeniería de plantas procesadoras, lo que permitió estandarizar la fruta y asegurar su adecuada condición en la poscosecha. Finalmente, se le considera un pionero en la apertura de nuevos mercados externos, como fue el caso del Medio Oriente en

⁷⁸

Parte importante de los antecedentes provienen de un estudio de caso efectuado por Jon Martínez, como material docente de la Universidad Adolfo Ibáñez en 1989.

1974 y el Sudeste Asiático en 1976.

Esta empresa exportadora adoptó el sistema de la entrega de la fruta en consignación, que ha sido que ha sido sistemáticamente rechazado por la mayoría de los productores.

Entre las razones que explican la permanencia de David del Curto luego de la crisis de 1981, quedando como la única empresa importante se señalan las siguientes razones:

- Su estrategia comercial conservadora. Mientras empresas con SAFCO y Pruzzo recibían la fruta sobre la base de precio garantizado, del Curto lo hacía siempre a consignación, vale decir sobre la base del precio a que realmente se vendía la fruta. Esta circunstancia debe ser ubicada en el contexto de comienzos de la década del 80 cuando la información que se tenía en Chile sobre el comportamiento del mercado de la fruta era muy limitado.
- Para recibir la fruta a consignación del Curto había establecido una sólida relación de confianza con un grupo de productores que lo abastecían. Ello se basaba en que fue la empresa pionera en introducir el sistema de entrega de asistencia técnica a los productores, lo que le aseguraba una buena calidad de la fruta. Además exportaban exclusivamente con David del Curto aquellos inmigrantes italianos que habían llegado desde Argentina que siendo expertos en el manejo de los parronales, no tenían experiencia en su relación con el mercado. Entonces establecieron una relación de complementación con un connacional de su confianza.

Estas razones explican la permanencia de un grupo importante de buenos productores con esta empresa, versus la movilidad de productores que caracterizaba a las otras grandes empresas.

David del Curto falleció en un accidente aéreo en 1983 y la propiedad de la empresa pasó a su familia, a Lothar Meier, a Manuel Sánchez (presidente de la empresa desde 1994) y a Ramón Guerrero (director ejecutivo). Ellos se habían incorporado como accionistas de la empresa desde 1978.

Un 15% de la fruta proviene de sus propios huertos y el resto de 1.000 agricultores. Se trata de la empresa importante más antigua y que jugó un rol fundamental en los orígenes del negocio de la exportación de fruta, mantuvo el liderazgo del negocio frutícola de exportación hasta que en la temporada 1992-1993 cuando fue desplazada del primer lugar por DOLE, al experimentar una reducción del 19% en relación al período anterior.

Los retornos globales de la exportadora en el período 1992-1993 se pueden estimar en US\$ 85.000.000 lo cual representa una disminución de 23% respecto de los US\$ 110 millones de la temporada anterior.

Dada la baja de los volúmenes colocados en la CE, Estados Unidos se convirtió en el principal destino para los embarques de la compañía, al absorber cerca de un 60% del total, mientras Europa concentró sólo un 25% de su volumen. Tradicionalmente ambos mercados reciben un 40% cada uno de los envíos de la exportadora nacional.

En materia de inversiones, la empresa decidió postergar proyectos de expansión hasta que mejoren las expectativas del sector. Estaba planificado para 1993, y se postergó, la construcción de un moderno frigorífico multipropósito en las cercanías de Santiago, por un monto de US\$ 8.000.000. Actualmente la empresa exportadora posee 8 centrales frutícolas desde Copiapó al sur, en las cuales se manejan las producciones provenientes de unos mil productores.

Entre las estrategias adoptadas por la empresa para enfrentar el futuro, figura un programa de introducción de nuevas variedades de fruta. La dotación laboral permanente de la empresa alcanza a 410 personas, cantidad que en las épocas "peak" de cada año se eleva hasta 5.000. De acuerdo al estudio citado al año 1989 tenía 550 empleados de planta y unos 2.500 trabajadores de temporada.

Las principales diferencias de la empresa David del Curto con el resto de las exportadoras más tradicionales que salieron del mercado a comienzos de los años 80 tienen que ver con el tipo de vinculación que esta empresa estableció con importantes productores de fruta. Se trata de relaciones con una larga permanencia y de mutua conveniencia. Las relaciones que establecieron las otras empresas, especialmente las que desaparecieron, eran de conveniencia básicamente para el exportador, y por lo mismo resultaban fugaces. Este tipo de relación con productores importantes -que siempre se mantuvieron como tales y nunca les interesó instalar una exportadora- le ofrecían a Del Curto una base segura de abastecimiento y estos productores, a cambio recibían un trato privilegiado.

Parte importante del desarrollo de un grupo de hermanos de origen italiano del Valle de Aconcagua que han llegado a tener una superficie de unas mil hectáreas de frutales, pudo crecer al amparo de Del Curto. Esta familia italiana, establecida en Mendoza, donde se especializan en parronales llega a Llay Llay cuando el precursor de la fruticultura chilena Genaro Prieto, planta los primeros parronales. Luego se independizan y en la actualidad son de los productores con una mayor superficie en el Valle del Aconcagua. También alguno de los socios de la exportadora Río Blanco, se desarrollan como productores con del Curto.

En resumen, la empresa ha logrado una larga relación de mutua conveniencia con un número importante de grandes productores.

b) ZEUS

Esta empresa debería estar ubicada junto con las transnacionales mundiales. Comenzó siendo propiedad de chilenos y luego recibió una inyección de capital de Nueva Zelanda, hasta que en 1994, tomaron el control de la empresa. La empresa exportadora Hortofrutícola ZEUS S.A. ha logrado posesionarse del quinto lugar del "ranking" de exportadores con 7,2 millones de cajas exportadas en la temporada 1992-1993 y retornos cercanos a los US\$ 40 millones.

La empresa nació por iniciativa de tres profesionales vinculados a la exportadora David del Curto: un ingeniero comercial, quien trabajó aproximadamente 10 años en esta compañía, (al momento de su renuncia se desempeñaba como gerente de comercio exterior); dos ingenieros agrónomos uno de ellos con 20 años de experiencia en David del Curto donde llegó a ser gerente de operaciones.

No es la primera empresa que surge de profesionales formados en la empresa David del Curto. En 1987 un grupo de ex-gerentes de esta exportadora formaron la empresa FRUTEXPORT. Con infraestructura arrendada y con unos 50 productores echaron a andar este nuevo negocio, siendo la uva de mesa y carozos las especies principales. El capital inicial fue del orden de los US\$ 1,2 millones.

Trabajan en esta empresa unas 180 personas, el 60% de las cuales tiene educación profesional especializada en el área frutícola. El crecimiento de los volúmenes exportados esta temporada por ZEUS se explica en gran parte por la ampliación de sus ventas en USA, quien absorbe el 60% de éstas.

Es relativo el hecho de ubicar a ZEUS dentro de las empresas nacionales ya que luego de funcionar dos temporadas como empresa nacional, a fines de 1991 ZEUS se asoció con el New Zealand Apple and Pear Marketing Board, transfiriéndole el 30% de la propiedad, entidad que a su vez está asociada con Davis Oppenheimer Group, una importante importadora y distribuidora canadiense de larga trayectoria en Estados Unidos.

Finalmente, en 1994 los neozelandeses pasaron a controlar mayoritariamente la empresa. También adquirieron el "packing" FRUTESA. El New Zealand Apple and Pear Marketing Board, es la cooperativa que comercializa las peras y manzanas de este país en el mercado externo. Lo que caracteriza a este grupo es su riguroso y obligatorio control de calidad y la estrategia de comercialización. Esta se realiza mediante la presencia de agentes del "board" en 60 puntos de destino donde venden su producción y evitan participar en el sistema de remates, que es la forma usual de vender la fruta chilena en el exterior. De acuerdo al gerente general del "board" "ambos países (Nueva Zelanda y Chile) cubren cada uno el 30% de los volúmenes exportados en el hemisferio sur y en términos monetarios nuestra participación (Nueva Zelanda) es superior al 40% mientras que la de Chile es del 25% ⁷⁹.

Con esta distribuidora establecieron una relación comercial de exclusividad, cubriendo inicialmente la costa este de Estados Unidos. Sin embargo, en la temporada 1992-1993 las operaciones se ampliaron a la costa oeste, lugar donde uno de sus propietarios trabajó durante 40 años con del Curto. Finalmente, como ya se planteó, ZEUS pasó a ser controlada en septiembre de 1994 por New Zealand Desidious Board, entidad que ya tenía una parte de su propiedad⁸⁰. Esta es la mayor empresa neozelandesa de exportación de manzanas y peras.

Los planes de ZEUS consisten en estabilizarse en torno a los 7 millones de cajas y mantenerse entre las principales exportadoras de frutas.

ZEUS junto con otras cinco exportadoras (FRUSAN, C & D, Rucaray, Viconto y Greenwich) constituyeron una sociedad anónima (Punto) para comercializar la fruta en forma conjunta: "La nueva entidad comercializadora se dedicará a optimizar la gestión comercial, aspecto que logrará gracias a una mayor

⁷⁹ Ver declaraciones de Joe Pope. Diario El Mercurio, 20 de Noviembre de 1994, D 31.

⁸⁰ Ver Diario La Segunda, 7 de Septiembre de 1994.

disposición de recursos y a un mejor poder de negociación en áreas como venta, transporte y seguros"⁸¹. Sólo quedan cuatro, en la medida que C y D desapareció. Finalmente ZEUS ha establecido una estrategia concertada junto a Viconto y Río Blanco.

En el caso de esta empresa cabe destacar dos elementos que explican su crecimiento: el hecho de tener un equipo que dispone de un conocimiento acabado sobre el negocio como resultado de una larga permanencia en él; y la asociación con empresas extranjeras que participan en la comercialización de la fruta.

c) *Río Blanco*

Esta exportadora nació en noviembre de 1981 por iniciativa de un conjunto de fruticultores con una larga experiencia en el Valle del Aconcagua, una mayoría de ellos descendientes de italianos ⁸². Aprovechamos la oportunidad de la presentación de la exportadora Río Blanco para hacer un recuento de lo que fueron las principales exportadoras del Valle de Aconcagua. Luego de este paréntesis se volverá sobre Río Blanco.

Recordemos que la cooperativa AFRUCOOP, nacida en 1963, se encontraba integrada por la Compañía Frutera Sud Americana⁸³, 10 sociedades agrícolas y 15 comunidades. Entre sus objetivos se destacaban la entrega de asistencia técnica a los productores, el abastecimiento de insumos, la importación de diversos insumos. En 1965 realizó la primera embarcación de 20.000 cajas de uva de mesa. A la misma fecha los socios eran dueños de 4.300 has de plantaciones que correspondía al 18% de la superficie plantada en el país y al 90% de la superficie plantada en el Valle de Aconcagua.

CUADRO N° 38
Distribución según tamaño de los socios de AFRUCOOP. 1966

Hás. plantadas	N° de socios	%	Hás. plantadas	%
< 30 Hás.	115	68,4	1.525	30,3
31 - 60 Hás.	30	19,7	1.332	26,4
> 60	20	11,9	2.181	43,3

Fuente: Antonio García. La cooperación agraria en el desarrollo de Chile. ICIRA, Santiago, 1972, pág. 173.

⁸¹ Ver El Mercurio 1 y 9 de Octubre 1993.

⁸² Se trata de Luis Peppi, Romano Cabrini, Raymundo y Basilio Porfiri, Aurelio San Nicolás, Andrés Castruccio y Sergio Barros, este último es el socio mayoritario.

⁸³ Este antecedente cuya base es el estudio Antonio García es cuestionado por conocedores de la historia de la agricultura del Valle de Aconcagua.

De los antecedentes del cuadro se puede observar la heterogeneidad de los productores de uva de exportación del Valle: mientras la mayoría (115) de los socios tiene una superficie plantada inferior a 30 hás., una minoría de ellos (20) controlaba el 43% de la superficie.

La cooperativa cumplía con las siguientes funciones⁸⁴:

- i) Prestación de asistencia técnica a 84 socios, sólo la mitad del total, a través de un equipo formado por tres ingenieros agrónomos y un técnico agrícola;
- ii) Abastecimiento de insumos y suministro de plantas para los socios;
- iii) Deshidratación y procesamiento de frutas a través de una planta financiada por CORFO; y
- iv) La comercialización de la fruta.

En cuanto a las funciones sociopolíticas, de la cooperativa, el mismo estudio señala que ella logró la propagación de una imagen de formas modernas de organización empresarial. De esta forma se habría creado una cobertura de seguridad política frente al proceso de reforma agraria.

En 1977 la cooperativa llegó a tener 400 socios y exportó 241.749 cajas de uva principalmente a Estados Unidos y, en menor medida, a Brasil.

La historia posterior de esta cooperativa es su progresivo debilitamiento en la medida que el empuje de sus socios más activos los lleva a establecer sus propias empresas. Así, esta organización va decayendo hasta desaparecer formalmente en 1985.

AFRUCOOP combinó la presencia simultánea de un conjunto de destacados agricultores y de un equipo técnico con mucha competencia en la producción de fruta. Diferentes empresas irán emergiendo como fruto de la combinación de estos dos tipos de personas.

En el caso de Aconcagua, verdadera cuna de la fruticultura del país y, por lo mismo, un sector actualmente considerado como envejecido, se pueden encontrar tres tipos de empresas que emergen desde AFRUCOOP.

- Las empresas vinculadas a los sectores tradicionales vinculados a la tierra. El primer tipo de empresa es COEXPORT, formada a mediados de los años 70, por un grupo de importantes propietarios de Aconcagua, un fruticultor de la VI región que ocupó importantes posiciones en el régimen militar y el propietario de la empresa COEXPORT Internacional, un norteamericano. Esta última, es una empresa con sede en Chicago, distribuidora de fruta en los Estados Unidos. COEXPORT de Chile salió del mercado a fines de los años 80. La segunda empresa que surge es la Exportadora Aconcagua, ACONEX, formada por algunos de los principales productores de fruta del Valle, como Carolus Brown y Fernando Barros. Cuando ACONEX entra en crisis a mediados de los 80 se asocian con el propietario del muelle Holt en Philadelphia. ACONEX llegó a ser una de las principales exportadoras del país, en la actualidad ocupa un lugar mediano.

- Las empresas vinculadas a los inmigrantes ligados a la tierra. El grupo más representativo de este tipo de empresas es la Exportadora Curimón, formada por inmigrantes italianos especialistas en parronales, quienes se asociaron con un empresario de la construcción. Estos últimos se separan de este empresario y posteriormente forman la Exportadora Río Blanco.
- Las empresas vinculadas a los inmigrantes ligados al comercio. El caso más típico es la Exportadora AGROFRIO, que es formada por 6 socios chilenos, la mayor parte de origen palestino, y un socio norteamericano, quién es un importante productor y distribuidor de frutas en California. El nombre de la empresa en los Estados Unidos, Three Brothers, se refleja en el nombre completo de esta empresa en Chile, que se conoce como AGROFRIO, 7 Amigos.

Finalmente, habría que señalar la constitución de APROEX (Productores y Exportadores Asociados) que forman los últimos productores y técnicos que quedaban en AFRUCOOP antes que esta se disolviera. Lo que se buscó en esta experiencia fue la integración de medianos productores en la fase exportadora, pero terminó en un fracaso.

En todos los casos, los productores que formaron las empresas exportadoras que se han presentado, contaron con equipos técnicos formados en AFRUCOOP y ellos mismos se encontraban vinculados a la cooperativa, sea como dirigentes o como socios.

Esta empresa es la única que ha sobrevivido a las múltiples experiencias que se formaron a partir de la Cooperativa Agrícola Frutícola Aconcagua AFRUCOOP. Río Blanco se ha especializado en uva de mesa, la que representa el 95% de sus embarques, razón por la cual su vulnerabilidad es alta. También se ha especializado en kiwis.

En cuanto a infraestructura, el grupo cuenta con una planta frigorífica en Coquimbo y otras tres en la provincia de Aconcagua. Existen proyectos para una expansión hacia la zona centro-sur, para lo cual planean invertir entre US\$ 2 y 3 millones en el corto plazo.

La actividad productiva de la exportadora se extiende desde Copiapó a Curicó, no obstante el 75% de la uva que exporta proviene de Aconcagua al norte. El número actual de productores que trabajan con la empresa asciende a 350.

Al hacer un balance de la campaña 1992-1993 el presidente de Río Blanco destaca que los resultados de las ventas fueron satisfactorios para las uvas, sin embargo desfavorables para productos como manzanas y peras. En el caso de Río Blanco el mercado principal es Estados Unidos, donde la empresa es la tercera abastecedora de uva de mesa. La segunda especie en importancia que maneja la firma es el kiwi. En ambos casos, Río Blanco fue la pionera en exportar al exigente mercado de Japón.

Como exportadora especializada en uva de mesa, esta empresa fue una de las más afectadas por el episodio de las uvas envenenadas ocurrido en el verano de 1989. Aún cuando los volúmenes exportados por Río Blanco Ltda. en 1992-1993 arrojan una caída cercana al 10% en relación a la campaña anterior, al aproximarse a los 3,9 millones, sus retornos globales se incrementaron en una cifra aproximada al 10%.

d) **COPEFRUT**

Los orígenes de esta exportadora de Curicó en la VII región se remontan a diciembre de 1955, cuando un grupo de productores deciden aunar sus esfuerzos para producir y comercializar en forma conjunta su producción que era básicamente manzanos. En su origen, los principales animadores de la cooperativa son productores manzaneros que lograron una acumulación de capital en el comercio y que posteriormente invierten en la agricultura. Es así como en 1956 nació la Cooperativa Agrícola y Frutícola de Curicó, COPEFRUT, organización que prestaba asistencia técnica y abastecía de insumos a sus 132 socios. En 1955 inicia la comercialización de fruta en el mercado interno y externo, este último a través de Pruzzo y Cía. y David del Curto. En Curicó, esta cooperativa tenía el derecho exclusivo al uso del frigorífico que tenía en la zona el Estado a través de la ECA. En 1965, los socios de COPEFRUT tenían 3.200 há. de manzanas y algo de peras. Ellas representaban el 30% de la superficie plantada en el país y el 92% de la superficie de Curicó.

Como se puede observar, los productores de uva de Aconcagua y de manzanas en Curicó estaban integrados a cooperativas. Ambos representan las principales especies que exporta el país.

En 1970 inició una nueva etapa como embaladora y exportadora de su propia producción. En 1978 compra a ENAFRI la central frutícola y de embalaje y la planta procesadora de jugos concentrados en la comuna de El Romeral. En 1979 compra otra central frutícola CORFO bajo el nombre de CENFRUT S.A. (Central Frutícola de Curicó S.A.). Tras lograr una consolidación en los mercados externos, en 1989 se convirtió en sociedad anónima, y desde noviembre de 1992 pasó a llamarse COPEFRUT S.A.

El cambio de nombre es significativo, más allá del hecho de haber perdido una "o". Por un lado, rompe con el modelo de estructura del tipo de empresa que le otorgó en el pasado ventajas legales, tributarias y que facilitó y legitimó el traspaso de infraestructura del Estado. Por lo demás, estas ventajas desaparecieron cuando se implementó el nuevo modelo de desarrollo.

Por el otro, el hecho de dejar de ser cooperativa y al convertirse en sociedad anónima asegura, según sus dirigentes, una percepción más definida del sentido de representar una iniciativa directamente vinculada a la propiedad privada. Sin embargo, entre las personas ligadas al negocio de exportación de frutas en la región se la sigue llamando "la cooperativa" con la mayor naturalidad para referirse a esta sociedad anónima. En definitiva, se trata de un ajuste a nivel simbólico que realizan los dirigentes empresariales.

La empresa tiene alrededor de 120 socios. José Soler, el principal de ellos,⁸⁵ es el presidente del directorio, cargo que ha mantenido desde que se formó como cooperativa. Sin embargo, en mayo de 1996, se anunció que Inversiones Ural Chile Limitada -sociedad de capitales extranjeros- que tenía una importante participación en COPEFRUT, pasó a controlar el 34,674% de la Compañía a través de la compra de acciones que hizo a Manuel Santos María. Para realizar su labor COPEFRUT cuenta con cuatro plantas de embalaje propias, situadas en

⁸⁵ A través de frutícola José Soler y Cía. Ltda.

Buin, Teno (CENKIWI, la única diseñada y usada para todo el proceso de embalaje de esta especie), CENFRUT y CENLINARES, nacida en 1991. no existen planes de construcción de nuevas plantas por parte de la empresa. En definitiva, la sociedad matriz es COPEFRUT y esta tiene tres centrales frutícolas: CENFRUT, CENKIWI y CENLINARES.

La fábrica de jugos, que fue la primera que se instaló en el país a comienzos de la década del 70, tuvo sentido para la empresa cuando se trataba de aprovechar el desecho de manzana que no tenía destino. Sin embargo, en la medida que en la zona se han instalado fábricas de jugos de manzanas especializadas, la fábrica perdió competitividad. Actualmente le presta servicios a la empresa ASTER S.A., ligada al grupo CAP.

En COPEFRUT trabajan 300 empleados permanentes, dotación que en los momentos de "peak" de la temporada -de marzo y abril- se eleva a 2.000 personas.

En la temporada 1992-1993 las exportaciones de la empresa sumaron 5,5 millones de cajas, anotando una baja de 14% respecto del período anterior que se explica, en gran medida, por los menores envíos al mercado europeo. Sobre el 40% de ese volumen correspondió a kiwi y otro 35% a manzanas.

Pese a los malos pronósticos para la temporada 1992-1993 que se tenía para el kiwi el balance final para COPEFRUT fue bueno. Las mayores aprensiones se tenían con respecto a Europa, principal destino del kiwi nacional, dadas las continuas informaciones de un sobrestock de ese fruto en los países comunitarios, lo que hacía prever un mal negocio. Sin embargo, durante los meses de abril y mayo de 1993 se produjo un cambio que nadie predijo, en que se abrió una ventana para el producto extranjero, al terminarse la fruta europea en ese mercado. En ese contexto, los chilenos que lograron llegar con sus embarques en ese momento obtuvieron precios considerablemente mayores a los que habían logrado antes. Por otra parte, la empresa incrementó en forma importante sus colocaciones en otros mercados, particularmente en Estados Unidos y Latinoamérica, como asimismo en Japón, pese a que los volúmenes son aún pequeños, toda vez que esta plaza recién se está abriendo para el kiwi nacional.

Varios factores diferencian a COPEFRUT de las otras empresas exportadoras que se han presentado. En primer lugar, se trata de una empresa que, con diferentes nombres, tiene un largo desarrollo en la región. En segundo lugar, el crecimiento de los productores ha tenido un correlato en el afianzamiento de la empresa. Inclusive, los grandes productores que tienen sus propias centrales frutícolas con plantas de embalaje y frío, embarcan y comercializan su fruta a través de COPEFRUT. La producción destinada al mercado interno la comercializa cada uno por su cuenta. En tercer lugar, los proveedores de la empresa son 120 socios productores y 160 productores no socios, que son antiguos tienen una estabilidad en la relación con COPEFRUT. Más aún no les interesa tener nuevos proveedores. En cuarto lugar, no se establecen diferencias en la atención entre los proveedores socios y no socios, sino que todos tienen un trato similar. La única diferencia tiene que ver con el reparto de las utilidades, que obviamente sólo alcanza a los socios.

Finalmente, COPEFRUT ha establecido un criterio de calidad, que se ubica

sobre la media exigida en la región, por lo que asegura mejores precios.

En resumen, los principales elementos que diferencian a COPEFRUT del resto de las exportadoras es el hecho que los productores son dueños de la empresa exportadora y que tienen una larga permanencia en el negocio. Otra manera de expresar esto último es señalar que COPEFRUT es el resultado de la experiencia previa al boom de los años 70 y 80 y al margen de las franquicias tributarias que tuvo la inversión extranjera gracias a la cual se instalaron las principales grandes empresas transnacionales.

COPEFRUT, como se ha planteado es un importante exportador de manzanas y el mercado europeo ocupa un lugar destacado (Ver Anexo).

Por último, al margen del afán de diferenciarse de su pasado, pasando de cooperativa a sociedad anónima, COPEFRUT representa el resultado de la concertación entre el estado y agentes privados innovadores de larga tradición. En definitiva, representa la contraparte de lo que ha sido David del Curto como expresión de la iniciativa privada.

En la actualidad ambas empresas constituyen el polo dinámico de las empresas exportadoras de fruta. Por ello vale la pena preguntarse por su viabilidad futura, frente a las transnacionales y la diferencia que pueden establecer con ellas, en su relación con los productores, con los trabajadores y con los mercados.

D. Relaciones entre productores y empresas exportadores y la concentración del negocio en éstos

Para tratar el tema de la relación entre productores y exportadores es necesario avanzar más allá de las caricaturas que señalan que se encuentran personificados entre buenos y malos. El tema es bastante más complejo.

En la relación entre el productor y el exportador, el tema de la confiabilidad de la calidad de la fruta es crecientemente importante. Esto siempre ha sido así, pero lo interesante de registrar es que este factor ha aumentado su importancia en la medida que se ha desarrollado la actividad. Ello se debe a que en un mercado crecientemente saturado, como lo es el de la fruta en la actualidad, el valor del producto se polariza en función de la calidad. Ello quiere decir que la fruta de mala calidad tiene precios cada vez más bajos, mientras la fruta de mejor calidad alcanza precios cada vez más altos.

Esta situación no ocurría en el pasado cuando el mercado internacional se encontraba relativamente desabastecido. Entonces, no se observaba una diferenciación significativa de precios y había precios aceptables hasta para fruta de dudosa calidad.

Con referencia a la concentración del negocio de la exportación de frutas ya se entregaron antecedentes sobre la situación que prevalecía en la década del 70. Veamos que ocurría con anterioridad. Un estudio editado a comienzos de los

años 60⁸⁶ señala que:

"Los registros del puerto de Valparaíso sobre las exportaciones desde allí a los Estados Unidos, indican que había 23 exportadores de fruta en la temporada 1960-1961. Las nueve mayores manejaron el 81,9% del total de la fruta embarcada y los tres primeros del grupo embarcaron el 44,4%. Los 14 operadores restantes, que operan el 18,1% del tonelaje, fueron principalmente productores que embarcaron su propia producción, aún cuando este grupo incluyó algunas firmas que compraron y embalaron para la exportación o manejaron la fruta de otros en base a participación, corretaje o consignación. Los tres mayores exportadores embarcaron el 57% del tonelaje de uvas. En los últimos años algunos exportadores han abandonado el negocio, en tanto que otros han entrado a él".

Sigue el documento de 1961:

"Los exportadores de fruta operan en varias formas distintas. Algunos producen un alto porcentaje de su fruta; unos pocos la producen toda. Otros compran fruta en el huerto o viña, cosechan, embalan y embarcan sobre bases especulativas. Aún hay otros que manejan la fruta en base a participación o corretaje".

En otras palabras, el negocio de la exportación de fruta comenzó a desarrollarse en un grado alto de concentración. Llama la atención que algunas de las observaciones formuladas en los años 60 sigan teniendo validez.

En cuanto al proceso de concentración que opera actualmente en las empresas exportadoras se pueden entregar los siguientes antecedentes, referidos a las temporadas 1985/86 a 1993/94⁸⁷. Según los antecedentes que se entregan en el Anexo se pueden señalar las siguientes tendencias:

a) Si se considera el conjunto de exportadoras del total de la fruta que se exporta desde 1985 se puede establecer que si bien la actividad muestra una fuerte concentración en el punto de partida, esta no se incrementa sino que por el contrario se diluye al tiempo que crece el resto de las exportadoras, vale decir aquellas que no son tan grandes.

⁸⁶ C.D. Scoolcraft. USOM Chile. **Comercialización de la fruta chilena**. Misión de Operaciones de los Estados Unidos en Chile y Departamento de Economía Agraria del Ministerio de Agricultura de Chile, Santiago, diciembre de 1961.

⁸⁷ La temporada como aparece en los datos elaborados por la Asociación de Exportadores de Chile A.G. es desde el 1 Septiembre del año hasta el 30 Agosto del año siguiente.

Cuadro N° 39
Exportación de fruta chilena 1985 - 1994
(Porcentajes)

Total participación exportadores	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94
5 primeros	45,54	46,48	50,07	50,75	46,38	45,43	45,99	41,30	41,97
10 primeros	63,04	63,00	63,66	65,48	60,78	59,18	60,73	57,15	56,46
15 primeros	71,45	71,7	69,72	73,34	68,68	68,93	70,93	66,08	65,58
resto	28,55	29,35	30,24	26,66	31,32	31,07	29,37	33,92	34,42

Fuente: Anexo.

Al mismo tiempo, no ocurre lo mismo, cuando se examina la situación de las principales empresas transnacionales.

Cuadro N° 40
Participación exportadores transnacionales
en la exportación de fruta chilena 1985 - 1994
(Porcentajes)

Total participación exportadores	85-86	86/87	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94
3 primeras	25,08	26,42	29,47	35,74	29,78	29,41	26,32	35,03	27,45
5 primeras	25,08	26,42	31,29	37,72	35,80	36,31	32,90	41,61	33,32
resto	27,06	28,43	31,29	39,34	37,26	36,31	32,90	41,61	33,32

Fuente: Anexo.

En este caso, no sólo se puede notar un proceso de concentración, sino que además los momentos de concentración ocurren en los momentos de crisis de la actividad como lo son las temporadas 1987-1989 (crisis del cianuro en los Estados Unidos) y 1992-1994 (crisis de la manzana en Europa).

Por su parte, la situación de los grandes exportadores nacionales sigue el camino inverso, como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 41
Participación exportadores nacionales
en la exportación de fruta chilena 1985 - 1994
(Porcentajes)

Total participación exportadores	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94
5 primeros	20,46	20,05	20,60	15,02	16,60	16,02	16,75	14,98	14,51
10 primeros	37,95	36,58	32,37	27,75	24,98	22,86	25,07	24,25	23,14
15 primeros	44,39	43,44	38,43	34,00	31,42	32,62	34,97	33,18	32,25

Fuente: Anexo.

También se puede observar el decrecimiento de la importancia de los exportadores chilenos en los momentos de crisis antes mencionados.

En el caso de las empresas exportadoras de manzanas, se puede apreciar un proceso similar al de la fruta en general, señalando el nivel de concentración del inicio es mucho más fuerte que el de la fruta en general. El proceso de desconcentración es más fuerte en el caso de las grandes empresas chilenas mientras que en el caso de las transnacionales el decrecimiento es menor.

CUADRO N° 42
Exportación de manzanas chilenas 1985 - 1994
(Porcentajes)

Total participación exportadores	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94
5 primeros	66,70	63,04	62,07	60,28	59,82	60,28
10 primeros	82,35	79,64	79,07	78,19	76,12	78,12
15 primeros	87,47	85,50	84,23	84,04	83,79	83,45
resto	12,45	14,43	15,71	15,96	16,13	16,52

Fuente: Anexo.

CUADRO N° 43
Participación de empresas transnacionales
en la exportación de manzanas chilenas, 1988 - 1994
(Porcentajes)

Total participación exportadores	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94
5 primeros	42,40	40,28	43,16	42,44	40,60	41,97
10 primeros	52,86	49,52	49,85	49,17	47,85	49,33
15 primeros	52,86	49,52	50,63	49,17	47,85	49,92

Fuente: Anexo.

CUADRO N° 44
Participación de empresas nacionales
en la exportación de manzanas. 1988 - 1994
(Porcentajes)

Total participación exportadores	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94
5 primeros	24,30	24,30	18,88	17,84	19,22	18,31
10 primeros	33,50	29,49	29,22	29,02	28,27	28,80
15 primeros	38,62	34,61	33,60	34,87	35,95	33,52

Fuente: Anexo.

En resumen, no se puede afirmar que exista un proceso de concentración en marcha. En cambio, se puede sostener que la actividad exportadora de fruta desde sus orígenes siempre mostró un grado importante de concentración, el que se mantiene en un grado importante en las principales empresas transnacionales y que este hecho se agudiza en momentos de crisis de la actividad. La exportación de la manzana, siempre ha sido más concentrada que el resto de la fruta.

IV. La percepción de los principales actores

Este capítulo trata sobre la percepción que tienen los principales actores, es decir, se registra la forma como cada uno de ellos define la situación en que se encuentran.

La percepción tiene que ver con la forma como los actores definen una determinada situación. Entonces, el análisis de la percepción adquiere importancia para comprender la situación de un grupo y sus posibles conductas. En otras palabras, se enfrenta nuevamente una versión de la llamada "profecía autocumplida", o teorema de Thomas, planteada hace décadas por Robert Merton⁸⁸. Allí se sostiene que la forma como los actores definan una situación determinará su conducta futura.

Por ello, entender los elementos y la forma como se construye la percepción, sobre todo, en un momento en que diversos actores definen la situación en que se encuentran involucrados como "crítica", pasa a ser importante.

Para lograr lo anterior se ha considerado la percepción que tienen los principales actores directos: exportadores, productores y trabajadores.

Dentro de los productores y trabajadores se han establecido diferencias para dar cuenta de la diversidad de situaciones que se pueden encontrar al interior de estas categorías. Así, entre de los productores se ha diferenciado entre aquellos que enfrentan serias dificultades para subsistir en la actividad, y aquellos que pueden ser considerados como exitosos.

Dentro de los trabajadores se ha diferenciado entre los temporeros más comunes y aquellos más especializados que trabajan en agroindustrias. También se ha recogido la percepción de las mujeres temporeras.

Luego se realiza un análisis de dos temas que se consideran centrales para la sustentabilidad de esta actividad: a) algunos problemas relacionados con la plena incorporación de la mujer al mercado laboral rural; y b) las posibilidades que existen de establecer una concertación social en el campo, específicamente dentro del sector frutícola. Termina resaltando, una vez más, la importancia que tiene la percepción de los actores en la actividad que desarrollan y con una reflexión final que engloba varios aspectos ya tratados en el texto.

A Productores

En primer lugar, es necesario reiterar que los productores de fruta forman parte de un conjunto de unos 6.000 productores que tienen predios entre 20 y 50 há. muchos de los cuales cuenta con una planta embaladora y equipo de frío⁸⁹. Este segmento de productores es el principal abastecedor de las grandes empresas exportadoras y corresponde a las empresas modernizadas y a CAI incompletos. Su vigencia no se encuentra garantizada, aún cuando, es una característica del modelo chileno que otorga un cierto equilibrio frente a los otros modelos, sea el de los "board"s o el tradicional bananero⁹⁰.

En otras palabras, el hecho de contar con una amplia gama de productores de tamaño medio que entregan su fruta a un reducido número de empresas exportadoras, es una característica del modelo chileno de exportación de fruta. Ello explica la importancia que tiene conocer las condiciones en las que se encuentran.

De partida y antes de plantear algunas consideraciones metodológicas, es necesario dejar registrado el clima cultural o el estado de ánimo que predomina en la mayoría de los empresarios frutícolas en la actualidad. Este se caracteriza por no visualizar alternativas exitosas de desarrollo en la actividad y como lo plantean en sus propias palabras, se encuentran "bajoneados" y virtualmente bloqueados para tomar decisiones lúcidas que les permitan superar la situación actual.

En efecto, en la actualidad son señalados como incapaces de enfrentar la nueva situación, luego de haber sido considerados como la estrella del modelo.

Con el objeto de presentar dos visiones extremas sobre la forma como perciben la situación actual, se ofrece en primer lugar la visión que tienen los productores de fruta que pueden ser considerados exitosos y otros que enfrentan serios problemas.

Para trabajar los conceptos de productores exitosos y productores con problemas y también en alguna medida cuando se presentan las percepciones de los diferentes tipos de trabajadores se recurrido al tipo ideal Weberiano⁹¹. El procedimiento metodológico del tipo ideal es la construcción de un modelo cuyo punto de partida es una situación concreta, pero que se vuelve una abstracción en la medida que se selecciona y se otorga énfasis a ciertas variables y relaciones, con el objeto de hacer más claro el modelo.

Las cinco variables que se han considerado para tratar las diferentes situaciones que enfrentan los empresarios son:

⁸⁹ Se ha considerado como pequeño a los productores que tienen menos de 20 has. y grandes a los que tienen predios con sobre 50 has plantadas.

⁹⁰ Ver Documento de Trabajo N° 3.

⁹¹ Ver Weber, Max. **Economía y Sociedad**. FCE, México, 1965.

- Gestión empresarial.
- Capacidad financiera.
- Conocimientos técnicos.
- Nivel de diversificación.
- Grado de integración.

Entonces los dos tipos ideales se sitúan en los extremos de cada una de las variables.

+	Gestión empresarial	-
+	Capacidad financiera	-
+	Conocimiento técnico	-
+	Diversificación	-
+	Integración	-

En consecuencia, cada uno de los tipos ideales son los que concentran simultáneamente a todos los extremos + (exitosos) y los - (con problemas).

El "tipo ideal" constituye una versión exagerada de su noción de "acción social" en la medida que se basan en las reglas generales compartidas y racionales bajo las cuales se desempeñan los actores.

Obviamente, en la realidad resulta difícil encontrar un productor específico que tenga todas las características de uno u otro extremo, sino más bien se encontrarán combinaciones. Por ello, los tipos presentados son "ideales" y no reales y, en consecuencia, sirven para ordenar información y ayudar en la comprensión de las situaciones.

1. Productores exitosos

Cuáles son las características que los propios empresarios exitosos consideran necesarios para ser considerados como tales? En primer lugar, deben poseer capacidad de gestión. Esta se define como capacidad empresarial, capacidad de trabajo y se refiere a la capacidad que tiene el empresario para organizar factores y procesos que intervienen en la producción de modo de alcanzar una determinada meta. Para llegar a poseer esta característica, se señalan dos condiciones básicas: el grado de dedicación a la actividad y a las posibilidades de permanecer personal y directamente encima de la realización de las actividades.

En segundo lugar, se señala la capacidad financiera. Se plantea esta variable con un alto nivel de importancia y consiste en la capacidad de contar con suficientes recursos propios para desarrollar la actividad y acudir al sistema financiero con el respaldo de tener, bajo condiciones normales, capacidad de pago. En términos de imagen, se considera que un agricultor que pierde todas las mañanas en realizar gestiones frente a los bancos, no puede trabajar bien.

En tercer lugar, se destaca el hecho de poseer algunos conocimientos técnicos básicos y la posibilidad de acceder a una buena asesoría. Estos conocimientos se refieren a tener una base general en agricultura, y conocimientos específicos sobre la fruticultura en particular. Sólo de esa manera se puede efectivamente aprovechar la asesoría técnica que entregan las empresas exportadoras. En otras palabras, la eficacia de la asesoría externa pasa por la existencia de un interlocutor válido al interior del predio.

En cuarto lugar, se señala la necesidad de tener un grado adecuado de diversificación dentro de la plantación de frutales. Se sostiene que un fruticultor tiene mejores condiciones de éxito en la medida que cuenta con una multiplicidad de especies y de variedades. Se trata de una forma de reducir el riesgo. Se supone que rara vez los precios de varios productos van a sufrir modificaciones súbitas y que condiciones climáticas los afectarán a todos por igual. Se trata, en otras palabras, de una versión moderna de la racionalidad económica campesina.

En quinto lugar, el empresario debe tener un adecuado grado de integración propia. Los empresarios plantean que el fruticultor exitoso es aquel que además tiene condiciones de "trabajar más la fruta" en su predio, de entregarla más terminada, en definitiva de agregarle valor. Esto normalmente lo logra mediante la instalación de una planta de embalaje y de una cámara de frío. De esta manera obtienen dos ventajas: por un lado, le agrega más valor a su producto; por el otro, se encuentra en mejores condiciones para negociar con la empresa exportadora.

Cuando todas estas condiciones ocurren, estamos en presencia de productores exitosos. Frente a la situación por la que atraviesa la fruticultura en la actualidad coinciden en que se enfrenta una crisis de crecimiento. El mundo se encuentra inundado de fruta, y esto debe llevar a un proceso de ajuste, el que es bueno para que se despeje el panorama. Esto va a llevar al traspaso de la propiedad de muchas plantaciones, obviamente de los productores con problemas.

Un buen productor se encuentra en óptimas condiciones para producir en escalas medias porque tiene capacidad de estar directamente sobre el negocio. En este campo no le temen a la competencia de las grandes empresas exportadoras. A estas últimas le reconocen su competencia y eficacia después que la fruta sale de sus predios, porque tienen tres condiciones que ellos como productores no van a lograr ni en el corto ni en el mediano plazo.

a) Infraestructura.

El hecho que las grandes empresas exportadoras dispongan de instalaciones desde Copiapó hasta Linares; que dispongan de una capacidad de integración vertical que incluye desde los viveros para las plantas, hasta instalaciones propias en los puertos de destino; pasando por la fabricación de sus propios insumos, marca una diferencia insalvable entre los productores y las empresas exportadoras.

Esta diferencia es válida para los productores medios con grados de integración relativamente bajos. Sin embargo esta diferencia pasa a ser relativa para aquellos productores grandes que tienen instalaciones propias de consideración y que ellos mismos exportan. Este puede ser el caso de los socios mayores de COPEFRUT y de PROPAL (Productores de palta) en la V región.

b) Disponibilidad de capital.

La capacidad financiera de las grandes empresas, sobre todo las transnacionales, es una realidad a la cual ni siquiera pueden aspirar a lograr los grandes productores. Además de los montos que mueven, tienen acceso al mercado financiero internacional a tasas mucho más convenientes que las que se pueden lograr en el mercado interno.

c) Contactos en el mercado mundial para realizar los negocios. Este hecho marca una diferencia de fondo. Los productores exitosos, cuya percepción hemos presentado, han planteado con claridad que no se pueden hacer bien las dos cosas a la misma vez: producir y comercializar. Y, en esta segunda tarea las grandes empresas exportadoras tiene una acumulación de aprendizaje ya logrado que los separa cada vez más de las posibilidades que puedan tener los nuevos agentes que se incorporan al mercado.

Con referencia a su percepción sobre lo que ocurre con la fuerza de trabajo, se puede apreciar una primera preocupación referente a la calificación de la fuerza de trabajo. Existe unanimidad en señalar la necesidad de vincular la educación con el trabajo. Ello no ocurre en la actualidad. Por el contrario, se estima que la generación que actualmente se encuentra incorporada al mercado de trabajo, no se tiene la preparación para realizarlo como es debido.

No se aprovechan las franquicias que ofrece la capacitación ocupacional vía SENCE porque no está diseñada para la mediana empresa agrícola. El sistema se encuentra recargado de formalismos burocráticos y obliga al empresario a prefinanciar la actividad.

Se estima que a los empresarios les conviene conversar con los trabajadores, tener buenas relaciones y hasta tener actividades de convivencia con ellos.

2. Productores con problemas

En primer lugar, hay que señalar un problema metodológico ya que la percepción que tienen los productores que enfrentan problemas se encuentra distorsionada por tratarse de un desvalor. De cualquier manera las características de estos productores se ubican en el otro extremo de los atributos de las variables ya establecidos para los exitosos.

Así, la capacidad de gestión, es más bien baja y ello se refleja en una falta de capacidad para organizar procesos relativamente complejos hasta llegar simplemente a diversos grados de ausentismo.

En cuanto a la capacidad financiera, se está haciendo referencia a empresarios que tienen pesadas deudas con los bancos, los proveedores de insumos y con las expresas exportadoras. Se encuentran, como los mismos productores dicen: "con la mochila muy pesada". Estos no tienen condiciones de conseguir nuevos recursos financieros y muchos de ellos no tienen capacidad para renegociar la deuda. Ya agotaron todas las posibilidades.

Los conocimientos técnicos básicos son precarios y, por lo tanto, ni siquiera pueden recibir una adecuada asesoría técnica. En este caso entran muchos

agricultores que recibieron tierras por herencia y otros para quienes esta actividad les resulta relativamente ajena. También se trata de productores frutícolas que siendo de otras especialidades, dentistas, transportistas, etc. y otras que se incorporaron en la época del "boom".

Se trata de empresarios que básicamente tienen sólo una especie y pocas variedades y por lo tanto enfrentan situaciones de alto riesgo.

Finalmente, se trata de empresarios que sólo tienen la tierra y las plantaciones y que no se encuentran en condiciones de "trabajar más la fruta" antes de entregarla a las empresas exportadoras. En otras palabras, tienen pocas posibilidades de manejo de sus producciones, porque debido a la falta de recursos no han podido tener instalaciones para una planta embaladora y para cámara de frío. Y cuando las tienen en forma precaria, entran en problemas con las autoridades de la Inspección del Trabajo.

El tema central, que se plantea en forma reiterativa es que la fruticultura se ha vuelto un negocio imposible cuando los costos de producción, especialmente de la fuerza de trabajo, crecen; los precios de los productos en los mercados de destino bajan, y como ello fuera poco, el precio del dólar baja sistemáticamente. Así, el negocio es imposible, ya que se ha llegado a una actividad que carece de rentabilidad.

Así se llega a un círculo vicioso sin salida: las variedades antiguas llevan a baja productividad lo que, unido a lo planteado en el tema central más arriba, los ha conducido a una creciente descapitalización (mochilas crecientemente más pesadas) y entonces no se pueden cambiar a las nuevas variedades porque no tienen acceso a nuevos créditos. Este círculo vicioso los lleva a tener una visión del futuro catastrofista: ha llegado la reforma agraria ahora desde el punto de vista comercial. Otros más desanimados aún sostienen que los bancos no los rematan, porque les interesa tener a sus acreedores vivos en lugar de muertos, según ellos, los bancos opinan que si los mantienen vivos, pagarán algún día. Si los rematan, sus bienes sólo alcanzan para cubrir una parte de la deuda.

Así se llega a un clima de desconfianza y de pérdida de perspectivas realistas.

Se reconoce la falta estudios y algún tipo de planificación que permita a los productores tomar decisiones con algún grado de racionalidad acerca las variedades que se encuentran obsoletas y las que tienen futuro y con que horizonte. Esto, por supuesto es una tarea según los productores que debería asumir el Estado.

Con referencia a su visión de la fuerza de trabajo. Se quejan que a los trabajadores les falta calificación y que los salarios han crecido a límites insoportables.

Además, perciben que los funcionarios de la Inspección del Trabajo los persiguen. El siguiente caso es un reflejo de lo que se quiere plantear: un empresario necesitaba un comedor para un equipo de trabajadores. Entonces fue hasta la Inspección y mostró el tipo de instalaciones que tenía. Hubo acuerdo siempre que se pusiera un plástico en determinado lugar. También se los mostró a los trabajadores. También hubo acuerdo por parte de los trabajadores. Dos meses después los visitó otro inspector y le pasó multa por

deficiencia en las instalaciones de los comedores. Después el mismo empresario relató los problemas que tuvo por una denuncia de imposiciones que se encontraban atrasadas. Todo esto lo definen como una persecución, se sienten presionados. No encuentran en las autoridades una actitud de cooperación, sino de represión.

El problema de fondo radicaría en indagar si estas empresas poco exitosas se encuentran en condiciones de cumplir con las condiciones de una actividad sustentable. Uno puede suponer, aunque no se planteó de esta manera por parte de los empresarios, que el tipo de situaciones como las instalaciones de casinos deficientes, los atrasos en el pago de las imposiciones, etc., deben haber sido situaciones absolutamente normales durante el "boom" de la fruticultura, hasta el año 1989. El punto es que las condiciones políticas cambiaron y, se necesita modernizar las relaciones laborales.

Finalmente, habría que señalar que las empresas exportadoras, en general, discriminan a los productores de acuerdo a tres criterios: tamaño, tipos de variedades y nivel tecnológico. Con ellos determinan dos grandes categorías: productores grandes, variedades nuevas y manejo de la fruta con estándares de calidad adecuados. Por el otro están los chicos, con variedades tradicionales y que utilizan tecnología deficiente.

Las relaciones que se establecen con ellos son diferentes. Mientras con los primeros se dan relaciones relativamente entre iguales, en el segundo caso se establece una relación más bien de dependencia.

En las relaciones con los productores, las exportadoras tienen una situación de relativa ambigüedad. Por un lado, la competencia que existe entre las exportadoras por tener relaciones permanentes con los buenos productores, lleva a que tengan que desarrollar buenas relaciones con ellos. Por el otro, los productores son dependientes de las empresas exportadoras para despachar su producción. Son reiteradas las malas experiencias que terminan en quiebras, de asociaciones de productores que incursionan en el negocio de las exportadoras para evitar cancelar la comisión. Terminan volviendo a las empresas tradicionales, que son las más grandes.

Normalmente hay tres ámbitos de materias que los grandes y buenos productores pueden negociar con la exportadora: un precio mínimo garantizado, la tasa de interés que cobra la empresa por los anticipos que entrega al productor y las tarifas de frío y de otros procesos.

Para terminar se reseñan los resultados de un estudio sobre la opinión de los productores sobre la situación actual de la actividad⁹². Este estudio fue encargado por la Asociación de exportadores y la información se basa en una muestra de 759 productores ubicados entre la V y VII Regiones. La finalidad del estudio fue conocer la opinión de los productores de fruta sobre los principales aspectos que afectan el desarrollo de la actividad. Entre ellos se destacan la identificación de los principales problemas, las expectativas del sector, las relaciones que tienen con las empresas exportadoras y el tema de la calidad de la fruta que se exporta y su eventual certificación.

Consultados sobre el principal problema que enfrentaban sobresale nítidamente el bajo valor del dólar. Nótese que cuando se aplicó la encuesta, el valor del dólar era \$ 413,5 y en esas circunstancias ya se planteaba que era el principal problema.

Problema	% Menciones
- Bajo valor del dólar	73
- Precios internacionales insuficientes	60
- Incremento costos operativos	55
- Altos costos financieros	54
- Muy alto costo mano de obra	44

Consultados sobre la percepción que tienen con respecto al pasado, se tienen los siguientes resultados:

- Peor que años anteriores	70
- Igual	15
- Mejor	13

Cuando se les interroga cómo visualizan el futuro, un 65% considera que la situación no mejorará. Sin embargo, el eventual ingreso de Chile al NAFTA es evaluado positivamente por la mayoría de los productores (65%), mientras un 16% visualiza la incorporación al NAFTA negativamente y 19% no tiene opinión sobre el particular.

Un 88% de los productores considera que el sector se encuentra bastante o muy endeudado.

Por otro lado existe un amplio consenso en que el tema del mejoramiento de la calidad de la fruta es prioritario para el éxito del negocio y que esto redundará en beneficios directos para el productor. Más del 90% ha realizado acciones concretas para mejorar la calidad de la fruta. Un 94% ve favorablemente la implementación de controles y estándares de calidad obligatorios.

En cuanto a la percepción que tienen sobre las empresas exportadoras, reconocen positivamente el servicio prestado en términos del acceso a los mercados internacionales, la información y la tecnología, la infraestructura y el financiamiento. Todos estos son elementos indispensables para realizar con éxito la exportación de la fruta de los productores. Sin embargo, sólo un 61,4% de los productores considera que su relación con las empresas exportadoras es buena y un 63% sostienen que priman las ventajas al contar con el concurso de las empresas exportadoras frente a un 27% que sostiene que priman las desventajas para los productores en esta relación.

El estudio revela que un 57,6% de los productores que operan con contrato considera que las liquidaciones que reciben de las empresas exportadoras son fáciles de entender.

Cuando se mencionan las ventajas en las relaciones con las empresas exportadoras, las siguientes son las principales menciones:

- Permiten llegar a otros mercados	26,0%
- Tienen la infraestructura necesaria	15,0%
- Permite exportar a pequeños productores	13,0%

- Otorgan anticipos	11,1%
- Se vende a mejor precio	10,5%

Las principales desventajas mencionadas son:

- Muy altos costos de operación	15,8%
- Poca transparencia en los precios	15,5%
- Exportadoras hacen sólo su negocio	14,6%
- Liquidación es muy tardía	13,4%
- Liquidaciones poco claras	13,0%

De cualquier manera estas cifras agregadas no dan cuenta de la extrema heterogeneidad que caracteriza al sector, pero confirma la situación detectada en nuestra investigación.

B. Trabajadores

Los asalariados rurales, en general, se encuentran desorientados frente a un conjunto muy intenso de cambios que ha afectado a la agricultura en los últimos 30 años. Primero, viene el fin de la hacienda, con todo lo que ello significó. Luego, emerge con fuerza la organización sindical que muchas veces desemboca en la reforma agraria. Posteriormente, en el campo se vive con mucha intensidad el revanchismo empresarial por parte de quienes se habían sentido afectados antes de 1973. Finalmente, surge con fuerza un nuevo campo modernizado, con grandes plantaciones de frutales, centrales frutícolas y agroindustrias. Demasiados cambios en un período muy breve.

Los asalariados están convencidos que no tuvieron las condiciones para aprovechar a lo largo del tiempo, los beneficios que cada uno de estos cambios provocó. Ahora último, la situación de auge de la agricultura, situación que permanece hasta 1989. Hasta ese momento se observa un incremento sostenido en la demanda por fuerza de trabajo sin que ello se refleje en los salarios, en parte como consecuencia de las condiciones políticas imperantes.

Por su parte, los dirigentes de los asalariados perciben el final del régimen militar como el fin de un paréntesis que se había iniciado en 1973 y que, luego de la reconquista de la democracia, las cosas cambiarían. Pensaban que el movimiento sindical se volvería a expresar con la fuerza que alcanzó en la década de 1964-1973. Sin embargo, ello no ocurrió y los sindicatos no recibieron apoyo, no se reimplantó la Ley 16.625 como muchos esperaban. Eso sí, los salarios han crecido como resultado de la mayor demanda de la fuerza de trabajo agrícola, del incremento del empleo en las parcelas de agrado y del crecimiento del empleo en otros sectores de la economía.

Para presentar la percepción de los trabajadores se comienza con la opinión de los dirigentes de la federación sindical más estructurada y antigua de Curicó, luego se presentan visiones más específicas como son las de los temporeros tradicionales, especializados y mujeres temporeras.

1. Federación provincial

En primer lugar, interesa presentar lo que ha significado para los trabajadores el auge de la fruticultura de la zona. De acuerdo a la percepción que tienen los dirigentes de la Federación, ello:

- Ha significado una evolución de la fruticultura desde el latifundio donde habían malas condiciones de vida, se ganaba poco y se pagaba a los inquilinos con regalías más que con dinero. De cualquier manera se puede observar si no un buen recuerdo de esa situación por lo menos una nostalgia por el sentimiento de seguridad que ofrecía.

- Ha existido una transformación muy grande en la agricultura de la zona: todo un proceso nuevo desde la parcelación de los asentamientos, la venta de las parcelas por parte de los asignatarios, las plantaciones de manzanas y kiwis, el riego por goteo y el establecimiento de las grandes centrales frutícolas.

- Se han cambiado los cultivos tradicionales por los frutales de exportación. Esto en opinión de los dirigentes, si bien, ha sido bueno para los agricultores ha sido malo para los chilenos, especialmente los más pobres porque han tenido menos alimentos.

- Sin embargo, este proceso ha sido de mucha utilidad porque se ha ocupado mucho más mano de obra, especialmente se ha incorporado a la mujer.

- Todos los adelantos que ha traído el desarrollo de la fruta de exportación en el país son considerados buenos para la región. Así, por ejemplo, se han hecho mejores caminos debido a las exigencias por lo delicado que es el transporte de la fruta fresca.

Como se puede apreciar, la visión que predomina es bastante negativa y pesimista.

En lo que sigue se transcribe la percepción que tienen los dirigentes sobre un conjunto de materias específicas.

- Por un lado, se estima que el proceso de modernización provocó la expulsión de los trabajadores de los fundos. Se demolieron las casas y los trabajadores tuvieron que irse a vivir a pueblos y ciudades, muchas veces en muy malas condiciones.

- El hecho que hayan entrado a trabajar las tan masivamente mujeres ha sido bueno por que ha permitido complementar los ingresos de la casa, a veces es el único sustento. Sin embargo, ha sido malo ya que las mujeres se conforman con salarios más bajos que los hombres, no piden imposiciones, son muy individualistas y desconfían de la organización sindical. En este sentido, le han quitado el trabajo a los hombres. Incluso, según acusan los dirigentes sindicales y sus asesores, que gracias a sus votos, eligen a los parlamentarios de extrema derecha en la zona.

- Ha disminuido la gente que venía desde la costa debido al incremento de la actividad forestal. La gente de temporada que viene de lejos, son sólo hombres, las mujeres son de Curicó y de los pueblos vecinos.
- Las condiciones de trabajo han cambiado, no hay regalías. Los salarios son más bajos, se paga el mínimo en muchas partes. En muchas partes han bajado el valor de los tratos (poda). En muchas partes deben de trabajar 14 a 16 horas para ganar el equivalente a US\$ 5. En el fundo XXX hay que trabajar 12 horas para ganar el equivalente a aproximadamente US\$ 6,75. Hay empresas exportadoras donde el control de calidad es tan exigente que la gente apenas gana el mínimo. La gente no se atreve a reclamar ante los Inspectores del Trabajo.
- Hay mecanización en el campo y los campesinos la sufren. Las máquinas ahorran mano de obra. En las viñas grandes de la zona se están usando máquinas cosechadoras que tienen como rendimiento una há. por hora. La cosechadora de maíz hace 25 há. al día. En las plantas frutícolas las maquinarias modernas han reemplazado mucha mano de obra.
- La imagen de los dirigentes de la Federación Provincial de sindicatos de Curicó es que las empresas frutícolas "succionan" la economía. Se llevan todo lo que ganan. No devuelven los capitales a la zona.
- La temporada de fruta ha variado desde menos de 6 meses a 4 meses. El último año la temporada fue más corta pues hubo menos fruta "según dicen". En la agroindustria (deshidratadora) los temporeros trabajan alrededor de 7-8 meses y prácticamente la planta está en operaciones todo el año. sólo para en recesos de 15-20 días para hacer mantención.
- Hay un problema muy grave con los trabajadores antiguos, que son los que tienen más experiencia, la cual no se les reconoce y se capacita a los más jóvenes. Los "viejos estandartes" van quedando fuera. Incluso se ha despedido por "falta de idoneidad" a antiguos regadores cuando se ha instalado riego por goteo.
- Hay una "urbanización" de la población campesina ya que en Curicó gran parte de la población son ex-pobladores rurales. La gente vive en la ciudad pero tiene que ir a trabajar al campo. En el campo permanecen sólo los viejos. Otro gran tema sobre el cual se recogió la percepción que tienen los dirigentes de la Federación tiene que ver con lo que esperan los campesinos para el futuro. Como se pueden solucionar los principales problemas planteados.
- Necesitamos mejores exportaciones para que se puedan pagar mejores salarios. Esto significa tener mejores mercados para obtener mejores precios.
- Es muy importante para mejorar las exportaciones, el preocuparse de la calidad de la fruta. Para esto es de principal importancia capacitar a la gente del campo y contratar profesionales que entiendan la agricultura ya que, últimamente, ha llegado gente de otras profesiones que no son especializados. El campo tiene que ser dirigido por "técnicos campesinos".
- Se necesita una mayor fiscalización para el cumplimiento de las disposiciones del Código del Trabajo para que no se produzcan contravenciones.

- La organización sindical debe ser reconocida y se le debe dar su real importancia. Hay que promover la sindicalización de los temporeros aunque no es bueno constituir sindicatos "por género", de mujeres temporeras.
- Una fórmula para terminar con los problemas de remuneraciones es llegar a establecer convenios provinciales, en conjunto con los empresarios.
- Hay una discriminación positiva en favor de las mujeres. El cambio del rol que cumple en el hogar.

Para ubicar mejor la percepción que tienen estos dirigentes hay que resaltar que se trata de dirigentes sindicales formados en el contexto prevaleciente a comienzos de la década de los años 70 y que han sido testigos -muchas veces distantes- de los cambios ocurridos en los últimos decenios. Además, se trata de dirigentes adultos y varones.

Para ubicar una información más específica se presentan otras visiones que corresponden a otros tres tipos de trabajadores temporeros:

- i) Temporeros tradicionales
- ii) Temporeros especializados
- iii) Mujeres temporeras.

2. Temporeros permanentes tradicionales

Esta categoría se encuentra conformada por habitantes de pueblos y ciudades cuya ocupación habitual durante todo el año es el trabajo en la agricultura. Se trata de varones, de edad media, con baja escolaridad, que siempre han trabajado como temporeros en el campo. Ellos son la cabeza de la incorporación de otros miembros de la familia en los meses de verano. Pero, su condición de temporeros es con respecto a las empresas en las que trabajan, pero son relativamente permanentes ya que trabajan todo el año en diferentes empresas de la localidad.

Los grupo entrevistados y que siempre han sido temporeros, muestran un profundo conformismo con la situación: todo está como está y seguirá estando así. Viven en poblaciones de pueblos intermedios o en los cordones de ciudades cabeceras de provincias. La principal y única ocupación del pueblo, menos los escasos servicios, es la agricultura.

El hecho central que marca la diferencia en la percepción sobre lo que ocurre con la agricultura actual respecto a la que existía hace 20 años, donde la fruticultura juegue un papel central pero no único, es la mayor demanda de trabajo. Junto con los frutales están los cultivos destinados a la agroindustria: remolacha, tomate para fábricas de pasta, etc.

Para estos trabajadores temporeros permanentes hay dos situaciones claramente diferenciables:

En los meses de invierno, los meses "azules", cuando hay menos trabajo, pero hay, se trabaja por lo que los empresarios determinen pagar, siempre que sea superior al mínimo, se remunera por jornada "se trabaja al día" y alcanza sólo

para sobrevivir, "para parar la olla". No tienen capacidad de negociación.

En los meses de verano, 3-4 meses, de diciembre a marzo cuando sube la demanda de trabajo, prefieren y lo logran, la remuneración es por rendimiento, "a trato" y ahí sí que rinde lo que se gana. En esta temporada tienen efectivamente capacidad de negociación y si no logran las tarifas, buscan otro trabajo. Ahí coincide con la temporada en que se puede incorporar a la mujer y los hijos. En esas condiciones la plata rinde y efectivamente se pueden comprar bienes que van más allá de los alimenticios. Entonces se logran beneficios. "El año pasado trabajo con su señora y la hija mayor durante 25 días y ganó \$ 175.000. Entonces le compró una lavadora a la señora para aliviarle el trabajo de la casa".

No hay trabajo durante las dos semanas que siguen a las últimas cosechas. Después comienzan las diferentes labores.

La demanda de trabajo se expresa por canales informales. "Se corre la voz en la población". No existen enganchadores. Prefieren trabajar solos. Pero, sí se requieren cuadrillas, van con los equipos formados, escogidos entre gente conocida.

Normalmente el trabajo se realiza en un radio de 6-7 kms., se desplazan en bicicletas y vuelven diariamente a sus casas. Cuando salen fuera, siempre dentro de la provincia, entonces se quedan varios días, 20 días, y luego cuando acaban vuelven a sus casas. Lo normal es trabajar cerca del pueblo.

Normalmente "los cortan" cuando hay disposiciones de aguinaldos, por ejemplo, para fiestas patrias. Ello los perjudica ya que no sólo no reciben el aguinaldo, sino que además no tienen salario.

Las mujeres y los hijos trabajan en el verano. Las mujeres no les disputan el trabajo ya que son mercados diferentes. Los trabajos pesados son de los hombres. Los temporeros que vienen de afuera son sólo hombres. Las mujeres son sólo del lugar. En cuanto a la capacitación laboral, no han tenido acceso a ella, ni les interesa.

Dependiendo cómo estén los precios de los productos en los cuales trabajan, son los salarios que pagan. Los problemas de las exportaciones de frutas han perjudicado a los temporeros ya que ahora pagan menos que antes, incluso menor cantidad de dinero que en años anteriores. La razón de los problemas de la fruta se encuentra en el funcionamiento de los mercados externos.

Con referencia a la organización sindical, simplemente no les interesa, ya que los patrones la asocian con actividades políticas y entonces los cortan. Además, los dirigentes no se encuentran especialmente motivados para ejercer sus cargos ya que a estos les costaría encontrar trabajo ya que los patrones corren la voz de los nombres de ellos y no los contratan.

3. Temporeros especializados

Contrariamente a la imagen que existe sobre el sector de los trabajadores temporeros en el sentido que carecen de calificación, en la medida en que los

predios se complejizan y, sobre todo en las agroindustrias, existe un importante sector de trabajadores que se caracterizan por disponer de una alta calificación. En otras palabras, la condición de trabajador eventual no es sinónimo de falta de capacitación.

Partiendo por lo más obvio, se contratan ingenieros agrónomos y estudiantes universitarios en forma eventual. Otro tanto se puede señalar en cuanto a tareas administrativas que se encuentran computarizadas. En lo que sigue no se tratará estos niveles, sino aquellos que se encuentran ligados directamente a la producción. Si bien estos trabajadores algunas veces son considerados como "de planta", ello se plantea de ese modo para diferenciarse de los "temporeros" de temporadas cortas. Pero, ellos se consideran temporeros y con una percepción de gran inestabilidad en el empleo.

Una jefa de línea de una deshidratadora o de un "packing" tiene formación completa en un liceo comercial y el título de secretaria administrativa. Un operador de una secadora tiene como formación la de técnico agrícola, especializado en fruticultura. El encargado de la caldera, es una persona que tiene enseñanza media completa y luego una especialización como operador de caldera. Tampoco falta el vigilante de seguridad en cualquier predio importante o agroindustria. Este tiene enseñanza media completa y algún adiestramiento en seguridad.

Los salarios que reciben (julio de 1994) se mueven en el rango del equivalente a US\$ 250 a US\$ 500 líquidos por mes. Todos ellos viven en áreas urbanas situadas en ciudades cabeceras de provincia.

En los casos analizados se pudo observar desde el punto de vista del trabajador, una calificación formal adecuada para los cargos que desempeñan y un alto grado de identificación con las empresas en las cuales trabajan. Ahora bien, en la percepción que tienen con respecto al trato que reciben de parte del sector empresarial, se destacan la negativa de este a establecer algún tipo de mecanismo que asocie productividad con los ingresos o algún sistema de participación en las utilidades de la empresa. Afirmaciones tales como que los empresarios "sólo se fijan en la calidad del producto", no como trabaja la gente reflejan la afirmación anterior. Del mismo modo se quejan de no haber tenido una capacitación sistemática en las empresas donde trabajan.

Por otro lado, es necesario mencionar la percepción de una fuerte discriminación cuando este grupo participa activamente en labores sindicales. Sobre este punto sería interesante indagar en las razones por las cuales un sector importante del empresariado rechaza de plano cualquier tipo de actividad sindical. En el caso de estos trabajadores más calificados su identificación con la empresa lleva a que ellos mismos tengan la iniciativa de proponer a la administración de las empresas ocupar otros cargos cuando tienen menos trabajo en su ocupación especializada, sin costo adicional para la empresa. Es el caso de una jefa de línea, que cuando tiene tiempo se ofrece para desempeñarse como secretaria ejecutiva, o el encargado de las calderas que asume responsabilidades como guardia.

Sin embargo, los empresarios discriminan positivamente a los trabajadores que no se encuentran incorporados a organizaciones sindicales, molestan a los socios, persiguen a los dirigentes y sus abogados realizan costosas gestiones

destinadas a disolver los sindicatos.

En definitiva lo que interesa recalcar cuando se trata con la categoría de trabajador eventual no debe ser siempre asociada a la de trabajadores sin calificación.

El nivel de ignorancia sobre el destino de la producción es otro indicador de la falta de integración de estos trabajadores a sus empresas. En el caso de trabajadores especializados en deshidratadoras de manzanas, ellos sólo conocían los lugares donde se destina la producción, pero no tenían idea cual era el destino final. Consultados sobre si sería un ingrediente de alimento animal, para un producto final de consumo masivo o si podría tratarse de un ingrediente de pastelería fina, simplemente no sabían que responder.

En economías relativamente complejas muchos trabajadores no comprenden como su trabajo -o el fruto de su trabajo- contribuye no sólo al resultado de su propia empresa, sino también al destino final que tiene su esfuerzo. Una buena administración debe asegurar que los trabajadores comprendan esta situación. Todos deberían conocer la importancia social que tiene el trabajo que cada uno realiza en un proceso productivo.

Esta categoría se asocia muy directamente a los estratos más jóvenes, que son los que logran incorporarse al proceso de modernización. Estos rara vez pasan de los 50 años. Esta es otra de las razones por las que los antiguos dirigentes sindicales sienten tanta aversión hacia la modernización en marcha: simplemente los margina.

4. Mujeres temporeras⁹³.

Las mujeres temporeras pueden ser agrupadas desde diferentes puntos de vista. Unas trabajaban básicamente en los "packing" y crecientemente en los huertos y reciben los mismos beneficios que los trabajadores varones. En los "packing" sólo trabajan mujeres salvo los puestos de mando que son ejercidos por varones y los hombres que acarrear cajas y sirven como mozos. Este trabajo sólo dura la temporada. En el huerto se dan más los casos de trabajos estacionales que cubren prácticamente el año corrido sumando los trabajos que se realizan en diferentes predios de las localidades.

La mayoría de las mujeres que trabaja como temporeras provienen de lugares cercanos a las fuentes de trabajo, mientras, en el caso de los varones, ellos pueden provenir de la región o de fuera. Esta cercanía entre el lugar de residencia y de trabajo, genera situaciones de control social sobre la conducta que puedan tener las temporeras. Diferente es el caso de los hombres que vienen de afuera que vienen por un tiempo y después no se sabe más de ellos. El perfil de la mayoría⁹⁴ apunta a que se trata de mujeres jóvenes (16 a 35 años), solteras, en su mayoría pertenecientes a los lugares donde trabajan. Aquellas que laboran en los huertos destinan entre 7 y 10 horas al trabajo; las que

⁹³ Al tratar este tema, como también sucede con otros, se pasa por encima de la heterogeneidad de situaciones que se observan en la realidad.

⁹⁴ Ver Verónica Oxman. **La Sindicalización de la Mujer Campesina: Desafío y Esperanza**. Informe de Investigación. Programa de la Mujer PET - Departamento Femenino CNC, Santiago, 1994.

trabajan en los "packing" lo hacen en jornadas que van desde 11 a 14 horas. En cuanto a la significación de la mujer al trabajo de la fruticultura junto con observarse una realidad similar a la que ocurre en otras actividades, ellas representan la cara beneficiosa de esta nueva actividad. En otras palabras, se trata del reverso de la percepción que tienen los trabajadores varones mayores, que se sienten desplazados.

El trabajo de la mujer se percibe benéfico en varios planos:

i) Para la mujer misma. Ello debido a la valoración que recibe en términos de tener una situación similar a la que siempre tuvieron los hombres, tema que será analizado en detalle más adelante.

ii) Para el hogar, ya que al terminar con la rutina del trabajo de la casa, valora desde otra dimensión al grupo familiar. También ayuda al marido en la generación del ingreso familiar, lo que le otorga derechos que le dan mayor libertad. Sobre todo siente que tiene independencia para disponer de su dinero, de acuerdo a lo que ella estime conveniente. Cambian las relaciones al interior de la pareja ya que antiguamente los varones no sabían ni como prepararse una taza de té. Es decir, fueron formados para ser muy cómodos. En la actualidad, se comparten más las tareas y si necesitan algo, ellos mismos tienen que preparárselo. En otras palabras, el trabajo como temporera le ha permitido a estas mujeres, entregar un aporte significativo en sus hogares, sea como hijas o como esposas. Además muchas veces, el ingreso que ellas aportan, es superior al que entregan los varones. Finalmente, además de tener que prepararse sus alimentos, muchas veces los varones deben hacerse cargo del cuidado de los hijos. Todo ello, desde su punto de vista, favorece relaciones más igualitarias dentro del grupo familiar.

En algunos casos, los maridos no tuvieron la capacidad de adaptarse a la nueva vida que significa la mujer trabajando fuera de la casa: en casos extremos se llegó a la ruptura de la pareja.

En general, a los maridos no les gusta que sus mujeres trabajen, porque descuidan las labores de la casa, incluyendo la atención que ellos mismos recibían cuando las mujeres permanecían en ellas.

Sobre el tema de la ayuda a los hijos que pueden prestar las temporeras, estiman que se pierde y se gana. Se pierde, en el sentido que no pueden preocuparse de ellos como lo quisieran y sobre todo ayudarlos en las labores escolares. Pero se gana al disponer de dinero para que nada les falte.

Este conjunto de ideas, lleva a que las mujeres tengan una percepción positiva de la actividad frutícola y de los empresarios, por la oportunidad que han tenido de acceder al trabajo. Ello significa valorar la situación actual donde se encuentran en iguales condiciones que el hombre desde el punto de vista laboral. Más aún, estiman que no sólo pueden realizar las mismas labores, sino incluso en mejor forma que ellos. Quizás lo más importan es tomar conciencia que ellas pueden manejar "su platita", no tienen que estar pidiendo y pueden realizar libremente las compras para la casa. Hay que dejar en claro que este tipo de percepción no es uniforme y que existen mujeres temporeras con una larga trayectoria como trabajadoras con un nivel de conciencia que a partir de la valorización que tienen de su propio trabajo, tienen una percepción crítica

sobre las condiciones de trabajo, las situaciones de abuso, etc.

Esta nueva situación es contrastada con la situación anterior donde sólo trabajaban en la casa, sometidas a trabajo sin horario, ni días de descanso ni remuneración alguna. La otra alternativa era trabajar en casas de las ciudades como empleada particular, donde si bien percibían un salario, tampoco tenían horario ni días de descanso reales.

Ahora bien, hace 15 o 20 años también había trabajo para temporeras. La diferencia es que había menor demanda y que los tiempos que se requería del trabajo de las mujeres eran menores. En resumen, había menos trabajo y por tiempos cortos. En la temporada de verano, también se incorpora a los hijos.

Las razones por las que se prefiere a las mujeres para el trabajo son básicamente tres:

- i) El principal es la delicadeza con que las mujeres manipulan la fruta, que es un producto extremadamente delicado. Es la ventaja de disponer de una mayor capacidad de motricidad fina de las mujeres frente a los hombres.
- ii) También las prefieren en lugar de los hombres por el hecho de ser más responsables, de "hacer bien las cosas". En otras palabras, realizan el trabajo con más cuidado, son más prolijas. Si hay que demorarse un poco más en hacer un trabajo, se demoran, pero lo importante es que quede bien hecho.
- iii) Finalmente, las prefieren mujeres porque serían más dóciles que los hombres en cumplir las ordenes que se les imparten. Se valora la docilidad, frente a una supuesta capacidad contestataria que tendrían los varones. Lo que sucede, es que las mujeres no se involucran en sindicatos ya que esa es una organización para los hombres. Además, al sindicato se le asocia con la política y ello tiene un cierto significado peyorativo. Finalmente, el temor también es un factor que las aleja de los sindicatos, ya que se estima que si se acercan a la organización, podrían perder el empleo.

Las mujeres prefieren trabajar segregadas de los hombres. No tienen buena experiencia en cuanto al rendimiento del trabajo con los varones y, a veces, del trato que reciben como mujeres.

En cuanto al trato laboral que reciben, la diferencia se expresaría en el tamaño de las empresas. En las empresas pequeñas y medias encuentran tres tipos de problemas: (i) ofrecen condiciones de trabajo muy precarias (baños, comedores, etc.); (ii) en el trato que se les da a las mujeres muchas veces se privilegia la apariencia física más que su capacidad laboral; y (iii) a la hora de las liquidaciones de los salarios no siempre se cumple con las condiciones que se convinieron al momento de aceptar el trabajo.

Sin embargo, también en las empresas chicas, se desarrolla una relación más personal donde el empresario tiene un rostro y los trabajadores pasan a ser más comprensivos con las condiciones de trabajo que reciben

En cambio, en las grandes empresas, ese tipo de problemas no ocurren con frecuencia, vale decir se entregan adecuadas condiciones de trabajo, el trato es más objetivo y los términos acordados normalmente se cumplen.

Esta percepción de las temporeras, que también se observa entre los varones, es otro antecedente que argumenta en favor de un mayor nivel de concentración de la propiedad en la actividad frutícola.

A pesar de un conjunto de valores positivos que se recogieron sobre la condición de las temporeras, existe unanimidad en señalar que no desean que sus hijas sigan el ejemplo de sus madres. Al margen de lo obvio que puede ser plantear que las madres normalmente les interesa que sus hijas alcancen posiciones más altas que las que ellas han alcanzado, también puede influir en esta apreciación el tipo de problemas que se han detectado a raíz de la reciente incorporación de la mujer al mercado del trabajo de la fruta. Este aspecto se trata en la próxima sección.

C. Análisis de dos temas centrales

Antes de terminar interesa tratar dos temas que dice relación con la percepción y la experiencia específica que tienen los trabajadores sobre el desarrollo de la fruticultura.

1. Los problemas derivados de la reciente incorporación de la mujer al mercado laboral de la fruta;
2. Las posibilidades de establecer una concertación social en el campo.

Se termina señalando la importancia que tiene el tipo de percepción que tienen los actores sobre el desarrollo de la actividad en que participan.

Estos temas son tratados en forma separada como una manera de darles mayor relevancia. Se trata de dos situaciones muy cruciales y que deben ser modificadas en el corto plazo si se quiere asegurar una sustentabilidad al desarrollo de la actividad productiva ligada a la exportación de frutas.

Estas situaciones han sido escogidas para ser tratados en forma especial ya que se trata de fenómenos importantes que ocurren en forma coincidente con la emergencia de la fruticultura en Chile. Ello ocurre cuando se incorpora masivamente la mujer asalariada como temporera en el trabajo de la fruta; también este proceso de expansión frutícola ocurre en forma simultánea cuando se desarticula la organización social en el campo y prácticamente desaparece la actividad sindical.

En otras palabras, se plantea que una condición para darle sustentabilidad a la actividad frutícola pasa por superar las situaciones que se describen más adelante. Se supone que la superación de estas dos situaciones tiene como condición necesaria y como telón de fondo que las empresas pueden ser viables, en el caso que adopten estrategias para superar estos problemas.

1. Problemas derivados de la reciente incorporación de la mujer al mercado laboral de la fruta

Los problemas que se señalan a continuación son el resultado de la reciente incorporación de un grupo social específico al mercado laboral. Al señalar estos problemas, no se está olvidando los aspectos positivos que ha tenido esta incorporación y que ya han sido destacados.

a) Las relaciones laborales.

Un primer problema que se plantea con insistencia se verbaliza en torno al "trato". Ello se refiere a la discriminación que son objeto las temporeras por el hecho de su condición de género por parte de los jefes y los encargados varones. Esta situación, como se ha planteado, resulta más frecuente en las empresas chicas y medianas.

Ello se expresa en diversas manifestaciones que van desde la contratación de las temporeras. Al momento de postular se presentan dos por una vacante y, si se presenta una niña con bluejeans o una "pollerita" y una señora de mediana edad, con una falda vieja, quedará seleccionada la primera.

En general, las condiciones de trabajo de las temporeras y el tipo de contrato a destajo, genera una situación de sobre explotación a través de la extensión de las jornadas de trabajo limitando significativamente el desarrollo del trabajador como persona.

b) Débil participación en organizaciones sindicales

Esta situación tiene al menos tres componentes:

(i) Las temporeras, en general, no se interesan en participar en las organizaciones sindicales, sea por la insinuación que reciben de los propios empresarios y sus empleados, para evitarse problemas o simplemente porque las organizaciones no les prestan mayor utilidad. Lo concreto es que se manifiesta una apatía bastante generalizada por participar en organizaciones sindicales.

(ii) La otra cara de la misma medalla es la generalizada incapacidad que muestran los tradicionales dirigentes sindicales del campo para realizar extensión sindical junto a las mujeres. Existen contados casos en que estos dirigentes tradicionales saben hacer trabajo sindical junto a las mujeres, que sirven para confirmar la excepción que confirma la regla. El movimiento sindical campesino de la década 1964-1973 fue un fenómeno básicamente masculino, tanto en sus bases como en sus dirigentes.

(iii) El tercer aspecto que hay que destacar es el intento que se observa en dirigentes temporeras por ubicar la dimensión sindical-laboral en la perspectiva de la situación que efectivamente tienen las mujeres temporeras. Es decir, lo laboral resulta importante, pero no agota la realidad de la mujer temporera. Esto significa que intentan hacerse cargo de los problemas que las temporeras tienen, en su condición de mujeres como son otras actividades productivas cuando baja la demanda de la fuerza de trabajo en la fruta, la atención a los hijos, etc.

c) Las condiciones para mantener vigente la competitividad

En un reciente estudio realizado por el Centro de estudios de la Mujer (CEM), se entrevistó una muestra de 300 mujeres temporeras que trabajan en las labores y en la cosecha de uva de mesa en la V región y en la región metropolitana, durante el invierno de 1992.

En este estudio se plantea: "Las temporeras de la fruticultura presentan un perfil caracterizado por el excesivo agotamiento y diversos malestares físicos cuando están trabajando, relacionados con factores de ambiente de trabajo, de las

condiciones sociales que allí se dan y de su condición de género"⁹⁵. Desglosando las precarias condiciones de trabajo que enfrentan las temporeras se señalan: a) Lo extenso de la jornada, b) El sistema del pago a trato, y c) Las presiones para aumentar el ritmo de la producción.

Intentando una cuantificación se llega a que el 51,7% de las mujeres encuestadas califican su estado de salud durante la temporada anterior como regular y o mala y se hace referencia a diversas afecciones que tienen que ver con las condiciones de trabajo.

Un 53% de las mujeres plantea sufrir "stress" y un 65,6% declaran problemas genéricamente denominados de "los nervios" (pág. 128) aludiendo a dolores de cabeza, jaquecas, etc. Finalmente, señalemos que diversos informantes han planteado que en muchos "packing" las mujeres recurren al uso de estimulantes para mantener las condiciones de productividad.

Este tema se refiere a la necesidad que tendrían algunas mujeres de usar estimulantes para poder responder a las exigencias de productividad que les plantearían las empresas. Este es un tema complejo y sobre el cual es necesario sistematizar la información disponible para dimensionar su alcance. Ello es difícil porque no es un tema que pueda ser tratado en la esfera pública sin problemas.

2. Las posibilidades de establecer una concertación social en el campo.

Para comenzar a tratar el tema se quiere enfatizar en la muy negativa percepción que tiene los dirigentes sobre la realidad sindical actual y la política antisindical de la mayoría de los empresarios que se manifiesta en múltiples expresiones. Para los dirigentes de las organizaciones más tradicionales, como la Federación Provincial de Sindicatos de Curicó, la fruticultura se asocia con las desgracias de los trabajadores: les quitaron las regalías y los sacaron de los fundos.

Además, dirigentes con una larga trayectoria y que aún sobreviven, consideran que se ha terminado con el sindicalismo. En Curicó la organización sindical vive artificialmente gracias a donaciones externas que les permite funcionar. Todo se mueve en un círculo vicioso: como el sindicato presta pocos servicios, no puede cobrar cuotas y como no tiene recursos, no puede prestar servicios. Y comienzan los recuerdos del pasado. Antes se invitaba a los delegados por fondo, había dinero para pagarle a los delegados, también para que se movieran los dirigentes. Y si algún socio se enfermaba, se acudía en su ayuda, se le cancelaba la receta médica y se ayudaba a la familia con alguna mercadería. Además, existe una evidente política empresarial bastante generalizada que consiste en hostilizar y reprimir las organizaciones sindicales. Ella consiste en mejorar los salarios y las condiciones de trabajo a los trabajadores que no se incorporan a las organizaciones; a hostilizar a los miembros de los sindicatos y a

⁹⁵

Julia Medel y Verónica Riquelme. **La Salud Ignorada. Temporeras de la Fruticultura.** CEM, Santiago, 1994, pág. 48.

sus dirigentes; amenazas de despidos, etc. Todo esto concluye realizando acciones legales para poner fin a la existencia misma de los sindicatos.

Esto no ocurre solamente con organizaciones sindicales encabezadas por dirigentes que buscan la confrontación. Ocurre en sindicatos que tienen una orientación de integración a la empresa.

En este clima, la organización sindical se desvaloriza, porque pierde eficacia. No sólo no logra adelantos para sus afiliados, sino que más bien pasa a ser un factor de riesgo.

Las prácticas antisindicales más frecuentes son:

- a) Despidos de los dirigentes más activos una vez que se forman los sindicatos, aduciendo como causal "razones de la empresa",
- b) Despidos luego de una negociación colectiva, con mayor frecuencia cuando esta alcanzó características de confrontación,
- c) Despidos de trabajadores para bajar el número mínimo requerido por la ley.
- d) Hostigamiento hacia los dirigentes sea destinándolos a realizar tareas vejatorias y poner término a regalías históricas que son muy valoradas por los campesinos.

Esta hostilidad hacia la organización sindical genera un ambiente de recelo que en nada contribuye a crear las condiciones para una el desarrollo de la actividad, sobre todo en momentos en que esta enfrenta dificultades.

Para complicar aún más el problema, junto con la evidente apatía laboral, esta realidad ocurre en medio de un fuerte proceso de ajuste donde un sector importante de empresas se encuentran en serias dificultades para mantenerse en la actividad y con una fuerte desorientación del sector empresarial y una falta de confianza sobre el futuro.

Existe una urgente necesidad de crear las condiciones para llegar a definir un nuevo tipo de sindicalismo para los próximos decenios. Pero esta posibilidad se encuentra bloqueada por las dos partes que son sus actores fundamentales:

- i) Un tradicionalismo laboral. Este se expresa en un sindicalismo reivindicativo propio de los años 60, cuando se planteaba como una posibilidad real el establecimiento de una nueva sociedad donde en el eje se situaba el tema de la justicia social. Es el sindicalismo que añoran muchos dirigentes, que privilegiaba una estrategia confrontacional. Más aún, el mejor dirigente era aquel que reventaba la empresa y esta pasaba al proceso de reforma agraria.
- ii) Un reaccionarismo empresarial. Es la otra cara de la medalla. Se trata de un empresariado traumatado por el recuerdo de un movimiento sindical que desembocó en el proceso de reforma agraria y que luego, con diferentes intensidades, amparado durante los 17 años del régimen autoritario, se tomó venganza. Sus dirigentes más tradicionales, añoran el gobierno militar.

El punto consiste en entender que la realidad de mediados de los años 90 es completamente diferente. Hoy día, la economía chilena, incluyendo la agricultura, forma parte de un sistema económico globalizado, que tendrá una vigencia de largo plazo y donde el conjunto de sus actores deben tener condiciones de participar en los resultados.

El contexto en el cual se inserta la situación que se analiza debe ser entendido a la luz de un marco que considera los procesos de modernización productiva; democratización social; la relación entre grupos sociales y el Estado; y las posibilidades de concertación social.

El proceso de modernización da cuenta de la capacidad que tienen los agentes económicos para optimizar el uso de los recursos productivos, mejorando la productividad y ofreciendo bienes y servicios competitivos en el mercado. La calificación de la fuerza de trabajo, su integración a la empresa y las posibilidades de vincularse al mercado son una condición de la modernización agraria en curso.

El proceso de democratización se refiere a la capacidad que tienen los actores sociales para representar intereses de los diferentes grupos sociales y de participación en las instancias donde se toman decisiones.

El Estado debería jugar un papel central en la creación de condiciones para que se generen las bases de un relativo equilibrio en la participación de los agentes económicos y de los actores sociales. Para ello el Gobierno debería jugar un rol activo en la consecución de cuatro metas⁹⁶:

- a) Mejorar la calidad de los empleos,
- b) Perfeccionamiento de los derechos laborales,
- c) Elevar la eficiencia de la seguridad social, y
- d) Promover la participación, el diálogo y la concertación social.

Nuestra hipótesis plantea que la situación por la que atraviesa el sector agropecuario se puede definir como una modernización parcial con un proceso de democratización incipiente. En efecto la modernización no sólo implica una dualidad donde coexiste un sector moderno junto con otro tradicional -algo ya típico desde largo tiempo en América Latina- sino también que, dentro del sector moderno se puede observar una modernización parcial en la medida que no ha llegado a la mayoría de las empresas del sector agropecuario donde priman los bajos salarios, las precarias condiciones de trabajo y la exclusión de los trabajadores de cualquier participación en ellas. Este no es un fenómeno privativo del campo sino que se extiende a todos los sectores de la economía del país.

La debilidad que muestra el movimiento campesino, el creciente fortalecimiento de las organizaciones empresariales y la pasividad del gobierno frente a esta situación confirman esta situación.

Los antecedentes sobre la realidad de la organización sindical en el campo ya no sólo reflejan un estancamiento sino de un proceso de progresiva desafiliación de asalariados de los sindicatos llegando a una baja en el número absoluto de trabajadores sindicalizados. La persistencia de un sindicalismo reivindicativo tradicional lleva a perjudicar a muchos asalariados que participan en sindicatos e incluso de discriminar negativamente a sus dirigentes. Entre los dirigentes sindicales se plantea con toda naturalidad el tema de los "castigos" a los cuales son sometidos. Por su parte, las organizaciones empresariales avanzan en la dirección de fortalecer sus estructuras y en la coordinación de sus actividades.

Mientras, por una parte, la centenaria Sociedad Nacional de Agricultura (SNA) convoca al conjunto de organizaciones empresariales para la creación de un frente orgánico para hacer frente a los ajustes que tiene el actual desarrollo del sector. Al mismo tiempo hay que señalar la intolerancia empresarial frente a las organizaciones sindicales.

La democracia insuficiente se refleja en la falta de mecanismos de participación y en el fraccionamiento y la extrema debilidad de la organización campesina. El fortalecimiento de la red de organizaciones representativas en el sector agropecuario es fundamental para desarrollar la sociedad civil como un medio para avanzar en la democratización de la sociedad rural. Resulta fundamental que ello se realice en forma equilibrada. En este sentido hay que modificar la situación donde la organización empresarial rural se encuentra en un buen nivel de desarrollo mientras la organización campesina se encuentra seriamente debilitada. La organización campesina en estas condiciones, no tiene condiciones de constituirse en un interlocutor válido para el gobierno -sea a nivel local regional o nacional- y, en el caso de los asalariados tampoco es reconocido por el sector empresarial.

La reacción que ha tenido el sector empresarial en general y el agrícola en particular, frente al proyecto de reformas laborales que ha presentado el Gobierno, es una muestra de los obstáculos que aún persisten para modernizar las relaciones laborales. El tema que más ha preocupado a los empresarios agrícolas es la posibilidad que los trabajadores temporeros puedan establecer sindicatos interempresas con capacidad para llevar adelante negociaciones colectivas.

En suma es urgente crear las condiciones para avanzar hacia nuevas relaciones laborales ya que la práctica de los enfrentamientos no es el camino que va a conducir a mejorar las condiciones de empleo de los asalariados. Una experiencia concreta de concertación es la que se plantea en el marco de ideas del Foro Nacional para el Desarrollo Productivo donde se plantea conjugar esfuerzos de los sectores empresarial, laboral y académico para mejorar la productividad y poder crear las condiciones para enfrentar con posibilidades de éxito la segunda fase del modelo exportador.

V. Principales conclusiones

La presentación de las principales conclusiones se realiza agrupándolas en cinco grandes áreas:

1. La creciente transnacionalización del sector,
2. Su relación con el mercado de la tierra,
3. La trayectoria de las grandes empresas,
4. Las perspectivas de las grandes empresas, y
5. Las fortalezas y debilidades del modelo chileno.

A. La creciente transnacionalización del sector

La transnacionalización del sector más importante de la actividad como son las empresas exportadoras a través de las centrales frutícolas, ha ocurrido en las oportunidades en que la actividad frutícola chilena ha pasado por dificultades. La entrada de las primera transnacional ocurre cuando se manifiestan los efectos de la crisis de comienzos de los años 80, oportunidad en que se produce la quiebra de las principales empresas exportadoras tradicionales chilenas, con la salvedad de David del Curto.

Junto con destacar la importancia que han adquirido las empresas transnacionales vale la pena hacer dos comentarios. En primer lugar, reiterar el hecho de la existencia de grandes exportadoras nacionales como son los casos de Del Curto y COPEFRUT. En segundo lugar, resaltar que la presencia de las transnacionales es un hecho relativamente reciente, desde mediados de la década de los 80. Su presencia ha coincidido con el fuerte crecimiento de la industria de la fruta de exportación.

Luego, como consecuencia de la crisis derivada del envenenamiento con cianuro en las uvas ocurrido en Estados Unidos a fines de los 80, comienza a tener problemas una importante empresa como lo era FRUPAC. Entonces, se incorpora Chiquita. Por su parte, la exportadora ZEUS que comenzó con capitales nacionales, pasó a ser controlada por los neozelandeses a partir de 1994. Finalmente, a partir de la crisis de la temporada 1992-1993 motivado por los problemas en el mercado europeo, las empresas transnacionales junto con desplazar a las chilenas, comienzan un fuerte proceso de compra de tierras.

Un reciente estudio señala que las principales características de estas compañías son las siguientes⁹⁷:

- a. Poseen tierras y contratan producciones en variados lugares del mundo;
- b. Se especializan en productos de alto valor. frutas y vegetales frescos, fruta tropical; deshidratados y frutos con cascara dura, y jugos;

97

Ver: Don Villarejo. **Labelling Dole**: Some Thoughts on Dole Food Company's Expansion in World Agriculture. Working Paper 6, Fresh Fruit & Vegetables Globalization Network, University of California, Santa Cruz, 1991.

- c. Cubren mercados con una amplia oferta de productos;
- d. Etiquetan todos los productos con una sola marca;
- e. Se encuentran verticalmente integrados ofreciendo una amplia gama de servicios que van desde el cultivo directo o contrato con los cultivadores, financiamiento, cosecha, embalaje, flete marino y comercialización;
- f. Tienen capacidad de coordinar su estrategia de mercado para la línea completa de sus productos en escala mundial.

Muchas de estas compañías comienzan como empresas navieras o de comercialización y terminan expendiéndose hacia la producción adquiriendo negocios ya establecidos.

Lo interesante, concluye este autor, es que hay compañías que combinan todas estas características en una sola empresa.

B. Su relación con el mercado de la tierra.

Este si bien no es un tema enteramente nuevo, ya que siempre las exportadoras tuvieron una cierta presencia en la propiedad de los huertos, el proceso reciente tiene otra dimensión. Este es un tema complejo de abordar para realmente dimensionar el fenómeno, caracterizar a los vendedores y entender la lógica del proceso de compra de tierras.

Todas las empresas, a través de diversos mecanismos, sea con tierras propias, de los propietarios individualmente considerados o mediante contratos de exclusividad, aseguran su abastecimiento de por lo menos un 30% de la fruta que exporta.

Con todo, se pueden señalar algunas tendencias que muestran las empresas transnacionales con respecto a tener plantaciones en terrenos propios.

Ejecutivos de DOLE Chile S.A. plantean que no se interesa en la propiedad de las tierras de los huertos, salvo cuando no cuentan con productores que la puedan abastecer, como ocurre el norte del país. Otra empresa como UNIFRUTTI tiene una posición intermedia ya que dispone de volúmenes significativos de tierras para asegurar una cuota de producción propia para sus centrales frutícolas. Finalmente una empresa como UTC, en los últimos años, en pleno período de ajuste, realiza importantes compras de tierras.

David del Curto desde hace tiempo se abastece de una pequeña parte de la fruta desde sus propios huertos, mientras COPEFRUT no tiene tierras, pero sí tienen sus accionistas.

También se encuentran situaciones intermedias. Hay productores que han llegado a niveles muy altos de endeudamiento con las exportadoras y como salida se han establecido contratos de entrega de la fruta por un largo plazo. En estos casos extremos, el productor, pasa en la práctica, a ser un maquillador de la empresa exportadora.

En definitiva, para entender la dinámica del mercado de la tierra es necesario analizar el tema de la deuda del sector. El Presidente de FEDEFruta, en

septiembre de 1994 estimaba la deuda del sector frutícola en US\$ 1.900 millones, lo que equivale a una deuda de US\$ 11.000 por há. plantada.

Estas cifras plantean una situación de endeudamiento muy crítico, pero a su vez muy heterogéneo. La verdad es que el tema de la deuda es una caja negra. Fuera de la deuda sobre la cual se tiene registros, o sea, aquella pactada con la banca que opera en Chile, se tiene la deuda que tienen los productores con los exportadores y estas con los bancos en el mercado financiero internacional.

Lo poco que se puede sostener, es que el tema de la deuda es complejo, poco conocido y surge en forma reiterativa de tiempo en tiempo.

C. La trayectoria de las grandes empresas

La trayectoria que han seguido las principales empresas exportadoras se pueden agrupar en tres grandes modelos.

El primero, es el de aquellos empresarios que comienzan en actividades ligadas a la comercialización de la fruta y que se mantienen como tales, como es el caso de David del Curto. Dentro de este modelo también se puede señalar el caso de familias de inmigrantes que se dedican al comercio y que como segunda ocupación tienen actividades de producción y comercialización de fruta, manteniendo la actividad comercial urbana primitiva. Es el caso del impulsor de AGRO FRIO⁹⁸, quién es un emigrante de Palestina, que se radica en Chile con un comercio en Santiago, y luego adquiere un campo donde pasar vacaciones en Aconcagua. Comenzó produciendo uva en San Felipe, luego formó la empresa AGROFRIO y comienza a exportar en 1976. Actualmente tiene tierras e instalaciones en varios lugares desde Copiapó al Sur y ocupa el número 10 del "ranking" de las grandes exportadoras.

El segundo modelo, y el que adquiere mayor importancia es el de aquellos empresarios que se ligan al comercio de la fruta, que deben abandonar la actividad (SAFCO y Pruzzo y Compañía) y que ceden su lugar a comerciantes de frutas que actuaron tradicionalmente como recibidores en los lugares de destino (UTC y UNIFRUTTI). Este modelo tiene una variante, en propietario de tierras y comerciantes (FRUPAC) que desaparece para dejar su lugar a una transnacional como es el caso de Chiquita. Otra variante es la llegada de DOLE, también transnacional dedicada a la producción y comercialización de fruta, que en un comienzo se hace cargo de parte de las instalaciones de las empresas nacionales que habían salido del mercado.

El tercer modelo tiene su origen en propietarios de tierras que estructuran cooperativas de fruticultores en las décadas del 50 y 60 y que posteriormente se establecen a través de sociedades anónimas. De estas ha subsistido un reducido número de las numerosas experiencias que se ensayaron en las últimas décadas. COPEFRUT es el ejemplo que mejor representa la política gubernamental de apoyo hacia las cooperativas de productores.

D. Las perspectivas de las grandes empresas

En cuanto a las perspectivas de la actividad, resulta interesante un reciente estudio realizado en la Escuela de los Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez como Tesis de Grado en el Programa MBA Executive (Ver Bibliografía) y ampliamente difundido por una Revista de la Fundación Chile⁹⁹. En el se plantea que se llegó a una situación de agotamiento de la primera fase y que es muy difícil muy complicado que el sector exportador se encuentre en condiciones de responder con éxito los nuevos desafíos. En este estudio se analizan los nueve factores claves para el éxito o fracaso de las exportaciones de fruta fresca. Estos nueve factores según se refieran a las empresas o a los productos son:

- Referidos a la empresa que exporta:
 - 1) Economía a escala,
 - 2) Nivel tecnológico,
 - 3) Integración vertical y
 - 4) Disponibilidad de recursos.
- Referidos al producto que vende:
 - 1) Identificación de la marca,
 - 2) Cobertura de abastecimiento,
 - 3) Cobertura geográfica,
 - 4) Variedades que se ofrecen y
 - 5) Calidad homogénea.

De acuerdo al comportamiento se observe frente a cada uno de estos factores, las empresas son catalogadas como viables o no viables. Mediante la agrupación de las empresas que participan en el negocio de la fruticultura, se analiza el comportamiento que tienen con respecto a estos factores claves.

Realizado el ejercicio, la empresas han sido agrupadas de acuerdo a su tamaño y a su nivel de integración. Por un lado, se encuentran las dos grandes empresas, The Chiquita Brands y DOLE, que están presentes en Chile a través de FRUPAC y de Standard Trading Co.(STC), que muestran un alto desempeño en cada uno de los 9 factores y que por lo tanto son definidas como viables.

La STC alcanzó el primer lugar en el "ranking" de exportadoras en la temporada 1992-1993. Chiquita es una empresa que lleva un siglo en el negocio, se abastece de 9 países y distribuye en 40 y es un 50% más grande que la que le sigue en importancia. DOLE, es la segunda empresa en importancia en la comercialización de frutas en el mercado mundial, se abastece de productos en 15 naciones y comercializa en 71 países. Ambas, tienen una alta participación en el mercado del banano y en el resto de las frutas con lo cual abastecen a sus mercados el año corrido. Uno de los factores que explica la fuerte presencia de capitales extranjeros ha sido la posibilidad de realizar inversiones efectivamente más económicas que los inversionistas nacionales a través de la aplicación de la compra de bonos de la deuda externa.

⁹⁹ **Desarrollando Ventajas Competitivas en el Sector de la Fruta Fresca.** Jon Martínez Echezarraga. Artículo basado en la Conferencia dictada por el autor en el Cuarto Congreso Internacional de la Fruta en Santiago en diciembre de 1992. Publicado en **Revista Agroeconómico** N°14, editada por la Fundación Chile, Santiago, abril de 1993.

En el otro extremo, el análisis muestra unas 230 pequeñas empresas que participan en la exportación de fruta. Estas empresas muestran un bajo desempeño en los nueve factores. Por lo tanto, en el caso que ellas no desarrollen iniciativas muy claras de integrarse y de formar consorcios, no tienen viabilidad para permanecer en el mercado.

En el medio, se encuentran empresas de tamaño medio y medio-grande, unas más integradas que otras. Dentro de las más integradas se señala a David del Curto, UNIFRUTTI y la United Trading Company que tienen un comportamiento alto en 4 (dos de empresas dos de producto), un comportamiento medio también en 4 y es bajo su desempeño en la cobertura de abastecimiento, al encontrarse sólo en Chile. Estas empresas muestran diversos grados de transnacionalización. Del Curto es la empresa más antigua del país (década del 50) y fue líder en las exportaciones hasta ser progresivamente alcanzada por las transnacionales y ocupa el segundo lugar en el "ranking". UNIFRUTTI opera en Chile desde 1983, propiedad de una familia italiana con negocios en el Medio Oriente y ocupa el tercer lugar en el "ranking" en Chile. UTC también opera en Chile desde 1983, propiedad de una familia árabe con negocios en varios continentes. Ocupa el cuarto lugar entre las principales exportadoras. Luego se encuentran las exportadoras de tamaño medio como COPEFRUT, Río Blanco y ZEUS que tienen desempeño bajo en 4 factores y medio en 5. Estas se encuentran en una situación más complicada que las del grupo anterior.

Para ubicar mejor el tipo de empresa que se señala con problemas conviene entregar antecedentes adicionales sobre algunas de ellas. ZEUS, por ejemplo, una de las cinco principales empresas exportadoras fue propiedad de un grupo de profesionales salidos de una exportadora tradicional, desde 1992 se encuentra asociada con la New Zealand Apple and Pear Marketing Board, la mayor empresa neozelandesa de exportación de peras y manzanas. Como ya se planteó, ZEUS junto con otras cinco exportadoras (FRUSAN, Río Blanco, Rucaray, Viconto y Greenwich) han constituido una sociedad anónima bajo el nombre de Tandem con el objetivo de comercializar la fruta en forma conjunta: "La nueva entidad comercializadora se dedicará a optimizar la gestión comercial, aspecto que logrará gracias a una mayor disposición de recursos y a un mejor poder de negociación en áreas como venta, transporte y seguros"¹⁰⁰.

Este grupo surge como respuesta a la constitución del grupo Penta integrado por la DOLE, David del Curto, United Trading Company, UNIFRUTTI y COPEFRUT. C & D integraba este grupo pero se pasó a la competencia y luego desapareció. El grupo Penta es especialmente fuerte en la exportación de manzanas. El objeto es apoyar el desarrollo mejorando la competitividad y diferenciarse entre las empresas exportadoras chilenas. No ha logrado una efectiva coordinación de los embarques y en el manejo de los precios. Cada empresa mantiene su estrategia comercial y mantiene sus particulares recibidores. La Fundación de Desarrollo Frutícola (FDF) es una entidad sin fines de lucro creada por PENTA para estandarizar embalajes y para mejorar la calidad de los productos.

Interesa que quede en claro que el proceso de concentración sigue a una lógica del negocio de la fruta de exportación, y que el paso a la transnacionalización es simplemente el paso siguiente.

La transnacionalización tiene efectos muy directos y ellos son de dulce y de agraz. Vemos como esto opera en tres problemas claves que afectan a la actividad. Primero, en cuanto a las relaciones laborales en los huertos y pakings, son substancialmente mejores que las que se observan en las que son propietarios la mayoría de los nacionales. Segundo, aquellas transnacionales que tienen una marca reconocida, respaldada por un fuerte propaganda (DOLE y Chiquita), no tendrán ningún interés en presionar por controles de calidad y afirmar la marca Fruta de Chile. Finalmente, las empresas transnacionales tienen capacidad de intervenir muy directamente en los mercados mayoristas y minoristas de los países de destino.

E. Fortalezas y debilidades del modelo chileno

Finalmente, interesa reflexionar sobre las principales características que definen el perfil del modelo chileno de desarrollo frutícola en vistas a su posible sustentabilidad.

El modelo chileno se caracteriza por una extrema liberalidad en el comportamiento de quienes participan en la cadena de producción-comercialización-distribución de la fruta. A lo más, hasta hace un tiempo se admitía una cierta autorregulación. Dentro de este esquema liberal predominan los siguientes tipos de agentes:

- a) La coexistencia de pequeñas y grandes empresas exportadoras, tendiendo a consolidar a estas últimas, especialmente las que cuentan con capitales transnacionales.
- b) La multiplicidad de medianos productores que abastecen a las grandes exportadoras.
- c) Una diversificación de intereses en una parte significativa de productores y exportadores.

El modelo de "boards" ¹⁰¹ que han seguido los principales competidores de Chile, como lo son Australia, Nueva Zelandia y Sud Africa se caracteriza por una estrecha asociación entre el sector público y privado de modo de llegar a los mercados en forma organizada. Actúan como verdaderos monopolios garantizando productos homogéneos y de alta calidad. En este modelo los productores conocen perfectamente lo que ocurre con el precio a que se vende su fruta y prorratan las ganancias y las pérdidas en cada temporada. El modelo de los "boards", que ha sido sistemáticamente desprestigiado en Chile, cuenta con un amplio respaldo de los productores neozelandeses. En noviembre de 1994 se realizó un pronunciamiento de los productores de Kiwi la que fue favorable a la mantención del sistema "por una aplastante mayoría". Esta votación significó una dura derrota para los opositores al New Zealand Kiwifruit Marketing Board quienes han lanzado una campaña de desprestigio y de acoso al "board"¹⁰².

¹⁰¹ Ver CEPAL. **El proceso exportador en tres agriculturas templadas del hemisferio sur** (Australia, Nueva Zelandia y Sudáfrica), Santiago, Diciembre de 1993.

¹⁰² Ver **La Temporada** año I, N° 23, 21 de Noviembre de 1994.

Por su parte, el modelo centroamericano "bananero" de los años 50 y 60 consistía en que las empresas transnacionales controlaban todo el proceso desde la producción hasta la distribución. También, tenían una fuerte influencia sobre el proceso político.

Una de las principales fortalezas del modelo chileno lo constituye el hecho de incorporar a la propiedad de las principales empresas exportadoras, aquellas ligadas como socios que provienen de los principales mercados. Las transnacionales ligadas a la propiedad de los países de destino, de alguna manera, aseguran una llegada menos dificultosa a dichos mercados. Planteado en otros términos, la consolidación de los llamados "mercados emergentes" pasa por establecer intereses comunes reales entre los sectores importantes a la comercialización de la fruta en esos países (Argentina, México y Brasil) y las grandes exportadoras chilenas.

Otra de las fortalezas del modelo chileno ha sido la de atraer a los más diversos sectores empresariales hacia la fruticultura. En primer lugar, la presencia de los grandes conglomerados económicos como es el Grupo Angelini, a través de SIEMEL, del Grupo Compañía de Acero del Pacífico (CAP) a través de AGRINOVA Fruta S.A., etc.

También se puede observar la incorporación de empresarios provenientes de otros sectores de la economía que invierten en el negocio frutícola en Chile y en otros países. Por ejemplo un empresario ligado a la industria de armamentos como Carlos Cardoen tiene como meta vender fruta el año entero¹⁰³. Trata de tener frutales tropicales para competir en similares condiciones con las multinacionales. Se asoció en Venezuela con un programa de plantación de 500 has de mangos y en Cuba tiene 13.000 has de cítricos en la empresa Isla de la Juventud y una planta envasadora y comercializadora de jugos naturales que abastece el área turística de Cuba¹⁰⁴; con UNIFRUCO de Sudáfrica y con la Cooperativa Agrícola de Curicó.

Otra característica fundamental del modelo chileno es una fuerte dispersión de productores de tamaño medio.

Se trata de unos 6.000 productores que tienen predios entre 40 y 80 has. muchos de los cuales cuenta con una planta embaladora y equipo de frío. Este segmento de productores es el principal abastecedor de las grandes empresas exportadoras y corresponde a las empresas modernizadas y a CAIs incompletos. Su vigencia, que no se encuentra garantizada, es una característica del modelo chileno que otorga un cierto equilibrio frente a los otros modelos, sea el de los "boards" o el tradicional bananero.

Las principales debilidades del modelo chileno se encuentran en la creciente saturación de los mercados más importantes; el alargamiento en el tiempo de la oferta de fruta fresca; y la falta de una calidad homogénea aceptable en el mercado. Con respecto a lo primero, el propio éxito del modelo chileno ha llevado a que diversos países del hemisferio sur se interesen en llegar a los

¹⁰³ Ver por ejemplo, *El Diario*, 8 de Enero de 1992.

¹⁰⁴ Ver *El Mercurio* 15 de Abril de 1995.

mismos mercados con los mismos productos. Los casos de Argentina y Brasil son elocuentes. También se producen modificaciones en los países de destino donde se introducen variedades que ofrecen mayores rendimientos, nuevas capacidades de almacenaje, etc. Los problemas derivados de las últimas temporadas en Europa se explican por estos factores. En segundo lugar, el hecho de adelantar la época de salida de las primeras frutas y de atrasar la salida de las últimas, coloca a la fruticultura chilena en una situación incómoda ya que pierde su carácter de contraestación, que fue su condición para afianzarse como una actividad importante. Esto, no es válido para carozos y para la uva porque no se pueden almacenar. Pero sí hay problemas con la entrada de producciones de estas especies con la creciente incorporación de India y de Egipto como productores.

El tema de la falta de una calidad homogénea aceptable para los exigentes mercados es otra debilidad del modelo chileno. Por un lado, no existen condiciones para un tratamiento objetivo sobre el particular. En efecto, el trauma de las transformaciones que han afectado al sector agrario bloquea las posibilidades de un análisis objetivo sobre el tema. El control de calidad es asociado a una ingerencia estatal que de por sí sería indebida y de ahí se llega a la intervención del Estado y al pavor de la reforma agraria. Esta lógica sólo es explicable por los traumas que tiene el sector empresarial por un proceso que concluyó hace más de 20 años. El control de calidad realizado por quién sea, es cada vez más necesario. Frente a la situación de mercados crecientemente saturados, existen productores que tienen necesidad de privilegiar la cantidad por sobre la calidad. El propio gremio empresarial los ha bautizado como "rastrojeros" o "agrotraficantes"¹⁰⁵. En septiembre de 1994 finalmente se llegó a un acuerdo entre el sector privado y el Gobierno para establecer el control obligatorio de calidad. Sin embargo, el acuerdo no prospero. Recién en el paquete de medidas anunciadas por el Gobierno en marzo de 1995, se vuelve a insistir en la necesidad de abordar el tema.

La necesidad de abordar el tema del control de calidad se hace cada vez más urgente. Es un hecho que en situaciones donde hay mercados saturados, la fruta de mala calidad tiene un precio cada vez más bajo, mientras la fruta de buena calidad tiene un valor que es creciente.

El creciente establecimiento de una agroindustria complementaria a la fruta de exportación puede ser un factor de estabilidad en el crecimiento del sector. La posibilidad de convertir fruta de descarte de exportación en jugos y en deshidratados pueden jugar un papel importante en el futuro.

F. Nota final.

Terminamos con un análisis de la percepción de los actores. Esta reconoce su vertiente de origen en la noción de "acción social" de Weber entendida como la conducta de un sujeto o actor social que siempre se encuentra referida a la conducta de los otros. La acción social en la perspectiva weberiana supone referencias a otros y una racionalidad que le da sentido, y por ello, puede ser objeto de un análisis de la sociología como ciencia. En las palabras de este

105

Ver carta de un agricultor en la Revista del Campo de El Mercurio 6 de Junio de 1994.

autor, la sociología pretende ser la ciencia que entiende e interpreta la acción social, en el sentido antes señalado. Ello supone que no toda acción que el actor social realiza es "social". Los requisitos para que ella sea tal son, además de tener un referente, la relación debe estar guiada por una racionalidad que es compartida.

Un elemento muy central en la perspectiva de privilegiar el tipo de actividades que pueden tener las organizaciones rurales, sean empresariales o laborales, es la forma como ellos se posicionan frente a la realidad actual.

Hay un sector importante de empresarios que definen el modelo actual como el fin de la agricultura chilena. Tienen la visión que la implementación del modelo actual terminará con las empresas agrícolas, y por lo tanto con los empresarios y que estas terminarán en manos de los bancos o de las exportadoras transnacionales. Otros vislumbran una esperanza, sea de una modificación del modelo o de la posibilidad de aprovechar los espacios disponibles.

En el sector laboral, la percepción que se tiene del modelo tiene diferencias. Para unos, el "modelo" vigente, es simplemente la herencia del régimen militar y, por lo tanto, las discusiones sobre el cambio del mismo se encuentran a la orden del día. Coherente con esta posición, los diagnósticos enfatizan en los efectos perversos del "modelo", que por cierto existen. También se enfatiza en la crítica del funcionamiento burocrático, con una desconfianza hacia la base y, sobre todo, poco humano en la forma como funcionan los servicios del Estado con los cuales interactúan, básicamente INDAP. Finalmente, se reitera la conducta sistemáticamente delictual que tienen las agroindustrias en su relación con los campesinos.

Para otros, el sistema vigente es la expresión de la inserción de Chile en el sistema económico globalizado, que tiene una vigencia de largo plazo y frente al cual se buscan las oportunidades que puede ofrecer, no sólo para las transnacionales sino también a los pequeños productores y los asalariados. Entonces, lo que se busca son los espacios de desarrollo para estos sectores y no los caminos que conducen a una progresiva exclusión.

El hecho de participar en uno u otro de estos climas valóricos y culturales serán determinantes en las posibilidades de visualizar programas de desarrollo o por el contrario insistir en programas de mera subsistencia.

Los dos primeros temas fueron tratados en forma destacada para resaltar la importancia que ellos tienen. Ambos resultan cruciales para la sustentabilidad de la actividad y a pesar de ello no han recibido un tratamiento adecuado en los diversos estudios que existen sobre la actividad.

Otra manera de plantear las condiciones de la sustentabilidad es lo que recientemente ha señalado Cecilia Montero¹⁰⁶ al plantear la necesidad de que los empresarios construyan redes sociales y que establezcan compromisos y confianzas. Sobre esto último señala: "La variable confianza entra a figurar como factor de competitividad. La confianza es un estado de ánimo, una

106 Ver Cecilia Montero. **Falta para el salto del jaguar**. En suplemento Temas Diario La Epoca 19 de Febrero de 1995, págs. 12 y 13.

expectativa de una de las partes contratantes respecto de que la otra le va a responder de una manera predecible y mutuamente aceptable. En consecuencia, aumenta la predecibilidad de los comportamientos, el cumplimiento de los compromisos y disminuyen los costos de transacción". Estos planteamientos llevados al plano de las relaciones laborales deberían significar un compromiso de los sectores empresarial y laboral con un determinado tipo de empresa que se busca construir y donde existan incentivos lo suficientemente claros como para que a ambos sectores les interese vitalmente alcanzar este compromiso.

Una sociedad que tiende a una mayor integración para mejorar la competitividad y superar la pobreza, debe buscar la elevación de la calificación técnica, el mejoramiento de la gestión empresarial y la modernización de las relaciones laborales.

VI. Anexos

ANEXO N° 1

RANKING DE EXPORTADORES DE FRUTA SEGUN TOTALES EXPORTADOS EN CAJAS, 1993 - 1994

NOMBRE DE LA EMPRESA	TOTAL EXP EN CAJAS	% EXP.	TOTAL GRUPO
TOTALES FINALES	110.688.500		
1 STC	12.414.100	11,22	
2 DAVID DEL CURTO S.A	11.299.100	10,21	
3 UTC	9.723.600	8,78	
4 UNIFRUTTI TRADERS LTDA	9.171.300	8,29	
5 ZEUS S.A, EXPORT.HORTOF	5.374.100	4,86	
6 FRUPAC LTDA, EXPORT.	4.136.000	3,74	
7 COPEFRUT S.A.	4.074.500	3,68	59.714.700
8 RIO BLANCO LTDA,EXPORT	3.522.000	3,18	53,95
9 C&D COMERCIO Y DESARROLLO	2.785.900	2,52	
10 AGROFRIO LTDA, AGRICOLA	2.697.000	2,44	
11 ACONEX LTDA.	2.339.200	2,11	
12 FRUSAN	2.333.500	2,11	
13 NAFSA, EXPORT	2.208.200	1,99	
14 FRUTEXPORT S.A.	2.196.000	1,98	
15 OTROS MENORES DE 50000 *	2.172.200	1,96	18.526.400
16 RUCARAY LTDA. EXPORTADORA	1.794.400	1,62	16,74
17 ANDINA EXPORTADORA S.A.C.	1.682.500	1,52	
18 VICONTO S.A. FRUTICOLA	1.391.100	1,26	
19 CORPORA AGRICOLA S.A.	1.182.200	1,07	
20 PAICAVI LTDA. AGRICOLA	1.049.200	0,95	
21 AGRICOM LTDA.	1.033.400	0,93	
22 EXSER LTDA.	1.031.700	0,93	
23 FISHER SOUTH AMERICA S.A.	983.900	0,89	9.223.800
24 AGUA SANTA EXPORTADORA	869.800	0,79	8,33
25 FRUCENTRO S.A.	794.500	0,72	
26 TOPFRUT S.A, EXPORTADOR	754.900	0,68	
27 RUIZ-TAGLE HUMERES	640.000	0,58	
28 UNIMARC INTERNACIONAL	626.000	0,57	
29 EL TAMBO, SOC. AGRICOLA	621.600	0,56	
30 STA. ELENA. SOC. AGRICOLA	610.400	0,55	
31 GREENWICH, AGRICOLA	601.700	0,54	5.207.700
32 VORWERK Y CIA. S.A.	558.600	0,50	4,70
33 FRUTAM LTDA, SOC. AGROIND.	558.100	0,50	
34 DICOSAM	544.800	0,49	
35 FRUTICOLA ALTA	531.000	0,48	
36 MULTIFRESH SYSTEMS CHILE	513.000	0,46	
37 LA ROSA SOFRUCO S.A.	510.300	0,46	
38 GEOFRUT S.A.	475.300	0,43	
39 FINIS TERRAE	461.300	0,42	3.997.000
40 MALPASO HACIENDA Y CIA.	403.200	0,36	3,61

41 TRINIDAD EXPORT S.A.	396.900	0,36	
42 MONTOLIN S.A.	389.400	0,35	
43 UNITRADE CHILE S.A.	368.300	0,33	
44 SUB-SOLE S.A. EXPORTADORA	365.200	0,33	
45 SOLER Y CIA. LTDA.	344.900	0,31	
46 AGROCOMERCIAL LTDA.	337.800	0,31	
47 LAFRUT EXPORTACIONES	334.100	0,30	
48 STA. CRUZ S.A. EXPORTADORA	314.800	0,28	
49 AGRO ALIMENTOS LTDA.	283.200	0,26	
50 PROHENS S.GUILLERMO	281.200	0,25	
51 CANEPA Y CIA. LTDA.	272.400	0,25	
52 PACIFICO SUR S.A.	264.400	0,24	
53 EXPORTAL LTDA.	261.900	0,24	
54 FENIX LTDA. SOC. HUERTOS	257.000	0,23	
55 HERRERO D. FABRICIANO	227.100	0,21	
56 MANZANAS DE EXPORTACION	223.900	0,20	
57 SIEMEL S.A. INV. AGRIC.	219.400	0,20	
58 ALDUNATE EXPORTADORA	219.300	0,20	
59 GOLDEN FRUIT LTDA.	216.700	0,20	5.792.500
60 C&D AGROFRUTA	214.600	0,19	5,23
61 BENDEL FRUIT S.A.	210.000	0,19	
62 NEOFRUT LTDA. EXPORTADOR	208.000	0,19	
63 AGRIVIN	202.700	0,18	
64 SAN FCO. LO GARCES	199.300	0,18	
65 LAZO Y CIA. LTDA.	190.000	0,17	
66 QUILLOTA AGROCOMERCIAL	186.600	0,17	
67 LA HIGUERA LTDA.SOC.AGRIC.	176.500	0,16	
68 KUSANOVIC. JOSE A.V.	175.700	0,16	
69 SANTA MARIA, CIA.FRUT.	170.300	0,15	
70 LA FARFANA. AGRICOLA	162.800	0,15	
71 VALDEMOSA EXPORTADORA	160.600	0,15	
72 SIFRUT, SERV. INT'L FRUT	160.400	0,14	
73 LA PRIMAVERA, SOC. AGRIC.	157.400	0,14	
74 NEW YORK EXPORTACIONES	157.100	0,14	
75 ATLANTIDA LTDA.SOC.AGRIC.	154.900	0,14	
76 TUQUIFRUIT S.A. EXP.	149.100	0,13	
77 EDEN, PROCESADORA Y EXP.	140.200	0,13	
78 SAFRUT S.A.	138.600	0,13	
79 MONCURI INVERSIONES S.A.	136.900	0,12	3.373.300
80 SISTAGRO	136.200	0,12	3,05
81 EYZAGUIRRE A. Y CIA. LTDA.	136.000	0,12	
82 FRUTICOLA S.A. COMERCIA	133.800	0,12	
83 POBLETE HNOS.LTDA.AGRIC.	132.300	0,12	
84 COPAINE LTDA.	130.100	0,12	
85 SAN CLEMENTE LTDA., AGRIC.	127.800	0,12	
86 RENTAFRUTA, AGRICOLA	127.800	0,12	
87 EDWARS, LUIS FELIPE	126.500	0,11	
88 IPANEMA TRADING	125.900	0,11	
89 EL TRONCO. IND. COMERCIAL	120.500	0,11	
90 WIESNER S.A.	120.300	0,11	
91 SANTANA LTDA.,INMOBILIARIA	118.400	0,11	
92 CANTALEJOS LTDA. AGRICOLA	115.100	0,10	
93 ATACAMA, EXPORTADORA Y F	114.500	0,10	
94 EL MAITENAL LTDA. AGRICOLA	109.400	0,10	
95 MANFLAS LTDA. AGRICOLA	106.700	0,10	
96 GREIFRUT Y CIA,EXPORTADORA	104.800	0,09	
97 SN.FCO.AGROCOMER	103.900	0,09	

98 CABO DE HORNNOS S.A.TUR	103.300	0,09	
99 SACRAMENTO Y CIA. LTDA.	100.300	0,09	2.356.700
100 VICTORIA TRADING	99.300	0,09	2,13
101 INMOBILIARIA GENERAL S.A.	94.600	0,09	
102 LAIHACAR, AGRICOLA E IN	94.600	0,09	
103 LA MONTAÑA LTDA.SOC.AGRIC	93.200	0,08	
104 ORUEXPOT, SOC.IMP.	90.900	0,08	
105 AGRICAMEX	88.700	0,08	
106 MUÑOZ P LEONARDO	86.800	0,08	
107 ALGARROBO, SOC. AGRIC.	84.300	0,08	
108 EL RETIRO LTDA.	82.000	0,07	
109 VALLE VERDE S.A.	80.700	0,07	
110 REXAFRUIT, S.A.	79.100	0,07	
111 PROHENS S. RAFAEL	75.800	0,07	
112 ALTAMIRA S.A.	74.700	0,07	
113 RANFRUT LTDA.	73.400	0,07	
114 POCURO S.A. EXPORTADORA	71.300	0,06	
115 PEREZ O. ALEJANDRO	70.100	0,06	
116 SOC.AGRICOLA S.A.	69.400	0,06	
117 LAS MERCEDES LTDA. FRIG.	68.900	0,06	
118 LAS VENTANAS LTDA. SOC.	67.900	0,06	
119 NOCEDAL LTDA. SOC. AGRIC.	66.900	0,06	1.580.200
120 RUIZ-TAGLE S. JUAN PABLO	66.900	0,06	1,43
121 LIRA COOPER AUGUSTO	66.500	0,06	
122 RUIZ-TAGLE, HERNAN	63.600	0,06	
123 LA VIOLETERA TRADING	62.500	0,06	
124 PROSA, SOC. AGRICOLA	59.800	0,05	
125 PRIMAVERA EXPORTACIONES	58.900	0,05	
126 EL ESCORIAL,SOC.AGRICOLA	58.400	0,05	
127 AGIATI Y VALLE S.A.	57.500	0,05	
128 BROWN B.CAROLUS	56.300	0,05	
129 FRESH LAND	55.900	0,05	
130 QUILACO S.A.	55.400	0,05	
131 HUERTOS TRINIDAD, SOC. A.	54.700	0,05	
132 MATTOLI MARRON,AGOSTINO	54.600	0,05	
33 TOCORNAL S.A. FRUTERA	54.500	0,05	
134 ZAPATA IGLESIAS, LEONARDO	54.300	0,05	
135 AGRINTER S.A.	51.700	0,05	916.200
136 FRUTA SOL	51.600	0,05	0,83
TOTAL FINAL	110.688.500	100,0	

* La cifra de otros menores de 50.000 no corresponde a una empresa sino a exportadores que exportan una cantidad menor a dicho volumen.

ANEXO Nº 2
RANKING DE EXPORTADORES DE MANZANA SEGUN
TOTALES EXPORTADOS EN CAJAS, 1993 - 1994

NOMBRE EMPRESA	TOTAL EXP. MANZANAS	% DEL TOTAL EXPORTADO
1 UNIFRUTTI TRADERS LTDA.	2.334.700	14,16
2 STC	2.213.100	13,43
3 UTC	2.103.800	12,76
4 COPEFRUT S.A.	1.894.600	11,49
5 DAVID DEL CURTO S.A.	1.483.600	9,00
6 FRUPAC LTDA. EXPORT.	629.100	3,82
7 FRUSAN	617.700	3,75
8 RUCARAY LTDA.EXPORTADORA	535.300	3,25
TOTALES PARCIALES	11.811.900	71,66
9 NAFSA, EXPORT	521.900	3,17
10 C&D COMERCIO Y DESARROLLO	389.900	2,37
11 PAICAVI LTDA. AGRICOLA	336.600	2,04
12 ACONEX LTDA.	283.700	1,72
13 OTROS MENORES DE 50000 *	256.200	1,55
14 MANZANAS DE EXPORTACION	223.900	1,36
15 VICONTO S.A. FRUTICOLA	218.500	1,33
16 ZEUS S.A. EXPORT.HORTOF	217.900	1,32
TOTALES PARCIALES	2.448.600	14,85
17 CANEPA Y CIA. LTDA.	185.300	1,12
18 FRUTAM LTDA. SOC. AGROIND	178.500	1,08
19 FINIS TERRAE	178.000	1,08
20 UNIMARC INTERNACIONAL	158.900	0,96
21 SAN CLEMENTE LTDA., AGRIC	125.400	0,76
22 GREENWICH, AGRICOLA	125.100	0,76
23 GREIFRUT Y CIA,EXPORTADORA	104.800	0,64
24 MULTIFRESH SYSTEMS CHILE	104.000	0,63
TOTALES PARCIALES	1.160.000	7,04
25 FENIX LTDA. SOC. HUERTOS	102.200	0,62
26 AGUA SANTA EXPORTADORA	99.500	0,60
27 ANDINA EXPORTADORA S.A.C.	90.900	0,55
28 C&D AGROFRUTA	86.200	0,52
29 SOLER Y CIA. LTDA.	84.900	0,52
30 UNITRADE CHILE S.A.	70.000	0,42
31 LAFRUT EXPORTACIONES	68.600	0,42
32 WIESNER S.A.	66.900	0,41
TOTALES PARCIALES	669.200	4,06
33 TRINIDAD EXPORT S.A.	50.000	0,30
34 FRUTICOLA ALTA	31.700	0,19
35 CORPORA AGRICOLA S.A.	31.600	0,19
36 FRUTA SOL	31.200	0,19
37 GEOFRUT S.A.	30.600	0,19
38 FISHER SOUTH AMERICA S.A.	28.300	0,17
39 LA ROSA SOFRUCO S.A.	20.900	0,13
40 IPANEMA TRADING	19.900	0,12
TOTALES PARCIALES	244.200	1,48

41 RUIZ-TAGLE HUMERES	19.200	0,12
42 EYZAGUIRRE A. Y CIA. LTDA.	19.000	0,12
43 AGRICOM LTDA.	17.600	0,11
44 REXAFRUIT, S.A.	17.400	0,11
45 ORUEXPORT, SOC.IMP.	16.100	0,10
46 PACIFICO SUR S.A.	15.900	0,10
47 RANFRUT LTDA.	14.300	0,09
48 LA VIOLETERA TRADING	13.700	0,08
49 MUÑOZ P. LEONARDO	10.100	0,06
50 SANTA MARIA, CIA. FRUT.	6.800	0,04
TOTAL PARCIAL	150.100	0,91
TOTAL FINAL	16.484.000	100,00

*La cifra de otros menores de 50.000 no corresponde a una empresa sino a exportadores que exportan una cantidad menor a dicho volumen

ANEXO Nº 3

RANKING DE EXPORTADORES DE MANZANAS A EUROPA SEGUN TOTALES
DE CAJAS EXPORTADAS, 1993 - 1994

NOMBRE DE LA EMPRESA	EXPORT. A EUROPA	% EXP. A EUROPA
1 UTC	1.294.700	14,33
2 COPEFRUT S.A.	1.144.800	12,67
3 STC	858.500	9,50
4 DAVID DEL CURTO S.A.	728.300	8,06
5 FRUSAN	555.500	6,15
6 NAFSA, EXPORT	493.900	5,47
7 UNIFRUTTI TRADERS LTDA.	482.500	5,34
8 RUCARAY LTDA. EXPORTADORA	456.500	5,05
TOTAL GRUPO	6.014.700	66,58
9 FRUPAC LTDA. EXPORT.	430.600	4,77
10 PAICAVI LTDA. AGRICOLA	294.600	3,26
11 ACONEX LTDA.	247.700	2,74
12 VICONTO S.A. FRUTICOLA	204.400	2,26
13 CANEPA Y CIA. LTDA.	160.800	1,78
14 FINIS TERRAE	149.900	1,66
15 C&D COMERCIO Y DESARROLLO	140.200	1,55
16 GREENWICH, AGRICOLA	125.100	1,38
TOTAL GRUPO	1.753.300	19,41
17 UNIMARC INTERNACIONAL	122.400	1,35
18 MANZANAS DE EXPORTACION	107.100	1,19
19 GREIFRUT Y CIA., EXPORTADORA	97.900	1,08
20 ZEUS S.A. EXPORT.HORTOF	85.600	0,95
21 MULTIFRESH SYSTEMS CHILE	80.200	0,89
22 UNITRADE CHILE S.A.	70.000	0,77
23 FENIX LTDA. SOC. HUERTOS	69.700	0,77
24 WIESNER S.A.	66.900	0,74
TOTAL GRUPO	699.800	7,75
25 SOLER Y CIA. LTDA.	64.100	0,71
26 AGUA SANTA EXPORTADORA	63.600	0,70
27 LAFRUT EXPORTACIONES	56.100	0,62
28 ANDINA EXPORTADORA S.A.C.	52.200	0,58
29 SAN CLEMENTE LTDA., AGRIC.	48.500	0,54
30 TRINIDAD EXPORT S.A.	40.900	0,45
31 C&D AGROFRUTA	32.400	0,36
32 CORPORA AGRICOLA S.A.	31.600	0,35
TOTAL GRUPO	389.400	4,31
33 FRUTA SOL	31.200	0,35
34 AGRICOM LTDA.	17.600	0,19
35 FISHER SOUTH AMERICA S.A.	17.200	0,19
36 EYZAGUIRRE A. Y CIA. LTDA.	17.200	0,19
37 LA ROSA SOFRUCO S.A.	15.900	0,18
38 IPANEMA TRADING	15.000	0,17
39 PACIFICO SUR S.A.	12.100	0,13
40 ORUEXPOT, SOC.IMP.	11.700	0,13
TOTAL GRUPO	137.900	1,53

41 RANFRUT LTDA.	11.400	0,13
42 GEOFRUT S.A.	11.000	0,12
43 FRUTICOLA ALTA	6.900	0,08
44 SANTA MARIA, CIA. FRUT.	6.800	0,08
45 RUIZ-TAGLE HUMERES	3.000	0,03
46 OTROS MENORES DE 50000 * (Nota)		
TOTAL GRUPO	39.100	0,43
TOTALES	9.034.200	100,00

*La cifra de otros menores de 50.000 no corresponde a una empresa sino a exportadores que exportan una cantidad menor a dicho volumen.

VII. BIBLIOGRAFIA

Appaduras, Arjun, **The social life of things. Commodities in cultural perspective. Towards an anthropology of things**. Cambridge University Press, Cambridge 1986.

Arroyo, Gonzalo, **El Desarrollo Agroindustrial y la Economía Latinoamericana**, México, 1981.

Asociación de Exportadores de Chile A.G., **I, II, III, IV y V Congreso Internacional de la Fruta**.

Asociación de Exportadores de Chile A.G., **Estadísticas de Exportaciones Hortofrutícolas. Temporada 1992-1993**, Santiago, 1993.

Banco Central de Chile, **Boletín mensual**, Varios números.

Bravo Poblete, Alberto, "El problema de la Industria Frutícola en Chile". Memoria de prueba para optar al grado de Licenciado en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de Chile. Santiago, 1944.

C.D. Schoolcraft. USOM Chile. **Comercialización de la fruta chilena**. Misión de Operaciones de los Estados Unidos en Chile y Departamento de Economía Agraria del Ministerio de Agricultura de Chile, Santiago, diciembre de 1961.

CEPAL, **La cadena de distribución y la competitividad de las exportaciones latinoamericanas: la fruta de Chile**. Santiago, 1990.

CEPAL, Canales, cadenas, corredores y competitividad. Un enfoque sistémico y su aplicación a seis productos latinoamericanos de exportación. **Cuadernos de la CEPAL**, N° 70, Santiago, 1992.

CEPAL, **Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1987. La economía de América Latina en 1987. La evolución económica por países**. Stgo. 1988.

CEPAL, **Cadenas agroproductivas en Chile. Transformación productiva e integración social**. Santiago, 1991.

CEPAL, **La cadena de distribución de las exportaciones latinoamericanas. La fruta de Chile**. Santiago, 1990

CIREN, **Catastro nacional frutícola. VI región**. Santiago, 1991.

CIREN, **Catastro nacional frutícola. VII región**. Santiago, 1991.

Cruz, María Elena y Leiva, Cecilia, **La fruticultura en Chile después de 1973: un área privilegiada de expansión del capital**. Dos Vols. Grupo de Investigaciones Agrarias, Santiago, 1982.

Da Silva, Jose Graziano: Complexos Agroindustriais e outros Compleos En **Revista Reforma Agraria**, Vol. 24, N° 3, Sept-Dic 1991, Campinas, SP Brasil.

Departamento de Cooperativas: Archivo. Ministerio de Economía. Santiago.

FAO. **Informe principal. Potencialidades del desarrollo agrícola y rural en América Latina y el Caribe.** Roma 1988.

Florescano, Enrique (editor), **Haciendas, plantaciones y latifundios en América Latina.** Editorial Siglo XXI, México, 1975.

Fundación Chile. Seminario "El proyecto frutícola chileno desde la perspectiva de la crisis de marzo"(1989). Santiago, Julio, 1989.

Fundación Chile. Seminario "Dificultades y soluciones para las exportaciones de manzanas y kiwis", Santiago, 1993.

Gajardo Maldonado, Félix, "Realidad y porvenir económico de la fruticultura en Chile", Tesis para optar al grado de Licenciado en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de Chile. Santiago, 1971.

Gómez, Sergio, "Nuevos sectores dominantes en la agricultura latinoamericana", En **Revista Estudios Rurales Latinoamericanos**, Vol.12, Nº 1, enero-abril 1989.

Gómez, Sergio y Echenique Jorge, **La agricultura chilena. Las dos caras de la modernización.** FLACSO-AGRARIA, Santiago, 1988.

Goodman, David, "The Global Fresh Fruit and Vegetable System: stylized facts and some half-full shelves. Fresh Fruit & Vegetable Globalization Network". University of California, Santa Cruz, **Working Paper** Nº 1, 1991.

Lundahl, Mats, "El sector externo en el desarrollo económico: Chile 1850-1955", **Ibero Americana. Nordic Journal on Lat. American Studies** Vol. XV, 1-2, 1985.

M. C. D' Incao. O Boia Fria, **Acumulacao e Miseria.** Editorial Voces, Río de Janeiro, 1983.

Martínez Echezarraga, Jon, "Desarrollando ventajas competitivas en el sector de la fruta fresca", artículo basado en la conferencia dictada por el autor en el Cuarto Congreso Internacional de la Fruta en Santiago en diciembre de 1992. Publicado en **Revista Agroeconómica** Nº 14, editada por la Fundación Chile, Santiago, abril de 1993.

María José Cohen, Alejandro Reyes y Patricio Saavedra, "Análisis estratégico internacional en la industria de la fruta fresca", Tesis de Grado. Escuela de Negocios, Universidad Adolfo Ibáñez. Santiago, noviembre de 1992.

Medel, Julia y Riquelme, Verónica, **La salud ignorada. Temporeras de la fruticultura.** CEM. Santiago, 1994.

Moyano, Eduardo, **Corporativismo y agricultura. (asociaciones profesionales y articulación de intereses en la agricultura española)**, MAPA, Madrid, 1984.

Moyano E., Eduardo, **Sindicalismo y política agraria en Europa.** Serie Estudios MAPA, Madrid, 1988.

Neffa, J.C., **El trabajo temporario en el sector agropecuario de América Latina.** OIT, Ginebra, 1986.

OECD, **Development Cooperation. 1990 Report**, Report by Joseph C. Wheeler, Paris, December, 1990.

Ortega, Emiliano, **Transformaciones agrarias y campesinado. De la participación a la exclusión**, Ediciones CIEPLAN, Santiago, 1987.

Rama, Ruth, "Las empresas transnacionales y la agricultura en los países en desarrollo: el caso de México", **Revista Estudios Rurales Latinoamericanos**, Vol. 9, Nº 2, mayo-agosto 1986.

Rama, Ruth y Vigorito, Raúl, **Transnacionales en América Latina. El complejo de frutas y legumbres en México**, ILET Editorial Nueva Imagen, México, 1979.

Rama Ruth y Rello, Fernando, "La internacionalización de la agricultura mexicana", **Revista Estudios Rurales Latinoamericanos**, Vol. 2, Nº 2, mayo-agosto 1979.

Rosales, Osvaldo, "Políticas de fomento de la competitividad", En Eugenio Lahera (editor) **Cómo mejorar la gestión pública**, CIEPLAN, FLACSO y Foro 90, Santiago, 1993.

Rovira, Jaime, "Sistemas de conocimiento agrícola: el caso de la manzana en Chile", Tesis de Grado. Escuela de Agronomía, Universidad de Chile, 1993.

Schejtman, Alejandro, **Economía política de los sistemas alimentarios en América Latina**, FAO, Santiago, 1994

Schovh, G. Edward, "Cuestiones de negociaciones del comercio agrícola", **Perspectivas Económicas**, Nº 60, 1987.

TIME, **Síntesis productores de fruta**, Santiago, mayo 1995.

Touraine, Alain, **Actores sociales y sistemas políticos en América Latina**, PREALC. Santiago, 1987.

UNICAMP, Instituto de Economía, **O Novo Padrao Agricola: Do Complexo Rural aos Complexos Agroindustriais**, Brasilia, 1990.

Villarejo, Don Lsabelling Dole: Some Thoughts on Dole Food Company's Expansion in World Agriculture. **Working Paper 6**, Fresh Fruit & Vegetables Globalization Network, University of California, Santa Cruz, 1991.

Es necesario consignar la existencia de dos redes de académicos que trabajan sobre el tema y que tienen publicaciones relativamente periódicas. Ellas son:

1. **Working Papers** editados por la Fresh Fruit & Vegetables Globalization Network. Universidad de California, Santa Cruz, Estados Unidos de América. (William Friedland)

2. **Colección Rascunho** de la Línea de Investigación O Poder Económico no Complexo Agroindustrial Brasileiro. Facultad de Ciencias y Letras, Campus Araraquara, Universidad Estadual Paulista. Sao Paulo, Brasil. (Gerardo Muller).

VIII. Índice de cuadros

Cuadro Nº 1. Estructura de las exportaciones de Chile, 1990-1993. Participación relativa (Porcentajes).	11
Cuadro Nº 2. Destino de las exportaciones chilenas, 1989-1993 (Porcentajes)	12
Cuadro Nº 3. Destino de la fruta chilena, por mercado, 1989-1992 (Porcentajes).	13
Cuadro Nº 4. Tipos de productos frutales exportados por Chile, 1988-1993 (Miles de US\$).	14
Cuadro Nº 5. Principales exportaciones de fruta fresca, Chile 1988-1993 (Miles de US\$).	14
Cuadro Nº 6. Principales exportaciones de deshidratados, Chile, 1988-1993, (Miles de US\$).	15
Cuadro Nº 7. Principales exportaciones de jugos, Chile, 1988-1993 (Miles US\$).	15
Cuadro Nº 8. Principales especies de fruta chilena fresca exportada a Europa, 1988-1993.	15
Cuadro Nº 9. Principales frutas chilenas transadas en el mercado mundial, 1987-1991 (Miles de toneladas).	16
Cuadro Nº 10. Importaciones de manzanas por parte del MCE desde el hemisferio sur, 1984-1988 (Toneladas).	17
Cuadro Nº 11. Superficie plantada de manzano, Chile, 1975-1991 (Hectáreas).	25
Cuadro Nº 12. Proyección de volúmenes exportables, Chile, 1994-2004 (Miles de cajas).	26
Cuadro Nº 13. Destino de las manzanas, Chile, 1990-1991 (Toneladas).	26
Cuadro Nº 14. Producción de manzanas en el hemisferio sur, 1976-1990 (Miles de toneladas promedio).	27
Cuadro Nº 15. Exportación de manzanas desde el hemisferio sur, 1976-1990 (Miles de toneladas promedio).....	28
Cuadro Nº 16. Composición de las exportaciones agroindustriales, Chile, 1993 (Porcentajes).	29

Cuadro Nº 17. Exportaciones de deshidratados de manzana de Chile (toneladas).	30
Cuadro Nº 18. Consumo per cápita de jugos y néctares, 1975-1989 (litros/año).	32
Cuadro Nº 19. Principales países exportadores de jugos de fruta y vegetales, 1985-1989 (Millones de US\$).	33
Cuadro Nº 20. Principales países importadores de jugos de frutas y vegetales, 1985-1986, (Millones de US\$).	34
Cuadro Nº 21. Principales países productores de jugo concentrado de manzana, 1991-1992 (Toneladas métricas a 70-71 brix).....	35
Cuadro Nº 22. Principales países exportadores de jugo de manzana concentrado, 1990 (Toneladas métricas).....	35
Cuadro Nº 23. Capacidad instalada en Chile, por plantas y regiones para la elaboración de jugo de manzana concentrado, 1992 (Toneladas/temporada).	36
Cuadro Nº 24. Evolución de los volúmenes y precios de jugo de manzana exportado, Chile, 1981-1992	37
Cuadro Nº 25. Potencial de producción de manzanas de la Comunidad Europea, 1992-1996 (Miles de toneladas)	56
Cuadro Nº 26. Evolución de las exportaciones de manzanas de Estados Unidos, 1988-1993 (Toneladas).....	56
Cuadro Nº 27. Superficie de manzano verde, VI región, 1990, (Hás.).....	61
Cuadro Nº 28. Superficie de manzano verde, VII región, 1990 (Hás.). ...	62
Cuadro Nº 29. Superficie de manzano rojo, VI región, 1990 (Hás.).	62
Cuadro Nº 30. Superficie de manzano rojo, VII región, 1990 (Hás.).	63
Cuadro Nº 31. Precio de la tierra en Chile, 1953-1993, (Dólares 1993 por há., valle central).....	64
Cuadro Nº 32. Ranking de exportadores de frutas y hortalizas de Chile, 1991-1993, (Miles de cajas).....	74
Cuadro Nº 33. Principales empresas exportadoras de Chile, según volumen exportado, 1978-1979 (Miles de cajas).....	76
Cuadro Nº 34. Principales empresas exportadoras de Chile, según volumen exportado, 1985-1989 (Millones de cajas).....	78
Cuadro Nº 35. Principales empresas exportadoras de Chile, 1989-1993 (Millones de cajas).....	80

Cuadro N° 36. Participación de empresas comercializadoras de fruta fresca en el mercado mundial, 1991 (Porcentajes).....	84
Cuadro N° 37. Comparación de las empresas DOLE y Chiquita, 1991 (Miles de millones de dólares).....	84
Cuadro N° 38. Distribución según tamaño de los socios de AFRUCOOP, 1966.	97
Cuadro N° 39. Exportación de fruta chilena, 1985-1994, (Porcentajes).....	104
Cuadro N° 40. Participación de las exportadoras transnacionales en la exportación de fruta chilena, 1985-1994 (Porcentajes).	104
Cuadro N° 41. Participación de los exportadores nacionales en la exportación de fruta chilena, 1985-1994 (Porcentajes).	104
Cuadro N° 42. Exportación de manzanas chilenas, 1985-1994 (Porcentajes).	105
Cuadro N° 43. Participación de empresas transnacionales en la exportación de manzanas chilenas, 1988-1994 (Porcentajes).	105
Cuadro N° 44. Participación de empresas nacionales en la exportación de manzanas, 1988-1994 (Porcentajes)	105