

Distr.
RESTRINGIDA
LC/R.910 (Sem.58/5)
31 de agosto de 1990
ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Seminario sobre La articulación de la
agricultura tradicional con las cadenas
agroexportadoras organizado por la
División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO

Santiago de Chile, 26 al 28 de septiembre de 1990

LAS CADENAS AGROINDUSTRIALES DE LOS BERRIES

Este documento ha sido preparado por la señora Sonia Fuentealba, Consultora de la División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO en el marco del Proyecto Políticas para el fortalecimiento de las cadenas agroindustriales bajo el convenio de cooperación de la CEPAL y el Gobierno de los Países Bajos. Las opiniones expresadas en este trabajo, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad de la autora y pueden no coincidir con las de las Organizaciones.

90-9-1418

INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1
A. ESLABONES PRODUCTIVOS	5
1. Producción agroexportadora	5
a) El negocio de la frambuesa	9
b) El negocio de la frutilla	13
c) El negocio de las moras	17
d) Otros berries	20
e) Exigencias de las exportaciones en estado fresco	21
2. Eslabones productivos	22
a) Producción de plantas	23
b) Producción agrícola de berries	24
c) Producción de congelados	26
d) Comercialización de berries frescos y congelados	28
3. Limitantes internas y externas: el costo de la mano de obra, la capacidad de transporte y la normativa externa	29
4. Factores dinamizadores de la producción nacional de berries	33
B. EVOLUCION Y PERSPECTIVAS DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES	35
1. Mercados externos: volúmenes de producción y evolución	35
2. Organización comercial en Nueva Zelanda	43
3. Estrategias de comercialización utilizadas: definiciones de políticas para ganar los mercados en el largo y mediano plazo	45
C. ANALISIS DE LAS RELACIONES EXISTENTES ENTRE LOS AGENTES INVOLUCRADOS	47
1. Percepción de la institucionalidad existente y del rol del Estado	47
2. Efectos del desarrollo de la producción de berries sobre el nivel de vida rural	52
3. Propositiones de políticas	54

Página

D. CONCLUSIONES	59
NOTAS	62
ANEXO I	65

INTRODUCCION

Desde mediados de los años setenta, Chile ha experimentado un rápido desarrollo del sector agroexportador, iniciándose en el cultivo comercial de berries para la exportación a partir del año 1984. Las exportaciones de frambuesas, frutillas, moras silvestres y las plantaciones de otros berries, como los arándanos, las arándanas, grosellas y zarzaparrillas muestran el dinamismo empresarial en el agro chileno. Se les denomina frutales menores y requieren de un manejo productivo y tecnológico relativamente fácil. Sin embargo estos cultivos exigen gran dedicación y son intensivos en mano de obra, tanto en su fase agrícola como industrial.

Hasta la fecha, el desarrollo de la producción de berries ha aprovechado la existencia de tres ventajas comparativas, a saber:

i) Chile y Nueva Zelanda constituyen la única oferta de berries en fresco para el hemisferio norte. Ambos países son los dos únicos exportadores de berries "off season" en el período en que estos países no tienen producción propia.

ii) El país dispone de los requerimientos agroecológicos necesarios para estas plantaciones. Es decir, tierras aptas para el cultivo con buen drenaje, suelos ricos en materias orgánicas y clima templado-frío carente de heladas.

iii) Existe por el momento, abundancia de mano de obra, en donde el nivel de remuneraciones representa una ventaja sustancial en los costos de producción de estos cultivos.

La adecuada y oportuna explotación de estas ventajas ha permitido el desarrollo de éste nuevo rubro agroexportable. Sin embargo, la permanencia de nuestro país en los mercados externos y su futura expansión representa para los empresarios el desafío de innovar en aspectos productivos, comerciales y en la capacidad de gestión empresarial.

En el primer capítulo del presente trabajo, se analizan las características del mercado de los berries y las diversas modalidades de las interrelaciones que se producen entre los productores de berries y los empresarios encargados de su

procesamiento industrial y/o de su comercialización externa. A continuación se presentan algunas limitantes internas y externas del sector que dificultan el desarrollo de las exportaciones. Las limitantes internas pueden ser manejadas por los productores agrícolas, industriales y los exportadores. Las limitantes externas, se encuentran fuera del ámbito de la influencia directa de estos, ya que dependen de la evolución de los mercados externos, de la acción de los países competidores y de la incorporación de nuevos productores a estos. Adicionalmente existen otras limitantes que escapan al ámbito de acción directa de los productores y que dependen de la política económica vigente en el país y de la capacidad de presión que estos sectores tengan sobre las entidades estatales para generar políticas favorables al sector. Entre estas últimas limitantes se encuentran:

i) El estado y disponibilidad de la infraestructura de riego, vial, y de transporte aéreo y naviero adecuada (aeródromos y aeropuertos a lo largo del país, estructura portuaria y carreteras de fácil acceso para el transporte terrestre).

ii) Agilidad de los organismos estatales en las tramitaciones de exportación (por ejemplo de los controles fitosanitarios realizados por el SAG, registros de aduanas, permisos de exportación y devoluciones del IVA a los exportadores).

iii) Estabilidad económica, especialmente en lo que se refiere al manejo del tipo de cambio y a normativa arancelaria.

iv) Capacidad de organismos privados o estatales de generar contactos comerciales en el exterior; de implementar y difundir investigaciones sobre las características y tendencias de los mercados externos, y de concretar investigaciones destinadas a la incorporación de nuevas variedades de plantas y conocimiento de su manejo tecnológico.

El segundo capítulo analiza la evolución de la producción mundial de berries en la década del ochenta y considera los acontecimientos en los mercados internacionales durante el último año. Se presentan las estrategias de comercialización implementadas por los principales países productores de berries frescos y congelados, enfatizando aquellas experiencias relevantes para el desarrollo de las exportaciones chilenas.

En el tercer capítulo se presenta la percepción de los agentes involucrados en la cadena con respecto a la institucionalidad del Estado y a los aspectos de política económica. Además se analiza el impacto y las consecuencias del desarrollo de la producción de berries sobre el nivel de vida rural. Se entregan en este sentido proposiciones de política económica que deben ayudar a fortalecer la cadena agroindustrial. Con ello se persigue favorecer la integración del conjunto de los agentes involucrados a la cadena agroindustrial ligada a los

mercados de exportación. En este aspecto se contemplan proposiciones que permitan una más efectiva irradiación de beneficios de la actividad agroexportadora a los sectores campesinos y a la economía nacional en general.

Finalmente y para captar la percepción de los agentes frente a los organismos estatales y la política económica, se recogió la opinión de los productores agrícolas, industriales y exportadores. Para este efecto se investigó a 33 exportadores de berries, de un total de 53 registros detectados en la temporada 1987/88. De estas empresas cuatro no exportaron berries en la temporada 1988/89, dos no accedieron a entrevista, uno cesó funciones por quiebra y dos ya no existen. En resumen, contestaron la entrevista 24 exportadores. (Veáse el Anexo 1) Adicionalmente, se entrevistaron 10 productores con predios de hasta 10 hectáreas ubicados en el Sur de Chile y dos empresas que exportan exclusivamente plantas de berries.

En este tercer capítulo se recoge además la experiencia campesina a partir de la realidad de los sectores campesinos de San Pedro, Melipilla, en donde se tomó contacto con la Asociación de Productores de Frutillas (institución que agrupa a 60 socios, propietarios de alrededor de 250 hectáreas plantadas con frutillas).

Finalmente en el cuarto capítulo se entregan las conclusiones de este trabajo.

A. ESLABONES PRODUCTIVOS

Este capítulo investiga las diversas modalidades de las interrelaciones que se producen entre los productores agrícolas, industriales y exportadores de berries. Para este efecto se analizan las características productivas en cada fase, las limitantes internas y externas a la producción y exportación, así como aquellos factores que contribuyen a dinamizar la oferta nacional de berries.

1. Producción agroexportadora

En la última década la agricultura en Chile se ha orientado a los mercados de exportación. Una parte importante del sector agrícola ha destinado sus tierras a cultivos anteriormente desconocidos en el país o de escaso consumo. Ese es el caso de los berries de exportación.

Entre los berries factibles de producir en Chile encontramos: frutillas (strawberries), frambuesas (raspberries), moras cultivadas (blackberries), moras silvestres, arándanas (cranberries), arándanos (blueberries) y zarzaparrillas (currants: blackcurrants y redcurrants). Estos cultivos son posibles de explotar desde la V hasta la X región (véase el cuadro 1), observándose un proceso de mayor descentralización, dado que las hectáreas plantadas fuera de la región metropolitana han aumentado más rápidamente en los últimos años.

Cuadro 1

SUPERFICIE NACIONAL DE BERRIES 1988

(En hectáreas)

Especies Región	V	RM	VI	VII	VIII	IX	X	Total	%
Frambuesas	25	155	80	110	350	202	228	1 150	56.0
Frutillas a/	90	390	150	25	45	30	35	765	38.0
Moras Híbridas	--	--	1	--	14	40	35	90	4.0
Zarzaparrilla negra	--	--	--	--	2	5	9	16	1.0
Zarzaparrilla roja	--	--	--	--	--	4	4	8	--
Arándanos	--	--	1	--	--	--	11	12	1.0
Otros	--	--	--	--	1	2	2	5	-
<u>Total</u>	<u>115</u>	<u>545</u>	<u>232</u>	<u>135</u>	<u>412</u>	<u>283</u>	<u>324</u>	<u>2 046</u>	<u>100.0</u>
Porcentaje del total	7%	26%	11%	6%	20%	14%	16%	100%	

Fuente: estimación CIREN
a/ estimación ODEPA

En 1988 se estimaba que existían en el país 2.046 hectáreas plantadas de berries, centrándose éstas en el cultivo de frambuesas (56% del total) y frutillas (38%). El 6% restante se destina a moras e híbridos. En 1988 las regiones con mayor cantidad de hectáreas plantadas corresponden a la zona metropolitana y a la octava región. El 26% de la superficie nacional de berries se concentra en la zona metropolitana y la mayoría de las plantaciones corresponden a frutillas. Sin embargo, el destino de este producto (90% de la producción total) es derivado al mercado interno. Por el contrario, en la octava región, las plantaciones más relevantes corresponden a las frambuesas destinadas a los mercados de exportación (74% de la producción total). Es destacable el hecho que en los últimos años desde la VIII a la X región, se ha producido un rápido incremento de la superficie plantada de berries destinados a los mercados externos. En efecto, si se consideran las estimaciones realizadas por ODEPA para 1989, de 412 ha. plantadas de berries en la VIII región y de 324 ha. en la X región en 1988 se pasa a 696 ha. y 768 ha. respectivamente en 1989. (Véase el cuadro 2.) Es decir, en éste último año la superficie plantada

con berries en la VIII región aumenta en un 68,9% y en la X región en un 137% con respecto al año anterior; paralelamente en el mismo período se reduce la superficie plantada, en 30 hectáreas en la zona metropolitana. La expansión de los cultivos de berries en el sur de Chile permite el desarrollo agroexportador, en zonas con mayor abundancia de mano de obra barata y de menor uso alternativo del suelo.

Cuadro 2

SUPERFICIE NACIONAL DE BERRIES 1989

(En hectáreas)

Región> Especie	I	III	IV	V	RM	VI	VII	VIII	IX	X	Total
Frambuesas				16	120	86	115	620	228	595	1 780
Frutillas	3	1	4	80	395	145	55	50	22	15	770
Arándanos						3		2	4	85	94
Otros						5		24	31	73	133
Total	3	1	4	96	515	239	170	696	285	768	2 777
Porcentaje del total	-	-	-	3	19	9	6	25	10	28	100%

Fuente: Estimación ODEPA.

A partir de las cifras preliminares entregadas por ODEPA para el año 1989 se observa un incremento de la superficie plantada de berries de un 36% con respecto al año 1988. El incremento de la superficie plantada de frambuesas es de un 55%, a pesar de la reducción de ésta en la zona metropolitana, con lo cual las plantaciones de frambuesas representan el 64% de la superficie total de berries a nivel nacional. Las plantaciones de frutillas crecen en el mismo período mas lentamente (1%), su participación sobre el total de hectáreas plantadas disminuye representando el 28% de la superficie total. Mayor dinamismo muestran las plantaciones de arándanos y otros berries cuyas superficies aumentan ocho y veintisiete veces respectivamente en relación a la superficie plantada de berries existente el año anterior. Se estimaba en 1988 que de mantenerse las tasas observadas de plantación de frambuesas hasta ese año, la superficie nacional alcanzaría en 1990 a 1.800 há. llegando a 2.200 há. en 1991, cifras que, por la evolución mostrada en 1989, serán logradas con creces (CORFO, 1988). Por ser considerados huertos no industriales, en

el caso de la frutilla, o en proceso de formación en el resto de los berries no existen antecedentes sobre los niveles de producción a futuro, de las variedades plantadas de cada especie o proyecciones sobre la evolución de las plantaciones. En efecto, la producción y explotación comercial de todos los berries, con excepción de las frutillas corresponden a cultivos nuevos, donde parte importante de las plantaciones aún no comienzan a ser explotadas. En el año 1988 el 84% de las plantaciones de moras, y el 59% de las plantaciones de frambuesas, se encuentran en formación (De la Fuente, 1988; CORFO, 1989). Chile produce en la temporada 1989/90 8.500 toneladas de frambuesas y 6.250 toneladas de frutillas, 70 toneladas de arándanos y 530 toneladas de otros berries. (Véase el cuadro 3.) A partir de la superficie plantada de frambuesas existente en 1989, considerando que se produce una reducción de la tasa de crecimiento de ésta a un 10% anual y se mantienen los niveles rendimientos, la proyección de la producción nacional de frambuesas es de 13.447 toneladas en el año 1990, alcanzando cerca de 18.000 toneladas en el año 1993.^{1/}

Cuadro 3

PRODUCCION NACIONAL DE BERRIES. HUERTOS INDUSTRIALES

(En toneladas)

Años/ Producto	1981/ 1982 a/	1984/ 1985	1985/ 1986	1986/ 1987	1987/ 1988	1988/ 1989 b/	1989/ 1990 b/
Frambuesa	431	1 386	2 070	2 680	3 500	5 970	8.500
Frutillas				4 500	5 000	6 930	6 250
Arandanos						60	70
Otros						450	530

Fuente: ODEPA a base de catastros CIREN-CORFO, antecedentes regionales y encuestas CORFO.

a/ CIREN, Catastro Frutícola

b/ Proyección

El mercado de los berries, visto desde el punto de vista de las divisas que genera (cerca del 1,7% de las exportaciones totales en 1989) o de los volúmenes exportados, constituye un mercado pequeño y en desarrollo. La mayoría de los productores de berries se han dedicado a los cultivos de mayor mercado externo, es decir, frambuesas y frutillas; y a la recolección de la mora silvestre. La incorporación de nuevas especies en los últimos años aún no son relevantes en las exportaciones totales.

Cuadro 4

EXPORTACIONES DE BERRIES 1984-1989

(En toneladas y miles de dólares)

Producto	1984		1989	
	Ton.	\$USA (miles)	Ton.	\$USA (miles)
<u>Frescos</u>				
Frambuesas	154	408	1.720	4 832
Frutillas	108	167	50	94
Moras	12	29	62	231
Boyseberries	0	0	15	55
Arándanos	0	0	2	6
Zarzaparr.	1	1	12	19
<u>Congelados</u>				
Frambuesas	197	204	3.286	4.155
Frutillas	1.299	986	1.026	766
Moras	231	118	2.564	1.850
Boysanberries	--	--	38	33
Arándanos			8	6
<u>Total</u>	<u>2.002</u>	<u>1.913</u>	<u>8.783</u>	<u>12.047</u>

Fuente: ODEPA, Consolidado de Declaración de Exportación.

Los volúmenes producidos se incrementan a la par del crecimiento de las exportaciones. De acuerdo al Cuadro 4 especiales logros se observan en frambuesas y moras en estado fresco y congelado. Las cantidades exportadas de berries en 1989, cuadruplican los volúmenes alcanzados en 1984; mientras los retornos de divisas por su parte aumentan en 6,3 veces.

El mercado de los berries tiene características específicas propias de cada especie, y otras comunes a todos ellos; aspectos que serán desarrollados a continuación.

a) El negocio de la frambuesa

Dentro del mercado de los berries la frambuesa es el principal cultivo de exportación. Los volúmenes exportados se han incrementado desde 154 ton. en 1984 a 5.006 ton. en 1989. (Véase

el Anexo 2.) Las exportaciones en estado fresco y en congelado crecen aceleradamente en las dos últimas temporadas registrándose una caída en los precios. El precio de exportación de la frambuesa en estado fresco cae en un 37,65% en la temporada 1988/89 en relación a los precios máximos obtenidos en la temporada 1986/87. En estado congelado estas exportaciones registran una caída del precio de un 48,54%, con respecto a los precios de la temporada anterior, en la cual se obtienen los mayores precios. (Véase el cuadro 5.) Las exportaciones en estado fresco comienzan en noviembre y finalizan en julio o agosto; entre enero y marzo se producen los mayores volúmenes exportados, período que coincide con la obtención de los menores precios en los mercados norteamericanos.

Cuadro 5

EXPORTACIONES DE FRAMBUESAS
TEMPORADA AGOSTO-SEPTIEMBRE

Temporada	F R E S C A S			C O N G E L A D A S		
	Cantidad Kilos netos	Monto FOB US\$	Precio promedio US\$	Cantidad Kilos netos	Monto FOB US\$	Precio promedio US\$
1984/1985	193 121	519 335	2,689	323 384	301 410	0,932
1985/1986	444 481	1 339 084	3,013	362 738	406 054	1,199
1986/1987	605 669	2 411 431	3,981	689 714	1 120 069	1,624
1987/1988	1 061 248	3 996 633	3,766	1 329 847	2 547 296	1,915
1988/1989	1 707 840	4 938	2,892	2 991 397	1,289	

Fuente: ODEPA.

Los principales mercados de destino para las frambuesas en estado fresco son el mercado norteamericano y europeo. Al primero se destinan en la temporada 1988/89 607.808 cajas lo cual representa el 73% de las exportaciones totales. Europa recibe en la misma temporada 224.040 cajas, es decir, el 28% de las exportaciones totales.

La variedad de frambuesas más plantada (cerca del 42% de la superficie total en 1988) corresponde a la variedad Heritag, donde el 58% de ésta se encuentra en etapa de formación. Esta variedad ha tenido una gran aceptación entre los productores agrícolas en nuestro país por presentar un fruto de mayor resistencia a las heladas y tener menor perecibilidad en relación a otras variedades fuertemente demandadas en el exterior. Le sigue en importancia la variedad Lloyd George que está siendo desplazada por la variedad Meecker, cada una de ellas representa cerca del 15% de la superficie total.^{2/} Los frutos tienen una rápida perecibilidad

limitándose el período de su comercialización de 2 a 3 días. Las plantas tienen un período de duración estimado de 10 a 12 años, alcanzando el 50 por ciento de la capacidad productiva al tercer año de realizada la plantación y la madurez al cuarto año; el período de la cosecha se extiende de mediados de diciembre a la primera quincena de enero. En las especies remontantes se obtiene una segunda cosecha entre los meses de febrero y marzo. Este cultivo es intensivo en el uso de mano de obra; requiere de 40 trabajadores por hectárea en la etapa de la cosecha; 0,5 a 1 trabajador en las labores de mantención y 4 en la etapa de plantación. En 1982, la productividad estimada por ODEPA en la producción de frambuesas era de 1,33 toneladas por hectáreas. Con la incorporación de nuevas variedades y manejo comercial de los predios, se obtienen en la temporada 1988/89 en promedio de 8 a 10 toneladas por hectárea (CORFO, 1982).

Se estima que el 59% de los huertos se encuentra en 1988 en formación, es decir, cerca de 1.200 hectáreas tienen en 1990 menos de 4 años de plantación. Del total de la producción de frambuesas el 30% se destina a la exportación en fresco, el 60% va a procesamiento industrial y sólo cerca de un 10% queda en el mercado interno (Corfo, 1989). Los requerimientos de calidades y precios a obtener van estrechamente ligados según sea el destino de la frambuesa, las exportaciones en fresco son las de mayores requerimientos en calidad y a la vez de mejor precio (véase nuevamente el cuadro 5), le siguen en importancia las exportaciones congeladas en orden decreciente según tipo de congelado; registrándose los menores precios y requerimientos de calidad en el mercado nacional.3/

Las mayores extensiones plantadas de berries corresponden a los productores de frambuesas. Según catastros de CORFO-CIREN en las temporadas 1985/86 y 1987/88 existen registrados entre la V y XI región 274 productores con 935,31 ha. de superficie plantada. (Véase el cuadro 6.) El 56% de los productores de frambuesas se ubica en el tramo de 1 a 5 hectáreas y el 85% de ellos explota superficies entre 0,5 y 5 ha., lo que representa el 51% de la superficie catastrada. El 15% restante de los productores, es decir, productores ubicados en el tramo entre 5 y 40 ha., trabaja el otro 49% de la superficie plantada de frambuesas.

Según los catastros mencionados hasta 1986/87 existen 6 productores registrados con superficies plantadas entre 20 y 40 hectáreas. En las entrevistas realizadas en ésta investigación se detectó en 1989 productores propietarios con más de 40 hectáreas de frambuesas y agroexportadoras, que al trabajar con numerosos productores asociados manejan sobre 100 hectáreas de producción.

Cuadro 6

FRAMBUESAS: DISTRIBUCION POR RANGO DE SUPERFICIE, NUMERO DE PRODUCTORES Y SUPERFICIE PLANTADA POR RANGO

Has.	V Región		VI Región		VII Región		VIII Región		IX Región		X Región		XI Región		Total	
	Número produg tores	Super ficie	Número produg tores	Número produg tores	Super ficie	Número produg tores	Número produg tores	Super ficie								
>40	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
20-40	0	0.00	0	0.00	2	49.50	1	20.49	1	26.00	1	24.50	1	21.78	6	142.27
10-20	0	0.00	0	0.00	1	15.50	2	24.00	2	38.70	5	75.56	1	112.50	11	166.26
5-10	2	14.00	0	0.00	2	13.75	6	44.14	2	16.00	2	15.98	8	52.21	22	142.08
1-5	4	9.36	7	20.64	9	23.54	32	95.71	8	25.55	9	25.91	85	222.66	154	423.37
0.5-1	0	0.00	6	4.73	1	0.60	7	6.02	3	2.54	2	1.62	28	23.90	47	39.41
<0.5	2	0.67	2	0.70	1	-.24	2	0.63	1	0.04	3	1.07	23	8.57	34	11.92
Total	8	24.03	15	26.07	16	103.13	50	190.99	17	104.83	22	144.64	146	341.62	274	935.31

Fuente: Catastro Frutícola Nacional.

El reducido tamaño de las explotaciones se explica por dos elementos: el manejo de la cosecha y de la post cosecha. La cosecha de éste producto es delicada y requiere de gran cantidad de mano de obra, (en promedio 40 personas por hectárea). En Chile, a diferencia de lo que ocurre en otros países productores, ésta se realiza en forma manual. Esto implica el uso de mano de obra en forma estacional, lo cual acarrea una serie de problemas adicionales: el traslado del personal de otras comunas o pueblos hasta el lugar del predio, capacitarlo en el manejo de un producto delicado, controlar su desempeño y mantener elevados flujos de caja por concepto de pagos de remuneraciones. Los requerimientos de la fase de poscosecha incide en el tamaño de los predios por la brevedad del tiempo disponible para su comercialización. Esto requiere de una ágil coordinación de las actividades de cosecha con las de transporte terrestre y aéreo, situación que se simplifica al mantener predios pequeños.

La explotación de frambuesas constituía en 1986 (Fundación Chile, 1986) el berrie de mayor rentabilidad. Con la caída de los precios internacionales en la última temporada disminuye su rentabilidad con respecto a la obtenida, en el mismo período, en los otros berries. (Véase el Anexo 3.) A pesar de ello sigue siendo un producto de rentabilidad atractiva. La decisión de iniciar nuevas plantaciones debe considerar aspectos como la expansión de los volúmenes a producir en los próximos años, los cuales pueden generar menores precios.

b) El negocio de la frutilla

La producción de frutillas presenta un mercado de menor incorporación al mercado externo y con un gran potencial productivo a desarrollar. En 1984 se exportaban 108 ton. de frutillas frescas y 1.299 ton. de frutillas congeladas. En el año 1989 se exportan 50 ton. de frutillas frescas y 1.026 ton. de frutillas congeladas. O sea, en este último año se exportó la mitad de los volúmenes de frutillas frescas alcanzados en 1984 y un 27% menos en congelados (véase el Anexo 1); siendo desplazados en importancia por las exportaciones de moras silvestres con precios considerablemente superiores. Los volúmenes exportados de fruta fresca fluctúan considerablemente de temporada en temporada, mostrando una tendencia más estable en el caso de las exportaciones de frutillas congelados. (Véase el cuadro 7.) Las exportaciones en estado fresco comienzan en el mes de octubre, concentrándose en los meses de noviembre y diciembre. Los precios de las exportaciones de frutillas frescas alcanzaron su punto más bajo en la temporada 1985/86, fecha a partir de la cual se incrementan. Los precios de las exportaciones en congelados son bastante estables a través del año, y con excepción de la temporada 1986/87 en la cual se obtiene un precio promedio mensual de 1,181 el kilo, estos fluctúan entre 0,611 y 0,790 US\$.

Cuadro 7

EXPORTACIONES DE FRUTILLAS FRESCAS Y CONGELADAS
TEMPORADA AGOSTO-SEPTIEMBRE

Temporada	F R E S C A S			C O N G E L A D A S		
	Cantidad	Monto	Precio promedio	Cantidad	Monto	Precio promedio
	Kilos netos	FOB US\$	US\$	Kilos netos	FOB US\$	US\$
1984/1985	79 524	154 496	1,943	963 008	587 919	0,611
1985/1986	89 718	88 504	0,986	1 170 506	859 434	0,734
1986/1987	58 847	85 124	1,447	1 950 815	2 303 482	1,181
1987/1988	117 124	204 920	1,750	1 176 751	930 166	0,790
1988/1989	56 700	99 776	1,760	1 087 029	780 364	0,718

Fuente: ODEPA.

En 1989 se destina el 83% de la producción nacional de frutillas al mercado interno, exportando un 16,41% en estado congelado y un 0,8% de frutas frescos. Los principales mercados de destino de estas exportaciones son Europa (75%) y los Estados Unidos (16%) en fruta fresca. En el caso de los congelados son relevantes los mercados norteamericanos (80%) y sudamericanos (20%); Argentina es el principal mercado de destino, en Sudamérica, tanto en el caso de la fruta fresca como en congelados.

Las variedades más exportadas corresponden a Tioga, Chandler y Douglas con un 25%, 15% y 14% respectivamente durante el año 1987 (ODEPA, 1987). Las variedades Tioga y Fresno pierden en la actualidad importancia por no ser aptas para la exportación. En el caso de las frutillas existe una marcada diferenciación entre las variedades aptas para exportar en fresco, congelar (Chandler y Tufts) y uso en conservas (Aiko). La cosecha de la frutilla requiere entre 25 a 30 trabajadores por hectárea; la duración de las plantas alcanza a dos años, período después del cual se reducen los rendimientos a la mitad. La primera cosecha es posible de obtener en la misma temporada, alcanzando la mayor productividad durante el segundo año de iniciada la plantación. Las productividades más altas logradas en nuestro país en huertos industriales (40 Ton/ha.), son considerablemente inferiores a los niveles obtenidos en el exterior (100 Ton/ha.) La existencia de una gran diversidad de plantas, reproducidas sin control genético, y el inadecuado manejo tecnológico explican estos reducidos rendimientos. La vida comercial del fruto en estado fresco, de ser sometidas de inmediato después de la cosecha en frío, es de 5 a 7 días. La mayor resistencia del fruto y su rápida producción lo hacen un cultivo de menor riesgo en relación al cultivo de las frambuesas.

Estas plantaciones son posibles de desarrollar entre la V a la VIII región, especialmente en zonas con clima marítimo. Una de las ventajas que tiene este cultivo es su rápida puesta en producción (en la temporada) y lo prolongado del período de la cosecha, se extiende de septiembre a marzo.

Las estadísticas de CIREN-CORFO en base al Catastro Frutícola Nacional de 1985/86 y 1986/87 registran sólo a 59 productores agrícolas con 108,77 ha., es decir, el 14,2% de la superficie plantada a nivel nacional con frutillas. La zona que presenta mayor cantidad de productores y superficie plantada es la XI región; los huertos ubicados en Zona Metropolitana no son considerado en estas cifras por carecer de carácter industrial. Según estos antecedentes la mayor cantidad de productores se ubica en el tramo entre 1 y 5 ha., le siguen en importancia los productores entre 0,5 y 1 hectárea. En conjunto abarcan el 80% de la superficie registrada según tamaño del huerto. (Véase el cuadro 8.)

El mercado de la frutilla presenta un desarrollo heterogéneo: una parte importante de la producción es realizada por productores agrícolas tradicionales, con bajo nivel de capital y de incorporación de tecnologías modernas, elementos que imposibilitan su acceso a los mercados de exportación. Paralelo a ello existe un reducido número de medianos productores, con altos conocimientos tecnológicos y capacidad de gestión, que obtienen rendimientos por sobre las 40 toneladas por hectárea y destinan su producción al mercado externo. Entre los productores agrícolas tradicionales existen numerosos agricultores de sectores campesinos, con explotaciones que fluctúan entre 0.5 y 1 hectárea que no acceden a los mercados de exportación de la frutilla, por diversas causas. Entre otras, resalta la carencia de producción en volúmenes atractivos para las agroexportadoras y/o para la agroindustria. Las limitantes existentes para los sectores vinculados al agro negocio y para este sector son diametralmente diferentes y serán analizadas por separado.

En la rentabilidad de éste cultivo es determinante el porcentaje de la producción destinada al mercado externo y la fluctuación de los precios. Con los precios obtenidos para el producto en fresco y en congelado en la temporada 1988/89, si se destina el 70% de la producción al mercado externo, las frutillas es el berrie de mayor rentabilidad en esa temporada. Los altos niveles de rentabilidad obtenidos se explican por los altos precios de exportación en la última temporada y por la caída en el precio de las plantas en el mismo período. Sin embargo, una pequeña fluctuación en los precios internacionales del producto, de mantenerse las otras variables constantes provoca una rápida reducción de la rentabilidad a obtener. (Véase el Anexo 3.) Esto explicaría la lenta reacción de los productores frente a modificaciones de los precios, dado que la frutilla es el berrie

Cuadro 8

FRUTILLAS: DISTRIBUCION POR RANGO DE SUPERFICIE, NUMERO DE PRODUCTORES Y SUPERFICIE PLANTADA POR RANGO

Has.	V Región		VI Región		VII Región		VIII Región		IX Región		X Región		XI Región		Total	
	Número produc- tores	Super- ficie tores														
>40	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
20-40	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
10-20	0	0.00	1	12.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	12.00
5-10	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	6.00	1	6.00
1-5	4	13.32	1	2.00	1	1.02	0	0.00	1	5.00	3	7.86	23	45.59	33	73.79
0.5-1	2	1.35	0	0.00	0	0.00	1	0.60	0	0.00	0	0.00	13	11.45	16	13.40
<0.5	1	0.15	1	0.50	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	6	1.93	8	2.43
Total	7	14.82	3	14.50	1	1.02	1	0.60	1	5.00	3	7.86	43	64.97	59	108.77

Fuente: Catastro Frutícola Nacional.

de más rápida producción y menor requerimiento relativo de inversión en capital. En efecto los requerimientos de capital por concepto de plantas y plásticos, en 1989, son similares a los requerimientos de las plantaciones de frambuesas, la mitad del valor que en el caso de los arándanos y siete veces el valor requerido por las plantaciones de moras. Las plantas de frutillas a diferencia de los otros berries tienen una vida útil considerablemente más reducida.

c) El negocio de las moras

El cultivo y las exportaciones de moras híbridas se encuentra en fase de desarrollo en el país. Hasta la fecha, los mayores volúmenes exportados corresponden a moras silvestres en estado fresco y congelado (véase el cuadro 9); sin embargo, la exportación de boysemberries adquiere a partir de 1987 mayor relevancia. (Véase el Anexo 2.)

La exportación de moras frescas muestra una tendencia creciente en las últimas tres temporadas, alcanzando en las dos últimas temporadas los mayores volúmenes y mejores precios. (Veáse nuevamente el cuadro 9.) Las exportaciones de congelados alcanzan sus mayores volúmenes en la temporada 1986/87 presentando precios estables. El principal mercado comprador es Estados Unidos, en moras frescas; y Europa en el caso de los congelados, los principales países de destino son la República Federal Alemana, Francia e Italia. Las exportaciones de moras se realizan a los mercados norteamericanos y europeos entre Noviembre y Mayo. Los mayores volúmenes exportados se registran en Chile entre los meses de Diciembre y Febrero, período que coincide con la escasez del producto en el hemisferio Norte y la obtención de los mejores precios. Este producto obtiene mejores precios que la mora cultivada y puede constituir una interesante fuente de ingresos para el país. Sin embargo el manejo inadecuado del producto exportable, por no existir un buen control de calidad, lleva a que estos sean mercados altamente volátiles y a la pérdida de los clientes captados.

Cuadro 9

EXPORTACIONES DE MORAS FRESCAS Y CONGELADAS
TEMPORADA AGOSTO-SEPTIEMBRE

Temporada	F R E S C A S			C O N G E L A D A S		
	Cantidad Kilos netos	Monto FOB US\$	Precio promedio US\$	Cantidad Kilos netos	Monto FOB US\$	Precio promedio US\$
1984/1985	7 675	16 176	2,108	579 232	311 814	0,538
1985/1986	5 901	20 354	3,449	2 221 834	1 878 769	0,946
1986/1987	13 944	21 567	1,547	3 344 036	2 802 286	0,838
1987/1988	42 213	148 344	3,514	2 288 239	1 516 482	0,663
1988/1989	62 749	230 286	3,670	2 562 463	1 850 179	0,722

Fuente: ODEPA.

EXPORTACIONES DE BOYSENBERRIES
TEMPORADA AGOSTO-SEPTIEMBRE

Temporada	F R E S C A S			C O N G E L A D A S		
	Cantidad Kilos netos	Monto FOB US\$	Precio promedio US\$	Cantidad Kilos netos	Monto FOB US\$	Precio promedio US\$
1985/1986	8 539	28 884	3,383			
1986/1987	21 948	32 144	1,465	18 159	1 786	1,776
1987/1988	4 344	15 107	3,478	48 279	54 300	1,125
1988/1989	19 239	64 695	3,363	20 408	17 861	0,875

Fuente: ODEPA.

Las exportaciones de Boyseberries alcanzan en 1989 a 15 ton. en estado fresco y 38 ton. en congelados. Las exportaciones de fruta fresca se registra entre noviembre y abril, produciéndose los mayores volúmenes entre diciembre y enero. Por iniciarse estas exportaciones en la temporada 1985/86 y ser un cultivo nuevo en el país, no existe una clara tendencia en los volúmenes exportados; en 1987 se exportan 24 ton., en 1988 el volumen exportado se reduce a 11 ton., para incrementar en el año siguiente a 15 toneladas. (Véase el Anexo 2.) Los precios por el

contrario a lo que ocurre con las moras silvestres muestran, tanto en las exportaciones en estado fresco como en congelado, una mayor estabilidad. Los precios de las exportaciones del producto en estado fresco en la última temporada prácticamente cuadruplican los precios obtenidos por el producto congelado. (Véase nuevamente el cuadro 9.) Las exportaciones de boysemberries se destinan fundamentalmente al mercado norteamericano; el principal competidor para las exportaciones de moras cultivadas en estado fresco para Chile es Nueva Zelandia.

Las plantaciones industriales de moras se inician en Chile en 1985. A partir de esa fecha, se observa un dinámico crecimiento de las plantaciones las cuales pasan de 2 ha. en 1984 a 90 ha. en 1988, es decir, aumentan 45 veces. Del total de hectáreas plantadas registradas en 1988, cuentan con menos de un año de formación 76 ha., es decir el 84,4% de la superficie total. La variedad más plantada corresponde a el boysemberri, que desplazó a la Cherokee. (Véase el cuadro 10.) Le siguen en importancia la variedad Black Satin, Cherokee, Dirxsen, Smothsthem y otras. Sin embargo, a la fecha no existe un tendencia claramente definida con respecto a las variedades de mayor desarrollo a futuro.

Cuadro 10

PRINCIPALES VARIEDADES PLANTADAS DE MORAS E HIBRIDOS:1988

(En hectáreas)

Variedades	Formación	Producción	Total	% de la especie
Boysemberri	8,4	4,2	12,6	31,3
Black satin	7,3	1,0	8,3	20,6
Cherokee	4,8	3,4	8,2	20,3
Dirxsen	2,3	1,0	3,3	8,2
Smoothsthem	1,3	1,0	2,3	5,7
Otras	3,3	2,3	5,6	13,9
Total	27,4	12,9	40,3	100,0

Fuente: CIREN - CORFO

* corresponde a 40,2 há. efectivamente catastradas,

La cherokee tiene una época de producción que se extiende de Diciembre a Marzo. Variedades como la Black Satin, Hull, Dirksen, Smoothstem y Tonfree, especies carentes de espinas, tienen un período de producción que se extiende de Enero a Abril. Las especies híbridas son aptas de desarrollar a partir de la zona central del país (Jimenez, 1988). Las moras cultivadas pueden

alcanzar rendimientos entre 12 y 15 toneladas por hectáreas, considerando un densidad de plantación de 1.700 a 2.200 plantas por hectárea. La época de producción difiere según variedad extendiéndose entre diciembre y abril. Estas plantaciones presentan la ventaja de tener menor riesgo en su manejo, por el control de problemas fitosanitarios. Adicionalmente presentan una rentabilidad atractiva, aún en el caso en que los precios de las exportaciones en estado fresco disminuyeran a tercio de los niveles alcanzados en la temporada 1988/89.

La mora silvestre es posible de encontrar a lo largo del país, desde la V a la XI región, y constituye una explotación atractiva especialmente en las zonas de secano habitada por sectores rurales pobres. La recolección de mora silvestre se produce en el período de vacaciones escolares, y constituye en las zonas rurales una actividad a la que se incorporan fundamentalmente niños y mujeres. Ellos recolectan el producto y lo venden, obteniendo ingresos adicionales para las unidades familiares, ayudando de ésta forma a su subsistencia. Experiencias analizadas en 1986 en la zona precordillerana de Vilches, muestra casos de familias en los cuales un tercio de los ingresos mensuales, proviene en los períodos de la cosecha de la recolección de frutos silvestres, específicamente moras (Fuentealba, 1988).

d) Otros berries

Las plantaciones de otros berries como zarzaparillas rojas y negras, grosellas y arándanos se encuentran en una fase incipiente desde 1985, año en el cual se inician estas plantaciones. Según antecedentes de CIREN son pocos los huertos de carácter industrial, es decir, con una superficie superior a las 0,5 hectáreas (De la Fuente, 1988).

Los arándanos constituyen uno de los berries que presentan una demanda externa creciente y mayores precios, entre 3,2 US\$ y 4,3 US\$ por Kgr. en la temporada 1988/89. La expansión de la superficie plantada presenta una dinámica evolución; según los antecedentes proporcionados por CIREN-CORFO para el año 1988 y ODEPA para 1989 las hectáreas plantadas aumentan de 12 há. registradas en 1988 a 94 há. en 1989, es decir, la superficie plantada aumenta 7,8 veces; sin embargo estimaciones entregadas por ODEPA para ambos años muestran un incremento de 56 ha. a 94 ha. en el mismo período, es decir, la superficie plantada aumenta en un 68 por ciento. Este es un cultivo factible de producir desde la V a la X región. La mayor cantidad de hectáreas actualmente plantadas se concentran en la zona Sur del país. En efecto, 85 hectáreas se ubican en la X región, 4 há. en la IX región, 2 há. en la VIII y 3 há. en la VI región. El grueso de las plantaciones se concentran entre la VIII y X región. (Véase nuevamente el cuadro 1.)

Existen diversas variedades de arándanos, en nuestro país se han incorporado 25 variedades distintas, destacándose Blueray, Bluecrop, Stanley, Rancocas y Concord. No existe un catastro por variedades plantadas, con lo cual es imposible determinar la variedad de mayor aceptación entre los productores. A partir del cuarto a quinto año la planta llega a su madurez y producción óptima, alcanzando una vida útil superior a diez años. El incremento de la superficie plantada de estos berries ha estado frenado por la escasez de plantas y las dificultades de adaptación de estas. El período de producción de los arándanos es de enero a marzo; se obtienen productividades de 2 ton. en el segundo año y 8 ton. en el quinto año de la plantación. El arándano, al igual que los otros berries, es un cultivo intensivo en mano de obra en la etapa de la cosecha, requiere entre 20 a 30 personas por hectárea. El fruto del arándano tiene, en relación, al resto de los berries cultivados en nuestro país una mayor duración. Se conserva en buen estado, en frío (0 grado C.), hasta 25 días. Estas características del producto unido a los precios obtenidos en la última temporada, hacen de éste un cultivo atractivo. Los precios promedios alcanzados, en la temporada 1988/89 por las exportaciones de arándanos en estado fresco son de 3.23 US\$ y de 0,76 ctvos. de dólar en estado congelado. (Véase el Anexo 3.)

e) Exigencias de las exportaciones en estado fresco

Entre las características comunes a todos los berries, se cuentan el ser intensivos en mano de obra, especialmente en la etapa de la cosecha; el tener un manejo tecnológico relativamente fácil en la etapa de la producción, y alta tecnología en la etapa de la post cosecha.

El fácil manejo tecnológico permite la existencia de muchos productores agrícolas de berries en Chile. Sin embargo, los altos requerimientos de mano de obra y de capital condicionan la exportación en estado fresco, en la cual se obtienen los mejores precios, a productores empresariales, es decir, con acceso al capital y un elevado nivel de gestión.

Los berries tienen una alta tasa de respiración que los lleva a una sobremaduración rápida. Al respecto es indispensable enfriar apenas se cosecha la fruta, reduciendo la temperatura en cámaras de refrigeración puestas en el predio, desde 30-35C. grados a 4C. grados. De esta forma se prolonga la vida comercial del fruto y preserva la calidad. De hecho los tres (Buzeta, 1988) principales cultivos de exportación, en nuestro país, tienen una vida comercial máxima de una semana en estado fresco, es decir, desde el momento que se recoge el fruto en el predio hasta que este está disponible para el consumo en el extranjero. Adicionalmente eleva los requerimientos de capital el uso intensivo de mano de obra durante la cosecha, elemento que obliga a los productores a manejar elevados flujos de caja. En resumen, la incorporación a

los mercados de exportación, a objeto de obtener el mayor precio esta determinada por tres elementos centrales:

i) el manejo productivo pre y post cosecha, lo cual abarca desde la mantención del huerto, la realización de la cosecha a las horas de menor temperatura, el trato adecuado a la fruta, es decir, no se puede golpear o apretar. Además es necesario reducir la temperatura del fruto, mantener la higiene en la cajas y realizar una selección de acuerdo a las normas de calidad.

ii) la existencia de una gestión rápida y eficiente con capacidad de manejo de numeroso personal y de una expedita comercialización; que reduzca los plazos, asegure el reducido espacio aéreo disponible en los períodos pick (las reservas aéreas deben realizarse con tres a cuatro meses de anticipación) y la continuidad de la cadena de frío.

iii) la capacidad de acceder al mercado financiero privado en los períodos pick a fin de enfrentar los requerimientos del flujo de caja en los períodos de cosecha.

iv) el desarrollo de una mentalidad empresarial exportadora, es decir, conocimiento y respeto de las normas de calidad del país comprador (tamaño, textura, gustos y grado de madurez de la fruta), seriedad en los cumplimientos de los volúmenes pactados y manejo de buenas relaciones laborales en todas las etapas de la exportación.

En qué medida este proceso exportador se irradia a sectores campesinos, o bajo qué condiciones podría incorporarlos, es un elemento de suma importancia en la obtención de medidas políticas que tiendan a hacer estos mercados más transparentes y accesibles. Con este objeto se analizan los eslabones existentes entre los productores del mercado de los berries, y la forma de acceder de éstos a los mercados de exportación.

2. Eslabones productivos

La cadena agroindustrial de los berries tiene cuatro fases centrales: como primera fase el abastecimiento de los insumos necesarios para la producción agrícola, una segunda fase que abarca la producción agrícola de los frutos, como tercera fase el procesamiento industrial del producto y una última fase de comercialización en el mercado interno y de exportación.

De las 24 empresas agroexportadoras analizadas, dos de ellas integran parcialmente la totalidad de la cadena agroindustrial; seis abarcan las fases de la producción agrícola y agroindustrial; diez se abocan solo al procesamiento industrial y tres a la producción agrícola y exportación en fresco. Tres exportadores producen exclusivamente plantas. Adicionalmente se entrevistó a 10

productores de menos de 10 hectáreas y a productores frutilleros, campesinos, de la zona de San Pedro de Melipilla.

a) Producción de plantas

En la fase inicial de la cadena, es decir, en el abastecimiento de insumos para la agricultura, como producción de plantas, fertilizantes y pesticidas es posible encontrar capitales extranjeros. En esta investigación se contactaron cinco empresas productoras de plantas, correspondiendo dos de ellas a empresas agroexportadoras. Adicionalmente existen en el país numerosos viveros de menores dimensiones. La producción de plantas es realizada por empresarios nacionales y por capitales nacionales asociados a capitales extranjeros. Un elemento central de esos capitales es la orientación exportadora, dirigida hacia el mercado latinoamericano al cual exportan las plantas y le otorgan asesorías en la producción.^{4/}

La forma de operar en el mercado interno se realiza a través de la venta de las plantas con la correspondiente asesoría tecnológica. Los viveros, como las agroexportadoras, adquieren especial relevancia para los productores agrícolas de berries en tanto prestan servicios y transmiten tecnología avanzada en cuanto a riego, pesticidas, podas y mantención de los huertos y aportan las nuevas variedades en cada especie de berries. En la actualidad, algunos viveros alcanzan a abastecer solo el mercado interno y en éste a sus socios o clientes más directos. Por consiguiente, la compra de nuevas plantas requiere de una alta coordinación entre los productores agrícolas y los viveros.

Las exportaciones de plantas se realizan a raíz desnuda a precios FOB, los precios de estas exportaciones son más estables en el tiempo, y las ventas van acompañadas de asesorías en terreno (evaluación del proyecto, implementación y posterior seguimiento) y de indicaciones de carácter más general resolviendo consultas de los compradores.

Las plantas incorporadas al cultivo en Chile corresponden a importaciones realizadas por los empresarios y a investigación de desarrollo propio, en lo que se refiere a aclimatar las plantas a las condiciones existentes en el país. Sólo en el caso de los arándanos existió en 1979 un programa de incorporación de distintas variedades desarrollado por el INIA.

Los rendimientos alcanzados en el cultivo de la frambuesa en Chile se explican, en gran parte, por la incorporación de variedades de plantas no existentes anteriormente en el país. Las productividades alcanzadas corresponden a los niveles internacionales (entre 8 y 10 Ton. por hectárea), no ocurre lo mismo en el caso de la frutilla. En este cultivo la incorporación de nuevas variedades de plantas ha sido más lenta; en la actualidad coexiste una gran diversidad de plantas de mutaciones

de plantas tradicionales, con los consecuentes efectos sobre los niveles productividad.

b) Producción agrícola de berries

En base a la información recogida directamente de los empresarios es posible identificar, en la fase de producción agrícola a los siguientes tipos de empresas:

Empresas agroexportadoras integradas	Empresas agrícolas individuales o asociados a empresas integradas	Predios agrícolas de productores tradicionales
--------------------------------------	---	--

Las ocho empresas agroexportadoras que abarcan tres o más fases productivas presentan además un alto nivel de diversificación a otros productos de exportación o con destino al mercado interno (espárragos, uvas, manzanas, chirimoyas, paltas, trigo, maíz, otros cultivos tradicionales ganadería y forestación). Estas empresas controlan plantaciones de grandes dimensiones (desde 40 hasta 200 hectáreas); y muestran un alto nivel de gestión y de conocimientos tecnológicos. Adicionalmente cuatro de ellas además de operar con huertos propios, trabajan con productores asociados a quienes prestan servicios. En este caso, se cierra un contrato con una duración según empresa de dos a cinco años, en donde los servicios otorgados por parte de la empresa agroexportadora van desde la entrega de las plantas, anticipos de pagos a cuenta de producción futura, asesoría tecnológica, arriendo de espacios de frío y posterior comercialización de los frutos.

El hecho de abarcar distintas fases de la cadena agroindustrial permite a estas empresas aprovechar al máximo las posibilidades de comercialización del fruto en forma fresca o procesada. Los frutos de óptima calidad se exportan en fresco, a medida que ésta decrece, se destinan a congelado IQF, bloques, pulpas y jugos respectivamente. La integración de las distintas fases de la cadena agroexportadora permite, obviamente, un mejor aprovechamiento de los frutos y facilita la permanencia en el mercado en la medida que las empresas pueden paliar en mejor forma las fluctuaciones de los precios de los berries.

Los productores integrados son pioneros en este mercado, en el sentido que han modificado las variedades plantadas e introducido nuevos tipos de berries: zarzaparrillas rojas y negras, grosellas y otras. Tres de las empresas entrevistadas se dedican a la diversificación de las variedades de berries. Estas variedades de cada tipo de berries han sido importadas directamente por ellos. La principal orientación de estas innovaciones es la rentabilidad existente en el mercado. Es decir, los productores agrícolas integrados son empresarios agrícolas dinámicos, que abarcan, salvo excepciones, varios cultivos de

exportación, utilizan alta tecnología y operan como empresarios pioneros y con mentalidad competitiva respecto a sus pares.

Los empresarios agrícolas individuales, o asociados a estas empresas integradas, poseen por lo general plantaciones de menos de 10 hectáreas. Para estos productores, la producción de berries es una diversificación más dentro de otros cultivos (trigo, remolacha, hortalizas, manzanas, peras, etc.) o del ejercicio de otras actividades profesionales, industriales o de comercio (ganadería, hotelería y forestales). Estos productores venden cada año a un exportador, o bien, se asocian a empresas más grandes que les otorgan servicios, y les realizan entre otros, aquellos requeridos para la fase de exportación en fresco o procesado. Especialmente los productores ubicados en el sur del país (Osorno y Curicó), funcionan en base a asociarse a empresas agroexportadoras grandes.

A pesar de que el acceso a realizar exportaciones en forma directa es fácil, visto desde el punto de vista de los trámites de exportación necesarios, lo cual permite que numerosos productores pequeños realicen exportaciones en forma directa, existe una elevada concentración de las exportaciones en seis empresas. (Véase el Anexo 4.) La consolidación en el mercado de los productores agrícolas de menor dimensión, depende entre otras de las posibilidades de comercializar en el exterior y de la información necesaria para su concretización. Es decir, información sobre las tendencias de la demanda en cuanto a gustos, calidades y precios; incorporación de las plantas de las variedades demandadas con la consecuente transmisión tecnológica de su cultivo, factores que se facilitan por el acoplamiento a una empresa que cumpla estas características. Por consiguiente, funcionen en forma asociada, o vendan sus productos a las agroexportadoras, los predios de menor tamaño son fuertemente dependientes de los servicios que les prestan estas empresas.

Un tercer grupo de productores corresponde a los productores de carácter tradicional que producen fundamentalmente para el mercado interno. En éste grupo se encuentran los sectores campesinos carentes de capital, sin conocimientos empresariales y de manejo tecnológico de un predio. Los sectores campesinos ligados a la producción del mercado interno presentan carencias centrales:

- inexistencia de mentalidad empresarial exportadora, es decir, cumplimiento de los compromisos comerciales cerrados respetando calidad y volúmenes;
- falta de conocimientos básicos en gestión de empresa (flujos de caja, presupuestos y plan de producción), de manejo contable (confección de facturas, pago de IVA, manejo de las leyes previsionales) y de manejo de personal;

- desconocimiento de los mercados externos demandantes de berries, de sus características y proyecciones;
- carencia de medios de transporte y de comunicación;
- no acceden al uso de cuentas corrientes para operar, ni a otros servicios prestados por el sistema financiero.

Los sectores campesinos producen fundamentalmente frutillas para el mercado interno. En esta producción poseen una larga experiencia, casi veinte años en el caso de los campesinos de San Pedro de Melipilla. Su incorporación a los mercados exportadores es atractiva por los volúmenes que pueden aportar y, por el mejoramiento en los niveles de vida que esto acarrearía. La frutilla constituye uno de los pocos cultivos en los cuales los campesinos están dispuestos a innovar, por cuanto es para ellos un producto conocido. Sin embargo, su incorporación a los mercados de exportación requiere superar algunas de las deficiencias anteriormente mencionadas.

La capacidad de gestión de los empresarios entrevistados corresponde, en el caso de las empresas agroexportadoras integradas y de los productores individuales u asociados, a la de empresarios modernos. Parte importante de ellos son profesionales, empresarios o comerciantes en otros rubros, poseen educación superior y conocimientos sobre los avances tecnológicos (uso de computadores, cálculos en planillas electrónicas, fax y teléfono). Tienen fácil acceso a la banca privada, con capacidad de negociación y conocimiento de idiomas extranjeros. Los sectores campesinos por el contrario, al no recibir información sobre los mercados, los productos, tecnologías a utilizar, ni acceder a los servicios otorgados por el sistema financiero formal mantienen su carácter de productores tradicionales.

c) Producción de congelados

Como se menciona anteriormente, el mercado de los berries se caracteriza por la existencia de una alta integración entre distintas fases de la cadena agroindustrial. En donde tanto productores agrícolas como industriales tienen una alta capacidad de diversificación. Los productores industriales procesan distintos berries y hortalizas, abarcando en el caso de los congelados diversas modalidades de congelamiento según sea la calidad del producto.

Los berries constituyen el producto de mayor importancia en las exportaciones hortofrutícolas en forma congelada. En la temporada 1986/87 representan el 70% de las exportaciones de congelados hortofrutícolas; la extensión del período de cosecha de los berries (septiembre a marzo) facilita además la

continuidad de la utilización de la capacidad instalada de las plantas procesadoras (CORFO, 1989).

La incorporación de plantas congeladoras y la venta de productos congelados constituyen un negocio relativamente nuevo en el país. Si bien una parte de las instalaciones data de los años setenta, la tecnología empleada actualmente se desarrolla a partir de los años ochenta. Ocho de las quince plantas registradas en el catastro agroindustrial de 1987 cuentan con equipos que tienen menos de ocho años de instalación. El 85% de la actividad se concentra en la Zona Metropolitana presentando un nivel global de la utilización de la capacidad instalada de un 25,7%. Determinante en la concretización de estas instalaciones son la expansión y proyección de las exportaciones. Los productos congelados en el sistema IQF se destinan mayoritariamente al mercado externo y su aceptación en el mercado nacional es lenta; por el contrario el congelado en bloques va al mercado interno para uso industrial.

Las plantas congeladoras ofrecen alternativas de congelado de acuerdo a la calidad del producto. Es decir el grado de madurez de la fruta, tamaño, color y presentación determinan a la vez el destino de éste. Los precios obtenidos por cada uno de estos productos son decrecientes, es decir, el mayor precio se obtiene por congelado IQF y el menor por concentrado de jugos.

El sistema de congelado IQF (individually quick frozen) se caracteriza por congelar cada producto en forma individual lo más rápidamente posible. Estos equipos se importan en su totalidad y tienen un elevado costo. En nuestro país existen, en 1989, seis empresas con instalaciones de IQF de lecho fluidizado. Este sistema consiste en un túnel donde los productos son congelados mediante corrientes de aire. Al flotar los productos en esta corriente de aire se produce un congelado de óptima calidad que permite mantener la consistencia de la fruta fresca.

Variante del congelado IQF es el congelado "whole broken" (sobrequebrado) y "crumble" de creciente demanda por parte de la industria láctea y de mermeladas. Corresponden a productos congelados en IQF que por pérdida de temperatura deben volver a pasar por el túnel y a la fruta partida respectivamente.

Otra forma de congelar es el congelado discontinuo, o de "bandejas". Los berries son colocados en bandejas en unos carros que se introducen al túnel. El mayor riesgo de éste congelado es el que la fruta se puede pegar. Este congelado tiene una duración superior obteniéndose una calidad del producto inferior. En éste sistema de congelados se importan los motores, implementando las instalaciones en el país.

Una de las alternativas de congelado más tradicional es el de bloques, que se destina fundamentalmente al mercado interno en usos en reprocesamiento industrial.

Las compras de la materia prima se realizan "a firme", es decir, pago al contado contra entrega del producto puesta en el frigorífico. El grueso de los empresarios compra cada temporada a diversos productores. Sólo uno de los empresarios entrevistados tiene contrato fijo, por un período de varios años, con productores que le abastecen el grueso de la fruta de exportación. Explica este comportamiento la carencia de cultivos destinados a congelación, utilizando para estos efectos los descartes derivados para la exportación en fresco. Parte importante de los empresarios en este rubro exporta directamente, arrendando adicionalmente los servicios de su instalaciones.

d) Comercialización de berries frescos y congelados

En las exportaciones de los berries existen pocas empresas dedicadas exclusivamente a las actividades de carácter comercial, es decir, que constituyan un nexo entre el productor agrícola y el cliente en el exterior. Razón de ello, es entre otras, el riesgo en cuanto a comprometer volúmenes de fruta de determinadas calidades en plazos que posteriormente no pueden ser cumplidos. El controlar distintas fases de la cadena agroindustrial de productos de exportación es un comportamiento que se repite en otros productos frutícolas de exportación. Empresas que originariamente parten como entidades netamente comerciales de productos frutícolas, han terminado realizando inversiones en la fase de producción agrícola, ese es el caso de United Trading Company (UTC) (Gana, 1987). Algunos casos de empresas exportadoras de congelado cuentan con frigoríficos propios y en muchos casos arriendan los servicios a terceros.

El abastecimiento del producto exportable se obtiene en todas las empresas procesadoras,^{5/} de las plantaciones propias y de la compra a productores individuales y/o a los asociados.

Las relaciones existentes entre los exportadores y los productores agrícolas adquieren diversas modalidades:

- Contratos previos de compra por períodos que van de dos a cinco años o seis años en el caso de existir una asociación en torno a la empresa exportadora y/o congeladora. Algunos que mantienen contratos, estipulan en cada temporada los volúmenes a producir, con precios fijado a priori; otros contemplan la compra "en consignación".
- Compra "a firme" con pago al contado, al precio de mercado. Los contratos así estipulados se pagan en un plazo de 10 a 90 días. Las compras realizadas por la agroindustria a los productores se transan a firme, no así la exportación del fruto fresco, la cual se pacta a consignación.

- Contratación de un abastecedor. Ese es el caso de las moras, en donde por lo general la forma de obtención del producto, es a través de un tercero que lo entrega puesto en el frigorífico.

Actualmente, la comercialización de los productos se realiza en el país vía supermercados, la Vega y la Agroindustria. En el extranjero esta se realiza a través de distribuidores en los países de destino. Ellos reciben la mercadería, la comercializan y por lo general agregan valor al producto. La comercialización es fundamentalmente vía cadenas de hoteles, restaurantes, pastelerías y a la industria. Una ínfima parte se coloca en supermercados, debido a las normativas existentes en el exterior sobre calidad e higiene de los productos. Según los propios empresarios una de las principales causas de rechazo es la existencia de materias extrañas al producto, la ruptura de la cadena de frío y la falta de higiene en los frigoríficos.

Dos de las empresas entrevistadas mantienen oficinas distribuidoras propias, en los principales mercados de exportación, USA y Europa. Sin embargo, las empresas chilenas tienden a asociarse con empresarios norteamericanos en los mercados de U.S.A.. En éste mercado el acceso es difícil por estar controlado por empresarios con larga existencia en el rubro. Una muestra de ello es que la fruta enviada "a consignación", de mediar un conocimiento previo, en gran parte no es acreditada y la transacción se realiza en base a la confianza existente entre ambas partes en el cumplimiento del contrato. Dado los vínculos existentes entre los partícipes de éste mercado el no cumplimiento por una de ambas parte significa su exclusión del mercado.

3. Limitantes internas y externas: el costo de la mano de obra, la capacidad de transporte y la normativa externa

En este mercado, al igual que en todos los mercados exportadores, existen limitantes internas y externas. Entre las limitantes internas más importantes están: la disponibilidad futura de mano de obra barata, la infraestructura de transporte y la carencia de organización entre los agroexportadores.

Hasta la fecha no ha existido carencia de mano de obra para las actividades agrícolas de berries. En la zona Sur del país no existen problemas de oferta de mano de obra, con excepción de la zona de Curicó, en la cual se compite con el resto del sector agroexportador. En ésta zona y en los alrededores de Santiago se procede a contratar trabajadores de poblaciones aledañas. Las industrias establecidas en la capital no presentan mayores problemas en la contratación de trabajadores.

Una ventaja real de la producción de berries en nuestro país, es la disponibilidad de mano de obra barata, lo cual a diferencia de lo que ocurre en otros países, permite realizar la cosecha y selección del fruto en forma manual. Sin embargo el costo de la mano de obra, por la cantidad de trabajadores ocupados en la etapa de la cosecha, representa entre un 39% y 50% de los costos totales según especie y etapa de maduración de la plantaciones. (Véase el Anexo 3.) Esto lleva a los productores agrícolas a señalarla como una de las principales limitantes a futuro. Ello, en tanto que el incrementar su costo sin mediar mejoras significativas en la productividad por trabajador significaría perder la ventaja comparativa real en relación a otros países, trayendo además aparejada una reducción de la rentabilidad del producto. Al respecto los huertos de carácter familiar presentan una ventaja ante variaciones de los niveles de salarios; ya que al incorporar trabajo familiar no remunerado o de costo inferior a los niveles de mercado tienen una mayor estabilidad frente a fluctuaciones en las remuneraciones o caídas en los precios. En ellos se conjugan dos elementos que los hacen menos vulnerables, el reducido tamaño del huerto y la participación de la familia en las labores agrícolas.

Tanto la cosecha como la selección de los frutos, son reconocidos como los aspectos centrales y determinantes de la posterior aceptación del producto. Ambas fases se consideran actividades delicadas que requieren gran esmero y cuidado, por ello estas labores son realizadas en un 70% por mujeres y jóvenes menores de 18 años de edad. Las plantas congeladoras son también intensivas en mano de obra, ya que etapas como el despezonado y la preselección se realizan en forma manual.

El tema del nivel de remuneraciones y productividad del trabajo constituye el aspecto más sensible y difícil para obtener información por parte de los empresarios. Efectivamente, en la actual fase de exportación de berries a partir de la información obtenida de los productores agrícolas e industriales entrevistados, se cancelan en la temporada 1988/89 salarios diarios entre \$ 1.000.- y \$1.400.-diarios brutos. Al descontar los costos previsionales se obtiene un sueldo líquido entre \$800 y \$1200 .- pesos diarios lo cual no incluye colación y asignación de movilización.

El bajo nivel de remuneraciones determina que las labores de recolección sean socialmente mal vistas 6/ y a las cuales se incorporan los sectores marginales de Santiago o de las ciudades cercanas a los predios. Personas con bajo nivel educacional y precario nivel de vida. Esto unido al carácter temporal de estas actividades inciden negativamente en la productividad obtenida por trabajador. La rotación del personal temporada a temporada lleva a incurrir en períodos de aprendizaje, eleva los costos y no permite una especialización en el trato de esta fruta.

En el futuro, el desafío que se presenta a los empresarios es el de elevar la eficiencia del trabajo agrícola y la calidad del producto, para ello se requiere desarrollar mecanismos de remuneración ligados a la productividad y calidad. En este rubro los mayores esfuerzos no corresponden a innovaciones tecnológicas sobre el capital, sino sobre el trabajo; es decir en la organización del proceso productivo y en el tratamiento pre y post cosecha. Por la cantidad de gente involucrada en las actividades de cosecha y packing no es posible solucionar estos problemas solo mejorando los mecanismos de control. Para evitar errores que se traducen en pérdidas económicas se requiere mejorar la valorización del trabajo por parte de la empresa así como la identificación del trabajador con éste. Esto se traduce por parte de la empresa en medidas destinadas a elevar las condiciones de trabajo como preocupación: por el trato que reciben los trabajadores en su jornada laboral, de las condiciones en las cuales trabajan, del traslado al lugar del predio, por la alimentación cuando los turnos se prolongan, de fomentar y premiar la calificación y especialización en el trabajo, etc. La aplicación de las mejores técnicas para el uso de pesticidas, podas o mantención del huerto pierden su significado si el trato al fruto en la cosecha no es el adecuado (la fruta se golpea o se daña), la selección es deficiente para las calidades comprometidas (tamaño, color, madurez), o se embalan frutas deterioradas. La mayoría de los empresarios entrevistados mencionó la existencia de elementos ajenos al producto como, clavos, tornillos y astillas como la principal limitante para exportar directamente a supermercados en el extranjero.

Los problemas del transporte aéreo y almacenamiento en el lugar de embarque, en Santiago y Valparaíso constituyen actualmente una limitante real, tanto para la exportación de fruta en fresco como en congelado.

El transporte terrestre se realiza a través de empresas de camiones frigoríficos, que retiran la mercadería en los plazos y fechas convenidas. Las limitaciones en el transporte terrestre se refieren a la capacidad para abastecer en el futuro las necesidades crecientes de transporte, dada la actual sobrecarga vial.

Los embarques navieros tienen serias limitantes en cuanto, a disponibilidad de cupo, calidad de la mantención de los productos congelados y elevados costos de bodegaje y de transporte. Este es un problema que afecta al conjunto de exportadores de congelados, situación que motivó a los productores a organizarse con el objeto de buscar soluciones colectivas.7/

Las exportaciones en fresco se despachan vía transporte aéreo, desde Santiago, los cupos tienen que ser contratados con tres o cuatro meses de anticipación y debe existir una perfecta coordinación para el embarque, revisión aduanera, controles fitosanitarios, etc. por la perecibilidad del producto. La

infraestructura existente en los aeropuertos, tanto de mantención, cámaras de frío, revisión, autorización de embarque y cupo aéreo es considerada por los empresarios como deficitaria. Se produce además un atochamiento de mercaderías, dado que todos los productos exportados tienen que salir necesariamente por Santiago.

El principal producto de competencia tanto, en lo referente al flete aéreo del producto en fresco, como en el transporte naviero para los productos congelados, es el pescado fresco y congelado. Productos que a diferencia de lo que ocurre con la fruta, tienen una exportación más estable en el curso del año y reciben por consiguiente preferencias. Otros productos que demandan fletes en el mismo período que las exportaciones de los berries, son las exportaciones de frutas y hortalizas.

Los requerimientos de calidad y las normativas externas que tiene el producto en los mercados internacionales son altas y conocidas. Las principales causas de rechazo de fruta chilena obedecen a problemas de no cumplimiento de las normas de calidad (contextura, tamaño, grado de madurez, color y homogeneidad) e higiene. Con el aumento y diversificación de los productos exportables, el SAG se remite a realizar los controles fitosanitarios. Estos se efectúan en el lugar de embarque y los exportadores están autorizados para realizar el control de calidad en forma directa. Este elemento, si bien dinamizó la salida de los productos también presentó desventajas en la primera etapa agroexportadora, por falta en el cumplimiento de estas normas por algunos empresarios.

La excesiva competencia entre los agroexportadores es una limitante adicional a la expansión de la producción de berries, en la medida que reducen los precios a obtener en las exportaciones. Por ejemplo, al no existir un conocimiento de los volúmenes de berries efectivamente producidos en el país en cada temporada, especialmente en el caso de la mora silvestre, varios exportadores ofrecen la misma producción aumentando ficticiamente los volúmenes en desmedro de los precios a pactar.

El principal producto de exportación dentro de los berries, las frambuesas en estado fresco, no están acogidas al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), en los principales países de destino de la fruta fresca, es decir el mercado norteamericano y la Comunidad Económica Europea. Aunque existe un período (1 de julio al 31 de agosto) en el cual la frambuesa está libre de aranceles en el mercado norteamericano, los dos períodos de cosecha de fruta chilena ocurren cuando estos aranceles están vigentes.

La frambuesa congelada chilena está libre de arancel en el mercado norteamericano y está acogida al SGP, con lo cual su exportación experimentó un auge en estos mercados.

En el mercado de la CEE las frambuesas frescas y congeladas están sujetas a aranceles y no se encuentran acogidas al SGP. Se le aplica al producto congelado sin azúcar un derecho de 18% ad valorem, sobre el precio CIF y, al congelado sin azúcar, un 26% más una tasa adicional variable.8/

4. Factores dinamizadores de la producción nacional de berries

Desde 1985 la oferta interna de berries se dinamiza fundamentalmente por dos factores: la existencia de un empresariado agroexportador dinámico y a la vez, de una demanda insatisfecha generada por la caída de la producción europea de frambuesas, en específico de la producción polaca que abastece al mercado europeo. Las altas rentabilidades existentes hasta la temporada 87/88 unido a la flexibilidad de los productores nacionales, quienes se encuentran en una etapa de búsqueda acelerada de nuevos productos y mercados, permite que se desarrollen estas plantaciones. Obviamente también inciden otros factores, como la facilidad otorgada a los trámites para exportar, los mecanismos de incentivo, como la devolución del IVA a las exportaciones a partir de 1979, la competencia de la banca para captar las operaciones de comercio exterior, las medidas de apertura externa que privilegian el desarrollo de mercados orientados a la exportación, y las bajas rentabilidades de los productos destinados al mercado interno. Por otra parte, repercute en la oferta de los países industrializados productores de berries el encarecimiento de la mano de obra, los desastres ecológicos y climáticos.

La proyección de la oferta futura de berries en nuestro país depende especialmente de lo que ocurra en tres aspectos relevantes: el mercado laboral, la política de comercio exterior y las fluctuaciones de los mercados externos.

Con respecto al primer punto, es esencial el logro de una estabilidad laboral. La fragilidad de los productos exportables radica en su vulnerabilidad frente a reivindicaciones que alteren la normalidad de los envíos, obviamente una huelga que conduzca a la paralización de las actividades en cualquiera de las fases de la cadena agroindustrial (cosecha, flete terrestre o actividades de embarque aéreo o marítimo) acarrearía pérdidas considerables.

Uno de los elementos que mayor grado de dificultad presenta para la estabilidad laboral, es la compatibilización de los anteriormente mencionados requerimientos del sector, de mano de obra estacional y el incremento de la productividad del trabajo. Al respecto se requiere de soluciones que enfrentan los problemas derivados de la estacionalidad laboral, que generen alternativas de empleo en los períodos de menor demanda, eleven la valorización social del trabajo agrícola y garanticen la estabilidad laboral. Por ejemplo en Santiago se observa, una

rotación de hombres trabajadores agrícolas desde la cosecha de berries hacia otras actividades agrícolas (hortalizas), a la construcción y a la industria. Las mujeres tienen una rotación a actividades de servicios y a la industria. La generación de fuentes de trabajo en los rubros antes mencionados, en los periodos en que la demanda laboral es baja, puede ser en el futuro un factor dinamizador y de estabilidad de la oferta interna de berries.

Al respecto es necesario considerar que, las agroexportadoras que comercializan mayores volúmenes, dada, su diversificación y disponibilidad de capital, tienen mayores posibilidades de mantener una parte de ésta fuerza laboral en contratos como trabajadores permanentes. Sin embargo, el grueso de los productores agrícolas empresariales no está en condiciones de realizarlo. Al respecto los huertos de carácter familiar no están afectados de la misma forma por los problemas derivados de la estacionalidad de la mano de obra.

La política de comercio exterior, esencialmente en lo referente a aranceles y tipo de cambio, constituye un elemento dinamizador o desincentivador de las exportaciones. Cambios en la política arancelaria pueden alterar la estructura de los costos. En efecto, el 18% de los costos en la producción de frambuesa y entre el 18% y el 31% en la producción agrícola de frutillas (Fundación Chile, 1986) recaen en pesticidas de origen importado; exactamente lo mismo ocurre con respecto a los costos de embalaje y fletes de las agroexportadoras. La mantención de un tipo de cambio real es un elemento determinante en los niveles de rentabilidad a obtener.

El tercer factor dinamizador de la oferta interna escapa al manejo de política nacional. Las fluctuaciones de los precios y de la demanda externa se analizan en el siguiente capítulo de éste trabajo.

B. EVOLUCION Y PERSPECTIVAS DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES

En este capítulo se analiza la evolución de la producción mundial de berries en los últimos diez años. Se enfatizan aquellos aspectos comerciales relevantes ocurridos en los principales países productores de berries, así como de los competidores potenciales a las exportaciones chilenas. Se destacan aspectos de organización de mercados, estrategias comerciales seguidas y aspectos relevantes del comercio de la última temporada 88/89.

1. Mercados externos: Volúmenes de producción y evolución

La producción mundial de frambuesas creció entre 1969/71 y 1987 en un 66%, incrementándose en los primeros siete años de la década del ochenta en un 43,6%, con una tasa de crecimiento promedio anual de 5,43%. La producción de frutillas a nivel mundial se duplicó en esos dieciocho años, aumentando en el curso de la presente década en un 28%. La producción mundial de zarzaparrillas se incrementó en un 45% desde 1969/71 a 1987, mostrando la tasa de crecimiento más lenta, 1,43% en promedio, de las tres especies mencionadas. En la presente década la producción de zarzaparrilla se incrementó sólo en un 9% en los años ochenta (Ver Cuadro 11).

Los principales países productores de berries en el mundo corresponden a los países de Europa del Este y a los países industrializados, quienes son a la vez los mayores consumidores de éstos productos. Chile es un productor marginal en los mercados mundiales, en los cuales adquiere cada vez más importancia. Su incorporación a estos en la última década se explica, en parte, por la existencia de una carencia en la oferta de los normales abastecedores de productos congelados en los mercados europeos. Los exportadores chilenos son por consiguiente tomadores de precios, orientados por las altas rentabilidades generadas en una situación coyuntural y, con la ventaja de poder ofrecer un producto de buena calidad a menor precio.

Cuadro 11

PRODUCCION MUNDIAL DE ZARZAPARRILLA, FRAMBUESAS Y FRUTILLAS

Año	Zarzapa rrilla	Var.c/r a/o ant.	Fram- buesas	Var.c/r a/o ant.	Fruti llas	Var.c/r a/o ant.
1980	474 333	0.00	227 101	0.00	1 829 048	0.00
1981	471 057	-0.69	262 194	15.45	1 813 171	-0.86
1982	497 275	5.57	257 391	-1.83	1 870 370	3.16
1983	563 137	13.25	272 374	5.82	1 860 764	-0.51
1984	541 829	-3.78	288 683	5.99	1 939 522	4.23
1985	568 866	5.00	308 876	7.00	1 987 236	2.46
1986	555 019	-2.43	310 129	0.41	2 123 377	6.85
1987	516 847	-6.88	326 158	5.17	2 343 558	10.37

Fuente: FAO, Anuario de Producción.

En 1987, la URSS, Polonia y Yugoslavia producían en conjunto el 58% de la producción mundial de frambuesas. Le siguen en importancia la República Federal Alemana con 8% de la producción, el Reino Unido 7% y Canadá con un 6%. (Véase el cuadro 12.) En la presente década, Polonia triplicó sus volúmenes de producción, Canadá los duplicó y la República Federal Alemana produjo un tercio más que en 1980. Estados Unidos, a diferencia de lo que ocurre en los otros países, ha mantenido sus volúmenes de producción de frambuesas, constantes. Al mismo tiempo constituye el país donde es posible encontrar los predios de mayores dimensiones (100 hectáreas) destinados a éste cultivo.

La URSS es el productor de frambuesas más importante, abasteciendo en 1987 el 42% de la producción mundial; le siguen en importancia Polonia y Yugoslavia, con un 5 y un 11% de la producción mundial respectivamente. (Véase nuevamente el cuadro 12). La URSS y Polonia son determinantes para la definición de los precios en Europa, especialmente en congelado. Polonia es el principal abastecedor mundial de berries congelados en el mercado europeo. La característica de la producción polaca, es su desarrollo en predios de carácter familiar, percibiendo los productores subsidios a los precios, abastecimiento de insumos y asesorías estatales. Ello lo constituye en un competidor de menores costos y por consiguiente difícil. La pobreza de los suelos y condiciones climáticas existentes redundan en una calidad de productos considerablemente inferior. Polonia destina al congelado berries de mala calidad, con lo cual los precios obtenidos en éste producto son considerablemente inferiores.

Cuadro 12

PRODUCCION MUNDIAL DE FRAMBUESAS

(En toneladas)

	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%	1984	%	1985	%	1986	%	1987	%
Europa	113 072	50.0	123 807	47.0	138 217	54.0	140 835	52.0	146 886	51.0	159 414	52.0	154 469	50.0	150 887	46.0
R.F.A.	20 063	9.0	18 955	7.0	23 855	9.0	23 657	9.0	25 386	9.0	25 171	8.0	24 900	8.0	25 000	8.0
Italia	1 320	1.0	1 684	1.0	1 000	1 679	1.0	1 099	1.0	1 860	1.0	1 900	1.0	2 100	1.0	
Polonia	19 507	9.0	24 924	10.0	29 854	12.0	29 304	11.0	29 550	10.0	37 916	12.0	32 198	10.0	17 131	5.0
España						8.0										
Reino Unido	22 500	10.0	21 700	8.0	21 500	9.0	21 800	8.0	24 400	8.0	21 000	7.0	22 000	7.0	24 000	7.0
Yugoeslavia	13 200	6.0	17 800	7.0	22 800	0.0	24 449	9.0	24 778	9.0	28 311	9.0	27 666	9.0	36 000	11.0
Norteamérica	22 132	10.0	22 265	8.0	26 156	10.0	28 484	10.0	28 399	10.0	28 863	9.0	26 941	9.0	33 000	10.0
Canadá	8 942	4.0	9 065	3.0	12 856	5.0	15 484	6.0	14 999	5.0	15 263	5.0	13 141	5.0	19 000	6.0
México																
EE.UU.	13 190	6.0	13 200	5.0	13 300	5.0	13 000	5.0	13 400	5.0	13 600	4.0	13 800	4.0	14 000	4.0
Oceanía	1 897	4.0	2 115	1.0	2 912	1.0	2 831	1.0	3 047	1.0	3 036	1.0	2 840	1.0	3 240	1.0
Australia	602		604		492	431		547		436		440		440		
Nueva Zelandia	1 540	4.0	1 511	1.0	2 420	1.0	2 400	1.0	2 500	1.0	2 600	1.0	2 400	1.0	2 800	1.0
URRS	90 000	40.0	114 000	43.0	90 000	35.0	100 000	37.0	119 562	41.0	117 000	38.0	125 000	40.0	138 000	42.0
Total mundial	227 101	100.0	262 194	100.0	257 391	100.0	272 374	100.0	288 683	100.0	308 875	100.0	310 128	100.0	326 158	100.0

Fuente: FAO, Anuario de Producción, Volúmenes 35 al 41.

En 1988 el mercado europeo importó 45.807 ton. de frambuesa congelada y 13.387 ton. de frambuesa fresca. Las mayores importaciones del mercado europeo se realizan en frambuesa en forma congelada. Estas importaciones representan, durante ese año, el 77,8% de las importaciones totales de frambuesa. Al respecto se observa, entre 1984 y 1988, dos tendencias en las importaciones del mercado europeo: una disminución de las importaciones de frambuesa en estado fresco y una redistribución de la oferta de frambuesa congelada, con un incremento de la demanda. El incremento en la producción de frambuesa en la R.F.A., desde 1984, provoca una reducción de las importaciones realizadas por este país. Al constituir la R.F.A. el principal país europeo importador de frambuesa provoca una reducción de las importaciones totales. En efecto Europa importaba en 1984 17.296 toneladas de frambuesas en estado fresco; en 1988 las importaciones se reducían a 13.387 toneladas. A diferencia de lo que ocurre con las importaciones europeas de frambuesa fresca, las importaciones en estado congelado se incrementan en un 32% entre 1984 y 1988. Yugoslavia (40% del total) y Checoslovaquia (19% del total) constituyen los principales abastecedores del mercado europeo. La reducción de los volúmenes de frambuesas producidos por Polonia, de 32.198 ton en 1986 a 17.131 ton. en 1987, produce un desplazamiento de oferta en donde ganan mercados las producciones provenientes de Yugoslavia y de otros países como Chile. Este último país destina en la temporada 1987/88 63.131 cajas de frambuesas congeladas, en relación a 30.977 exportadas la temporada anterior.

En el hemisferio Sur, Nueva Zelandia produce el 1% de la producción mundial. En fruta fresca, "off season", Nueva Zelandia destina 2.592 hectáreas de un total de 39.906 ha., es decir, un 6% de la tierra agrícola a la producción de berries (Irrarrazabal, 1989). La producción de frambuesa y frutillas, no constituye el rubro de mayor relevancia entre los berries, concentrando sus esfuerzos en arándanos, mercado en el cual constituye un oferente fuerte.

Los principales compradores de frambuesas chilenas en estado fresco son: USA y Canadá, reciben el 73% de las exportaciones chilenas de frambuesa fresca en la temporada 1988/89; Europa con un 26,9% de las exportaciones en el mismo período. Ambos mercados reciben cantidades crecientes de producto desde las temporadas 1984/85. Sólo en las últimas temporadas se registran embarques de exportación a Japón. En el caso de la frambuesa en estado congelado el principal comprador, en la temporada 1988/89 es el mercado norteamericano, que recibe el 98% de las exportaciones chilenas. El 51% de las importaciones realizadas en USA, entre Enero y Noviembre de 1989, provienen de Chile (FOODNEW, Febrero 1990). El resto de las exportaciones se destinan, en esa temporada, a los mercados latinoamericanos. Al respecto cabe mencionar que el mercado norteamericano, constituye un mercado de mayor estabilidad para los exportadores chilenos de frambuesa congelada; por el contrario, a los mercados europeos se destina

durante dos temporadas, 1986/87 y 1987/88, más del 60% de las exportaciones; dichas exportaciones prácticamente desaparecen en la última temporada.

Los principales productores de frutilla son, en 1987: USA (23% de la producción mundial total), le siguen en importancia los países de Europa del Este (Polonia 14%, URSS con un 5% y Yugoslavia 2%), España e Italia con un 8% de la producción mundial cada uno. (Véase el cuadro 13.) Entre 1980 y 1987 se observan las siguientes tendencias en la producción mundial de frutillas: Estados Unidos incrementa la producción de 318.420 ton. a 549.082 ton., es decir un incremento de un 72,43%. Los niveles de producción alcanzados por Polonia en 1987, 334.234 ton., son un 85,9% superiores a los existentes en 1980. España incrementa la producción en el mismo período en un 97,5%, de 98.700 ton. producidas en 1980 produce 195.000 ton. en 1987. La R.F.A produce en 1987 54.000 ton.; un 54,7% más que los niveles alcanzados en 1980. México produce en 1987 90.000 ton., es decir, su producción se reduce con respecto a los niveles alcanzados en 1980 en 4.000 ton.

Los principales países europeos importadores de frutillas frescas y congeladas son: R.F.A., Francia, Holanda y Reino Unido. En este producto sucede algo distinto a lo que ocurre con las importaciones de frambuesas; aumentan las importaciones de producto en estado fresco y congelado. Las mayores importaciones de frutilla corresponden para el producto en estado fresco; el 73% de las importaciones totales de frutillas en el año 1988. Las importaciones de frutillas frescas aumentan, en el mercado europeo, de 124.254 ton. en 1984 a 201.553 ton. en 1988, es decir, un 62,2 %. Las importaciones de frutilla congelada aumentan de 61.347 ton. en 1984 a 74.588 ton en 1988; es decir, un 21,5% de incremento en cuatro años. España e Italia, son los principales abastecedores del mercado europeo, destacándose España en la exportación de frutos en estado fresco por los mayores precios obtenidos.

PRODUCCION MUNDIAL DE FRUTILLAS

(En toneladas)

	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%	1984	%	1985	%	1986	%	1987	%
Europa	949 800	52.0	914 717	50.0	948 639	51.0	914 702	49.0	941 387	49.0	983 236	50.0	1 089 723	51.0	1 217 454	52.0
R.F.A.	34 899	2.0	36 215	2.0	40 189	2.0	42 799	2.0	46 000	2.0	46 893	2.0	50 433	2.0	54 000	2.0
Italia	225 000	12.0	172 700	10.0	165 850	9.0	153 190	8.0	151 000	8.0	160 850	8.0	168 520	8.0	193 420	8.0
Polonia	179 816	10.0	191 899	11.0	211 341	11.0	190 662	10.0	185 639	10.0	230 000	12.0	266 889	13.0	334 234	14.0
España	98 700	5.0	97 000	5.0	92 700	5.0	100 100	5.0	85 000	4.0	150 000	8.0	189 000	9.0	195 000	8.0
Reino Unido	53 000	3.0	51 800	3.0	56 400	3.0	58 000	3.0	59 100	3.0	53 100	3.0	62 000	3.0	60 000	3.0
Yugoslavia	43 482	2.0	47 580	3.0	39 150	2.0	40 000	2.0	42 322	2.0	43 500	2.0	39 627	2.0	38 000	2.0
Norteamérica	439 748	24.0	448 194	25.0	483 927	26.0	503 505	27.0	569 061	29.0	556 315	28.0	581 154	27.0	674 082	29.0
Canadá	27 266	1.0	26 693	1.0	31 681	2.0	28 117	2.0	29 700	1.0	35 298	2.0	32 255	1.0	35 000	1.0
México	94 062	5.0	85 844	5.0	53 994	3.0	70 788	4.0	92 521	5.0	58 900	3.0	45 258	2.0	90 000	4.0
Estados Unidos	318 420	17.0	335 657	19.0	398 252	21.0	404 600	22.0	447 240	23.0	462 117	23.0	503 641	24.0	549 082	23.0
Sudamérica	14 400	1.0	15 200	1.0	15 350	1.0	16 141	1.0	16 097	1.0	15 260	1.0	14 200	1.0	14 300	1.0
Argentina	5 400		6 000		5 750		6 000		6 000		6 000		6 000		6 000	
Brasil	1 800		1 500		1 000		1 000		1 000		1 000		2 000		2 100	
Paraguay	600		600		600		650		650		714		1 100		1 100	
Perú	3 500		3 600		3 800		3 900		3 947		3 000		3 000		3 000	
Venezuela	3 100		3 500		4 200		4 591		4 500		4 700		2 100		2 100	
Chile	316.7		605.5		1 232.6		1 423.1		1 408.9		1 067.5		1 907.3		1 910.6	
Asia	310 230	17.0	302 496	17.0	310 444	17.0	293 779	16.0	289 799	15.0	299 900	15.0	294 540	14.0	295 850	13.0
Israel	7 500		6 700		7 800		8 135		9 070		8 700		8 000		8 000	
Japón	193 300	11.0	192 500	11.0	199 300	11.0	196 700	11.0	201 496	10.0	196 000	10.0	200 500	9.0	200 000	9.0
Corea	84 325	5.0	78 166	4.0	79 189	4.0	65 959	4.0	53 293	3.0	44 000	2.0	44 000	2.0	44 000	2.0
Turquía	23 000	1.0	23 000	1.0	22 000	1.0	22 000	1.0	25 000	2.0	30 000	2.0	35 000	2.0	35 000	1.0
Oceanía	8 334		7 742		7 759		7 550		8 059		7 700		9 500		9 800	
Australia	3 042		3 259		3 239		3 000		3 059		3 100		4 700		4 900	
Nueva Zelanda	5 292		4 483		4 520		4 550		5 000		4 600		4 800		4 900	
URRS	103 000	6.0	121 000	7.0	100 000	5.0	120 000	6.0	110 000	6.0	120 000	6.0	128 000	6.0	125 000	5.0
Total mundial	1 829 047	100.0	1 813 170	100.0	1 870 369	100.0	1 860 764	100.0	1 939 521	100.0	1 987 235	100.0	2 123 377	100.0	2 343 557	100.0

Fuente: FAO, Anuarios de Producción, Volúmenes 35 al 41.

Entre los países latinoamericanos productores de frutilla, encontramos a México (4% de la producción mundial), que abastece casi el 50% del mercado de frutillas frescas de invierno en Estados Unidos y entre el 30 a 45% del consumo anual de frutillas procesadas o congeladas (Universidad Católica, 1986). Cerca del 90% de las exportaciones de México se destinan al mercado norteamericano, existiendo una gran dependencia de este mercado a los capitales norteamericanos, en la fase productiva (Feder, 1980). En la década del ochenta, México debió realizar un esfuerzo adicional para reducir costos, incrementar productividades y suplir la caída de la demanda del mercado norteamericano (FOODNEWS, Marzo 90), especialmente en productos con aditivos de azúcar, aumentando el consumo interno y diversificando exportaciones a países como Japón, Australia y Europa. A pesar de los esfuerzos realizados la producción de frutillas de México cae en un 1% en 1987 con respecto a los volúmenes alcanzados en 1980, recuperando los niveles en los años 1982 y 1986 en los cuales la producción se reduce a la mitad. Sin embargo, ésta tendencia puede revertirse. Tres años consecutivos de bajos niveles en los precios de las frutillas congeladas ha provocado una reducción de las plantaciones en USA estimada en 2% (19.500 acres). Esta es la primera después de nueve años de expansión. Aparentemente esto permitiría un incremento de las importaciones de frutillas congeladas en USA. Se observa en el primer trimestre de 1990 un incremento de un 60% de las importaciones de frutillas congeladas, proveniente de México, con respecto a los niveles alcanzados durante el mismo período en el año anterior. México explota una superficie de 6.000 há. de frutillas, obteniendo cosechas entre los meses de Septiembre a Junio. Las ventajas comparativas de México radican en la cercanía a los mercados norteamericanos, la extensión del período de cosecha y los reducidos costos de mano de obra.

Chile tiene períodos de cosecha de menor duración, con una concentración de las exportaciones entre los meses de Noviembre a Enero. En éste período, se registra la mayor oferta y los exportadores obtienen los mayores precios para la frutilla. Los principales países compradores de frutillas en estado fresco en Chile son los mercados europeos (75% de las exportaciones en la temporada 1988/89) y norteamericanos (15% de las exportaciones en la temporada 1988/89). Por el contrario, en las exportaciones de frutilla congelada, el mercado norteamericano recibe el 80% de las exportaciones totales, en la temporada 1988/89; siguen en importancia los mercados sudamericanos.

Más del 40% de la producción mundial de zarzaparrilla se genera en las economías de Europa del Este, las que triplican su producción entre 1965 y 1985. (FAO, 1980-1987). Este es un mercado de difícil acceso y se le considera saturado, a pesar de tener una buena demanda en la última temporada. Chile inició algunos cultivos pero son de carácter experimental.

Los berries son un cultivo desarrollado a pequeña escala de producción en USA, Canadá, el Reino Unido y en los países de Europa del Este, predominando su cultivo en unidades campesinas de carácter familiar. Para ésta connotación, es determinante el hecho de constituir un cultivo intensivo en mano de obra, en la etapa de cosecha, en donde la incorporación del trabajo de carácter familiar permite la reducción de los costos. Con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, la necesidad de reducir estos costos llevó a implementar sistemas de comercialización directos, "Pick-your-own" o P-Y-O 9/ en USA y Europa, extendiéndose esta forma de comercialización a Nueva Zelandia en la presente década (Gene J. Galleta, 1980).

Las principales limitantes tecnológicas del período post guerra han sido aparentemente superadas al mejorar las técnicas de manejo fitosanitario, de regadío, y al prolongar el período de la cosecha con la incorporación de nuevas variedades, como es el caso específico de la frambuesas en el Reino Unido (Jennigs, 1988).

La demanda por berries va dirigida al consumidor directo del fruto en estado fresco o congelado (IQF), a cadenas de hoteles, restaurantes y pastelerías. Su uso industrial es para la fabricación de jaleas, jugos y yogourt; produciéndose un cambio de la demanda en los últimos años hacia la elaboración de productos sin aditivos de azúcar.

Una parte considerable del comercio mundial de berries se realiza en forma procesada, es decir, congelada en sistemas IQF, bloques, crumble, whole broken, straight pack, jugos y en pulpas. De la producción mundial destinada a exportación en 1987, se observa que se comercializa en forma de procesado el 70% de las frutillas, 40% de la zarzaparrilla, 50% de las grosellas, 70% de los arándanos y el 80% de las moras híbridas. Los precios de los productos procesados son por cierto menores a los precios de los productos frescos, mostrando en los últimos años una tendencia al alza. Entre las frutas procesadas, la mayor producción en los últimos años se ha registrado en congelados IQF: El exceso de oferta en éste rubro redundó en una caída en los precios y un alza de estos en otras clases de congelados (Crumble, whole broken, etc). Polonia, por ejemplo destinó en la temporada 1987/88 un 60% de su producción a congelado IQF, la temporada siguiente 1988/89 un 90% y se espera una considerable reducción en la próxima temporada. La dimensión de los volúmenes comercializados por Polonia hacen que lo que ocurra en ese país, en cuanto a condiciones climáticas (lluvias, heladas, etc.) y medidas políticas sean determinantes en la formación del precio de la temporada.

Los principales países productores de arándanos o blueberries son USA, Canadá, Escandinavia y Polonia. En el hemisferio sur, sólo producen arándanos Nueva Zelandia, quien se

inicia en el mercado de exportación a fines de los años setenta. La producción mundial de arándanos alcanzaba en 1987 a 185.000 toneladas (Ballington, 1988). Los arándanos al igual que las moras se pueden obtener en forma cultivada o silvestre variando con ello la calidad y el gusto. Nueva Zelandia se incorporó al cultivo de estos, a través de un programa estatal, iniciado por el Ministerio de Agricultura y Pesca (MAF) para dar un uso alternativo a los suelos turbosos de la región de Waikato. Actualmente es posible encontrar plantaciones de arándanos en predios de 54 a 83 hectáreas. En total se destinan en ese país 553 hectáreas, es decir, 1 % de las tierras plantadas dedicadas a productos de exportación (Irrarrazabal, 1989). El arándano constituye un producto de demanda creciente en los mercados norteamericanos y europeos. En ambos continentes se ha duplicado la importación de arándanos frescos entre 1984 y 1988: de 6.751 ton. a 11.640 ton. en los mercados norteamericanos y de 1.144 ton. a 2.508 ton. en los mercados europeos.

En la última temporada existió una sobreoferta en frambuesa, cuyo precio estuvo bastante deteriorado, un exceso en berries congelados IQF y buenas perspectivas en otros congelados, así como en frutilla, arándanos y zarparrillas. Obviamente en la evolución futura de los volúmenes transados repercutirá la oferta proveniente de los países de Europa del Este y el mayor liberalismo de estas economías sobre los precios.

2. Organización comercial en Nueva Zelandia

El principal competidor de Chile en fruta fresca es Nueva Zelandia, en tanto ese país puede abastecer los mercados "off season". La incorporación de Nueva Zelandia a los mercados internacionales se gesta en forma diametralmente distinta a lo acontecido con las exportaciones chilenas:

i) la producción de berries se inicia en la década de los cincuenta, a través de una estrategia de desarrollo de productos de exportación;

ii) se busca introducir productos al mercado internacional, generando incluso nuevas demandas en los mercados compradores;

iii) se implementa una estrategia de comercialización costosa y especializada, tendiente al logro de la permanencia en los mercados en el mediano y largo plazo;

iv) en el diseño, desarrollo e implementación de éste proceso, participan coordinadamente los empresarios representados a través de sus organizaciones y las entidades estatales;

v) la comercialización de los productos se realiza en forma regulada, a través de los consejos o entidades autorizadas.

El tema, interesante de comentar, será por consiguiente analizado con especial énfasis.

Nueva Zelanda se caracteriza por tener una agricultura exportadora donde predominan los predios de carácter familiar y de reducida extensión,^{10/} con una tradición de regulación y organización de los mercados.^{11/} Uno de los organismos más importantes de regulación para el mercado de los berries, es el "New Zealand Berryfruit Growers' Federation", que abarca 11 distritos productores de berries. En esta entidad se agrupan todos los productores de berries con más de 250 m² de producción. Las actividades de ésta organización se financian con impuestos obligatorios sobre los productores por Kgr. de fruta producida (0.20 NZ/Kgr.) más una contribución obligatoria a los exportadores.

La Federación otorga las licencias de exportación, realiza el control de calidad, define las estrategias de comercialización, las campañas de publicidad y las actividades relacionadas con investigación tecnológica y su difusión.

A esta Federación, creada en 1968, pertenecen comités, subcomités, cooperativas y empresas exportadoras. Cada entidad tiene sus propias funciones específicas, y en ellos se aunan los intereses gubernamentales con los productores privados, a fin de incentivar e incrementar la producción de exportación.

En el "New Zeland Blueberry Council", por ejemplo, subcomité creado en 1982, se definen las estrategias de comercialización y promoción de berries en los mercados internacionales, siendo a la vez el nexo entre el Ministerio de Agricultura y Pesca y los productores. El comité de exportación "Blueberry Export Comitee", se encarga de coordinar las estrategias de mercado, elaborar las campañas de publicidad y realizar investigaciones. El alto grado de organización existente entre los productores de éste país obedece, en parte, a la experiencia que han realizado para otros frutos en los mercados internacionales. Por ejemplo, la más antigua de las cooperativas KiwiBlue Cooperative, (Tewamutu/Waikato), fue creada en 1978 por los principales productores de la zona de Waikato, como una forma de enfrentar la fuerte caída de los precios. Esta organización exporta cerca del 35-40% de los blueberries frescos en la temporada 1983-1984.

En esta economía existe una fuerte ingerencia del Estado y de organismos empresariales, en la regulación de importaciones y exportaciones, así como en actividades de investigación. A partir de 1984 se inicia un cambio de política, adoptando una serie de reformas tendientes a liberalizar más la economía, con ello se tiende a eliminar los mecanismos de protección de precios. Como efecto de estas medidas se produce una reducción de la superficie plantada de berries con excepción de los arándanos.

3. Estrategias de comercialización utilizadas:
definiciones de políticas para ganar los mercados
en el largo y mediano plazo

España, es uno de los países europeos que en los últimos años ha incrementado sus volúmenes de producción. Sin embargo destina el grueso de su exportación a productos en fresco, por los precios obtenidos. Polonia por el contrario se especializa en la producción de congelados de fruta, aumentando en forma considerable su oferta en congelados IQF. A pesar de que la fruta polaca no es de calidad óptima, es el país que marca precios en los mercados mundiales.

Como ha sido mencionado en los puntos anteriores, Chile se incorpora a los mercados mundiales con un gran dinamismo. Su aporte a los mercados externos es, a la fecha, absolutamente marginal y no determinante en la constitución de precios. Sin embargo, puede constituirse en un exportador cotizado, en la medida que ofrece el producto fresco fuera de temporada, en donde el único competidor "off season" no prioriza los principales productos exportables: frutillas y frambuesas. En la producción de congelados, el país tiene posibilidades en la medida que ofrezca un producto de buena calidad y precio.

En estos primeros años su incorporación es experimental, y de incorporación directa en los mercados. No se realizan estrategias previas de difusión del producto ni de la marca. El grueso de los productores entraron a éste mercado concibiéndolo como un mercado spot y marginal, es decir, como un mercado más en la diversificación de los productos exportables.

Actualmente la mayoría de los empresarios se da cuenta de la necesidad de revertir esto, y tratan de realizar contratos a más largo plazo. El cambio del mercado a uno de carácter "permanente", implica que las agroexportadoras tomen algunas medidas como:

- asegurar los volúmenes a comerciar vía contratos con los productores agrícolas, a mediano y corto plazo, estipulando volúmenes y calidad.
- compra de una parte de ésta producción a firme, lo cual minimiza los riesgos de los productores, y trae aparejado una relación más equitativa entre exportadores y proveedores internos
- disminución de la excesiva competencia actual entre los exportadores, a través de la creación de instancias efectivas de coordinación.

El mercado de los berries es un mercado en donde existen grandes fluctuaciones en los precios, según sea la oferta, y en donde inciden además factores imprevisibles. En este contexto, una parte de los empresarios chilenos pueden continuar con un trato de mercado spot, entrando y saliendo del mercado según precio. Sin embargo, es factible desarrollar una estrategia de comercialización a mediano y largo plazo, basada en la explotación de las ventajas comparativas existentes, en el desarrollo de la confianza ganada por el cumplimiento de los contratos de exportación, y en la mantención de la flexibilidad empresarial para adaptarse a situaciones cambiantes. Una estrategia de comercialización en ésta dirección, requiere obviamente de un esfuerzo empresarial y la colaboración de diversas entidades en el ámbito de la investigación tecnológica y comercial.

En resumen, las actuales tendencias de los mercados internacionales de berries, requieren que en Chile se consolide un mercado de mayor estabilidad en el mediano plazo. Esto implica considerar las estrategias comerciales implementadas en otros países, y proyectar el mercado como uno de carácter más permanente; esto requiere obviamente de un cambio en la actual estrategia parainsertarse en los mercados internacionales. En el capítulo siguiente se aborda este tema desde la perspectiva de los empresarios y de los requerimientos económicos para el logro de un fortalecimiento de la cadena agroindustrial, ligada a los mercados de exportación.

C. ANALISIS DE LAS RELACIONES EXISTENTES ENTRE LOS AGENTES INVOLUCRADOS

En Este capítulo se presenta la percepción empresarial sobre las instituciones del Estado y las políticas a priorizar en el futuro. Con este efecto, se considera la opinión de los agroexportadores, de los productores agrícolas individuales y de sectores campesinos productores de frutillas que se encuentran en una primera etapa agroexportadora

1. Percepción de la institucionalidad existente y del rol del Estado

Existen ámbitos de las actividades exportadoras en los cuales el Estado o Instituciones ligadas a éste son considerados por los exportadores, productores y por los campesinos, determinantes y responsables:

i) estabilidad de la política económica. Los empresarios agroexportadores, y los productores de berries, centran su atención en un Estado preocupado esencialmente de garantizar la estabilidad económica, algunos de ellos ponen énfasis en que éste debe mantenerse "lo más alejado posible" y abocarse a agilizar algunos entramientos burocráticos existentes.

ii) promoción comercial en el exterior, y rol de defensa de los intereses de los exportadores nacionales en el extranjero. Esta actividad es central tanto para facilitar la entrada a estos mercados, como para asegurar su permanencia. Esta última función adquiere especial relevancia frente a las políticas proteccionistas de algunos países.

iii) ampliar la infraestructura existente (riego, vial portuaria y la capacidad existente en los aeropuertos, especialmente en los periodos de "pick") y la integración de nuevas zonas al desarrollo comercial. Respecto de este punto, existen coincidencias de intereses entre los sectores campesinos y empresariales; obviamente los sectores campesinos enfatizan más en la inversión en infraestructura de riego que otros productores.

iv) investigación y difusión de avances tecnológicos y comerciales. Un tema en el cual confluyen intereses de la totalidad de los entrevistados es en lo referente a investigación tecnológica y a la disponibilidad de información estadística. La mayoría de los entrevistados coincidió en que no existen instituciones estatales realizando investigaciones sobre el tema. A pesar de que las agroexportadoras tienen sus equipos profesionales y realizan aclimatización de las plantas y su reproducción, estos señalaron la necesidad de investigación sobre el control de plagas y de variedades más resistentes.

Varias empresas manifestaron, que en caso de requerirlo contratan investigaciones específicas en forma privada. La difusión de la información así obtenida, queda en el primer caso, circunscrita a la empresa contratante. De ser realizada vía CORFO, es accesible al público a través de una publicación que es puesta a la venta. De una u otra forma, parte importante de esta información no tiene una difusión generalizada, que permita su acceso a sectores campesinos o productores, sin costumbre de utilizar las bibliotecas y universidades.^{12/}

Los sectores campesinos acceden a información tecnológica a través de las empresas a las cuales compran plantas e insumos, constituyendo las mismas agroexportadoras su principal fuente de información comercial y tecnológica. En la búsqueda de información comercial y tecnológica, participan instituciones como Pro Chile, la Fundación Chile, el INIA y las Universidades. Las informaciones estadísticas las proporciona el Banco Central, ODEPA y CORFO-CIREN, la información sobre registros de embarque está desfasada 6 meses y los catastros frutícolas en algunas zonas corresponden a la temporada 1985/87.

v) capacitación sobre nuevas tecnologías y cultivos, gestión de empresa y otros. En cuanto a los requerimientos de capacitación, los empresarios agroexportadores integrados, muestran menores carencias que otros sectores empresariales. Ellos acceden a capacitación en los temas más diversos, a través de instituciones privadas o universidades con contratos subsidiados. Esta forma de capacitación no es accesible a empresas pequeñas o a los sectores campesinos. Las alternativas existente que fueron mencionadas son los GTT (Grupos de Transferencia Tecnológica) y organismos no gubernamentales; los productores contactados no han participado en estas instancias; de igual forma las ONG consultadas declararon no trabajar con berries.

Los empresarios consideran que ellos han sabido responder a los requerimientos de los mercados externos, los cuales por su dinamismo e inestabilidad, requieren de una gran flexibilidad empresarial. Como falencia constatan el excesivo individualismo existente, el cual se manifiesta en el control de la información (sobre volúmenes producidos, cantidad de hectáreas plantadas, etc.), la desconfianza de la información entregada por los otros

exportadores y la inexistencia de entidades u organizaciones empresariales que les permitan evitar caídas excesivas en los precios, obtener costos y condiciones de transporte mas favorables. Al respecto con excepción de un empresario, todos manifestaron la necesidad de tener una organización de productores de berries en la Asociación de agroexportadores, y que esta instancia debe ser generada a partir de ellos mismos. Sin embargo, los intentos realizados hasta la fecha no han dado resultado.

La mayoría de los exportadores consideró que en la actualidad este mercado tiene un carácter de "mercado spot", el cual ellos quieren cambiar cerrando contratos a mediano plazo con los compradores. El cierre de estos exige acuerdos entorno a volúmenes y cantidades, cuyo logro se dificulta por los incumplimientos de los productores agrícolas y los aspectos anteriormente mencionados.

Un elemento central para el desarrollo del agronegocio, y para la expansión de las exportaciones en Chile, ha sido la modernización de las instituciones estatales ligadas al sector externo, así como de la normativa existente. Las tramitaciones para exportar son en la actualidad ágiles y expeditas, lo mismo ocurre con los requisitos para la constitución de una empresa exportadora. Sin embargo, el fácil acceso a exportar sin mediar una instancia de control de calidad, incide negativamente en la fase inicial de un producto exportable. Muestra de ello es el gran incremento de empresas 13/ exportadoras, las cuales muchas veces son registradas exclusivamente para la concretización de una exportación. La experiencia ha demostrado en las exportaciones de moras silvestres, por ejemplo, que los incumplimientos con las normas de calidad existentes en el exterior reducen o anulan futuras exportaciones y con posterioridad a una exportación muchos empresarios salen del mercado.

Entre las instituciones nacionales, que son percibidas por las empresas exportadoras de berries como efectivas y eficientes, están el Banco Central y según el tamaño de empresa, Pro Chile.

El Banco Central registra la información sobre los embarques de mercadería, tipo de producto, volúmenes, precios CIF y FOB, destino y otros. Una función de esta institución es autorizar los registros de exportaciones, que sirven de base para el control de Aduanas y el posterior retorno de divisas. Ambas entidades están claramente interrelacionadas: la primera proporciona información, la segunda verifica la correspondencia de lo registrado con lo efectivamente exportado. El Banco Central registra esta información con fines estadísticos, ejerce un control sobre los niveles de los precios de exportación (que en última instancia determinan los volúmenes del retorno de divisas) y estipula los plazos para éste (90 a 110 días). Con el objeto de implementar este control, existe un equipo técnico altamente

especializado, que realiza un seguimiento a los precios transados en los mercados internacionales, y detecta diferencias entre estos y los precios de las exportaciones registradas en el país. De existir discrepancias, se le solicita al exportador una aclaración al respecto.

La mayoría de los empresarios se manifestó de acuerdo con la gestión del Banco Central, considerandolo una entidad ágil y expedita, (un trámite de exportación demora dos horas). En el futuro, esperan que el Banco Central mantenga su nivel de acción. 14/ Los empresarios ubicados en el Sur de Chile, y con menos de diez hectáreas, manifestaron desconocer la forma de operar de esta institución y no mantienen contacto directo con ella, dado que ellos entregan su producción a las agroexportadoras quienes se encargan de realizar estos trámites. Los sectores campesinos entrevistados no se relacionan con el mencionado Banco, su producción de exportación se canaliza de igual forma a través de las agroexportadoras.

La labor de Pro Chile, institución encargada de aportar información comercial sobre los mercados externos y de realizar actividades de promoción a los productos chilenos en el extranjero, es reconocida (con discrepancias) por los empresarios como determinante en la conquistas de nuevos mercados. Las críticas de más del 50% de las empresa agroexportadoras analizadas, se centran en torno a la escasa transparencia de ésta información para el conjunto del sector empresarial. La crítica se fundamenta en que ésta se canaliza a las empresas de mejor capacidad de gestión, mayores volúmenes de transacción y por consiguiente con una permanencia relativa más estable en el tiempo. Este elemento se torna grave, en la medida que el grueso de los empresarios declara no tener contactos con instituciones de investigación tecnológica, no acceder a asesorías de organismos públicos y considerar como principal fuente de información las revistas extranjeras. En este contexto, el acceso de los empresarios a ferias y exposiciones, la organización de giras de empresarios en el exterior, y los contactos con los principales distribuidores en cada centro comercial, constituye uno de los elementos centrales para las innovaciones tecnológicas y comerciales que permiten la viabilidad de los negocios. Del total de los empresarios entrevistados el 50% manifestó seria críticas a esta institución. Los productores agrícolas manifestaron conocer la labor de Pro Chile, y no opinaron al respecto; los sectores campesinos desconocen su gestión.

Otras instituciones, como el Banco del Estado y CORFO, líderes en el pasado en la promoción del sector agrícola, en la actualidad carecen de relevancia y son mencionadas por los productores como referencia, sin mostrar vínculos directos con éstas. Los empresarios entrevistados trabajan fundamentalmente con la banca privada, tanto para los trámites de exportación como para la obtención de créditos a precios de mercado. Solo uno de

los empresarios manifestó haber iniciado negociaciones con CORFO, solicitando un préstamo preferencial. Criticó la burocracia existente y la falta de efectividad para el sector empresarial. En efecto, la obtención de un préstamo de estas características tiene un periodo excesivamente largo de tramitaciones para su aprobación. La percepción de los empresarios es que la acción del Banco del Estado es, en la actualidad, nula. Ellos se han acostumbrado a funcionar con la banca privada y están satisfechos con éstas operaciones. Sin embargo, varios empresarios expresaron que de canalizarse préstamos vía Banco del Estado, éste debería trabajar con criterios no comerciales, manifestando su disconformidad con el proyecto de la privatización de éste. Los productores agrícolas expresaron su situación de abandono por parte de la banca estatal y, los sectores campesinos no manifestaron mayor interés en instituciones financieras, sean estas estatales o privadas en el caso de permanecer las condiciones de crédito vigentes hasta 1988. Esto se explica por el hecho que sus operaciones bancarias se limitan a operar con letras, y a experiencias negativas de créditos sin asesorías en aspectos técnicos, administrativos y comerciales.

El Servicio de Impuestos Internos (SII), entidad estatal encargada de controlar el pago de los impuestos y de evitar la evasión de estos, es una de las instituciones que mayores cambios presenta en los últimos años. Tanto en lo que concierne a su forma de operar, como en la legislación impositiva. Los predios agrícolas, están sujetos a pagos de impuestos sobre la renta en base a "renta presunta", calculada en base a la tasación del predio en el Censo Agrícola de 1980, y acceden a la devolución de impuestos por concepto de pagos del IVA. Lo reducido de la carga tributaria ha sido naturalmente un estímulo a la innovación en este sector. El Servicio de Aduanas cumple las funciones de control y fiscalización sobre las transacciones de bienes y servicios con el exterior. Es una entidad independiente y altamente coordinada con el SII. Aduanas es criticada como institución no en torno de su efectividad como entidad controladora, sino más bien por la percepción de que ésta institución carece aún de la agilidad requerida. El transporte aéreo y marítimo esta constantemente fluctuando, en relación a los horarios de las operaciones de embarque y recepción de mercaderías; labores que se realizan a menudo en horario diferente al de funcionamiento de las oficinas públicas, unido a esto existen pocos inspectores en los lugares de embarque.

El Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) encargado de aprobar o rechazar los embarques de frutas de acuerdo al cumplimiento de las normas fitosanitarias, es otra de las instituciones criticadas por los empresarios. En ambos terminales, el servicio carece de los medios suficientes como para disponer de más de un inspector por lugar de embarque, y la dotación de infraestructura en el terminal aéreo es inadecuada. Los controles que realizan en el terminal aéreo son considerados de buen nivel, mientras que los

correspondientes controles para los congelados en el puerto, son considerados meramente formales.^{15/} Los empresarios entrevistados, perciben al SAG como una institución carente de los medios y recursos necesarios para abastecer requerimientos del sector agroexportador en el futuro.

A diferencia de lo que ocurre con los empresarios exportadores, los productores individuales y los sectores campesinos carecen de acceso a las instituciones anteriormente mencionadas y manifiestan frente a ellas indiferencia (con excepción del SII).

2. Efectos del desarrollo de la producción de berries sobre el nivel de vida rural

La producción de berries tiene distintos efectos sobre el nivel de ingresos de las familias campesinas, ya sea que estas se incorporen a la recolección de mora silvestre, participen en las labores de recolección como trabajadores esporádicos o bien se incorporen como productores (caso de los sectores campesinos incorporados a la producción de frutillas).

La recolección de mora silvestre abarca prácticamente toda la zona de producción de berries, comprendiendo las zonas de secano. La producción de estos frutos se da en forma silvestre sin implicar ningún tipo de costos en podas, riegos u otros. La recolección de moras se realiza con la incorporación de la familia, especialmente de aquellos miembros que no tienen acceso al mercado laboral (mujeres, ancianos, jóvenes y niños). Estas labores son de carácter comercial para las familias, en tanto ellas regulan las actividades de recolección y venden el producto. Si bien esta actividad no resuelve los problemas de subsistencia, contribuye a ella.

Una importante fuente de trabajo es, la actividad de cosecha de los berries en los huertos de carácter comercial. Durante éste período se generan sobre 50.000 trabajos agrícolas, en donde más del 50% (según antecedentes entregados por los productores) corresponde a mujeres. Este hecho es positivo en tanto da a la mujer una alternativa de inserción al mundo laboral distinta a la del servicio doméstico; sin embargo contiene aspectos que deben ser mejorados, como son: bajos niveles de remuneraciones, malas condiciones de trabajo y falta de continuidad laboral en otras actividades del mismo sector o en otros sectores productivos.

La tradición de cultivo de frutillas en el país tiene más de veinte años, constituyendo un cultivo implementado por vastos sectores campesinos. Estos tienen un manejo de carácter artesanal de producción, y han estado excluidos de los mercados de exportación; vinculándose en casos excepcionales a estos. Los precios más altos de la frutilla se obtienen en la exportación

de las frutas frescas y congeladas. Le siguen en importancia los supermercados nacionales, la agroindustria y la Vega Central. Los canales de comercialización de los campesinos frutilleros son las ventas directas en el predio, la Vega Central y la agroindustria, es decir, se ubican en los tramos de menores niveles de precios.

Entre los sectores campesinos productores de frutillas se detectan problemas similares a lo largo del país:

- se encuentran geográficamente dispersos, con un reducido tamaño de los predios (entre 0,5 y 6 hectáreas) y de los volúmenes de producción;
- carencia de conocimientos tecnológicos, lo que se traduce en productividad relativa baja por hectárea, corta duración de las plantas (un año) y en una diversidad de variedades plantadas. Este último elemento complica la cosecha dada la disparidad en la maduración de los frutos.
- desconocimiento del manejo post cosecha y de disponibilidad de los implementos necesarios para alargar la vida comercial del fruto (cámaras de frío). En la actualidad, la única fuente de conocimiento tecnológico es a través de las empresas abastecedoras de plantas;
- carencia de organizaciones de productores y desconfianza en éstas;
- carencia de medios de transporte propios, de facilidad en las comunicaciones telefónicas y acceso a los servicios financieros.

Algunos de los problemas mencionados, son posibles de resolver a través de instancias de organización de los productores, ubicados en zonas relativamente cercanas. La coordinación entre ellos permite constituir volúmenes de producción atractivos; facilita la homogenización del producto y el trato con la empresa comercializadora. La única experiencia al respecto detectada corresponde a la de los sectores campesinos de San Pedro de Melipilla. Ello constituyen una de las pocas organizaciones de productores campesinos que, muestra una experiencia de exportación. Su incorporación a estos mercados se realizó por intermedio de una empresa agroexportadora. Con esta empresa solucionaron las carencias de instalación de cámara de frío, de asesorías tecnológicas, accediendo a la comercialización de sus frutos en el exterior. Dado que esta experiencia es reciente está por considerarse las ventajas y limitantes de ello.

Como ha sido mencionado en ésta investigación, la producción de berries se caracteriza en las economías de los países industrializados por ser un cultivo propio para pequeñas

explotaciones de carácter familiar. En Chile, estas explotaciones están prácticamente marginadas de la producción de los berries con excepción de la frutilla; y en éste producto acceden con dificultad a los mercados de exportación.

3. Proposiciones de políticas

El mercado de los berries se caracteriza por la existencia de numerosos productores agrícolas, que explotan huertos de reducido tamaño (entre 1 y 5 ha.) y de numerosas empresas agroexportadoras (71 empresas en 1989). A pesar de ello, éste es un mercado altamente concentrado tanto en relación a la fase de la producción agrícola (39 productores de frambuesas explotan similar superficie plantada que 235 productores), como en la etapa de la comercialización (6 empresas controlan más del 60% de las exportaciones de berries). En éste mercado existen pocas agroexportadoras que dominan más de dos fases de la cadena agroindustrial, y una dependencia de los productores individuales u asociados a éstas empresas. Otra característica de este mercado es la existencia de productores agrícolas (exceptuando a los sectores campesinos) e industriales con una alta capacidad de diversificación de productos exportables, para el mercado interno y en otras actividades. Lo reciente de su incorporación a los mercados mundiales y la carencia de información actualizada para la toma de decisiones, talvez explica, la existencia de un excesivo individualismo entre los exportadores, lo que se traduce en carencia de entidades de coordinación. En estos mercados, al igual de lo que ocurre en los otros mercados agroexportadores se trabaja con un reducido número de mano de obra de carácter permanente y se incorpora gran cantidad de trabajo temporal, tanto en la fase agrícola como industrial.

El fortalecer la cadena agroexportadora de los berries, requiere de medidas generales que beneficien al conjunto de los agentes económicos vinculados, y de algunas medidas adicionales para asegurar la permanencia de los pequeños productores en mercados competitivos e impulsar la incorporación de sectores campesinos. Adicionalmente es posible pensar en medidas de carácter regional, tendientes a desconcentrar geográficamente las actividades exportadoras, y los lugares de embarque de los productos exportables. Del mismo modo, priorizar el acercamiento de nuevas zonas rurales al comercio, en donde la zona Sur del país tiene ventajas comparativas en la producción de productos intensivos en mano de obra por no existir problemas en el reclutamiento de personal.

Considerando estos aspectos del mercado de los berries las medidas de políticas deben considerar los siguientes aspectos:

i) Garantizar estabilidad económica y laboral. La estabilidad de la política económica es central en lo que se refiere a comercio externo, y estabilidad laboral. Parte importante de los costos generados en las diversas fases (maquinarias e implementos, pesticidas, embalaje y flete) dependen del tipo de cambio y de los aranceles existentes. En la medida que se mantenga un tipo de cambio real éste sector no requiere de modificaciones arancelarias. Por el contrario la mantención de la estabilidad laboral requiere de una serie de medidas adicionales como: generación de alternativas laborales durante el año, un ambiente de trabajo grato, mejorar los niveles educacionales y de remuneraciones. La continuidad laboral requiere de incentivos a inversiones en sectores alternativos al sector agrícola. La existencia de mecanismos de participación laboral pueden contribuir sin duda a elevar la valorización social de las actividades de recolección y manejo de los berries. Por último elevar los niveles salariales de acuerdo a la productividad por trabajador es una fórmula a desarrollar.

ii) Concretización de inversión en infraestructura. El futuro crecimiento de las exportaciones requiere de inversiones en infraestructura de riego, especialmente a sectores campesinos, vial, aeropuertos y puertos de embarque descentralizados de Santiago; mejoramiento de la estructura portuaria de almacenaje especialmente en relación a la disponibilidad bodegas y de cámaras de frío.

iii) Mantención de una burocracia ágil. En la concretización de las exportaciones es importante tanto la agilidad empresarial como la estatal. La agilidad empresarial traspa al sector agroexportador, se requiere además un sistema financiero, de comunicaciones y de transporte ágil. El Estado debe, a la vez facilitar las trámitaciones necesarias para la concretización de la exportaciones. Al respecto, se debe lograr una mayor agilidad en entidades con algún grado de entramamiento burocrático: Aduanas y SAG.

iv) Garantizar y difundir una adecuada información comercial. En lo que se refiere a aspectos comerciales es indispensable el desarrollo de políticas comerciales que tiendan a la permanencia en los mercados, aseguren la transparencia de la información y el acceso a los mercados de exportación. Es decir, facilitar a los empresarios en general el acceso a los mercados exportadores y defender los intereses empresariales en el exterior. Al respecto es necesario:

- afianzar el desarrollo de una mentalidad agroexportadora realizando seminarios sobre estrategias comerciales implementadas por los competidores, análisis de las tendencias de los mercados en los principales países importadores (U.S.A., Europa y Japón) de berries,

así como en lo referente a cumplimiento en las calidades, gustos e higiene del producto;

- fomentar actividades de difusión y encuentro entre los productores y exportadores nacionales y distribuidores en el extranjero;

- velar por la mantención de relaciones comerciales equitativas dado que, la mayoría de los productores agrícolas de berries son dependientes de los servicios otorgados por las agroexportadoras. La mantención de relaciones comerciales equitativas requiere de algunos elementos como: la existencia de diversas empresas agroexportadoras que permita la movilidad de los productores de berries, la difusión de la información tecnológica y comercial; y la transparencia en los contactos con el mercado externo ;

v) Información y difusión tecnológica. Este punto es de relevante importancia en relación a la incorporación de nuevas variedades como en el manejo de las plantaciones, especialmente en lo referente a uso de pesticidas y formas de control de plagas. Dado que mayoritariamente las empresas procesadoras trabajan con los descartes de la exportaciones en fresco es necesario una mayor investigación en la incorporación de variedades aptas para congelados. Una forma de permitir un acceso más transparente y uniforme a la información tecnológica y comercial, es vía un rol más activo de las Universidades en la investigación y difusión de éstas. Entidades universitarias y gubernamentales, tienen que asumir la realización de charlas y cursos especializados por producto, dirigidos a los empresarios, sectores campesinos y trabajadores agrícolas.

vi) Facilitar información y acceso al financiamiento a pequeños y medianos empresarios y productores. A menudo pequeños empresarios no acceden a fuentes de financiamiento bancario o institucional (SERCOTEC, INDAP), por desconocimiento sobre las alternativas existentes o bien por la incapacidad de entregar los antecedentes necesarios para efectuar la operación crediticia; generación de mecanismos de financiamiento destinados a mejorar el acceso de pequeños productores en la obtención de financiamiento de capital operativo; fomentar inversiones en nuevos productos o tecnologías.

La incorporación de sectores campesinos a los mercados de exportación de berries significa implementar una serie de medidas adicionales a las anteriormente mencionadas; De lo contrario estos sectores acceden como excepción a los mercados exportadores. Las fortalezas de los sectores campesinos radican en su disponibilidad de mano de obra y en el potencial de las tierras que controlan. Las carencias de estos sectores y las características de estos

mercados deben ser consideradas y abordadas en las medidas a implementar:

- los mercados de exportación de los berries son mercados inestables y de gran dinamismo. Por consiguiente es conveniente la diversificación de productos con bajo requerimiento de capital y terreno. Las tierras de los campesinos tienen por lo general, en las zonas de secano, pocas alternativas de uso de los suelos. Es posible, sin embargo, la explotación de productos para el mercado interno y de otras actividades de exportación, por ejemplo, la apicultura y las hortalizas para congelados o deshidratados.

- desarrollo de una mentalidad empresarial exportadora. Este es uno de los puntos que deben ser abordados a nivel de educación básica y de capacitación a los productores. Los campesinos son adversos a innovaciones, por consiguiente parte importante de la educación básica, hasta octavo año básico, debería estar orientada a dar conocimientos sobre técnicas de producción en nuevos cultivos. Experiencias realizadas por ONG con escuelas rurales en productos orientados a mejorar la dieta alimenticia han sido exitosas. Es importante que la educación entregue capacitación en el oficio agrícola, concebido éste con preparación tanto para el desempeño como trabajador agrícola especializado como, a la vez, microempresario productor y comerciante. Aspectos centrales en la mentalidad empresarial agroexportadora, relacionados con la seriedad, cumplimiento y compromiso son hábitos a desarrollar por el sistema educacional.

Una capacitación especializada a productores campesinos en escuelas agrícolas puede desarrollarse como un paquete general y entregarse en forma especializada, en terreno, a nivel local o regional. La capacitación debería ser más amplia que los aspectos tecnológicos del producto en cuestión,^{16/} abarcando temáticas como gestión de empresa (administración, contabilidad, comercialización, negociaciones, normativas legales y otros), tecnologías a utilizar por cultivo y zona agrícola (aplicación de pesticidas, formas de riego, mantención de huertos, podas, etc.) y conocimientos básicos de los mercados receptores de los productos ^{17/} (normas de higiene, empaque y presentación de los productos, gustos, etc.). Otro elemento a considerar en la educación y difusión de tecnología, corresponde al cultivo de la mora silvestre. La difusión de técnicas especiales de mantención y cuidado de los frutos silvestres, a través de las escuelas rurales pueden contribuir a la generación de ingresos adicionales para las familias campesinas, y son una fuente de ingreso de divisas para el país.

- Los sectores campesinos requieren para operar, en el caso concreto de los berries, de financiamiento de inversiones (instalación de cámaras de frío o motores de riego) y de capital de trabajo. Este financiamiento, sin embargo, para ser efectivo requiere de una serie de otros servicios adicionales; abastecimiento de plantas, asesorías y comercialización de los productos.

Es recomendable por ello, que estas estén insertas en el plan de desarrollo regional de la zona. Esto, porque requieren apoyo de carácter educacional, de salubridad y de capacitación en gestión empresarial, aspectos que pueden ser incorporados por las Municipalidades, Ministerio de Educación y Ministerio de Salud. Con la introducción de producciones orientadas a la exportación a nivel campesino se atacan dos problemas centrales; mejorar la calidad de vida rural y generar nuevas posibilidades de ingresos.

En resumen, la futura participación y permanencia en los mercados externos de los berries, requiere comerciar con grandes volúmenes, lo que implica comprometer en ésta perspectiva a la totalidad de productores agrícolas. Adicionalmente esto implica cambios en la política de comercialización; es decir proyectarse a permanecer en los mercados en el mediano y largo plazo, desarrollar una mayor vinculación entre los exportadores, así como de una vocación de servicio público de las instituciones de investigación y promoción tecnológica y comercial. La permanencia en los mercados internacionales y su afiatamiento implica además establecer mejoras en la calidad del producto (homogeneidad, manipulación, mantención de la cadena de frío e higiene). Estas mejoras pasan por una especialización de la mano de obra y un aumento del compromiso laboral, en donde es indispensable el desarrollo de relaciones laborales que sean percibidas por los trabajadores como más equitativas.

D. CONCLUSIONES

El análisis realizado en este trabajo, de los agentes que participan del mercado de los berries, permite concluir, que tanto los empresarios agroexportadores como una parte importante de los productores individuales o asociados a estas empresas, se manejan con relativa autonomía del aparato estatal y esperan en el futuro continuar por esa senda.

La integración de nuevos y más significativos sectores campesinos a estos mercados, en el mediano plazo, depende de la permanencia y desarrollo de todos los eslabones de la cadena productiva; del compromiso en el tiempo de todos los agentes involucrados, incluyendo el rol regulador del estado para garantizar relaciones estables y sanas de cooperación. Bajo estas condiciones el factor determinante de la incorporación de estos sectores a los mercados exportadores lo constituye el apoyo que reciban los campesinos tendientes a solucionar las carencias anteriormente mencionadas, es decir, desarrollo de su capacidad empresarial, información tecnológica y comercial, acceso a financiamiento y otros servicios financieros.

La industria agroexportadora, en particular la de los berries, participa en mercados inestables. En estos mercados inciden variables externas de índole climáticas, políticas y económicas, como sobreoferta en otros mercados, precios del transporte, alteraciones extraordinarias en los costos de producción, etc., las cuales determinan un alto riesgo e incertidumbre; por lo mismo el sector está obligado a desarrollar un elevado grado de dinamismo y flexibilidad. El atractivo que ofrecen los mercados de exportación se ve reflejado en excelentes tasas de rentabilidad, muy superiores a las que presenta el negocio orientado al mercado nacional; situación que permite a los agentes asumir el mayor riesgo implícito en él, y el descontrol de variables externas.

Las proyecciones a futuro de la economía mundial indican un mayor grado de integración de los mercados europeos, y una creciente importancia de las conferencias del transporte naviero que, sin duda, tendrán un efecto positivo para el flete de mercaderías entre países o centros comerciales lejanos.

El mercado de los berries creció en los últimos dieciocho años fundamentalmente en los países industrializados de Europa y de Estados Unidos, los cuales, además de ser los principales productores son a la vez los consumidores más importantes. La favorable evolución de la producción en estos países durante la última década, les ha permitido autoabastecer una importante parte de su consumo; contratando importaciones esencialmente en los períodos "off season".

La expansión futura de estos productos en nuestro país, presenta, no obstante serias dificultades en el ámbito del transporte, del proteccionismo o trabas al comercio internacional de productos agropecuarios existentes en los países importadores; y por la tendencia a la baja de los precios internacionales, unido a la posible alza en los costos de la mano de obra nacional, con los consecuentes efectos negativos para mantener las actuales tasas de rentabilidad.

La permanencia a futuro en estos mercados deberá ser el resultado de mejoras sustanciales en la productividad de los suelos, del eslabón industrial y de la gestión comercial. Esto unido a un mejor conocimiento de los mercados en cuanto a la existencia de una mayor certeza de los volúmenes de producción por temporada, a una mayor coordinación entre los empresarios a fin de intercambiar conocimientos técnicos de producción agrícola, industrial y de gestión empresarial, especialmente en los que se refiere a administración de predios, asegurar productos de calidad, obtener tarifas y oportunidades en el transporte y desarrollo de tecnologías que permitan aprovechar de mejor forma los períodos "off season".

La existencia de competencia entre los productores obviamente permite mejorar la calidad de la fruta exportada, y asegura relaciones comerciales más equitativas entre los distintos eslabones de la cadena agroexportadora. Sin embargo, una competencia descontrolada por ganar mercados sin resguardo ético, y sin experiencia en el fair play del comercio internacional, puede resultar nociva tanto para los agentes involucrados como para el afán exportador del país. La experiencia de países como Nueva Zelandia con mayor antigüedad que nuestro país en éste mercado, puede ser de utilidad para evitar caminos errados transitados por otros con anterioridad. En este sentido, cualquier estrategia no puede dejar de considerar entre otros elementos, políticas de comercialización diseñadas para la permanencia en el largo plazo, negociación coordinada entre los exportadores, y la promoción de los productos en los mercados compradores.

En cuanto a los productores hay que diferenciar entre aquellos que se desarrollan ligados a los mercados de exportación y aquellos sectores campesinos que producen para el mercado local. Las distancias existentes entre unos y otros son enormes, y no superables sin elevar el nivel de vida de los campesinos,

capacitándolos para mejorar sus niveles de productividad, acercarlos a nuevas formas de financiamiento, y hacer accesible los avances de la técnica. Para ello se hace indispensable mejorar aún mas la agilidad de las entidades estatales, ligadas a la promoción de productos exportables, a fin de obtener una mayor efectividad en los programas de formación y capacitación de los sectores campesinos.

Este rol promocional mas activo del Estado, sin embargo, no debe transformarse en garante o regulador de los precios de mercados, la formación de los mismos deberá obedecer a la participación activa de los distintos agentes de la cadena agroindustrial. Solo desajustes coyunturales en las condiciones normales de mercado justificarían una presencia más activa de organismos empresariales o del Estado.

Desde el punto de vista laboral, resulta relevante la proyección futura de ésta industria, pues se trata de un sector de uso intensivo de mano de obra, tanto en su fase agrícola como industrial. No obstante resulta imperioso hacer un esfuerzo por mejorar los niveles educacionales de la población, para permitir una asimilación más rápida de las nuevas técnicas en el cultivo agrícola y la producción industrial y al mismo tiempo contribuir a solucionar problemas del ausentismo laboral.

Este esfuerzo formativo debe ser correspondido por el sector empresarial, comprometiéndose a cooperar en la obtención de la continuidad del trabajo durante todo el año, proveer un ambiente de trabajo grato, mejoras en los niveles educacionales, de remuneraciones, y la existencia de mecanismos de participación laboral. Avanzar en cada uno de estos frentes permitiría dar estabilidad a las relaciones laborales del sector, condición necesaria para un diseño de permanencia de largo plazo en el mercado internacional de los berries.

En definitiva, solo es posible asegurar la estabilidad y desarrollo de este sector, si efectivamente se está conciente de persistir en una estrategia productiva, industrial y comercial de largo plazo, donde la estabilidad y el manejo de las variables de control interno favorezcan un mejoramiento de la productividad agrícola-industrial, y la coordinación del know-how comercial refleje una presencia madura y estable en el mercado internacional.

Notas

- 1/ Esta proyección considera que en 1988 el 58% de las plantaciones contaban con menos de cuatro años de existencia.
- 2/ En base a 692 hectáreas medidas efectivamente en los Catastros de CIREN.
- 3/ Por ejemplo el precio promedio de la frambuesa fresca es en 1988 de 3,685 US\$ mientras en IQF este alcanza a 2,054 US\$ y en bloques a 1,254 US\$.
- 4/ En uno de estos casos, la producción para la exportación de plantas se realiza en colaboración conjunta con una Universidad externa. El segundo caso, corresponde a una empresa extranjera asociada con capitales nacionales que importan las plantas in vitro, las cultivan en Chile y exportan como plantas desarrolladas.
- 5/ La capacidad de procesamiento es, en todos los casos, superior a la producción de berries en huertos propios (con solo una excepción).
- 6/ A ellas no se incorporan, por ejemplo, hijas de parceleros o minifundistas.
- 7/ Existe una organización de exportadores de productos congelados AGECO.
- 8/ Otras restricciones que no afectan directamente al comercio con Chile, pero que sí constituyen una limitante a la comercialización de Nueva Zelanda, son las restricciones a determinados vuelos.
- 9/ El sistema P-Y-O consiste en que los clientes van al huerto y cosechan su propia fruta.
- 10/ La superficie promedio plantada de manzanas es de 4,34 héc., peras 0,64, de duraznos, de damascos y nectarines 1,14. Uno de los huertos más grandes es de 250 hectáreas y pertenece a una sociedad anónima. (Irrarrazabal, pág ii.11, 1989)
- 11/ La Federación de Fruticultores, organización que regula la totalidad de la producción frutícola fue creada en 1916.
- 12/ La mayoría de los empresarios entrevistados contestó que no existen instituciones investigando sobre los berries en el país, y que las publicaciones aparecidas en la prensa adolecen de serias falencias y errores.
- 13/ En 1973 existían 208 empresas exportadoras mientras que en 1988 están registradas 3.500 empresas. Discurso del Sr. Hernán Buchi en el Seminario de la Asociación de Exportadores, Octubre de 1989.
- 14/ Sólo un empresario manifestó que esta institución debería ejercer un poder regulador, autorizando un nivel de precios mínimos para exportar con el objeto de frenar la caída de éstos.
- 15/ Los controles realizados sobre la fruta fresca buscan detectar la presencia de insectos cuarentenarios, al respecto existen claras disposiciones en los mercados norteamericanos. Existe un acuerdo de revisión conjunta con los funcionarios del USDA. La revisión abarca al 2% del embarque, eligiendo una muestra al azar. En el caso de los mercados europeos este valor corresponde a la

raíz cuadrada del embarque. De existir un rechazo superior al 25% no se acepta la internación a USA de fruta chilena. Esta revisión tiene un costo para los empresarios correspondiente a 9\$ por caja, precio considerado excesivo por ellos.

16/ Experiencias similares existen en la R.F.A. para el reciclaje tecnológico y empresarial de los sectores campesinos.

17/ Limpiar las frutillas con pincel, requisito necesario para la exportación, es algo difícilmente comprendido por productores acostumbrados a colocar su mercadería en la Vega Central.

Anexo I

EMPRESAS PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS DE BERRIES ENTREVISTADAS

- 1.- Rodrigo Gonzalez
- 2.- Juan Sebastián Moreno
- 3.- Framberry Osorno
- 4.- Agral Tracy Div. Agroalimentos
- 5.- Coopefrut
- 6.- Frutos del Maipo
- 7.- Hortifrut
- 8.- Fco Valdes
- 9.- Kugar Ltda.(Soc. Agrícola Valle del Laja)
- 10.- Berries La Union
- 11.- Rubén Marcotti Moreno
- 12.- Campusano Comercio Exterior
- 13.- Sanco Comercio Exterior
- 14.- Comercial Cisandina S.A.
- 15.- Arvalán Ltda.
- 16.- Atom Industrial yComercialLtda.
- 17.- COMERTEX S.A.
- 18.- Comercial Frutícola Ltda.
- 19.- Recompser Ltda y Victor Dippel Heinrich
- 20.- Nevada Export, Proberry, Andes Austral y Comercial Los Laureles
- 21.- Rubén Macotti
- 22.- Bioplant (Plantas)
- 23.- Cofranca Ltda (Plantas)
- 24.- Soc. Comercial y Exportadora Andes Austral Ltda.(Plantas)
- 25.- Asociación de Frutilleros de San Pedro

Bibliografía

- Aldunate, Paul (1988): "Análisis y Perpectivas de la frambuesa en Chile", "Producción y perspectivas del cultivo de la frambuesa en Chile", Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, Universidad de Chile, Santiago, Chile.
- Agro Económico (1987): "Capacidad instalada de frigoríficos para fruta fresca 1986", Agro-Económico, Año IV, Nr.3, Julio, Santiago, Chile.
- Agro Económico (1987): "Resultado económico de la mora cultivada", Agro-Económico, Año IV, Nr.2 Mayo, Santiago, Chile.
- Ballington, James (1988): "Situación mundial de la producción de arándanos, zarzaparrillas y grosellas", Seminario del Departamento Agroindustrial de la Fundación Chile, Santiago, Chile.
- Bowen, Daniel (1986): "Análisis Agroclimático de Chile como productor potencial de arándanos o blueberries *Vaccinium corymbosum* (*Vaccinium ashei* Reade.) y arándanos o cranberries (*Vaccinium macrocarpon* Ait.) y sus posibilidades en el mercado externo. Tesis para optar al Título de Ingeniero Agrónomo, U. de Chile, Fac. Esc. Ciencias Agrarias y Forestales Esc. de Agronomía.
- Campana, Erik (1988): "Situación y problemática del transporte aéreo de la frambuesa", "Producción y perspectivas del cultivo de la frambuesa en Chile", Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, Universidad de Chile, Santiago, Chile.
- Catastro Frutícola (1982): Actualización, CIREN, Santiago, Chile.
- Caruz, Vicente (1989): "Las dificultades para el acceso de las microempresas al crédito", La microempresa en el desarrollo nacional, ILADES, Santiago, Chile.
- Chile-Hortofrutícola (1986): "Frambuesas: El negocio de la exportación", Chile-Horto-frutícola, Octubre-Noviembre, Santiago, Chile

- Childers, N.F. (1980): "The strawberry: cultivars to marketing", Horticultural Publication, Florida.
- CIREN-CORFO, (1988): "Manual del cultivo de la frambuesa", Publicación CIREN, No.71, Santiago, Chile.
- (1989): "Frutales menores y de hoja persistente", Publicación CIREN No.84, Santiago, Chile.
- (1989) "Directorio Agroindustrial Frutícola, Regiones III a X", Publicación CIREN No.79, Santiago, Chile.
- CORFO-UNIVERSIDAD AUSTRAL (1982): "Arbustos frutales", CORFO, Santiago, Chile.
- CORFO (1988) : "Desarrollo del sector hortofrutícola de la región del Bio-Bio", Chillán, CORFO, Santiago, Chile.
- (1989): Diagnóstico de la potencialidad agroindustrial del sector horto frutícola", CORFO, Santiago, Chile.
- Cortazar, René(1989): "Enfoques económicos de las relaciones laborales", Colección Estudios CIEPLAN No. 26PS, CIEPLAN, Santiago, Chile.
- Cox, Maximiliano y Rolando Chateneuf (1988): "Potencial y políticas para el desarrollo agrícola en Chile", CED, Santiago, Chile.
- Cruz, José Miguel (1988): "La fruticultura de exportación: Una experiencia de desarrollo empresarial", Estudios CIEPLAN No.25, CIEPLAN, Santiago, Chile.
- De la Fuente, Jorge (1988): "Situación actual de las plantaciones de berries y Proyecciones", Seminario: Producción, industrialización y mercados para berries", 10-21 julio, Fundación Chile, Santiago, Chile.
- FAO (1980 - 1987): "Anuario de Producción", Volúmenes 35 al 41, Santiago, Chile.
- Feder, Ernest (1980): "Erdbeer-Imperialismus Studien zur Agrarstruktur Lateinamerikas", Edition Suhrkamp SV, Frankfurt am Main, R.F.A. FOODNEWS (1988- 1989)
- Fundación Chile (1986): "Aspectos Técnico-Económicos en la Producción de berries", Departamento Agroindustrial, Publicación Técnica Nr.16. Fundación Chile, Santiago.

- (1988/89): "Manual del exportador horto fruticola",
Fundación Chile, Santiago.
- Foxley, Alejandro (1989): "Bases para el desarrollo de la economía chilena: una visión alternativa", Colección Estudios CIEPLAN Nr.26, CIEPLAN, Santiago.
- Fuentealba, Sonia (1988): "Agrarkredit- soziale sowiewirtschaftliche Veraenderungen im chilenischen Agrarsektor" Entwicklungsperspektiven, GhK, FB6, Kassel, R.F.A.
- Galletta, Gene J. (1980): "Strawberry Production Trends in the Eastern United States, U.S. Departement of Agricultural Fruit Laboratory, en: Childers, N.F. (1980): "The strawberry: cultivars to marketing", Horticultural Publication, Florida.
- Gana, Juanita (1987): "El sector frutícola: organización para la exportación", Materiales para Discusión Nr.197, CED, Santiago.
- INIA (1989): "Análisis del mercado internacion de arándanos", boletin Nr.5, INIA, Santiago.
- Irrarrazabal y Hurtado S.A (1989): "La competencia en el mercado externo para fruta chilena - Nueva Zelandia", CORFO, Santiago.
- Jennings Derek (1988): "Producción, industrialización y mercados paraberries", Seminario del Departamento Agroindustrial de la Fundación Chile", Santiago.
- Jimenez Seminario, Alvaro (1988): "Los berries", Chile Hortofruticola (Marzo), Fundación Chile, Santiago.
- Marshall R., Jorge (1989): "La microempresa en el desarrollo nacional", ILADES, Santiago.
- Muñoz, Oscar (1986): "El papel de los empresarios en el desarrollo: enfoques, problemas y experiencias", Colección Estudios CIEPLAN, CIEPLAN, Santiago.
- Universidad Católica (1986): "Análisis de la producción comercial de frutillas", Panorama Económico Nr. 46, Universidad Católica, Santiago.
- United States Departament of Agriculture (1961): "El cultivo de la Frambuesa", Boletin Agrícola Nr. 2165 , Centro de Ayuda Regional, AID, México.