

Distr.
RESTRINGIDA
LC/R.775
3 de julio de 1989
ORIGINAL :ESPAÑOL

C E P A L
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

LOS SERVICIOS AL PRODUCTOR EN LA FRUTICULTURA
CHILENA DE EXPORTACION

*/ Este trabajo fue preparado por la División de Comercio Internacional y Desarrollo.

Este documento no ha sido sometido a revisión editorial.

89-7-938

INDICE

	<u>Página</u>
PRESENTACION	1
I. INTRODUCCION	3
A. LOS SERVICIOS AL PRODUCTOR	3
B. LA FRUTICULTURA DE EXPORTACION EN CHILE, UN SECTOR MODERNO Y DINAMICO	5
II. EXAMEN ESTADISTICO DE LAS PRINCIPALES VARIABLES	8
A. EXPORTACIONES GLOBALES	8
B. CAPACIDAD DE PRODUCCION	11
C. PRINCIPALES RUBROS DE EXPORTACION	14
D. REGIONES DE DESTINO	14
E. PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS	16
F. PUERTOS DE EMBARQUE	19
G. DESARROLLO DE LOS PRECIOS	21
III. LA FRUTICULTURA EN UNA PERSPECTIVA HISTORICA	24
A. ANTECEDENTES HISTORICOS DE LOS SERVICIOS A LA FRUTICULTURA DE EXPORTACION	24
1. Iniciativas anteriores al auge frutícola	24
2. Despegue de la exportación	28
3. Maduración del sector y transnacionalización de la exportación frutícola	29
B. PRINCIPALES FACTORES QUE CONTRIBUYERON AL AUGE FRUTICOLA	30
1. Algunas consideraciones preliminares	30
2. Relación de los factores	31
IV. LA INSERCIÓN DE LOS SERVICIOS EN LA PRODUCCIÓN Y EN LA DISTRIBUCIÓN	34
A. EL APROVISIONAMIENTO DE SERVICIOS AL FRUTICULTOR	34
B. LA INSERCIÓN DE LOS DISTINTOS SERVICIOS Y AGENTES	36
C. LOS SERVICIOS POSTCOSECHA	39

	<u>Página</u>
D. COSTOS Y COMISIONES EN EL PROCESO DE LA EXPORTACION	43
1. Introducción	43
2. Costos y comisiones en la etapa postcosecha	45
E. CONCLUSIONES QUE SE DERIVAN DEL ANALISIS	47
F. LA DISTRIBUCION DEL VALOR AGREGADO ENTRE LOS DISTINTOS AGENTES	47
V. ANALISIS DE ALGUNOS SERVICIOS CLAVES	50
A. SERVICIOS DE CONTROL DE CALIDAD	50
1. Situación actual	50
2. Antecedentes históricos y algunas consideraciones complementarias	51
B. PROMOCION DE EXPORTACIONES	55
1. Situación actual	55
2. Criterios para su perfeccionamiento	55
C. SERVICIOS DE TRANSPORTE	57
1. Transporte marítimo	57
2. Servicios portuarios	58
3. Servicios de transporte aéreo	59
4. Transporte terrestre	60
D. SERVICIOS DE ASESORIA TECNICA Y EXTENSION	61
1. Fuentes de asistencia	61
2. Algunas consideraciones finales sobre los servicios de investigación y de asistencia técnica	65
E. LA INTRODUCCION Y MULTIPLICACION DE NUEVAS ESPECIES	67
F. SERVICIOS CREDITICIOS	68
1. Capital de trabajo	68
2. Capital de inversión	69
VI. RESUMEN Y CONCLUSIONES	72
Notas	77

PRESENTACION

El presente estudio forma parte de una serie de investigaciones que la CEPAL y la UNCTAD están llevando a cabo a fin de dilucidar el papel que cumplen los servicios en los procesos de producción y comercialización. A la vez, pretende ser una contribución de la División de Comercio Internacional y Desarrollo al Proyecto Multidivisional de la CEPAL sobre transformación productiva y competitividad internacional.

Se optó dar un enfoque empírico a esta serie de estudios al advertir que aún es muy limitada la información disponible sobre los distintos subsectores de servicios. A ello se suma que también es débil la base conceptual y teórica que debería guiar cualquier investigación en esta materia, constituyendo así un círculo vicioso difícil de romper. Por otra parte, se hace cada vez más imperativo obtener un mayor conocimiento sobre el accionar de los servicios en las economías, debido a su creciente gravitación en éstos. Su contribución al producto ya superó el 50% y se han intensificado sus vínculos interactivos con los demás sectores productivos.

El sector de la fruticultura chilena de exportación que se aborda en este estudio, se presenta como particularmente interesante por el gran dinamismo que ha registrado desde mediados de la década pasada y por el desarrollo paralelo de una gama de servicios especializados que hicieron factible este despegue. Quizás por lo reciente de su auge exportador, son aún escasos los estudios que se dedican a aspectos no-agronómicos del sector. Para agregar información actualizada se efectuaron una veintena de entrevistas entre productores, exportadores, asociaciones gremiales e instituciones sectoriales. Este método permitió recoger una amplia variedad de datos y opiniones. Estas últimas, no siempre fueron coincidentes, por lo que se decidió reflejar íntegramente los puntos de vista de los distintos grupos de intereses.

El capítulo I presenta el concepto de los servicios al productor y señala las principales características del sector frutícola que inciden en el uso de tales servicios. El capítulo II incluye información estadística sobre los principales parámetros que cuantifican algunos aspectos esenciales de la producción y la exportación. En el capítulo siguiente se analizan antecedentes históricos del desarrollo del sector, en la medida en que éstos

se relacionan con el aporte de los servicios. El capítulo IV constituye la médula del trabajo, al especificar los servicios y agentes que intervienen en la cadena de producción y distribución y los costos y comisiones correspondientes a cada uno de ellos. El capítulo V consiste en un análisis más detallado de los servicios que se consideran claves en el esfuerzo exportador. Finalmente, el capítulo VI presenta el resumen y las principales conclusiones que se derivan del trabajo.

I. INTRODUCCION

A. LOS SERVICIOS AL PRODUCTOR

En anteriores trabajos 1/ sobre los servicios al productor se presentó el marco conceptual a partir del cual se están desarrollando una serie de estudios de caso sobre el tema. Ellos apuntan a elevar el nivel de conocimiento que se tiene en esta área que se ha caracterizado por su gran dinamismo y su creciente participación en el valor agregado. En el presente capítulo se recogen solamente aquellos aspectos teóricos que son relevantes para el caso de la fruta, referidos concretamente a la fruticultura chilena de exportación.

Los servicios al productor pueden ser definidos como insumos no materiales en los procesos productivos y de distribución, que cumplen funciones esenciales, sin que estén encargados de la transformación física propiamente tal. El hecho de que algunos servicios se hallen incorporados en bienes no desvirtúa su característica fundamental, ya que el bien portador tiene un valor infimo en relación al servicio incorporado. Así, por ejemplo, el precio de un paquete de software está determinado por los conocimientos especializados que contiene, y no por el valor material del diskette.

El análisis de los servicios al productor se inserta en la problemática general del papel de los servicios en el proceso de desarrollo. Al respecto, se ha destacado que los servicios ya generan la mitad del producto en la mayoría de los países, --incluidos los en desarrollo--, y que su ponderación en el producto, y especialmente en el empleo, crece de manera incesante.

A pesar de su importancia cuantitativa, hasta hace poco el sector servicios recibió escasa atención por parte de los economistas y de las autoridades económicas. Tradicionalmente fue concebido como un sector cuyo desarrollo sería dictado por las necesidades de los sectores primarios e industriales y cuyo aporte productivo sería escaso. Pero dicha visión evoluciona rápidamente, no sólo a causa del peso que está alcanzando el sector, sino por el papel dinámico que van asumiendo los servicios al productor en las distintas fases del proceso productivo y en la etapa distributiva. Estos procesos hacen un uso creciente de nuevos servicios que se

distinguen por su alto grado de especialización y eficiencia. Los mismos servicios al productor se hacen cada vez más visibles gracias a lo que se ha denominado "la externalización". Este término describe la tendencia a contratar a terceros determinados servicios que antes se llevaban a cabo dentro de la empresa o con los cuales simplemente no se contaba. Finalmente, la introducción de nuevas tecnologías, especialmente las basadas en la informática y las telecomunicaciones, está incrementando el grado de transabilidad de los servicios, favoreciendo así su creciente participación en el comercio internacional y en los ingresos y egresos externos de los países.

Los fenómenos señalados están dando lugar a una nueva concepción sobre el papel del sector en el quehacer económico. Ya no sería correcto sostener que el despliegue de los distintos servicios está determinado por el crecimiento de los otros sectores. Los servicios han adquirido una dinámica propia, alimentada por innovaciones en áreas como la telemática y en las técnicas de gestión de empresas. Se han ido fortaleciendo las vinculaciones interactivas que existen entre los distintos sectores al "industrializarse" la prestación de servicios y al insertarse estos últimos activamente a la producción primaria e industrial.

Los servicios son los portadores privilegiados de la información y de los conocimientos especializados y como tales están asumiendo papeles claves en los procesos de inversión, producción y comercialización. Mientras que la competencia se agudiza a escala global, las nuevas tecnologías se desarrollan a un ritmo vertiginoso y las preferencias del consumidor se tornan cada vez más sofisticadas. La concurrencia de los servicios modernos se hace imperiosa para los agentes económicos, si estos pretenden mantener sus posiciones competitivas y abrirse nuevos espacios. Ya no basta producir un bien de buena calidad. Hay que producir aquel que responda lo más exactamente posible a las necesidades del mercado y comercializarlo en condiciones óptimas. Los servicios juegan un papel esencial en el afinamiento de la producción y son ellos quienes se encargan de la comercialización y la distribución física del producto. Ahora se plantean las vinculaciones entre el sector servicios y los demás sectores productivos como una relación de complementaridad mutua y ya no en términos de competencia y sustitución de uno por el otro.

El razonamiento arriba expuesto hace comprensible por qué los servicios se apropian de una porción alta y creciente del valor agregado generado en los distintos rubros productivos, inclusive los primarios. Inicialmente puede llamar la atención que procesos aparentemente tan sencillos como la producción y la distribución de fruta requieran de la concurrencia de una amplia gama de servicios y que estos últimos acaparen tan alta porción del valor final del producto. En el presente informe se tratará de aclarar cómo los distintos servicios y sus proveedores intervienen en la producción y la exportación de fruta, cual es el valor agregado que corresponde a dichos servicios y donde se perfilan posibilidades para el perfeccionamiento de los últimos.

B. LA FRUTICULTURA DE EXPORTACION EN CHILE, UN SECTOR MODERNO Y DINAMICO

Como se analiza con mayor detalle en los próximos capítulos de este informe, la fruticultura de exportación se destaca por el gran dinamismo que adquirió desde la segunda mitad de la década pasada. Desde un sector con incipientes y vacilantes niveles de exportación, se transformó rápidamente en el segundo generador de divisas para la economía chilena, con tasas promedias anuales de crecimiento que superan el 20%. La superficie de plantaciones que están por entrar en producción en las próximos años hacen augurar una continuada expansión del sector, aunque tal perspectiva se encuentra condicionada por la elevación de la capacidad de absorción de los mercados externos.

El sector se ha ido modernizando de modo acelerado, incorporando innovaciones en todas las fases de la producción, la conservación y el transporte de la fruta, alcanzando niveles de tecnificación semejantes a aquellos de los países más adelantados en la materia. El proceso de modernización se asentó en la infraestructura productiva ya existente antes del auge frutícola, pero se nutrió de tecnologías importadas que fueron adaptadas al medio local.

La producción se orienta casi por completo hacia los mercados externos. Mientras que en términos de volúmenes producidos, el mercado interno aún absorbe 40% de la producción, tal proporción es mucho menor si se expresa en valores. De hecho, el mercado nacional es abastecido básicamente con la fruta de descarte, es decir, aquella que no es apta para la exportación. Como se

verá más adelante, el precio que obtiene el producto en los mercados externos supera en múltiples veces al precio local. La orientación hacia la exportación se expresa además en la gran cantidad de nuevas variedades de frutas que se han ido introduciendo en el país y que son originarias, justamente, de los mismos países de destino de la exportación.

Respecto de algunas particularidades técnicas del sector, en primer lugar, hay que destacar que su producto es de origen agropecuario y que éste se comercializa en estado fresco. El hecho de que se trate de un producto altamente perecible impone una serie de cuidados especiales a fin de asegurar que la fruta llegue en óptimo estado al consumidor. Después de la cosecha, la fruta tiene que ser seleccionada, embalada, fumigada, enfriada y transportada a través de variados medios hasta llegar a los puntos de venta minoristas. El último tramo, desde que la fruta ingresa al packing hasta su venta al consumidor, se ha llamado la "cadena de frío", ya que en todas las instancias de esa secuencia la fruta debe conservarse convenientemente. Lo último se logra a través de su empaque en envases adecuados, aplicación de distintos tratamientos insecticidas a fungicidas, y, encima de todo, mediante su preservación a bajas temperaturas. Fallas en la cadena de frío se traducen irremediablemente en el deterioro de la fruta, lo que deprime su precio o hace de todo imposible su comercialización.

La fruta, más aún que otros productos agropecuarios, está sujeta a severas medidas de tipo fitosanitario que exigen los países importadores. Ello persigue evitar la introducción de pestes a su territorio nacional. El cumplimiento de las exigencias fitosanitarias se logra a través de la selección, la fumigación y la inspección de la fruta. Tales exigencias varían de un país a otro y en no pocos casos se convierten en verdaderas barreras no arancelarias a la importación. Los controles sanitarios se extienden cada vez más a la presencia de rastros de productos agroquímicos que se consideran dañinos para la salud.

Chile exporta fruta "fuera de la estación", es decir, produce fruta en el verano del hemisferio Sur, la cual es comercializada en el hemisferio Norte durante su propia estación de invierno. La invertida estacionalidad de su oferta constituye una de las ventajas comparativas más destacadas de la fruticultura chilena. El consumidor en los países del Norte está dispuesto a

pagar un sobreprecio para un producto fuera de la estación, a condición que éste responde a altísimas exigencias de calidad. Ese mismo consumidor está cambiando sus costumbres de alimentación y se inclina crecientemente hacia el consumo de productos frescos. Se distingue además por su alto nivel de sofisticación, lo que se expresa, entre otros, en una continua evolución de sus gustos hacia nuevas variedades y calidades de frutas. Finalmente, es muy exigente en cuanto al abastecimiento, y espera que la fruta llegue en los momentos justos y en cantidades suficientes.

Es útil tener presente todas estas características particulares del sector, ya que inciden directamente en el uso que hace de una amplia gama de servicios. La fruticultura de exportación es un gran empleador de ellos, debido a que resultan indispensables para asegurar que el producto llegue al mercado de destino exactamente en las condiciones que este exige.

La injerencia de los servicios se inicia en el proceso de producción. En aquella fase se usan servicios tan esenciales como la provisión de crédito, servicios de asesoría técnica y extensión, introducción de nuevas especies, control de calidad, etc. En la siguiente fase operan servicios como selección, embalaje, fumigación, enfriamiento, y nuevamente, control de calidad. Luego viene el transporte local, servicios portuarios, transporte internacional y seguro. Finalmente, en el mercado de destino interviene una gran cantidad de servicios relacionados con la recepción, el transporte y la comercialización mayorista y minorista.

Conviene tener presente que todos estos servicios deben ser entregados y empleados conforme a un secuencia determinada y en el momento justo. La conservación de la fruta y el cumplimiento de las exigencias fitosanitarias requieren de un par de servicios esenciales que no pueden ser interrumpidos u obviados. El proceso entero de producción, acondicionamiento y distribución de la fruta se convierte así en una cadena continua donde todas las fases sucesivas, y la inserción de los servicios en ellas, deben desenvolverse de modo estrictamente planificado. Sólo así se logra que la fruta llegue al mercado de destino en el momento exacto, en las cantidades requeridas y conforme a las preferencias de calidad del cliente.

II. EXAMEN ESTADISTICO DE LAS PRINCIPALES VARIABLES

A. EXPORTACIONES GLOBALES

En el cuadro 1 y el gráfico 1 se puede comprobar el rápido desarrollo que ha experimentado la exportación frutícola en el conjunto de la actividad exportadora chilena. Su verdadero despegue se produce recién en el año 1978, cuando el valor exportado supera por primera vez los 100 millones de dólares. A partir de aquel momento la exportación de fruta fresca comienza un período de crecimiento vertiginoso, que sólo es interrumpido momentáneamente en el año 1983. De hecho, la tasa promedio anual de crecimiento en el período 1978-1988 alcanza a 19.1%, lo que significa que el nivel de exportación se duplica cada cuatro años.

En contraste, en el mismo período la exportación global del país experimentó un incremento promedio de 11.3%. El diferencial en ritmo de crecimiento permitió que el rubro frutícola lograra elevar su participación en el total de las exportaciones. De un magro 2.4%, en 1977, pasó a 10.3%, en 1987, lo que constituye un avance notable para un período de apenas 10 años. En comparación, las exportaciones industriales --que incluyen sub-rubros tan dinámicos como conservas de pescados y mariscos-- crecieron en promedio 10.3% anual, los mineros 11.2% y los productos agropecuarios y forestales, en conjunto, 15.5%.

Se estima que en el año 1988 la exportación de fruta fresca alcanzó a los 582.1 millones de dólares, afianzándose así el aporte del sector al producto nacional y al esfuerzo exportador. Al momento de elaborar este informe, reinaba gran incertidumbre sobre los guarismos que se alcanzarían en la temporada 1988-1989, debido al estallido de la crisis de la fruta en el momento culminante de la temporada. Las perspectivas a mediano plazo se presentaban inciertas a causa de efectos desconocidos de la misma crisis. Pero todo hace presumir que a un plazo más largo, el país debe ser capaz de consolidar su posición como mayor exportador de fruta del hemisferio Sur.

Cuadro 1
 EXPORTACIONES POR GRANDES SECTORES 1971-1988
 (Millones de dólares FOB y porcentajes)

Años	fruta fresca (A)	% (A)/(H) (B)	Prod. agrop. y forestales (C)	% (C)/(H) (D)	% (A)/(C) (E)	Productos mineros (F)	Productos industriales (G)	Total exportaciones (H)
1971	14.1	1.7	29.0	3.5	48.6	671.0	119.1	819.1
1972	12.9	1.7	21.6	2.9	59.7	630.5	93.6	745.7
1973	15.7	1.3	27.4	2.3	57.3	1079.9	102.2	1209.5
1974	20.1	0.9	55.0	2.3	36.5	2028.7	276.1	2359.8
1975	37.8	2.2	86.1	5.1	43.9	1075.4	534.1	1695.6
1976	53.9	2.6	118.9	5.7	45.3	1443.6	520.1	2082.6
1977	53.0	2.4	159.5	7.3	33.2	1403.2	627.6	2190.3
1978	101.0	4.2	203.5	8.5	49.6	1422.3	782.0	2407.8
1979	121.0	3.1	264.5	6.8	45.7	2384.7	1245.0	3894.2
1980	165.6	3.5	339.9	7.3	48.7	2771.9	1558.9	4670.7
1981	196.5	5.0	365.4	9.4	53.8	2261.3	1279.6	3906.3
1982	230.4	6.2	374.9	10.1	61.5	2155.8	1178.8	3709.5
1983	219.3	5.7	327.5	8.5	67.0	2296.6	1211.4	3835.5
1984	291.4	8.0	428.1	11.7	68.1	1982.5	1246.6	3657.2
1985	355.7	9.3	501.8	13.1	70.9	2345.4	975.8	3823.0
1986	476.8	11.3	646.2	15.3	73.8	2316.2	1260.0	4224.4
1987	527.2	10.3	743.0	14.6	71.0	2745.8	1613.1	5101.9
ene-oct 1987	497.9	...	675.3	...	73.7	2132.2
ene-oct 1988	550.9	...	790.0	...	69.7	3083.6
1988 (a)	582.1	8.3	861.2	4100.1	2087.0	7048.3

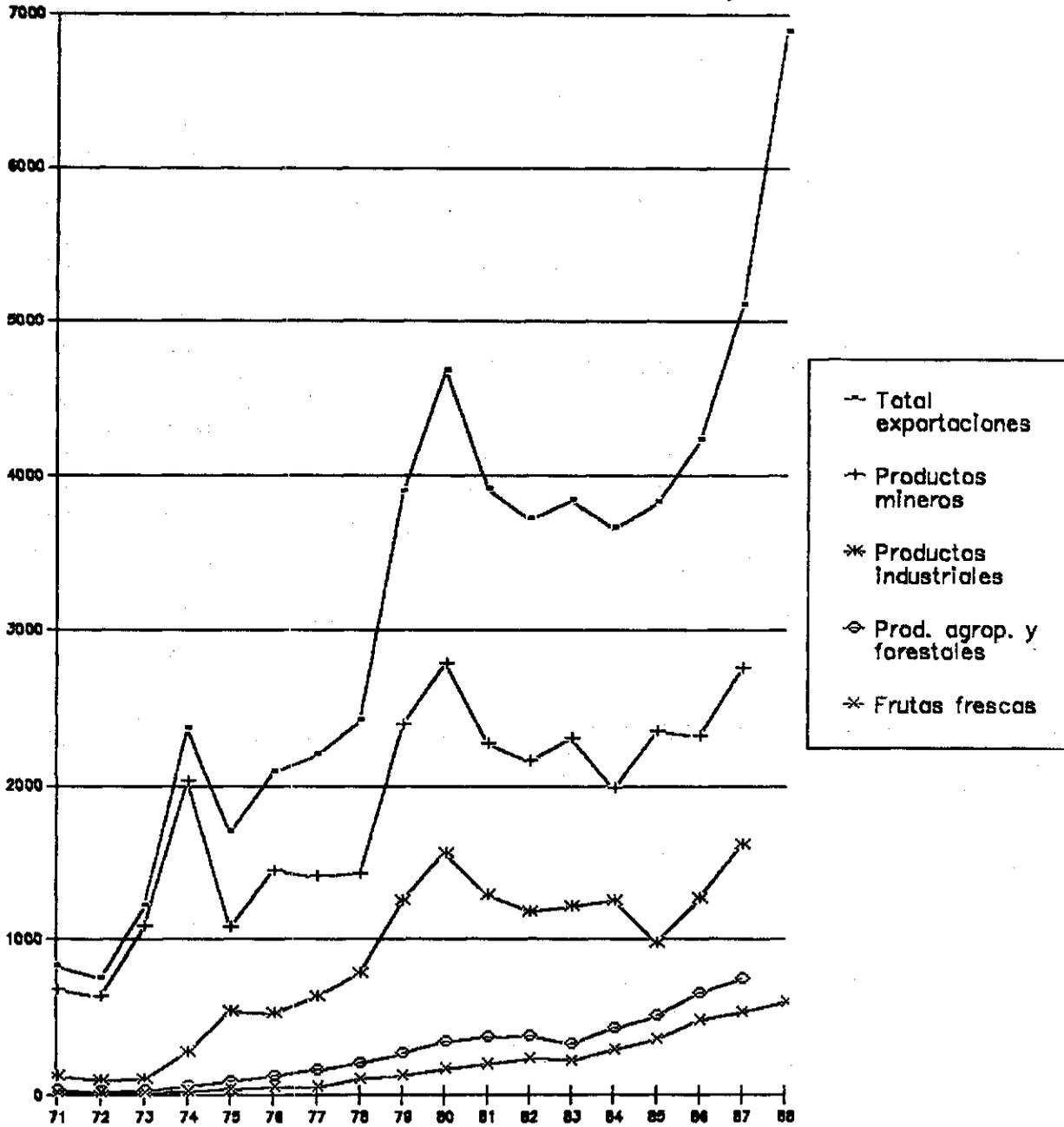
Fuentes: -Boletín del Banco Central de Chile, varios números.

-CEPAL, Banco de datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL).

Notas: a) Banco Central de Chile, Indicadores de Comercio Exterior, enero 1989.

GRAFICO 1

EXPORTACIONES POR GRANDES SECTORES, 1971-1988
(Millones de dolares FOB)



Fuente: Cuadro 1.

B. CAPACIDAD DE PRODUCCION

En el cuadro 2 y el gráfico 2 se encuentra reflejada la evolución de la superficie plantada con las principales especies de exportación. Dichos antecedentes confirman que el auge frutícola se inició a mediados de la década pasada, cuando repentinamente empieza a incrementarse velozmente la superficie plantada de prácticamente todas las especies. Resulta especialmente impresionante el desarrollo experimentado por las plantaciones de uvas, cuya superficie supera, a principios de los años ochenta, el área dedicada a manzanas, convirtiéndose así en el líder indiscutido de la exportación frutícola chilena. La excepción a esta regla la constituyen especies tradicionales como los duraznos y los limones, que no demuestran una clara tendencia ascendente, y en el otro sentido, los kiwis, cuya plantación recién se iniciara en 1982, para multiplicarse aceleradamente a partir de 1985.

En este contexto conviene destacar que en 1975 ya existió una importante área plantada con árboles frutales. De hecho esa superficie solamente se incrementó en 120% hasta el año 1986, mientras que la exportación se multiplicó por más de 10 veces en el mismo período. Este crecimiento desigual se explica por la reorientación de la fruticultura hacia la exportación, los notables incrementos en productividad que se registraron en los últimos años y por la incorporación de nuevas zonas frutícolas que producen especies no tradicionales de alto valor. No obstante, ya en el año 1975 existió una significativa base productiva que facilitó el despegue de la exportación.

Tomando en consideración que la mayoría de las plantaciones se demoran de tres a seis años para entrar en producción, se puede estimar que la capacidad productiva de las especies más exitosas continuará creciendo en los próximos años, con tasas anuales entre 10% y 20%, y una tasa aún mayor para los kiwis. En términos acumulativos, lo anterior implicaría una duplicación de la capacidad existente entre los próximos cuatro y siete años. No obstante, la efectiva utilización de la capacidad instalada y la continuación del proceso de inversión en este sector dependerán en alto grado de la rentabilidad alcanzada en la temporada anterior y las perspectivas que se presenten para la que viene.

Cuadro 2
FRUTALES: SUPERFICIE PLANTADA DE HUERTOS INDUSTRIALES, 1975-1987
 (Hectáreas)

Espe cie	1975	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987(a)
Uva de mesa	5,550	8,405	10,300	12,550	13,500	16,900	20,300	24,100	28,700	33,355	38,825	42,220
Manzanas	11,700	12,970	13,800	14,735	15,500	16,900	17,600	18,100	18,640	18,965	21,550	22,680
Ciruelos	1,780	2,310	2,850	2,858	3,700	4,700	5,500	6,400	7,200	7,880	8,445	9,050
Perales	2,630	2,720	2,820	2,980	3,300	3,600	3,900	4,400	4,800	5,815	7,555	8,955
Duraznos	10,500	8,090	7,480	6,527	7,200	7,100	7,000	6,900	6,940	6,985	7,545	7,920
Paltos	4,605	5,126	5,850	5,980	6,680	6,460	6,800	7,100	7,500	7,755	7,705	7,875
Nectarines	4,050	4,520	5,200	5,330	6,100	6,800	7,500	7,450	7,400	7,375	7,615	7,670
Nogales	4,350	4,965	5,335	5,818	6,400	6,529	7,630	6,510	5,930	7,090	7,235	7,175
Naranjos	4,630	4,830	4,880	4,983	5,150	5,339	5,780	5,750	5,800	6,475	6,415	6,465
Kiwis	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,450	6,200
Limonos	7,420	7,350	6,800	6,375	5,950	5,650	5,300	5,150	5,200	5,255	5,310	5,335
Almendras	1,605	1,735	1,940	2,099	2,350	2,238	2,850	2,510	2,540	2,990	3,220	3,275
Cerezos	1,050	1,130	1,260	1,576	1,820	2,150	2,300	2,400	2,490	2,560	3,050	3,120
Olivos	3,205	3,186	3,206	3,156	3,100	2,986	3,070	2,970	2,970	3,180	3,070	3,020
Damascos	1,625	1,630	1,530	1,439	1,385	1,430	1,490	1,530	1,570	1,620	1,810	1,890
Especies menores	2,795	2,933	3,249	3,065	3,465	4,818	4,080	6,230	7,720	6,500	4,900	5,650
Total superficie												
Frutícola	67,495	71,900	76,500	79,471	85,600	93,600	101,100	107,500	115,400	123,800	137,700	148,500

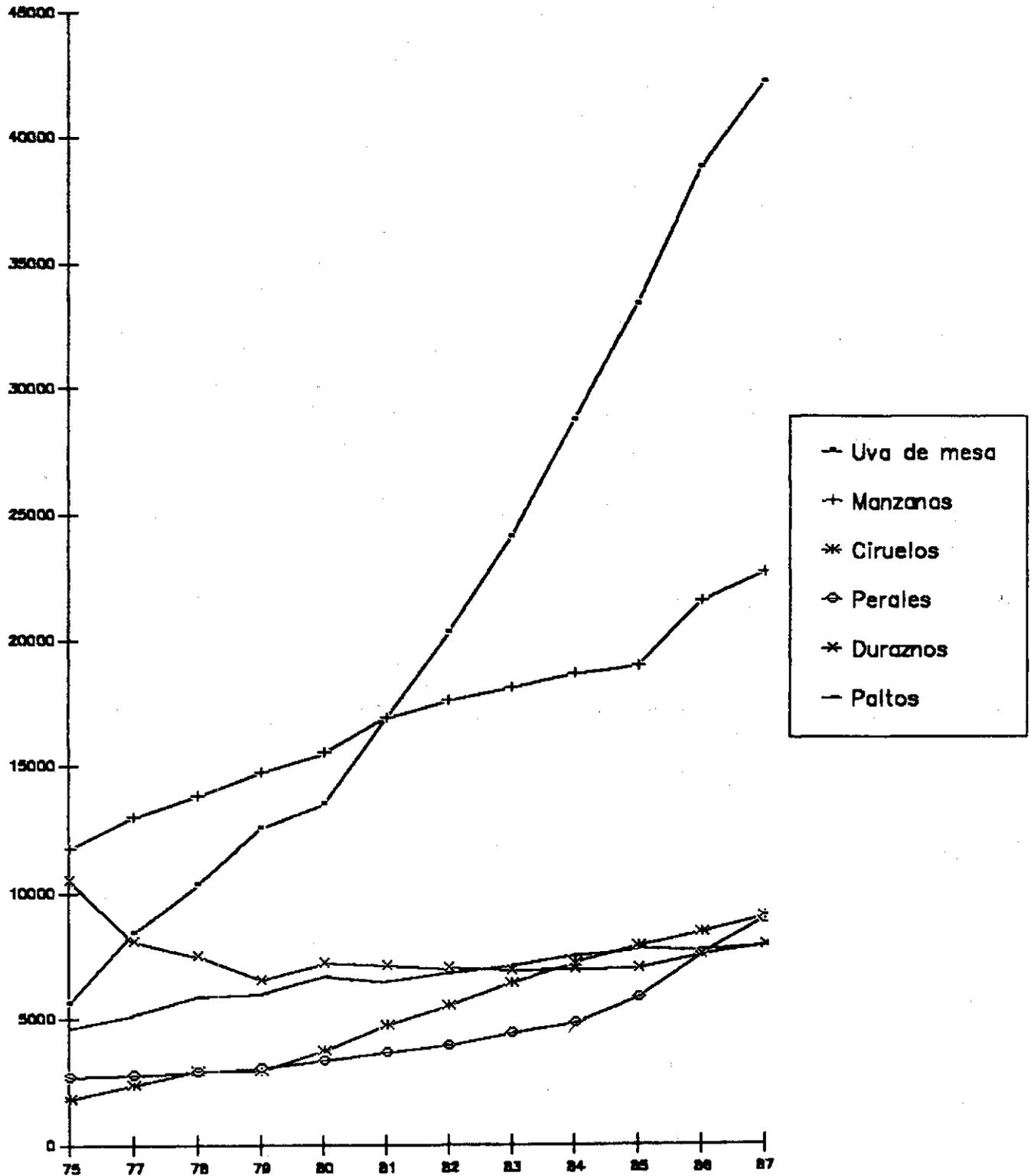
Fuente: Asociación de Exportadores de Chile A.G., Documento Resumen, Estadísticas de Exportaciones Hortofrutícolas, Temporada septiembre 1987 - agosto 1988.

Nota : Se incorporó dentro de las especies menores al cultivo de frutillas.

a) Cifras provisionarias sujetas a revisión.

GRAFICO 2

FRUTALES: SUPERFICIE DE HUERTOS INDUSTRIALES (Hectáreas)



Fuente: Cuadro 2.

C. PRINCIPALES RUBROS DE EXPORTACION

En el cuadro 3 se ha recogido información sobre la evolución de la exportación correspondiente a las diez especies que mayor valor alcanzaron en el año 1987. Se advierte que el país exporta una amplia gama de especies de frutas frescas, pero son solamente dos rubros --uvas y manzanas--, los que en conjunto explican 80% de dicha exportación. Ninguno de los otros rubros supera por sí solo el 5%, y los diez productos incluidos en el cuadro constituyen casi 99% del valor exportado. Con justa razón se puede argumentar que la exportación frutícola aún se concentra en unas pocas especies, aunque también es cierto que todos los años se incorporan nuevos rubros al conjunto. No obstante, estas últimas aún no alcanzan una ponderación capaz de amortiguar eventuales contratiempos en la exportación de los productos mayores.

Asimismo, se comprueba que la uva sobrepasó en valor de exportación a la manzana en el año 1982 y esta supremacía se ha ido acentuando con el transcurso de los años. En estos momentos, la uva contribuye en más de la mitad de la exportación de fruta fresca. El otro rubro de gran dinamismo corresponde a los kiwis, pero debido a su reciente irrupción en el escenario su peso relativo es aún pequeño.

D. REGIONES DE DESTINO

Al expandirse la exportación frutícola, ésta ha ido incursionando en nuevos mercados, aunque persiste todavía una fuerte concentración sobre unos pocos mercados tradicionales. En el cuadro 4 se observa que Estados Unidos absorbe aún la mitad de la exportación frutícola, mientras que el mercado europeo ocupa un buen segundo lugar, con un 36%. A mucho mayor distancia se ubica el mercado del Medio Oriente (8.4%), mientras las demás regiones ocupan fracciones aún menores. América Latina ha perdido importancia en los últimos años, mientras que se están abriendo posibilidades promisorias en el Lejano Oriente, entre las cuales se destaca Japón.

El mercado norteamericano es especialmente importante para las uvas, los nectarines, las ciruelas y los duraznos. Europa constituye lejos el principal mercado de las manzanas, las peras y los kiwis. Este último producto aún no

Cuadro 3
 PRINCIPALES ESPECIES EN LA EXPORTACION DE FRUTAS FRESCAS, 1971-1987
 (Millones de dólares FOB y porcentajes)

Especies	Años										
	1971	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	% 1987
1 Uvas	4.5	44.7	51.8	76.0	107.7	125.8	164.7	215.5	249.0	275.7	52.3
2 Manzanas	4.8	43.0	74.7	81.5	81.8	62.9	74.5	74.3	126.4	141.9	26.9
3 Peras	1.2	7.9	11.9	13.8	12.7	9.3	11.4	12.6	25.2	24.4	4.6
4 Nectarines	s/i	2.8	5.7	5.2	7.5	6.8	14.1	15.4	22.6	22.3	4.2
5 Ciruelas	0.4	2.6	2.7	3.2	3.8	4.5	9.1	10.6	16.5	20.0	3.8
6 Duraznos	0.6	1.6	2.5	2.7	2.2	1.8	4.8	6.2	9.3	10.9	2.1
7 Nueces	0.6	11.8	7.8	7.8	9.3	4.3	6.4	7.1	10.8	9.6	1.8
8 Kiwis	-	-	-	-	0.0	0.2	0.5	1.4	1.9	9.0	1.7
9 Cerezas	0.2	0.8	1.7	1.8	1.3	1.0	1.4	2.0	3.0	4.5	0.9
10 Almendras	0.6	2.7	3.1	1.2	2.1	1.0	2.8	1.5	4.4	2.1	0.4
Total muestra	12.9	117.9	161.9	193.2	228.4	217.6	289.7	346.6	469.1	520.4	98.7
Otras especies	0.2	3.1	3.7	3.3	2.0	1.7	1.7	8.6	6.9	7.0	1.3
Total	13.1	121.0	165.6	196.5	230.4	219.3	291.4	355.2	476.0	527.4	100.0

Fuente: Asociación de Exportadores de Chile A.G., "Estadísticas de Exportaciones Hortofrutícolas"

encuentra mayor acogida en los Estados Unidos. Las principales exportaciones al Medio Oriente y a América Latina consisten en manzanas.

E. PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS

Es elevado el número de empresas que se dedica a la exportación de frutas frescas. Según información recogida por Escobar y Contreras,^{2/} son alrededor de 300 las empresas registradas como tales en el Banco Central. Muchas de ellas son de pequeño tamaño y no superan un volumen de 100 000 cajas por temporada. En el otro extremo se halla un buen número de grandes empresas que exportan elevadas cantidades. Ya son 15 las compañías que exportan cada una más de un millón de cajas. (Ver cuadro 5). En conjunto representan el 68.3% de la exportación. Luego vienen en orden lentamente descendente otras 20 empresas responsables del 19.0%. Por lo tanto, se puede concluir que la exportación se distribuye de modo bastante parejo entre un número apreciable de empresas. No existe una sola que ostente una posición claramente dominante, aunque la actividad de las más grandes impone un claro sello sobre el mercado, en cuanto a los servicios y las condiciones que ofrecen.

La exportadora más grande aún es una empresa nacional de larga tradición en esta actividad --David del Curto--, pero los tres siguientes lugares son ocupados por empresas multinacionales de reciente aparición en el mercado chileno. Las que vienen a continuación son prácticamente todas nacionales. Las empresas multinacionales dominan alrededor de una cuarta parte de la actividad exportadora y su participación ha crecido rápidamente desde principios de la presente década.

En cuanto al tipo de productos que exportan, se observa que las empresas mayores han alcanzado un notable nivel de diversificación, lo que les permite amortiguar riesgos y asegurarse un nivel de actividad más parejo durante buena parte del año. A medida que van descendiendo los volúmenes manejados por las exportadoras, se produce una mayor concentración por empresa en determinados productos. Notables son los casos de Coopefrut Ltda. y Asproman, que concentran gran parte de su exportación en manzanas. Ambas fueron establecidas por productores de manzanas que deseaban encargarse directamente de la comercialización externa de su producto.

Cuadro 4
 EXPORTACION DE FRUTAS FRESCAS SEGUN REGION DE DESTINO, TEMPORADA 1987-1988
 (Miles de cajas)

Especies	EEUU	CANADA	EUROPA	M.ORIENTE	L.ORIENTE	A.LATINA	AFRICA	TOTAL
1 Uvas	32,366.1	13.6	12,673.1	2,584.0	366.1	574.1	0.0	48,577.1
2 Manzanas	2,012.8	9.9	9,899.3	4,433.8	578.6	1,512.4	347.5	18,794.3
3 Peras	921.0	-	2,341.2	143.9	64.6	83.9	0.2	3,554.7
4 Nectarines	3,677.7	1.7	929.6	258.6	0.0	124.1	0.0	4,991.6
5 Ciruelas	2,411.9	0.5	988.3	176.5	61.4	137.1	0.0	3,775.7
6 Duraznos	1,841.3	1.3	163.0	10.4	0.0	80.8	0.0	2,096.8
7 Nueces	0.0	0.2	14.5	-	-	108.4	0.0	123.0
8 Kiwis	56.9	-	2,536.2	-	0.0	4.2	0.0	2,597.4
9 Cerezas	272.4	2.9	80.9	2.3	0.0	67.1	0.0	425.6
10 Almendras	-	-	0.0	-	-	15.8	0.0	15.8
Total muestra	43,560.1	30.1	29,626.1	7,609.5	1,070.7	2,707.9	347.7	84,952.0
Otras especies	1,521.6	43.4	2,873.9	17.5	182.2	1,109.9	0.1	5,748.7
Total	45,081.7	73.5	32,500.0	7,627.0	1,252.9	3,817.8	347.8	90,700.7
Distribución porcentual	49.7	0.1	35.8	8.4	1.4	4.2	0.4	100.0

Fuente: Asociación de Exportadores de Chile A.G., "Estadísticas de Exportaciones Hortofrutícolas"

Cuadro 5
 PRINCIPALES (a) EMPRESAS EXPORTADORAS DE FRUTAS FRESCAS, TEMPORADA 1987-1988
 (Miles de cajas y porcentajes)

Empresa	UVAS	MANZANAS	NECTARINES	CIRUELAS	PERAS	KIWIS	OTRAS	TOTAL	%
1 David del Curto	7,329.5	2,483.3	909.3	706.1	726.6	309.1	619.5	13,083.4	15.2
2 Standard Trading	5,700.3	3,975.8	300.8	257.0	532.8	667.5	174.8	11,609.0	13.5
3 U.T.C. S.A.	4,248.9	1,795.4	681.5	394.9	477.7	248.2	203.4	8,050.0	9.4
4 Unifrutti Traders	3,760.8	2,047.4	357.5	357.1	163.7	138.6	107.7	6,932.8	8.1
5 Frupac S.A.	3,060.3	689.5	521.7	413.9	200.3	54.7	358.6	5,299.0	6.2
6 Coopefrut Ltda.	284.2	2,131.7	119.2	192.8	282.6	759.1	139.0	3,908.6	4.5
7 Agr. Agro-Frío Ltda.	2,861.0	67.2	76.2	64.1	0.0	27.3	89.8	3,185.6	3.7
8 Frutandes	1,118.0	674.6	165.5	123.0	164.7	19.0	149.9	2,414.7	2.8
9 Coexport Ltda.	953.1	785.6	116.2	88.4	118.1	14.2	79.6	2,155.2	2.5
10 Exp. Río Blanco Ltda.	2,026.8	13.8	18.2	8.6	4.6	8.1	17.8	2,097.9	2.4
11 C. y D. Internacional	900.6	540.9	76.4	28.5	3.4	24.9	58.9	1,633.6	1.9
12 Aconex Ltd.	1,289.7	61.9	33.2	28.7	15.8	0.4	15.0	1,444.7	1.7
13 Frutexport Ltd.	1,296.7	0.0	13.0	0.0	0.0	1.3	0.0	1,311.0	1.5
14 Andina Agro Com. Ltda.	735.9	4.0	147.8	124.7	101.8	76.7	111.8	1,302.7	1.5
15 Frusan Ltd.	530.7	432.0	3.2	5.4	41.3	2.0	4.3	1,018.9	1.2
Total muestra	31,342.9	14,664.3	3,266.1	2,605.9	2,671.1	2,245.8	1,940.1	58,736.2	68.3
Otras empresas	17,234.2	4,130.0	1,725.5	1,169.8	883.6	351.6	1,778.1	27,272.7	31.7
Total	48,577.1	18,794.3	4,991.6	3,775.7	3,554.7	2,597.4	3,718.2	86,008.9	100.0

Fuente: Asociación de Exportadores de Chile A.G., "Estadísticas de Exportaciones Hortofrutícolas"

Nota: (a) Con exportaciones mayores a un millón de cajas.

Los volúmenes manejados por las exportadoras suelen variar bastante de una temporada a otra, especialmente entre las empresas más pequeñas. A consecuencia de estas variaciones se cambia continuamente el orden de las empresas. Entre las empresas mayores, tal disparidad se ha manifestado en el ascenso de las multinacionales y el descenso de algunas exportadoras tradicionales. La actividad exportadora se caracteriza en general por un alto grado de variabilidad en los volúmenes, y más aún en precios, lo que se refleja fuertemente en el desenvolvimiento económico de determinadas empresas.

F. PUERTOS DE EMBARQUE

En término de volúmenes, más de tres cuartas partes de la exportación de fruta fresca es despachada vía marítima, a través del puerto de Valparaíso. (Véase cuadro 6). San Antonio y Coquimbo manejan cada uno un 9%, mientras que el tráfico por el aeropuerto Comodoro Arturo Merino Benítez ya alcanza a 2.4% del volumen exportado. Los demás puntos de despacho son en comparación de importancia marginal.

En término de valores este cuadro mostraría una configuración algo distinta, ya que el aeropuerto principal del país es de gran trascendencia para la exportación de frutas de alto valor como las frambuesas, las cerezas y los damascos.^{3/} Estos productos son generalmente muy perecibles lo que aconseja su transporte por avión. Su alto valor relativo permite el uso de este medio de transporte que aún resulta demasiado costoso para otras especies. No obstante, esta vía de exportación es usada crecientemente en la medida que se van incorporando nuevos productos al paquete de exportaciones. Su futuro uso está directamente relacionado con el costo del transporte aéreo y la ampliación de la infraestructura existente en el aeropuerto.

El puerto de Coquimbo ha adquirido gran importancia desde que se generalizó la producción de uva de mesa en el Valle de Elqui. La producción del valle de Copiapó aún no puede utilizar el puerto de Caldera por falta de infraestructura adecuada, pero existen planes para habilitarlo. Los Andes y Arica tienen cierta importancia para el despacho de fruta hacia países vecinos.

Cuadro 6
 EXPORTACION DE FRUTAS SEGUN PUERTO DE EMBARQUE, TEMPORADA 1987-1988
 (Miles de cajas de y porcentajes)

	VALPARAISO	SAN ANTONIO	COQUIMBO	Aeropuerto A.A.M.B.	LOS ANDES	ARICA	TALCAHUANO	TOTAL
Principales especies								
1 Uvas	37,091.0	3,004.6	7,970.9	202.8	190.3	117.6	0.0	48,577.1
2 Manzanas	15,589.2	2,904.5	0.0	1.2	16.8	282.7	0.0	18,794.3
3 Peras	2,829.8	627.0	60.7	14.2	21.8	1.2	0.0	3,554.7
4 Nectarines	4,694.2	22.4	26.2	208.4	32.8	7.6	0.0	4,991.6
5 Ciruelas	3,498.9	69.5	27.7	115.7	58.3	5.6	0.0	3,775.7
6 Duraznos	1,876.9	2.3	15.3	164.5	21.6	16.2	0.0	2,096.8
7 Nueces	16.8	3.4	0.0	15.6	86.9	0.4	0.0	123.0
8 Kiwis	2,116.8	476.3	0.0	4.3	0.0	0.0	0.0	2,597.4
9 Cerezas	198.2	0.0	9.8	217.6	0.0	0.0	0.0	425.6
10 Almendras	0.2	0.0	0.0	2.9	12.8	0.0	0.0	15.8
Especies menores								
1 Frambuesas	0.0	8.1	0.0	502.9	0.0	0.0	0.0	511.1
2 Paltas	1.3	0.0	0.0	101.5	0.0	0.1	1.4	104.4
3 Damascos	194.7	0.0	1.2	67.6	0.0	0.7	0.0	264.3
4 Frutillas	0.0	7.4	0.0	37.8	0.0	0.0	0.0	45.2
5 Moras	0.0	8.7	0.0	21.2	0.0	0.0	0.0	29.9
Total muestra	68,108.0	7,134.2	8,111.8	1,678.2	441.3	432.1	1.4	85,906.9
Otras especies	2,563.7	1,104.5	49.9	461.2	380.3	145.6	88.4	4,793.8
Total	70,671.7	8,238.7	8,161.7	2,139.4	821.6	577.7	89.8	90,700.7
Distribución porcentual	77.9	9.1	9.0	2.4	0.9	0.6	0.1	100.0

Fuente: Asociación de Exportadores de Chile A.G., "Estadísticas de Exportaciones Hortofrutícolas"

G. DESARROLLO DE LOS PRECIOS

La información disponible sobre precios es imperfecta y no siempre permite formular conclusiones muy tajantes sobre la evolución de los mismos. En el cuadro 7 se han recogido antecedentes acerca de promedios de precios⁴/alcanzados en el pasado por algunas especies preponderantes. Esta información indicaría que hasta aproximadamente los años 1981/1982 todos los productos analizados mostraron una tendencia hacia el incremento. Vale destacar que las uvas y las frutas con huesos (carozos) tuvieron una evolución de precios mucho más favorable que las manzanas y las peras. El desarrollo de los precios de las nueces y las almendras, en conjunto, fue bastante accidentado, pero esa inestabilidad pudo deberse a una cambiante mezcla de ambos productos, que tienen valores unitarios muy distintos.

Después de 1981/1982 parece quebrarse la tendencia y en los siguientes años todos los productos sufrieron significativas bajas en sus precios. Sin embargo, información complementaria proveniente de la Fundación Chile (véase gráfico 3) revela que tal tendencia se habría manifestado ya desde el año 1978 para las uvas, manzanas, peras, nectarines y duraznos. Los kiwis registraron un muy auspicioso comportamiento desde 1982 hasta 1985, pero desde entonces el precio cayó a la mitad. En su análisis, que cubre el período 1975/1988, la Fundación detecta una marcada tendencia a la baja en los precios de las uvas, los nectarines y los kiwis, mientras que las manzanas, las peras y los duraznos no permiten comprobar ninguna tendencia definida.

Como se dijo, la información disponible no es del todo concluyente, pero por lo pronto parecen haberse estancado los precios de algunos productos, mientras que otros sufrieron recientemente sensibles bajas.

En estos momentos resulta muy aventurado formular predicciones sobre futuros niveles de precios. Esta tarea es de por sí difícil por tratarse de productos de origen agropecuario. Además, el panorama para la fruta chilena se ha complicado, debido a la reciente crisis de la uva. No obstante, algunos entendidos en la materia sostienen que los precios para las especies mayores continuarán deprimidos. Esto obedecería, entre otras razones, a que la masificación de la oferta chilena haría difícil sostenerlos en ciertos segmentos del mercado que acusan signos de saturación.

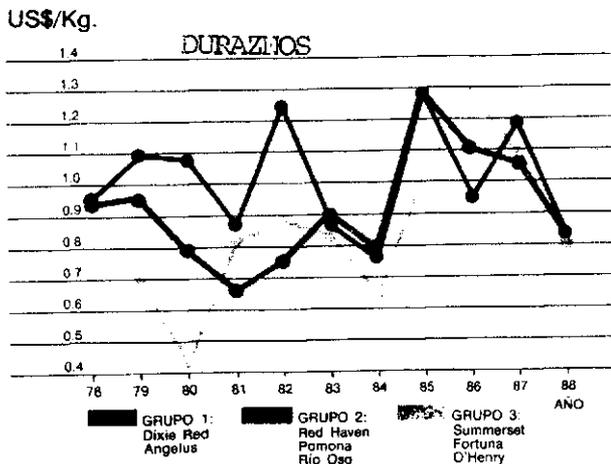
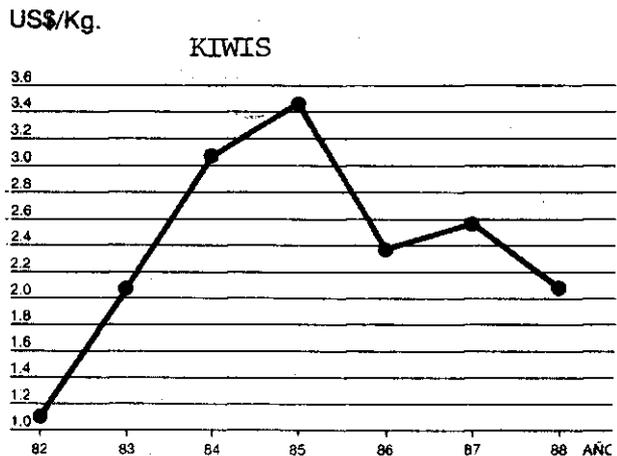
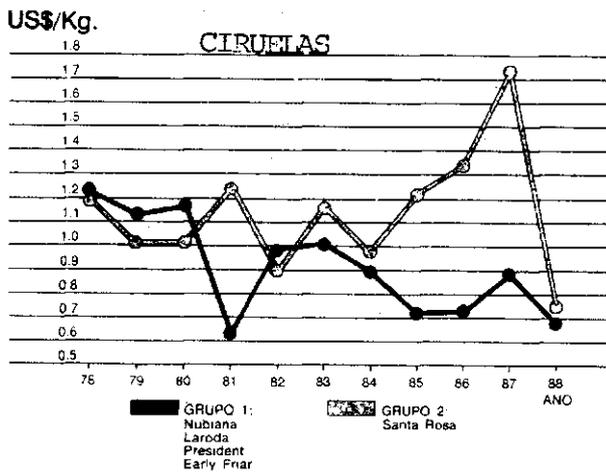
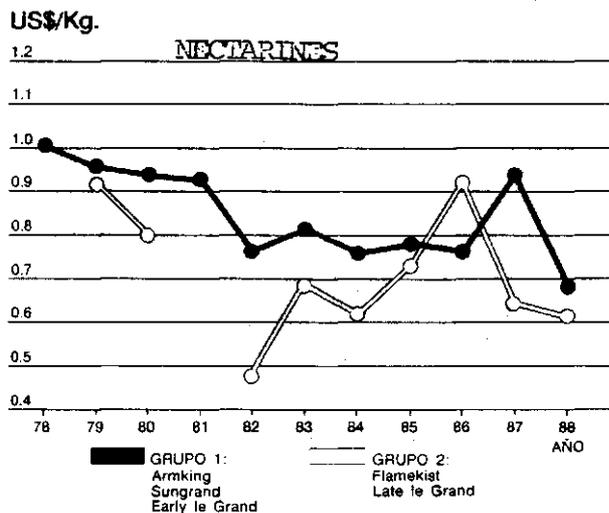
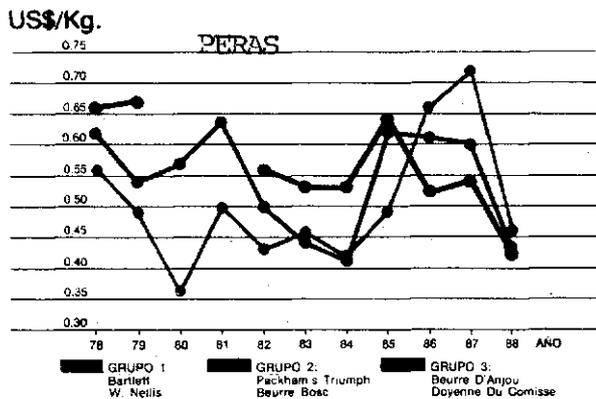
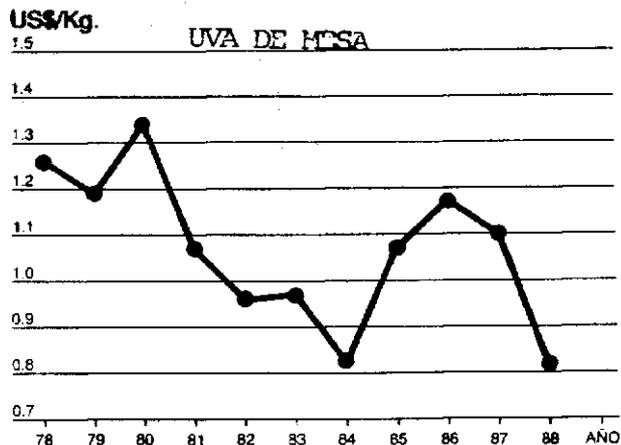
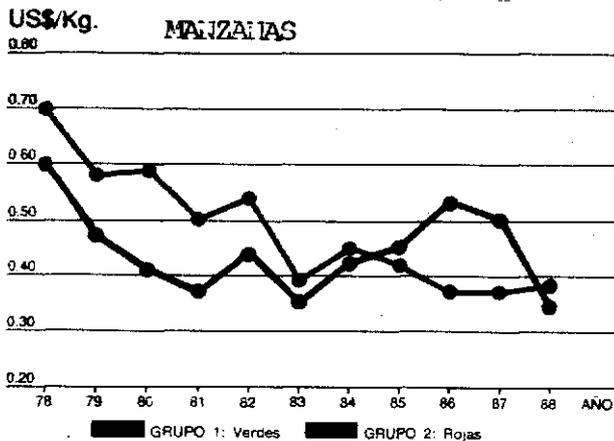
Cuadro 7
 PRECIOS PROMEDIOS DE ALGUNAS ESPECIES DE FRUTA FRESCA, 1970-1985
 (Dólares por toneladas)

Especies	A ñ o s													
	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Uvas	254.3	258.9	280.0	320.6	336.9	540.5	495.5	524.4	680.3	744.7	757.6	674.7	650.3	697.3
Manzanas	184.2	171.7	210.1	271.2	189.0	338.9	247.4	257.3	369.1	384.0	392.3	323.2	356.2	303.7
Frutas con huesos	256.5	249.4	283.3	383.7	460.2	559.8	538.5	527.7	706.0	796.2	832.0	707.0	652.8	651.1
Peras	171.1	162.3	192.8	244.9	191.7	261.6	299.5	255.1	412.5	535.5	429.1	416.3	357.9	343.8
Nueces y almendras	1202.2	1357.5	1594.7	1495.1	2268.9	1539.0	1117.9	1308.3	2762.8	2221.3	2224.4	1659.9	1715.5	1652.9

Fuente: CEPAL, Banco de datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe, (BADECEL).

Gráfico 3

DESARROLLO DE LOS PRECIOS DE LAS PRINCIPALES FRUTAS DE EXPORTACION



Fuente: Fundación Chile, "Informativo Agroeconómico", Año V, N°6, 6 de diciembre de 1988.

III. LA FRUTICULTURA EN UNA PERSPECTIVA HISTORICA

A. ANTECEDENTES HISTORICOS DE LOS SERVICIOS A LA FRUTICULTURA DE EXPORTACION

1. Iniciativas anteriores al auge frutícola

El desarrollo histórico del sector frutícola, sus primeros intentos de exportación, su desarrollo y despegue han sido ampliamente descritos en otros trabajos de reciente publicación.^{5/} Por este motivo, aquí se resume solamente el desarrollo histórico de los servicios a la fruticultura de exportación. Para facilitar la comprensión de este proceso evolutivo se ha incluido el cuadro 8 en que se registran cronológicamente los principales hechos ocurridos en esta materia.

Las primeras experiencias de exportación datan de los años veinte, exportándose en aquellos años cantidades mínimas a los mercados de Nueva York, Inglaterra y puertos latinoamericanos en el Pacífico. Eran operaciones prácticamente artesanales de algunas empresas pioneras, que transportaron la fruta en condiciones muy precarias, inclusive en la cubierta de los barcos, obviamente sin refrigeración. Dichas iniciativas fueron el reflejo de una creciente conciencia en el país sobre el potencial que encerraba el sector. Así, en el año 1921 se celebró la primera exposición frutícola y a continuación se envió unacomisión a California para conocer en situ las modalidades de producción y comercialización frutícolas. En 1925 se crea el Ministerio de Agricultura y ésta elabora la Ley de Fomento a la Fruticultura (1928). La Ley dió lugar al establecimiento de varias estaciones experimentales, centrales frutícolas y los primeros frigoríficos.

En el año 1930 se estableció la Compañía Frutera Sud Americana, que dominó la exportación de fruta fresca hasta los años cincuenta. Se trataba de una empresa privada chilena, formada por varias firmas exportadoras, con el objeto de abordar en conjunto la fase de la exportación. Entre los principales clientes de aquella época se contaba la Asociación de Productores de Manzanas (ASPROMAN), cooperativa de productores establecida en Curicó en el año 1938.

Cuadro 8

CRONOLOGIA DE LOS PRINCIPALES HECHOS EN EL
DESARROLLO FRUTICOLA

1921	Exposición frutícola y envío de Comisión a California.
1925	Creación del Ministerio de Agricultura.
1928	Ley de fomento a la fruticultura.
1930	Establecimiento de la Compañía Frutera Sudamericana.
1938	Establecimiento de la Cooperativa Asproman.
1944	Establecimiento de la CORFO.
1945	Primer Plan Agrícola.
Años 50	Introducción de barcos refrigerados y surgimiento de numerosas empresas exportadoras nacionales.
1953	Creación del Banco del Estado.
1955	Establecimiento de la cooperativa Coopefrut.
1960	Establecimiento de la Empresa de Comercialización Agrícola.
1962	Inicio de la Reforma Agraria.
1963	Inicio de créditos CORFO de largo plazo para las plantaciones.
1965-1975	Programa de intercambio con la Universidad de Davis.
1968	Plan Nacional de Desarrollo Frutícola.
1970	Inicio del uso de barcos charteados.
1973	Término y reversión del proceso de Reforma Agraria.
1975	Implantación del modelo económico neo-liberal.
1981	Desregulación de los puertos y del transporte marítimo.
1981	Quiebra de la Compañía Frutera Sudamericana y Pruzzo y Cía.
1982	Devaluación.
1982 en adelante	Ingreso de las empresas exportadoras multinacionales.
1986	Promulgación del Capítulo XIX.

En aquella época, la exportación consistió básicamente en manzanas y peras, por tener estas especies menores problemas de conservación que la fruta blanda, como la uva y los carozos.

El establecimiento de la Corporación de Fomento (CORFO), en 1944, dio paso a la implementación del Plan Agrícola de 1945. En el marco de ese Plan, en el sector frutícola se promovió la implantación de diversas formas de asociación entre los productores, para facilitar la entrega de créditos de desarrollo y de asistencia técnica. El Plan contemplaba además la aplicación de un sistema oficial de control de calidad para la producción frutícola.

A partir de los años cincuenta se dinamizó la exportación de uvas, favorecida por la disponibilidad de bodegas refrigeradas en los barcos de línea. Se logró establecer una rudimentaria cadena de frío al utilizar el frigorífico de Valparaíso, establecido gracias a la Ley de Fomento Frutícola. Surgen en aquella época numerosas empresas exportadoras nacionales, entre ellas algunas tan conocidas como David del Curto y Pruzzo y Cía. Ellas consiguieron la comercialización de la Coopefrut, otra cooperativa de gran peso entre los productores de Curicó. Estas cooperativas negociaron colectivamente con las empresas exportadoras, logrando así condiciones más equitativas. El surgimiento de las exportadoras y la competencia entre ellas permitió un desarrollo auspicioso de la fruticultura para la exportación. En esta fase, las exportadoras y los productores construyeron plantas de embalaje (packings), pero siguieron utilizando el antiguo frigorífico del puerto de Valparaíso y los frigoríficos operados por la Empresa (estatal) de Comercialización Agrícola (ECA). Las exportadoras suministraban a los productores insumos y créditos que ellas a su vez obtenían del sistema bancario. La escasez de capital fue uno de los factores que más limitaron el sector en aquel tiempo, restricción que fue en algo paliada por la fundación del Banco del Estado en 1953. En el aspecto técnico persistían deficiencias en el manejo de la fruta y en su conservación que añadían un elemento adicional de riesgo a la incipiente actividad exportadora.

La primera ley de reforma agraria se dictó en el año 1962. El proceso que desencadenó se fue profundizando en el transcurso de los años siguientes hasta 1973. Ello se reflejó, entre otras cosas, en una creciente dedicación del sector estatal a la promoción del rubro frutícola.

En los años sesenta también ocurrieron otros hechos trascendentales para el desarrollo del sector. Se inicia el programa de cooperación frutícola con la Universidad de Davis de California (1965) y es puesto en marcha el ambicioso Plan Nacional de Desarrollo Frutícola de 1968. A través de este último se fortaleció el papel del Estado como orientador y promotor del sector. Abarcó prácticamente todos los ámbitos de la producción y el manejo postcosecha, desde el inventario de tierras aptas para la fruticultura, la producción de especies de plantas debidamente certificadas, la normalización de envases, etiquetado y de los pallets para la exportación, la provisión de créditos subsidiados para la plantación, la construcción de centrales frigoríficas, hasta la promoción de cooperativas de productores.

Como resultado de esta acción coordinada del Estado, se logra resolver en una parte importante los problemas de orden técnico que dificultaban la exportación de fruta fresca y en conserva. Durante el decenio de los sesenta se incrementa notablemente el acervo de país en cuanto a conocimientos técnicos sobre aspectos específicos del sector. Se crea la infraestructura básica en términos de plantaciones para la exportación, packing, frigoríficos, etc., y, en general, todos los servicios que el sector requiere para orientarse hacia la exportación. Considerando todos estos preparativos, no resulta exagerado afirmar que el auge exportador que tiene lugar a partir de la segunda mitad de la década siguiente, se erige, en una medida importante, sobre la base establecida por las acciones orientadoras y promotoras del aparato estatal.

Para equilibrar esta visión hay que recordar que en aquel momento, el sector privado, por diversas razones, respondió escasamente a estas iniciativas. Consecuentemente, el Estado adquirió una injerencia cada vez mayor en la producción, el manejo postcosecha y en la comercialización. Estas últimas tendencias se extremaron durante la gestión del Gobierno de la Unidad Popular. La reforma agraria se profundizó de tal modo, que la mayor parte de las tierras aptas para la fruticultura quedaron bajo control estatal directo. El proceso de inversiones se estancó casi por completo y las exportaciones se resintieron fuertemente.

En aquel período, se gestionó una interesante experiencia al encargar toda la comercialización exterior al Comité de Exportaciones de Fruta. Además

de las empresas exportadoras, en el Comité participaron el SAG, el Banco Central, la CORFO y los mismos productores. De hecho, este Comité funcionó como una especie de Board, tal como lo tenían las grandes potencias exportadoras de frutas. Mediante esta iniciativa se pretendía revertir las condiciones de competencia al negociar en bloque con unos pocos recibidores seleccionados por el Comité, que además tenían que viajar a Chile. Simultáneamente, se puso mucho énfasis en el desarrollo de cooperativas de productores que encargaban su producción al Comité para su comercialización.

2. Despegue de la exportación

Durante los años 1974 y 1975 se prolongó el desorden temporal en la producción frutícola, en la medida que se iba implantando el nuevo modelo económico liberal y, paralelamente, debilitándose el aparato burocrático existente. Dicho papel es en parte tomado por nuevas empresas exportadoras que surgen en aquellos años, inclusive sobre la base de anteriores experiencias cooperativas que se van derrumbando. Al mismo tiempo, se produce un proceso de concentración, donde se afirma la posición dominante de las tres empresas mayores: David del Curto, Pruzzo y Cía. y la Compañía Frutera Sud Americana.

Estas empresas se encargan de la construcción de centrales de empaque y de frigoríficos de un elevado costo y empiezan a charrear barcos refrigerados. De este modo se va completando la infraestructura que permite el despegue de la exportación de fruta fresca. Se produce una fuerte expansión del sector, que dura hasta la temporada 1980/1981, favorecida entre otras cosas por una amplia disponibilidad de recursos financieros hacia el final del período. En opinión de los productores resultaba crucial para dicha expansión repentina ciertos aspectos claves del nuevo modelo económico, como son el mayor resguardo del derecho de la propiedad privada, el alto grado de libertad económica, la menor injerencia del Estado y la apertura de la economía hacia el comercio exterior.

A principios de los años ochenta, el modelo económico vigente entra en una aguda crisis cuyas manifestaciones también alcanzan el sector frutícola. Las empresas exportadoras habían efectuado fuertes inversiones en momentos que el costo de crédito era muy elevado y la competencia entre ellas les indujo a

garantizar precios demasiado altos a los productores. Quiebran la Cía. Frutera Sud Americana y Pruzzo y Cía., al final de la temporada 1980/1981. De este modo, se va creando el espacio para el ingreso de las empresas exportadoras multinacionales.

3. Maduración del sector y transnacionalización de la exportación frutícola

A partir de la crisis de 1982 se presentaron las condiciones que favorecen la transnacionalización del sector. La rápida devaluación de la moneda nacional hacia el negocio frutero aún más atractivo, especialmente para aquellas empresas exportadoras que contaban con financiamiento propio, como suele ser el caso de las transnacionales. Se establecieron en el país varias filiales de los grandes consorcios transnacionales que son activos en la comercialización internacional de la fruta. Premunidas de una gran capacidad de gestión y con canales de comercialización establecidos en los mercados extranjeros, lograron fortalecer rápidamente su posición, absorbiendo de paso algunas empresas nacionales que se disolvieron a causa de la crisis. Su aparición se traduce en un nuevo impulso a la exportación chilena de fruta.

Las inversiones en centrales frutícolas se elevaron sustancialmente, en especial a partir de 1986, cuando se permitió a los inversionistas extranjeros acogerse a los beneficios del capítulo XIX, sobre conversión de títulos de la deuda externa. Las empresas multinacionales no traen solamente capitales, sino un alto grado de tecnificación, que se va divulgando a nivel nacional. Al mismo tiempo, se va produciendo un continuo reordenamiento entre las empresas exportadoras nacionales, donde algunas logran consolidar sus posiciones y otras pierden rápidamente importancia e inclusive desaparecen. Entre estas últimas, prácticamente todas las cooperativas.

Puede afirmarse que la fruticultura de exportación alcanza un cierto grado de madurez e inclusive se van revelando algunos problemas de saturación de mercados, que se vinculan más que nada a problemas de manejo y de marketing de la fruta. El tema de la saturación de mercados es muy debatido en el momento actual y los agentes y conocedores del sector aún no llegan a un diagnóstico que convence a todos. El interés en esta materia se elevó notablemente con la reciente crisis de la uva envenenada, ya que ésta

evidenció que el futuro potencial del sector está fuertemente condicionado por políticas comerciales y medidas ad-hoc que manejan los principales países importadores. Esta preocupación se ha traducido en un acrecimiento de la conciencia en el medio local sobre materias como el control de calidad, promoción de exportaciones, diversificación de mercados y de productos, etc. En este momento, resulta difícil prever en qué medida el sector podrá mantener el desarrollo exitoso que le ha caracterizado en los últimos años. Lo que si se puede afirmar con suficiente certeza es que la fase de desarrollo fácil se está agotando y que el continuado dinamismo del sector supone una acción coordinada entre los distintos agentes del sector y el gobierno a fin de superar los distintos obstáculos que se van presentando.

B. PRINCIPALES FACTORES QUE CONTRIBUYERON AL AUGE FRUTICOLA

1. Algunas consideraciones preliminares

Existen muchas versiones sobre el origen de la fruticultura chilena y los factores que condujeron al reciente auge de la exportación frutícola. No existe una causa única a la que se pueda atribuir el llamado boom frutícola. Operó un conjunto de factores favorables que permitieron el desarrollo inicial del sector y su posterior despegue. Esta interpretación fue compartida por todos los entrevistados y también se encuentra reflejada en estudios especializados, aunque no todos enumeran los mismos factores, ni los priorizan del mismo modo. A continuación se presenta un intento de sistematizar los factores más importantes, sin que se pretenda emitir juicios tajantes sobre esta controvertida materia.

Es imposible comprender cabalmente el explosivo crecimiento que el sector registra desde mediados de la década pasada, si no se consideran los múltiples esfuerzos habidos desde principios de este siglo para levantar la fruticultura en Chile. Sin los conocimientos acumulados en todos aquellos años, y sin una infraestructura de base, no hubiera sido posible el rápido crecimiento reciente de la exportación frutícola. En contraposición a este razonamiento se podría argumentar que los últimos desarrollos son de tal envergadura que en comparación los esfuerzos del pasado tienden a desvanecerse. Al observar el

desarrollo de la exportación frutícola desde 1971 (ver cuadro 1), se puede apreciar un relativo estancamiento hasta el año 1977 y un incremento exponencial en los años posteriores. Sin lugar a dudas, últimamente están operando condicionantes que son distintas de las prevalecientes en el pasado, aunque también en aquel período existieron volúmenes incipientes de exportación que de hecho retroceden hasta el año 1925. El reconocimiento de todos los factores que alguna vez incidieron en la producción y exportación frutícolas contribuyen al cabal entendimiento de su estado actual e inclusive de sus perspectivas.

Por lo tanto, hay que tener presente que factores tan determinantes como la estrechez de los mercados, los deficientes métodos de conservación y lo extenso de las travesías marítimas, por muchos años no permitieron que esta actividad alcanzara mayores niveles. La producción continuaba orientándose principalmente hacia el mercado interno y se caracterizaba por su bajo grado de tecnificación. Al quedar superados algunos de estos condicionantes sine qua non, se produjo un ambiente propicio para nuevas iniciativas del sector privado, que rápidamente encuentran un amplio respaldo en el sector estatal. Sin embargo, el auge exportador no tuvo lugar sino después de la implantación del nuevo modelo económico, que ofrece los suficientes alicientes a la fruticultura de exportación para que ésta se constituya en un foco de crecimiento.

2. Relación de los factores

El apretado recuento presentado en las páginas anteriores ya ofrece una visión sobre algunos de los factores que contribuyeron al surgimiento y auge frutícola. De hecho son casi una decena de factores que en algún momento jugaron un papel de importancia. Al conjugarse varios de estos factores positivos en un mismo período, y al existir ya una base anterior, se produce el llamado boom frutícola.

A continuación se señalan estos factores, sin que su ordenamiento signifique necesariamente que se considera los primeros más importantes que los últimos. En su presentación se sigue más bien un criterio cronológico de

los acontecimientos, lo que pone en evidencia que se trata de un proceso de gestación inicial lento y de un explosivo desarrollo en años recientes:

i) Las significativas ventajas comparativas que tiene Chile para la fruticultura. Estas se expresan principalmente en la invertida estacionalidad con respecto a la producción en los mercados del Norte, la relativa ausencia de plagas debido a la existencia de barreras naturales, las condiciones climáticas favorables y la coexistencia de distintas zonas climáticas y, en menor medida, la disponibilidad de mano de obra de bajo costo.

ii) El mejoramiento de las técnicas de conservación de la fruta y la creciente disponibilidad de transporte marítimo refrigerado y expedito en las principales rutas.

iii) El rápido incremento de la demanda en los mercados de exportación, como consecuencia de su creciente prosperidad y cambios en los hábitos alimenticios, que favorecen el consumo de productos vegetales frescos.

iv) Las experiencias pioneras obtenidas por las primeras empresas nacionales de exportación, posteriormente aprovechadas por nuevos actores que ingresan en la comercialización.

v) La gestión estatal a través de los programas sectoriales de desarrollo y de múltiples acciones anexas a éstos, que permite superar los obstáculos técnicos a la producción y a la exportación y establecer la infraestructura de base para la futura expansión del sector.

vi) La actividad trascendente de las Universidades, al facultar la preparación de varias generaciones de agrónomos especializados en fruticultura.

vii) Los efectos, no siempre previstos, de la Reforma Agraria. Entre ellos se destacan la liberalización del mercado de la tierra y el ingreso de capitales y tecnologías nuevas a la fruticultura.

viii) El resguardo de la propiedad privada, la libertad económica y la orientación hacia el comercio internacional del actual modelo económico, que crearon un ambiente favorable a la inversión y actividad empresarial y a la exportación.

ix) La devaluación del peso ha tornado el negocio frutero aún más atractivo, y las facilidades otorgadas bajo el capítulo XIX para la reconversión de títulos de la deuda externa han atraído inversionistas

extranjeros al sector, que cuentan con gran capacidad comercial, técnica y administrativa.

Como se puede apreciar, por un lado existen condicionantes de tipo natural y técnico (i y ii) que se unen con una coyuntura favorable (iii), y esta conjugación encuentra una respuesta en la iniciativa privada (iv), que luego es apoyada por la gestión gubernamental (iv) y universitaria (v). Efectos secundarios de la reforma agraria (vii) alivian otra restricción, que era la escasez de tierra disponible para la expansión frutícola, y el potencial del sector es finalmente desatado por el modelo neoliberal (viii), especialmente en la presente década después que se efectúen importantes ajustes a la política original. Conviene destacar asimismo que los factores ii), iv), v) y vi) se relacionan estrechamente con los servicios que han facilitado el desarrollo frutícola y su posterior orientación hacia los mercados externos.

IV. LA INSERCIÓN DE LOS SERVICIOS EN LA PRODUCCIÓN Y EN LA DISTRIBUCIÓN

A. EL APROVISIONAMIENTO DE SERVICIOS AL FRUTICULTOR

La gran mayoría de los servicios que insume la fruticultura de exportación es contratada fuera de la empresa productora de frutas. Conforme a la terminología utilizada en la Introducción, la fruticultura se distingue por su alto grado de externalización de los servicios. Esta constatación no deja de llamar la atención. En trabajos anteriores 6/ se detectó una inclinación relativamente limitada entre los empresarios latinoamericanos a contratar servicios a terceros. Tal propensión era especialmente reducida en rubros tradicionales como el textil y las confecciones. En el caso de la fruticultura se halló una realidad significativamente distinta, en el sentido de que el productor es propenso a contratar externamente un amplio rango de servicios.

Probablemente el hecho que más le induce a recurrir a terceros para la obtención de ciertos servicios es el reducido tamaño de su explotación frutícola. Una característica distintiva de la producción frutícola chilena es su elevada dispersión sobre una gran cantidad de unidades productivas pequeñas y medianas.7/ En la opinión de la mayoría de los entrevistados, dicha condición no permite que el productor asuma la producción y la gestión de los servicios que precisa, ya que no cuenta con las economías de escala requeridas. Muchos de estos servicios se identifican por su alto nivel de especialización y su prestación requiere generalmente de conocimientos técnicos y comerciales igualmente especializados que el productor no posee. Además, ciertos servicios como los financieros, la conservación en frío de la fruta y la propia comercialización, suponen que su prestador disponga de ingentes recursos financieros, lo cual normalmente no es el caso entre los fruticultores. El fruticultor pequeño y mediano prefiere dedicarse a la producción propiamente tal, obteniendo externamente los servicios que necesita. Lo último es especialmente cierto para los servicios de comercialización en el exterior, que son encargados a las llamadas empresas exportadoras.

Excepcionalmente, los productores individuales se tientan a incursionar en esta actividad, atraídos por la alta proporción del valor agregado que es

generada en esta última fase. Es más frecuente que los productores se asocien para comercializar en conjunto sus productos, lo que permite acceder en estas operaciones a ciertas economías de escala y de especialización.

En resumen, el fruticultor tiene tres opciones para aprovisionarse de servicios, a saber:

i) El autoabastecimiento en servicios. Este camino está abierto a los productores más grandes. Esta modalidad incluye la contratación directa e independiente de servicios a terceros;

ii) Una relación contractual con una empresa exportadora, que le asegura el acceso a un paquete completo de servicios. Este es el caso más común;

iii) Distintas formas de asociación entre productores, lo que permite el autoabastecimiento colectivo de servicios o la contratación más ventajosa a terceros.

El autoabastecimiento y la contratación directa e independiente de servicios por parte del productor le brinda ciertas ventajas, entre las cuales se pueden destacar las siguientes:

i) Mayor control y más posibilidades de fiscalización sobre el proceso de comercialización y el precio final del producto y sobre los márgenes, costos y comisiones de los distintos intermediarios.

ii) El productor de este modo puede asegurarse de una porción significativamente mayor del valor agregado que acumula el producto en las fases posteriores a la producción.

iii) El contacto directo con los compradores del producto en el mercado de destino le permite un ajuste continuo y oportuno de su producción y de sus envíos.

Por el otro lado, existen una serie de inconvenientes en obviar a las empresas exportadoras que se manifiestan entre otros en:

i) Grandes dificultades en conseguir financiamiento para capital de trabajo contra tasas de interés razonables;

ii) Deseconomías de escala que existen especialmente en la fase de enfriamiento y almacenaje en frío, transporte y recepción en los mercados de destino;

iii) Menores posibilidades de amortiguar riesgos, ya que las empresas productoras manejan una mezcla mucho más reducida de productos que las compañías exportadoras;

iv) Falta de conocimientos específicos sobre el mercado de destino y falta de contactos comerciales en dichos mercados.

A pesar de estos inconvenientes, en los últimos años se puede detectar una tendencia creciente entre los productores a incursionar en la fase de la comercialización. De hecho se ha podido comprobar que el grado de concentración de las exportaciones en manos de las grandes empresas exportadoras está disminuyendo en las últimas temporadas. Ello es consecuencia del ingreso de nuevos agentes, que en muchos casos son las mismas empresas productoras.8/ El productor está tomando conciencia que le conviene tener un mayor control sobre las etapas postcosecha, aunque representantes de las empresas exportadoras sostienen que dichas iniciativas tienden a fracasar por falta de los conocimientos y la infraestructura requeridos. A su vez, representantes de los productores insisten en que el "negocio de los servicios" es demasiado atractivo para dejarlo de lado y argumentan que las exigencias de escala son muchas veces superables, inclusive para el productor individual.

B. LA INSERCIÓN DE LOS DISTINTOS SERVICIOS Y AGENTES

Por los motivos antes expuestos, vale la pena estudiar en más detalle los distintos servicios que se insertan en las consecutivas etapas de la producción y la distribución, poniendo énfasis en las particularidades de cada una y en los agentes económicos que se dedican a su prestación. A continuación se presenta una visión esquemática de estas distintas fases y la posible inserción de los servicios especializados en ellas. Se recuerda que en esta ocasión solamente se tratan los servicios que son típicos para la fruticultura, ya que en trabajos anteriores fueron cubiertos los servicios de tipo genérico, es decir, aquellos que utiliza la mayoría de las empresas productivas del país.

El esquema aquí presentado no es del todo completo, pero ofrece una visión global de las principales fases que intermedian desde el momento en que

se establece la infraestructura productiva hasta que el producto llega finalmente al consumidor. Con todo, se distinguen por lo menos una veintena de diferentes etapas. La cantidad de servicios que esas etapas pueden insumir es bastante mayor, ya que varios agentes productores de servicios ofrecen paquetes compuestos de distintos subservicios. Así por ejemplo, los servicios de intermediación comercial consisten en muchas subactividades como la provisión de crédito, la composición de mezclas de productos que interesan al comprador, el establecimiento de una imagen de marca, etc. Por último, en principio todas las fases pueden hacer uso de servicios genéricos, como los servicios bancarios, telecomunicaciones, seguros, publicidad y marketing, pero éstos no forman parte de este estudio.

Conviene señalar que la mayor parte de los servicios interviene en la etapa de post-producción. Pero no se trata solamente de un volumen mayor a los que se usan en las etapas de producción y pre-producción. Como se verá más adelante, los servicios de post-producción acaparan holgadamente la mayor parte del valor agregado generado por el conjunto de los servicios. En el siguiente acápite se analizará esta fase en más detalle.

Al hacer una rápida revisión de los servicios que pueden insertarse antes y durante la producción, en primer lugar se observa un uso reducido de éstos en la fase pre-productiva. Gran parte de las tareas que componen dicha etapa son ejecutadas dentro del contexto de la empresa misma, generalmente con una mínima asistencia externa.

Existen múltiples agencias que prestan servicios de corretaje de terrenos agropecuarios. Por el contrario, se detectaron solamente unos pocos casos de empresas independientes que asisten integralmente en la compra y en la puesta en producción de predios frutícolas. Los fruticultores tradicionales cuentan con un acervo de conocimientos que les permite abordar estas tareas. En los últimos años, sin embargo, el rubro frutícola ha atraído a muchos inversionistas ajenos al sector y éstos, obviamente, tienen muchas mayores necesidades de asesoría.

ETAPAS EN LA PRODUCCION Y EN LA DISTRIBUCION DE LA FRUTA
Y LA INSERCIÓN DE LOS SERVICIOS ESPECÍFICOS

ETAPAS PRODUCTIVAS Y
DISTRIBUTIVAS

POSIBLE INSERCIÓN DE
LOS SERVICIOS

PRE-PRODUCCION

Compra del terreno:
Preparación del terreno:

Corretaje y consultorias
Análisis suelos, desinfección
suelos, riego

Instalación de los
frutales:

Servicios de viveros y
agronomos

PRODUCCION

Fertilización:

Análisis suelos y plantas,
fertilización

Desinfectación:

Análisis pestes, fumigaciones

Poda y raleo:

Agrónomos y temporeros

Cosecha:

Arriendo maquinaria,
temporeros, subcontratación

POST-PRODUCCION

Selección
Embalaje
Fumigación
Enfriamiento
Control de calidad
Certificación:

Servicios de "packing"

Transporte terrestre:

Servicios de entidades
certificadoras

Carga a bordo:

Servicios de camiones

Transporte:

Servicios de carga y estiba

Servicios de transporte
marítimo y aéreo

Seguro:

Servicios de seguros

Descarga en el puerto
de destino:

Servicios portuarios

Recepción de la fruta:

Servicios de recibidores

Comercialización mayorista:

Servicios de mayoristas

Comercialización minorista:

Servicios de minoristas

En estos casos suelen recurrir a los servicios de agrónomos independientes. El país cuenta con un excelente plantel de estos profesionales especializados en fruticultura. Pueden prestar asesoría en tareas como la preparación de los terrenos, la elección de las especies a plantar y en la fase de la plantación misma. Ejercen su profesión libremente, prestando sus servicios de modo individual o en una asociación poco formalizada con colegas agrónomos. El análisis de los suelos puede ser encargado a los laboratorios de las Universidades y de la Fundación Chile. Las empresas exportadoras prácticamente no tienen participación en esta fase, aunque están llanas a expresar su parecer cuando se les consulta al respecto.

Distinta es la situación en la etapa de producción. La fruticultura hace un gran uso de agroquímicos. Tiene a su disposición la asesoría técnica de las compañías proveedoras de dichos insumos y de las empresas exportadoras, que también entregan estos productos a los fruticultores con los cuales tienen contratos. Asimismo, es común que el fruticultor recurra a los servicios de agrónomos propios e independientes que le asesoran en todas las fases de la producción. En ciertos períodos de mayor actividad --como durante el raleo y la cosecha-- recurre al uso masivo de mano de obra temporal, conocida como temporeros. Esta última actividad, sin lugar a dudas, debe ser calificada como la contratación externa de servicios. Los temporeros se caracterizan por su bajo grado de organización. En unos pocos casos se ha detectado la presencia de pequeños empresarios que intermedian en la contratación de esta mano de obra. Ante estos incrementos de actividad estacional, algunos fruticultores arriendan equipo, pero lo hacen de modo bastante informal, sin que intervengan compañías especializadas ni el leasing.

C. LOS SERVICIOS POSTCOSECHA

La fruta recién cosechada tiene que ser transportada al packing. Generalmente este transporte es efectuado por el propio fruticultor. Los packing se encuentran en la cercanía de los huertos y las partidas de fruta cosechada son ingresadas seguidamente para evitar su deterioro. El tipo de los packing varía según la característica de la fruta que allí es embalada. Dicha operación es relativamente sencilla en el caso de la uva. La selección y el

empaque son intensivos en mano de obra, pero la infraestructura física requerida es relativamente rudimentaria y barata. Así se estima que el productor de uvas puede operar eficientemente un packing propio a partir de 12 hectáreas de uva de buen rendimiento. En el otro extremo se encuentran los packing altamente automatizados de fruta redonda (manzanas y carozos) donde se ocupa maquinaria costosa para la selección y el embalaje. Después de su empaque, la fruta es fumigada y sometida a un golpe de frío para luego ingresar a los frigoríficos propiamente tales.

Las grandes empresas exportadoras suelen operar complejos integrados donde las actividades de selección, fumigación, frío y control de calidad son efectuados en cadena. Esto les permite entregar un paquete completo de servicios al productor que les entrega la fruta. A estos servicios, conocidos como packing y frío, se agregan otros de tipo administrativo como son la obtención de certificados fitosanitarios emitidos por el SAG y la tramitación frente al Banco Central y la Aduana de la documentación que acompaña la exportación.

En su momento oportuno la fruta tiene que ser enviada a los puertos. Para dicho transporte se usan camiones de gran tonelaje contratados a empresas independientes. Una vez en el puerto, los servicios se limitan prácticamente a la carga a bordo y la estiba de los pallets en el barco. Intervienen en esta etapa empresas especializadas en estas labores. Lo común es que todos estos servicios son contratados por la empresa exportadora. Esta también se encarga de la contratación del transporte marítimo y del seguro correspondiente. Las exportadoras nacionales más grandes arriendan barcos charter para este fin, mientras que algunas multinacionales cuentan inclusive con una flota propia. (Ver al respecto, capítulo V.C.1).

En este punto del análisis conviene destacar que en principio es factible desagregar este paquete integrado de servicios. El fruticultor que así desea puede tener un packing propio y encargar el almacenaje en frío a una empresa frigorífica especializada. El transporte al puerto, los servicios portuarios y el transporte y seguro marítimos pueden ser contratados directamente por él a empresas independientes. Asimismo, toda la tramitación administrativa relacionada con la exportación es factible de ser completada por la misma empresa productora que desea exportar por cuenta propia. No obstante, y como

se indicó con anterioridad, existen ciertas exigencias en términos de escalas de operación y relacionadas con los conocimientos específicos requeridos en cada fase, que dificultan el ingreso del productor individual a la etapa postcosecha. Las exigencias de escala parecen ser especialmente importantes en el almacenaje en frío y en la contratación del transporte marítimo. Es en la fase de la comercialización en el exterior donde más pesan el acceso a conocimientos y contactos comerciales específicos.

Una vez que el envío ha arribado al puerto de destino, este es descargado y nuevamente almacenado en frío. En esta fase intervienen los llamados recibidores. Ellos no se encargan solamente de la recepción y la guarda físicas de la fruta, sino también se ocupan de todos los trámites de la importación y además efectúan inspecciones físicas de la fruta. Estas últimas inspecciones son para obtener pautas para la mejor venta del producto. Algunas empresas exportadoras cuentan con filiales recibidoras propias en los principales puertos de destino, con lo cual se ahorran el 8% a 10% de comisión que insume esta fase de intermediación. A su vez, algunas firmas recibidoras grandes prestan servicios de financiamiento a las empresas exportadoras con las cuales operan.

Los recibidores colocan la fruta en el mercado mayorista. Lo común es que la fruta es comercializada en libre consignación, es decir, contra el mejor precio que el recibidor puede conseguir. Otras modalidades menos usadas son la libre consignación con mínimos garantizados y la venta "a firme".^{9/} En estos casos el recibidor garantiza un precio previamente acordado, el cual puede ser superado en el primero de los variantes. Todas estas transacciones se llevan a cabo telefónicamente, apoyándose además en otros modernos medios de comunicación como telefax y la transmisión entre computadores.

El proceso de comercialización arriba descrito es típico para el mercado norteamericano. Por las modalidades de venta que se emplean se produce, aún en un mismo momento, una gama de precios correspondientes a diferentes calidades de fruta y según los agentes que intervinieron.

En el mercado europeo ocupa una posición clave el puerto de Rotterdam, desde donde la fruta es distribuida a los mercados más grandes de la región. En este puerto se emplea la modalidad del remate, lo que da lugar a un precio

único por variedad y a una mayor transparencia en el proceso de comercialización.

Antes que el producto sea traspasado a los mayoristas puede intervenir aún el llamado broker. Este intermediario no tiene ningún contacto físico con la fruta ni con la documentación comercial y sus servicios se limitan a facilitar los entendimientos entre vendedores y compradores. Los modernos medios de comunicación han quitado funcionalidad a su intermediación.

Finalmente, los comerciantes mayoristas que adquirieron el producto, lo venden por cuenta propia a los distintos agentes y canales de distribución minorista. Figuran entre estos últimos los supermercados, los restaurantes, cadenas de comida rápida y las tiendas minoristas propiamente tales. Los supermercados tienden a acercarse crecientemente a los mismos exportadores e inclusive a los productores, saltando de este modo varias fases de intermediación. En el otro extremo están las tiendas minoristas que generalmente requieren de una elaborada cadena de aprovisionamiento al por mayor, con el correspondiente incremento de los costos y las comisiones.

De este modo llega a su punto final la larga cadena que existe entre el productor y el consumidor. Como se verá en el acápite siguiente, los distintos servicios postcosecha y las actividades de intermediación comercial pueden insumir más de 90% del valor final al consumidor. Con justa razón que se ha calificado el negocio de la fruta como un negocio de servicios.

No debe llamar la atención que los distintos agentes que intervienen en la cadena traten de asegurar y ampliar sus márgenes, incursionando en etapas anteriores y posteriores a su actividad habitual. Mediante la integración vertical no solamente se aseguran mayores márgenes, sino también un control más completo sobre todo el proceso de comercialización. Esto redundará en una reducción de factores causantes de riesgo y de inestabilidad.

La tendencia hacia la integración vertical tiende a ser más fuerte entre los agentes de mayor tamaño, ya que éstas cuentan con las economías de escala que suponen algunas de estas etapas. No obstante, también se puede observar el caso de pequeños productores que de modo colectivo e inclusive individualmente abordan las fase de comercialización. Más que las economías de escala, parece ser la disponibilidad de conocimientos específicos y contactos comerciales lo que determinan el grado de éxito de estas iniciativas. En principio, el

productor tiene la opción de abrir el paquete de servicios y contratar cada uno de ellos a empresas independientes. Lógicamente, esta modalidad requiere una capacidad de gestión mucho mayor por parte del productor. Esta sería la verdadera razón de que generalmente prefiera confiar su producción a las empresas exportadoras.

D. COSTOS Y COMISIONES EN EL PROCESO DE LA EXPORTACION

1. Introducción

Como se reveló en los acápites anteriores, el número de servicios especializados que interviene en la cadena de distribución de la fruta es elevado. En la presente sección se presentan algunas estimaciones cuantitativas de los márgenes y costos que corresponden a cada fase de dicho proceso. Solamente el caso de la uva es tratado en detalle, ya que tal producto es bastante ilustrativo de lo que ocurre en la comercialización de las otras frutas. Además, representa más de la mitad de la exportación de fruta fresca.

El cuadro 9, que va a continuación, representa el caso típico en que la fruta es encargada a una empresa exportadora para su empaque, transporte y comercialización. Obviamente, la situación difiere en algo en las otras modalidades de aprovisionamiento de servicios, como sería por ejemplo a través de una asociación de productores. No se dispone de datos sobre estos últimos casos, que por lo demás son bastante menos comunes.

En el cuadro se han incluido tres estimaciones provenientes de distintas fuentes, mediante las cuales se intenta averiguar cómo el valor agregado es repartido entre los participantes en la cadena de distribución. Las tres estimaciones son sorprendentemente coincidentes entre sí. Puede suponerse que la información básica que alimentó a estas estimaciones provenga de las liquidaciones que efectúan las empresas exportadoras a los fruticultores con que trabajan. Esas liquidaciones tienden a ser bastante parecidas entre sí, en cuanto a los costos y comisiones imputados a cada etapa, aunque pueden existir diferencias significativas entre las diversas compañías exportadoras en cuanto al grado de detalle y de transparencia que ofrecen.

Cuadro 9
FORMACION DE PRECIOS Y PARTICIPACION DE LOS AGENTES EN LA CADENA DE DISTRIBUCION: EL CASO DE LA UVA
 (Temporada 1987-1988, mercado de Estados Unidos)

	Recolección propia (a)		Revista Estrategia (b)		Escobar y Contreras (c)	
	dólares por caja	tasas	dólares por caja	dólares por caja	tasas	dólares por caja
						Flame Thompson
-Precio final al consumidor	0.90-1.10 por libra		16.0-40.0			
Margen y distribución minorista			8.0-28.0			
-Precio final del mayorista			<u>7.0-12.0</u>		<u>9.58</u> <u>14.60</u>	
Margen del mayorista		10%-15%	0.60-1.70			1.44 2.19
Comisión recibidor/broker		8%-10%	0.80-1.20		10%	0.65 1.00
Costos en el puerto de destino	0.70		0.70		0.80	0.75 0.75
Transporte marítimo	2.60-2.80		2.70		2.60	2.25 2.25
Seguro transporte						0.06 0.06
Comisión empresa exportadora		8%-10%	0.50-0.80		8%	0.35 0.67
Servicios pre-embarque	<u>2.25</u>		<u>2.25</u>		<u>2.15</u>	<u>2.10</u> <u>2.10</u>
Otros servicios de embarque					0.20	0.16 0.16
Flete terrestre					0.10	0.22 0.22
Packing y frigorífico					0.60	0.79 0.79
Materiales de embalaje					1.25	0.93 0.93
-Precio de liquidación al productor			<u>2.75</u>			<u>2.45</u> <u>5.58</u>
Utilidad bruta del productor			1.25			0.80 3.93
Costo directo de producción	1.50		1.50		1.40	1.65 1.65

Fuentes: (a) Información recogida durante entrevistas sostenidas por el autor.

(b) Revista "Estrategia", Num. 531, 27 de marzo de 1988.

(c) Luis Escobar A. y Gustavo Contreras, "La cadena de la distribución y la competitividad de las exportaciones latinoamericanas: La fruta de Chile", Santiago, junio de 1989.

Sin embargo, donde surgen las diferencias mayores y de más trascendencia para el productor es en el precio mayorista que alcanza su producto en el mercado de destino. El precio de la fruta puede variar fuertemente de una temporada a otra y aún dentro de una misma temporada. Así, es sabido que la fruta temprana --los llamados primores-- puede obtener sobreprecios de hasta un 100%. Es el precio final el que determina en gran parte si un productor registra ganancias o pérdidas al término del ejercicio.

Este hecho es claramente ilustrado por las estimaciones de Escobar y Contreras del remanente al productor en el caso de dos variedades de uvas. (Véase las dos últimas columnas del cuadro 9). Mientras que la Flame Seedless dejó al productor una utilidad bruta de tan solo 0.80 dólares por caja, la uva Thompson Seedless produjo una utilidad de casi 4 dólares por caja en la misma temporada. Las marcadas oscilaciones y diferencias que se registran en los precios de las distintas variedades y de una temporada a otra, dificulta la formulación de conclusiones de tipo general respecto a la rentabilidad de la fase productiva. No obstante, puede afirmarse que los costos y las comisiones en las etapas postcosecha muestran una variabilidad mucho menor que el precio de liquidación al productor.

2. Costos y comisiones en la etapa postcosecha

Al analizar el cuadro 9, en primer lugar llama la atención la enorme diferencia que existe entre el precio final al consumidor norteamericano y el costo de producción del fruticultor chileno. Mientras que el último no supera el valor de 1.50 dólares por caja de 18 libras, el precio que debe cancelar el consumidor por el mismo producto equivale a 16 dólares en los supermercados, y hasta 40 dólares en los puestos callejeros. Por cierto, aproximadamente la mitad de este incremento de costo ocurre en la fase de distribución minorista en el mercado de destino y sobre ese proceso los agentes chilenos prácticamente no tienen posibilidad alguna de influir. Sin embargo, el precio mayorista en el mercado estadounidense generalmente excede los 10 dólares por caja, lo que representa por sí ya un incremento del precio sobre el costo original de más de 500%. Por definición, toda esta elevación del valor es atribuible a la gran cantidad de servicios que intervienen en la distribución.

Este hecho debe haber inducido a varios de los entrevistados a calificar a la exportación frutícola como un "negocio netamente de servicios".

Al revisar los costos y los márgenes que se cobran entre el momento que el fruticultor entrega su producto y el precio mayorista, se observa que los rubros de mayor incidencia corresponden a respectivamente al transporte marítimo --2.60 dólares-2.80 por caja-- y al acondicionamiento y manejo de la fruta hasta el embarque --2.15 dólares-2.25 por caja--. Aparte de estos costos relacionados con el manipuleo físico de la fruta, hay que cancelar significativas comisiones y márgenes a los distintos intermediarios. En orden de magnitud, son: el margen del mayorista (10%-15% del precio al por mayor), la comisión del recibidor/broker (8%-10% del precio ex-dock) y la comisión de la empresa exportadora (8%-10% del valor F.O.B). En su conjunto, los servicios de comercialización prestados por estos agentes pueden insumir hasta 2.70 dólares por caja, lo que equivale al costo del transporte marítimo. En este contexto conviene destacar que las empresas exportadoras entregan sus servicios sobre la base cost-plus, es decir, incorporan a la liquidación todos los gastos efectuados por ellas por cuenta del productor --empaquetado, frío, transporte, etc.-- y además cobran una comisión que varía entre el 8% y el 10%.

En una liquidación típica (véase la tercera columna del cuadro) la empresa exportadora cancelaría finalmente al productor un valor cercano a los 3 dólares por caja, suponiendo que el precio mayorista en el mercado de destino superó los 10 dólares. En este caso, el productor contaría con una utilidad bruta levemente por encima de un dólar por caja, lo que parece un resultado bastante atractivo considerando su costo directo de 1.50 dólares por caja. Sin embargo, de dicho ingreso hay que restar aún los costos indirectos (administración, asesorías técnicas, mantención, etc.) y los costos financieros de la empresa. Es especialmente este último rubro el que deprime las utilidades netas de la operación, y en algunos casos no hay suficientes ingresos para cancelar los intereses adeudados. Así, por ejemplo, si se supone un precio mayorista de unos 8 dólares por caja y se aplica paso por paso la misma estructura de costos fijos y porcentajes de comisiones, se obtiene un resultado bruto negativo de 0.50 dólares para el productor.

E. CONCLUSIONES QUE SE DERIVAN DEL ANALISIS

Las observaciones anteriores apuntan a varias conclusiones que también fueron recogidas durante las entrevistas:

i) Los costos de los servicios inciden muy fuertemente en el precio final de la fruta;

ii) Algunos rubros como el transporte, el empaque, las comisiones y los costos crediticios son especialmente onerosos y pueden hacer peligrar el margen del productor, cuando los precios en el mercado de destino caen algo por debajo de los niveles actuales;

iii) La producción y exportación de frutas es un negocio netamente de servicios. Los costos directos de producción tienen una incidencia mínima --no más de un 10% del precio al público y un 15% del precio mayorista-- en el precio final de la fruta. El remanente corresponde por definición a los costos y márgenes insumidos por una gran variedad de servicios que intervienen en la producción y especialmente en la distribución.

iv) El precio mayorista de la fruta muestra una marcada variabilidad, y, en gran parte, es éste el que determina, la ganancia que el productor pudiera registrar en una determinada temporada. Debido a esta variabilidad resulta difícil formular generalizaciones sobre la rentabilidad de la fase productiva.

v) Los costos de los servicios son elevados en comparación con el costo de la producción y tienden al alza. Tan sólo las comisiones guardan cierta relación con el precio del producto. Al final, es el productor quien absorbe casi por completo las bajas de precios y los incrementos de costos. Hasta el momento parecen existir pocas motivaciones para que los intermediarios compriman sus costos y márgenes, aunque dicha situación puede variar en el futuro en la medida que los precios continuen bajando.

F. LA DISTRIBUCION DEL VALOR AGREGADO ENTRE LOS DISTINTOS AGENTES

El mismo cuadro 9 ofrece una visión sobre como se distribuye el valor de la exportación frutícola entre los distintos agentes que participan en la producción y la comercialización. Hay que advertir, sin embargo, que los datos disponibles no permiten una reconstrucción exacta del proceso distributivo.

En el año 1988 el país registró una exportación de fruta fresca de 582 millones de dólares F.O.B. Dicho valor contempla los ingresos que percibieron los productores y todos los servicios hasta que la fruta se encuentra a bordo. La estructura de costos y de comisiones que aparecen en el cuadro 9 y datos complementarios de Escobar y Contreras sobre otras especies permiten estimar que, a grosso modo, la mitad del valor arriba indicado queda en manos del productor, es decir unos 300 millones de dólares, mientras que los servicios prestados en el territorio nacional absorben la otra mitad.

No todos estos recursos quedan dentro del país, ya que una cuarta parte de la exportación frutícola es manejada por filiales de empresas multinacionales, que, sin duda, remiten al exterior un porcentaje de sus utilidades. No obstante, la comisión de la empresa exportadora equivale a no más de un 15% del valor de los demás servicios pre-embarque. Por lo tanto, se puede suponer que queda en manos de agentes nacionales por lejos la mayor parte del valor F.O.B. de la exportación.

El transporte marítimo es un rubro de gran trascendencia en la elevación del costo de la fruta. Multiplicando el número de cajas exportadas de cada especie por su respectivo flete, se llega a unos 200 millones de dólares por concepto de transporte internacional de la fruta chilena. El transporte marítimo y aéreo es operado por agentes de muy distinto origen, entre los cuales también figuran entidades chilenas, así que parte de este gasto en fletes retorna al país.

Finalmente, entre el momento en que la fruta llega al país de destino hasta que el consumidor la puede adquirir, su valor prácticamente se duplica. Esta elevación del valor agregado --o si se quiere el incremento del costo-- va por completo a manos de intermediarios extranjeros, con la excepción de los pocos casos en que agentes chilenos han podido incursionar en estas actividades.

Esta breve enumeración permite concluir que una parte claramente mayoritaria del valor agregado queda en poder de agentes en el extranjero que participan en el proceso de distribución física y comercialización de la fruta. El transporte marítimo es el rubro de mayor incidencia en el encarecimiento del producto, pero los distintas comisiones y gastos antes del embarque, en conjunto, lo superan.

Dentro de este contexto el retorno al productor resulta relativamente reducida y, en algunos casos, inclusive insuficiente. Sin duda, esta materia merece estudios más detallados. Entre otras cosas, para establecer con más exactitud que porción del valor agregado es insumida por cada fase, y en qué medida se podría retener dentro del país una proporción mayor de la retribución a los servicios.

V. ANALISIS DE ALGUNOS SERVICIOS CLAVES

A. SERVICIOS DE CONTROL DE CALIDAD

1. Situación actual

En el momento de redactar este informe no existía un control de calidad integral y obligatorio para la fruta de exportación. El control fitosanitario, que apunta a evitar la presencia de plagas y de rastros no tolerables de agroquímicos, es obligatorio y lo efectúa el Servicio Agrícola (SAG) del Ministerio de Agricultura. En el caso en que el mercado de destino sea los Estados Unidos, el SAG coopera con el United States Department of Agriculture (USDA), que tiene funcionarios delegados en Chile. Este control, que antes se llevaba a cabo únicamente en los puertos, ahora se realiza también en los mismos packings, con lo cual se ha logrado una supervisión efectiva y expedita que satisface a todos los interesados.

El control de calidad propiamente tal, que se guía por criterios de tamaño (calibre), grado de madurez, color, forma, ausencia de daños físicos etc., está principalmente en manos de las mismas empresas exportadoras. Dichas empresas asesoran a los productores en la etapa del crecimiento y de la cosecha de la fruta, con lo cual ya se va logrando una producción que responde a los requerimientos de los mercados de exportación. La selección y el control final de la fruta ocurre en los packings y los frigoríficos y está a cargo de los empleados de las empresas exportadoras.

Una proporción reducida de la exportación es controlada y certificada por la Fundación Chile y empresas certificadoras especializadas. Estas últimas, generalmente son filiales de empresas multinacionales, como la SGS, Alfred Knight, etc. La Fundación Chile ofrece servicios completos de control de calidad que acompañan todas las fases de la producción, el empaque y la conservación de la fruta. El control por lo tanto es integral y la Fundación certifica cada caja de fruta cubierta por su sistema.

La certificación otorgada por la Fundación y por las empresas certificadoras internacionalmente reconocidas puede servir para múltiples fines. El productor se asegura que está enviando al exterior un producto que

se enmarca dentro de las exigencias del mercado de destino y esto le coloca en mejor condición para negociar con la empresa exportadora y eventualmente con el comprador. Con un certificado se puede conseguir un seguro contra el deterioro de la fruta después de la cosecha, defenderse frente a reclamos del comprador y conseguir un pago más expedito por parte de éste.

Asimismo, cabe hacer referencia a una reciente iniciativa de la Asociación de Exportadores de Chile, que hace tres temporadas está promoviendo un programa de control de calidad al cual se han adherido 27 de las principales empresas exportadoras del país. Mediante un convenio, ellas se comprometen a mantener ciertas normas mínimas de calidad y la Universidad Católica está a cargo de su control, que es efectuado por muestreo. Con este programa se pretende dar mayores seguridades al comprador norteamericano y defenderse de alegatos de productores de aquel país.

Se estima que este programa cubre 85% de la uva que el país exporta a Estados Unidos, Europa y Japón. A partir de la temporada 1988-1989, el convenio ha sido extendido al kiwi, cuya exportación cubre en 90%. La misma Asociación está implementando además un programa de seguridad en los packing, que pretende evitar cualquier daño a la fruta por actos maliciosos o involuntarios. Finalmente, PROCHILE maneja un programa de control y de certificación de calidad para la manzana deshidratada, que es supervisado por una empresa multinacional certificadora.

2. Antecedentes históricos y algunas consideraciones complementarias

Hasta el año 1978, existió un control de calidad obligatorio en el cual intervenía el SAG. Dicha exigencia fue abolida por considerarla poca efectiva y engorrosa. Con posterioridad, en septiembre de 1984, se aprobó una Ley que prescribe que toda exportación hortifrutícola y hidrobiológica sea revisada y certificada por empresas independientes especialistas en la materia. No obstante, nunca fue despachado el reglamento de la Ley, por lo cual ésta no ha resultado operativa.

El tema del control de calidad suscitó una diversidad de opiniones entre los entrevistados. Esta discrepancia también se refleja en recientes publicaciones en los periódicos, que comentan sobre la crisis de la fruta

envenenada. La mayoría de los entrevistados se expresó en favor de la mantención de la práctica actual.

Tal opinión es compartida por los grandes exportadores y productores y por las Asociaciones que representan sus intereses. Este grupo prefiere el llamado "auto control" por parte de las empresas, frente a cualquier acción fiscalizadora del Estado. Fundan su opinión en la complejidad de prescribir y controlar normas de calidad para las 600 variedades y calidades de frutas que exporta el país. Estas exigencias varían de mercado a mercado y además evolucionan continuamente en el tiempo. Esgrimen argumentos tales como que existen mercados determinados para las distintas calidades de frutas y que la exportación de la de segunda calidad también tiene sentido económico, con tal que esta no se filtre en los canales donde se comercializa la de primera calidad. Admitieron que la exportación de fruta de calidad inferior a lo estipulado en los contratos tiene costos externos para otros exportadores y para el país en su conjunto. Pero confiaban en que la acción del mercado mismo se encargaría de corregir rápidamente estas anomalías. Dentro de su visión, la acción del Estado en este campo terminaría por entorpecer el proceso de exportación.

Una minoría, consistente principalmente en representantes de instituciones y estudiosos del sector, opinó que se requiere urgentemente de un mayor control y certificación de calidad y que en esta materia le cabe responsabilidad al Estado. Argumentan que no sería indispensable que el mismo Estado ejerza directamente dichas tareas. Podría ordenar algunas exigencias básicas como grados de madurez, períodos de cosecha, calibres mínimos etc., y dejar el control físico a entidades independientes como la Fundación Chile, Universidades, empresas certificadoras de calidad e inclusive las asociaciones gremiales.

Los recientes acontecimientos alrededor de dos granos de uvas envenenadas que llegaron a paralizar prácticamente toda la exportación frutícola, subraya de manera dramática la vulnerabilidad del esfuerzo exportador frente a cualquier deficiencia en la calidad del producto, sea ésta real o presunta. Hasta el momento, parecía funcionar razonablemente bien la actual modalidad de control de calidad, a pesar de no constituir ningún sistema integrado. La calidad de la fruta exportada ha mejorado notablemente en los últimos años, lo

que repercutió de manera favorable en la demanda por el producto y en los precios. Sin embargo, en el pasado reciente se produjeron casos donde la exportación de fruta de inferior calidad provocó bajas de precios que también afectaron a partidas que cumplían con las normas. Pero, en estas circunstancias es la imagen del país como exportador de fruta la que sufre el deterioro más grave. Tal daño es difícil de medir y no pesa mayormente sobre el exportador incidental de fruta inferior. Es un caso genuino de costos externos, que afectan a toda la comunidad exportadora y en el cual el costo es múltiples veces mayor que la ganancia puntual del exportador que transgrede las normas. En situaciones como éstas, la teoría económica, inclusive la más liberal, justifica una acción saneadora que vaya más allá del mero mecanismo del mercado.

Entendidos en la materia sostienen que en el futuro habrá que poner aún más énfasis en el control de calidad, a fin de lograr una oferta exportable de primerísimo nivel. El consumidor en los principales mercados de exportación eleva continuamente sus exigencias y solamente aceptará productos que se adecúen plenamente a sus preferencias. Estos mercados sofisticados no solamente ponen énfasis en el aspecto, el sabor y otras características orgánicas de la fruta, sino se vuelven cada vez más susceptibles frente a la presencia de rastros de agroquímicos.

La crisis de la uva en los Estados coincidió con el brote de una cuasi histeria entre los consumidores norteamericanos, provocada por la presencia de elementos químicos potencialmente dañinos en productos tan diversos como manzanas, leche, verduras, cereales y carnes. Dicha preocupación afecta por igual al producto nacional y al importado, aunque es de presumir que la importación es más fácil de restringir. Los productores nacionales constituyen fuertes grupos de presión que sienten sus intereses afectados por las crecientes importaciones y son activos propulsores de que se impongan a éstas mayores exigencias fitosanitarias.

Operan otras tendencias que sugieren que en el futuro la calidad de la fruta incidirá aún más fuertemente en las condiciones de la competencia y en las perspectivas para ampliar los mercados de exportación. En las últimas temporadas, se ha podido observar una tendencia a la baja en los precios de algunos rubros importantes de exportación, como son las uvas, los kiwis y las

manzanas. Se ha sugerido que los mercados para algunos de estos productos se estarían saturando y que la creciente presencia de la producción chilena en dichos mercados deprime los precios. No obstante, parece factible ampliar sensiblemente la capacidad de absorción de aquellos mercados y abrir otros donde la fruta chilena aún no llega. La fruta chilena ingresa a unos pocos puertos norteamericanos y dista de llegar a todos los posibles puntos de venta en el interior de los Estados Unidos. En los países desarrollados el consumidor incorpora crecientes cuotas de productos frescos de alta calidad en su dieta y tal tendencia aún no se nivela. Hay importantes mercados en el Sud Este Asiático y en Escandinavia que todavía no han sido abordados y que tienen sus propias exigencias de calidad.

Todo parece indicar que los esfuerzos para consolidar e incrementar los volúmenes de exportación tienen que basarse en una creciente oferta exportable de fruta de excelente calidad, que se ajuste a los requerimientos de cada mercado en particular. La presencia en los mercados tiene que ser continua, con una calidad estandarizada y con volúmenes que satisfagan el potencial de la demanda. De este modo, el país puede afianzar su imagen de un abastecedor confiable de primer orden, lo que redundaría en una demanda creciente y en niveles de precios que corresponden a la fruta de primera calidad.

El país ha demostrado tener la capacidad para producir fruta con estas características. Un programa más integrado y mejor coordinado de control y certificación de calidad, parece ser en estos momentos un complemento necesario para dicha capacidad productiva. Los mismos productores y exportadores --quienes mejor conocen las exigencias de los mercados de exportación--, en conjunto con los organismos gubernamentales del sector podrían abocarse a la tarea de diseñar un programa que responda a las necesidades actuales.

El objetivo central de este programa apuntaría a la elevación del potencial exportador del sector a largo plazo. Tiene que ser, a la vez, operativo y de un costo razonable. Un primer pero importante paso en esta materia, podría consistir en la promulgación de una serie de requisitos mínimos (estándares) que sirven para clasificar objetivamente toda fruta de exportación. Para que dicha norma tenga credibilidad, habría que completarlo con la exigencia de que de acuerdo a ello se identifique claramente el

contenido de cada caja. Finalmente, podría considerarse su control por muestreo y su certificación por parte de una entidad independiente.

B. PROMOCION DE EXPORTACIONES

1. Situación actual

El área de servicios de promoción a las exportaciones se relaciona estrechamente con la correspondiente a los servicios de control de calidad. De hecho, se advierte que existe bastante semejanza en lo constatado para ambos conjuntos de servicios. Hasta el momento no se ha logrado llevar adelante un programa de acción contundente para promover la fruta chilena en los mercados externos. Se han hecho promociones más bien aisladas, llevadas a cabo por la Asociación de Exportadores en conjunto con PROCHILE, con aportes financieros que en última instancia proceden de los productores. Para facilitar esta tarea en el mercado norteamericano se creó un organismo llamado la Chilean Winter Fruit Association, que promueve el consumo de fruta fuera de temporada. Campañas en tal sentido convienen a los intereses de Chile, ya que productos originarios de su territorio abastecen casi 90% del consumo de uvas, duraznos y ciruelas, en los meses del invierno norteamericano. Aún no se han llevado a cabo programas de promoción en los demás mercados prioritarios. Recién para la temporada 1988-1989 se previó para el mercado europeo una primera acción para promover el kiwi.

Para aprovechar mejor los escasos recursos asignados a estos programas, las acciones se han centrado hasta el momento en la promoción del producto chileno entre los minoristas que comercializan la fruta. A partir de 1984 se han efectuado campañas publicitarias en la prensa de algunas ciudades de los Estados Unidos, pero por su pequeña envergadura, difícilmente trascienden al público consumidor.

2. Criterios para su perfeccionamiento

Todos estos esfuerzos pueden calificarse como demasiado modestos, si se toma en consideración el potencial de los mercados a cubrir y el nivel ya alcanzado

por la exportación. Puede argumentarse que su impacto probablemente es escaso porque no llega a tener la permanencia y la masa crítica que se requiere en estos casos. Una campaña de publicidad demasiado reducida prácticamente no deja rastros, mientras que una bien planificada, con un mínimo de permanencia y adecuadamente financiada, puede tener la rentabilidad de diez sobre uno en relación al dinero invertido en ella.

Un ejemplo clásico de una campaña exitosa en este sentido es la promoción que efectuó en su tiempo Nueva Zelandia en favor del kiwi. Se trataba de una fruta que antes era completamente desconocida entre los consumidores de los países desarrollados. En este momento, Chile aún recoge los beneficios de esa labor pionera, que estableció entre los consumidores una imagen atractiva de esta nueva fruta y que los indujo a incorporarla en su dieta.

La presencia masiva de Chile en estos mercados es de fecha muy reciente, pero en estos pocos años el país se ha ubicado a la par de otros exportadores del hemisferio Sur e inclusive los está desplazando. En estas condiciones, se requiere de una campaña bien estructurada, que persigue afianzar la imagen del país como exportador de primer orden y permita abrir espacios para su futuro crecimiento. Cuando la labor exportadora carece de servicios de este tipo, corre el riesgo de estancarse o tornarse inestable. La reciente crisis de la fruta no hace sino reforzar este argumento, ya que habrá que recuperar la confianza entre consumidores y de la cadena de importación y distribución, es decir, reconquistar los mercados afectados y afianzarse en ellos.

Otro ejemplo de una acción exitosa ha sido la reciente apertura del enorme mercado japonés para algunas variedades de uvas, gracias al esfuerzo mancomunado de la Asociación de Exportadores, los productores, PROCHILE y el Ministerio de Relaciones Exteriores. En este caso se trató de un esfuerzo de largo aliento, donde inclusive se llegó a establecer un laboratorio en el norte del país a un costo cercano a un medio millón de dólares para hacer las pruebas con la mosca de la fruta, a fin de cumplir con las exigencias planteadas por el Japón.

Este tipo de experiencias está indicando el camino por el cual podrían transitar futuros esfuerzos en este campo. Todo hace pensar en la necesidad de integrar estas acciones aisladas con el objeto de lograr una campaña

contundente, con un mínimo de permanencia y con un mensaje claramente definido. Lo anterior supone, nuevamente, cooperación entre las distintas partes interesadas en el negocio de la fruta. Por supuesto, ello incluye a las reparticiones estatales y posiblemente los agentes extranjeros, además del establecimiento de un mecanismo que permite la recaudación de los fondos indispensables. Lo anterior no necesariamente equivale al establecimiento de un "Board" o un Instituto para la Fruta, aunque este tipo de instituciones tampoco deberían quedar fuera de toda consideración.

C. SERVICIOS DE TRANSPORTE

1. Transporte marítimo

La casi totalidad de la fruta chilena es exportada por vía marítima. Sólo algunas especies menores de escasa resistencia y de alto valor --como las frambuesas, las cerezas, las frutillas y las moras-- se exportan principalmente por vía aérea. (Véase cuadro 6).

El transporte fue mencionado frecuentemente entre los entrevistados como uno de los factores limitantes que más los preocupa en el momento actual, directamente a continuación del costo del crédito. Solamente en el año 1988, los fletes marítimos registraron aumentos entre 20% y 35%. El flete para una caja de uvas de 18 libras fue del orden de 2.70 dólares, en la temporada 1988/1989, lo que significa un valor neto igual al que recibe el productor por la misma caja para cubrir todos sus costos de producción y sus utilidades. En el mismo período, la caja de manzanas de 18 kilos vio incrementado el valor de su flete a Europa de 3.50 dólares a 6.50 dólares. El costo del transporte aéreo supera varias veces el costo de producción de la fruta a exportar, por lo que los márgenes de utilidad en estos rubros se vuelven muy susceptibles a cualquier variación en el precio de dicho servicio.

El incremento del costo del transporte marítimo está directamente vinculado con la escasez que últimamente se ha registrado en la disponibilidad de espacio en barcos refrigerados. La demanda del hemisferio Sur por este tipo de barcos se concentra en los meses de verano y otoño. Por otra parte, hace varios años que se dejó de construir nuevas unidades de este tipo. El auge de

la exportación frutícola chilena se ha topado con esta oferta bastante rígida de espacio refrigerado y por lo pronto el resultado ha sido un pronunciado incremento de las tarifas.

A principios de la década pasada, las grandes exportadoras nacionales empezaron a recurrir a barcos charter. Las empresas multinacionales hacen lo mismo y en ciertos casos cuentan, además, con flotas propias, que ocupan eficientemente durante todo el año, ya que disponen de oferta frutícola de otras zonas climáticas. Esta disponibilidad les otorga bastantes ventajas sobre las pequeñas empresas exportadoras que tienen que competir por el espacio en los barcos.

Las compañías navieras, a fin de optimizar el uso de su capacidad de bodegaje, exigen, antes del inicio de la temporada del usuario, una estimación detallada de las necesidades de carga por semana, y dicho entendimiento tiene que ser avalado con un cheque en garantía. Esta exigencia, junto con la competencia para conseguir espacio a bordo, dificulta notablemente el acceso del productor al negocio de la exportación, ya que los costos y los perjuicios potenciales son altos. Aparte de los barcos charter hay cuatro o cinco líneas navieras con rutas regulares hacia los principales mercados, pero no todos operan sobre las mismas rutas y los sistemas de carga y de enfriamiento que usan no siempre son compatibles. Un futuro crecimiento de la exportación frutícola supone una ampliación de la capacidad de carga existente, inclusive en la rutas hacia los nuevos mercados, ya que de no ser así los costos de transporte se pueden tornar prohibitivos en algunos casos.

2. Servicios portuarios

En cuanto a la capacidad portuaria, ha habido un incremento notable. Ello ha obedecido principalmente a la desregulación y la privatización de las labores portuarias que se impuso en el año 1981. De hecho, se ha multiplicado la capacidad de los principales puertos, sin efectuar mayores inversiones en infraestructura portuaria. La desregulación suponía que, en principio, cualquier trabajador o empresa tenía acceso a las actividades de manipuleo y de carga en el puerto. Esta reforma, fuertemente combatida por los trabajadores sindicalizados y otros intereses establecidos, cumplió su

objetivo al permitir una multiplicación de la capacidad de carga. No obstante, en años recientes se ha tenido que reimplantar algunas exigencias de calificación a las empresas y los trabajadores, a fin de asegurar un adecuado tratamiento de la carga.

En cuanto a las mejoras infraestructurales para la exportación frutícola, estos consistieron básicamente en la remoción de viejas bodegas que no cumplían ninguna función en este rubro de carga. La operación de carga de fruta es muy simple, porque los pallets son izados directamente de los camiones a bordo. Vale recordar que recién en la década de los setenta se logra introducir un medio tan sencillo como el pallet, que permite un aumento significativo en el rendimiento de las labores de carga. Al igual que en el caso de otros elementos logísticos para la exportación --barcos, camiones, frigoríficos--, se estima que en el futuro se tendrán que efectuar importantes inversiones en ampliaciones de la capacidad portuaria, a fin de permitir la continuada expansión del negocio frutero.

3. Servicios de transporte aéreo

Como se mencionó anteriormente, algunas especies de frutas son enviadas al exterior preferentemente por vía aérea. En términos de volumen, dicho medio de transporte apenas cubre 2.4% de la exportación total, aunque su participación es creciente. (Véase cuadro 6).

El país cuenta con una línea aérea especializada en carga, y, las compañías de aviación tradicionales también aceptan carga comercial. Esta forma de transporte es sumamente cara. Por ejemplo, el flete a Europa excede los 2 dólares por kilo. Un entrevistado se quejó de que las compañías determinan sus tarifas según el principio "conforme a lo que el comercio pueda soportar". Esta práctica haría peligrar continuamente los márgenes de utilidad del exportador. La fruta tiene que ser embalada en envases especiales que permiten la adecuada conservación del producto por el tiempo que dura el vuelo. Se presentan problemas de conservación en aeropuertos de trasbordo como Miami, donde la fruta no siempre es tratada en forma adecuada.

Otro problema reside en la limitada capacidad de las instalaciones del aeropuerto Arturo Merino Benítez, donde el espacio para refrigerar y manipular

la carga se está copando rápidamente. Ese aeropuerto nunca fue concebido para manejar este tipo de carga y hasta el momento no se han realizado mayores inversiones para adecuar su infraestructura. En otras regiones del mundo, es común que se utilice la vía aérea para transportar grandes volúmenes de frutas y verduras. En este sentido, el país tendría que ponerse a la altura de sus competidores, que ya cuentan con esta capacidad.

4. Transporte terrestre

El transporte local entre el predio y el packing, y de éste al frigorífico, puede ser efectuado aún por el mismo productor o por la empresa exportadora, con medios de transporte propios. Sin embargo, el transporte terrestre de los frigoríficos a los puertos es una operación de tal envergadura que supone el uso masivo de camiones de gran tonelaje. Prácticamente la totalidad de este transporte es efectuado por compañías nacionales de transporte camionero. Tal como en el caso de las labores portuarias, se impuso una desregulación del sector, que se completó en el período 1975-1978. Esta política llevó a una sobrecapacidad momentánea en transporte camionero y a una baja de sus fletes.

Para asegurarse la disponibilidad de transporte en el momento oportuno, las empresas exportadoras celebran acuerdos con las compañías transportistas antes de la temporada. Las operaciones mayores son muchas veces licitadas a fin de conseguir el transporte más conveniente. Las empresas de camiones se encuentran en una etapa de consolidación y es común que subcontraten servicios de transporte a empresas más pequeñas o a transportistas individuales.

La contratación externa del transporte terrestre resulta aún muy económico, ya que hasta hace poco, el parque de camiones estaba subocupado. No obstante, en las épocas de mayor movimiento, esta holgura ya no existe y es de suponer que los fletes se incrementarán próximamente. En algunos casos, el transporte se efectúa todavía en forma rudimentaria, en camiones abiertos sin lonas cobertoras de tipo aislante. Futuras inversiones en estos medios de transporte tienen que ser, preferentemente, en material moderno, que cuente con la requerida aislación.

D. SERVICIOS DE ASESORIA TECNICA Y EXTENSION

1.) Fuentes de asistencia

En principio, el productor tiene acceso a seis fuentes distintas de servicios de asesoría técnica a la producción. Estas son:

- i) las empresas exportadoras;
- ii) las empresas proveedoras de agroquímicos y de equipos;
- iii) asesores propios e independientes;
- iv) las universidades;
- v) la Fundación Chile;
- vi) instituciones gubernamentales como INIA e INDAP.

A primera vista, lo anterior parece representar una amplia gama de posibilidades, pero en la práctica el uso de estos servicios tiende a concentrarse en unas pocas opciones.

a) Servicios prestados por la empresas exportadoras

Sin lugar a duda las empresas exportadoras son los más importantes proveedores de estos servicios. Ellas ofrecen un paquete muy completo a los fruticultores con los cuales están vinculados contractualmente. Para estos fines cuentan con un equipo propio de agrónomos, mientras que también pueden contratar los servicios de asesores externos.

Potencialmente, los servicios cubren todas las fases productivas: fertilización, poda, raleo, combate de plagas, cosecha y todo el manejo postcosecha. Los costos de estos servicios son recuperados en la liquidación final mediante una imputación de gastos. A la compañía exportadora obviamente le conviene esta modalidad de prestación de servicios, porque consigue una producción que se adapta a sus necesidades de comercialización. Al mismo tiempo, crea una atadura efectiva con los empresarios que le entregan su producción. A su vez, el productor obtiene asesoría integral de especialistas, sin que él tenga que encargarse de su contratación.

b) Empresas proveedoras de insumos y equipos

Tradicionalmente, estas empresas prestan asistencia al comprador de los insumos y equipos en aspectos como la selección del producto a adquirir, su modo de utilización y la mantención de los equipos. Además, en el medio

chileno es muy común el uso de crédito de proveedor. Los costos de este crédito suelen ser altos, aunque el comprador no está siempre consciente de ello, especialmente en los casos cuando los costos están incorporados al precio de venta.

En todos los casos, estos servicios son entregados para facilitar la compra actual o para establecer la imagen de marca, lo que promueve la venta futura. Parece que los servicios de asesoría en el caso de productos agroquímicos ya no tienen la misma importancia de antes. Muchos de estos productos son entregados por las empresas exportadoras, que traspasan parte del descuento que ellas consiguen por comprar al por mayor. En el caso que el productor desee obtener una opinión desinteresada suele recurrir a agrónomos propios o independientes.

c) Asesores propios e independientes

Es muy común que el fruticultor no use solamente la asesoría técnica de la empresa exportadora, sino que también cuente con asesoría independiente de los intereses de terceros. Las empresas de mayor tamaño tienen en su planta de personal permanente a técnicos que cumplen esa función. Por su parte, las más pequeñas los contratan intermitentemente. La mayoría de estos últimos trabajan por cuenta propia, a veces en asociación libre con algunos otros colegas. Es aún muy escasa la presencia de empresas especializadas en la prestación de asesorías en materia agronómica.

d) El papel de las universidades

La Universidad de Chile y la Universidad Católica de Chile cuentan con equipos muy bien calificados de investigadores y profesores especializados en fruticultura. Durante el período 1965-1975, la Universidad de Chile colaboró estrechamente con la Universidad de Davis, de California, en un programa conjunto de investigación y de intercambio académico, lo que permitió la formación y la especialización de un importante contingente de agrónomos en el área de la fruticultura. Dicho programa terminó formalmente hace más de diez años, pero ambas universidades aún mantienen una estrecha colaboración. También existen programas de cooperación e intercambio académico con prestigiosas universidades europeas.

Tanto la Universidad de Chile como la Universidad Católica de Chile tienen la capacidad de prestar asistencia puntual al sector fruticultor.

Cuentan con laboratorios donde se pueden encargar diversos análisis sofisticados que son de interés para el fruticultor. Desarrollan, además, programas de investigación en áreas como la adaptación de nuevas especies, el manejo del huerto y de la fruta en la fase postcosecha y en relación a problemas específicos que afectan la fruticultura, como son las plagas y la fertilización. La Universidad Católica tiene además a su cargo el control de calidad de la fruta exportada por las empresas que se han adherido al programa de calidad de la Asociación de Exportadores.

Asimismo, los profesionales de las universidades están habilitados para prestar asistencia técnica a los productores y exportadores que así lo solicitan. Dicha asistencia se presta tanto por cuenta propia del profesional, como a través de corporaciones e instituciones especializadas establecidas dentro de las universidades. Mediante estas organizaciones se logra una entrega más ágil de los servicios, ya que operan de modo autónomo. Los servicios son vendidos contra tarifas comerciales y los valores así recaudados permiten mejorar los ingresos de los profesionales y contribuir al financiamiento de las instituciones autónomas y de las facultades.

Las investigaciones que realizan las universidades son básicamente de tipo adaptivo. Prácticamente todas las especies y las tecnologías son traídas desde el exterior y luego adaptadas al medio local. Este tipo de investigación es menos costosa que la investigación de base y rinde resultados en un tiempo relativamente corto. Según esta lógica, no tendría mucho sentido gastar recursos y tiempo en el desarrollo de nuevas especies que luego deberían ser promovidas en los mercados de exportación.

No obstante, algunos de los entrevistados pertenecientes al medio académico opinaron que hace falta una mayor dedicación a la investigación de base. Chile concentra sus exportaciones en pocas especies que son de un valor relativamente bajo. A diferencia de Chile, un país como Nueva Zelanda, que a pesar de ser pequeño, ha desarrollado nuevas especies que se han introducido con mucho éxito en los mercados. El peso alcanzado por la fruticultura en la economía chilena no solamente permite, pero también requiere de un esfuerzo más sistemático y mejor coordinado en investigación de base, a fin de establecer la fruticultura sobre bases más firmes y más remunerativas. Hay opciones y problemas en la fruticultura chilena que son específicos del medio

local y que por lo tanto exigen soluciones propias. Se argumenta que no solamente es necesario un mayor grado de coordinación de los esfuerzos de investigación, sino también, una mayor asignación de recursos y equipos.

e) La Fundación Chile

Es una institución autónoma sin fines de lucro, cuyo objetivo apunta a la introducción y la divulgación de tecnologías apropiadas en Chile. Para cumplir con este fin, detecta, en primer lugar, claras oportunidades comerciales en el país. Luego, ubica las tecnologías más aptas en el exterior que son adaptadas a las circunstancias locales. Finalmente, se establecen plantas de demostración destinadas a difundir estas tecnologías. Una vez que estas plantas estén operando en forma eficiente, son vendidas al sector privado. La diferencia básica entre esta aproximación y los servicios tradicionales de asistencia y extensión técnicas reside en la función demostrativa. La Fundación no solamente introduce la tecnología, sino que además demuestra que ésta es factible y rentable, asumiendo inicialmente el riesgo de su efectiva utilización y explotación.

Entre los servicios agroindustriales que presta, figuran los siguientes:

- i) control y certificación de calidad;
- ii) servicios de laboratorio;
- iii) difusión de nuevas tecnologías en el manejo integral de cultivos;
- iv) diversificación agrícola (estudios de factibilidad, introducción de nuevas especies y asesoría técnica en las fases de instalación y producción);
- v) estudios de marketing, empaque, etc.

En la práctica, la Fundación opera como una empresa privada. Vende sus servicios a precios comerciales, por lo que gradualmente se está acercando al autofinanciamiento. Dispone de modernos laboratorios cuyos servicios pueden ser contratados por el fruticultor (análisis de suelos, del follaje, calidad de la fruta, restos de agroquímicos, etc.). Los exámenes practicados en estas instalaciones permiten a la Fundación certificar sus servicios. Además ha jugado un importante papel en la introducción de nuevas especies de frutas como las llamadas berries. Para este fin participa en un joint venture con productores locales en el sur del país. Esta empresa comercial presta, además,

asistencia técnica a productores que tienen interés en iniciarse en estos cultivos.

f) Instituciones gubernamentales

El Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIA) no solamente es activo en la investigación, sino efectúa también una labor de extensión entre los fruticultores. Para poder cumplir eficientemente con esta última función, ha desarrollado una interesante modalidad conocida como Grupo de Transferencia de Tecnología. Técnicos del INIA se reúnen, en distintos predios, con los fruticultores, y dictan cursillos técnicos y hacen demostraciones prácticas, facilitando así la transferencia de conocimientos entre los participantes. El fruticultor individual puede asimismo contratar servicios técnicos del INIA para solucionar problemas específicos en su plantación.

El Instituto Nacional de Asistencia al Pequeño Productor (INDAP) presta servicios de asesoramiento y asistencia a productores pequeños de bajo nivel de tecnificación. Dicha labor se dificulta por el escaso grado de organización de los beneficiados y por la insuficiencia de recursos con que cuenta el organismo.

2. Algunas consideraciones finales sobre los servicios de investigación y de asistencia técnica

En los anteriores acápites se ha presentado una breve revisión de los distintos agentes que son activos en las áreas de investigación, transferencia tecnológica y servicios de asistencia técnica. En principio, pareciera que se trata de una oferta bastante amplia y diversificada de servicios. No obstante, este conjunto de actividades no llega a constituir un sistema acabado y convenientemente coordinado.

Se constató que la investigación tiene un carácter esencialmente adaptativo y que el esfuerzo dedicado a la investigación básica es aún muy reducido. Esta orientación tiene sus ventajas en el sentido de que su costo es mucho menor, mientras que se obtienen resultados que son aprovechables en un plazo relativamente breve. Su principal desventaja reside en su alta dependencia de dictados tecnológicos que provienen del exterior y en la poca atención que se presta a problemas y potencialidades específicos de la

fruticultura chilena. Por lo demás, el enfoque tampoco está exento de peligros. Nuevos descubrimientos en el exterior pueden repentinamente poner en jaque a la fruticultura nacional, en la medida que afectan a las condicionantes de sus ventajas comparativas, como son la invertida estacionalidad de la oferta local, el aprovechamiento de la situación climática, el bajo costo de la mano de obra, la escasa presencia de plagas, etc. El carácter eminentemente dependiente del esfuerzo nacional expone a la fruticultura nacional a cambios repentinos en el escenario dictados por innovaciones tecnológicas que ocurren en el exterior.

Además, la pasividad en materia tecnológica no permite aprovechar todo el potencial que tiene el país en este rubro. Los recursos que actualmente se dedican a la investigación son insuficientes, especialmente si estos son comparados con los ingresos que la fruticultura aporta a la economía nacional. El énfasis que se ha puesto en el autofinanciamiento de las instituciones que son activas en esta área les ha inducido a desarrollar proyectos de investigación con un retorno a corto plazo, desentendiéndose de la investigación innovadora. En un ambiente así condicionado difícilmente surgirán iniciativas creativas de cierta envergadura tendientes a mejorar la inserción de Chile en el mercado mundial frutícola.

La actual configuración de instituciones de investigación y de extensión agrícola no llega a constituir un sistema propiamente tal. El esfuerzo mayor de asesoría técnica es llevado a cabo por las empresas exportadoras y este por lo tanto responde a criterios comerciales de corto plazo. La misma observación se aplica al caso de la asistencia prestada por los proveedores de insumos y equipos, aunque en esta área puede existir una divergencia aún mayor entre los intereses del proveedor, por un lado, y los del productor, por el otro. Instituciones como el INIA, la Fundación Chile y las universidades manejan, cada uno por separado, proyectos de investigación, sin que estos esfuerzos cuenten con algún mecanismo formal de coordinación. Además, no existen canales institucionales de comunicación entre los principales interesados en la investigación y extensión, es decir, los productores, y los agentes anteriormente mencionados. Finalmente, al pequeño productor le hace falta un programa de asistencia técnica de mayor envergadura que el actual, a fin de poder incorporarlo con éxito al proceso exportador. El país cuenta con la

infraestructura básica para la investigación y la extensión, pero estos servicios requieren de una mayor coordinación alrededor de un programa con objetivos claros y con un financiamiento asegurado.

E. LA INTRODUCCION Y MULTIPLICACION DE NUEVAS ESPECIES

Como se afirmó en el acápite anterior, en el país existe poca investigación de base en el área de la fruticultura. En la práctica esto significa que las nuevas especies tienen que ser traídas desde fuera del país. Las variedades de frutas que Chile destina a la exportación son todas de origen extranjero. El esfuerzo de importación que en su momento se tuvo que hacer para adquirir estas especies puede calificarse de impresionante, si se considera que en la actualidad el país exporta más de 35 tipos distintos de uvas, 23 tipos de manzanas, 35 tipos de nectarines y hasta ocho distintas variedades de caquis. La necesidad de importar es una constante, porque en los mercados de destino surgen continuamente nuevas especies que compiten por el favor del consumidor. Generalmente, las nuevas variedades registran sobrepuestos significativos en relación a las más tradicionales.

Las nuevas especies provienen mayormente de los Estados Unidos. Su importación es efectuada principalmente por los mismos productores y por los viveros, y en un grado menor también por las Universidades. Inicialmente, fueron los mismos productores quienes se ocuparon de la importación, no siempre de todo regular, del material requerido. En los últimos años han surgido un número apreciable de viveros especializados. La reglamentación que rige la importación se ha liberalizado significativamente y, en principio, cualquier persona o agente puede efectuar la importación si cumple con las exigencias fitosanitarias.

Las especies recién desarrolladas suelen estar patentadas, por lo que su importación requiere de una licencia de su propietario. Aparte del valor de la licencia, hay que cancelar un royalty por cada ejemplar que se obtiene a partir del material original. Es de suponer que la cancelación de este tipo de pagos significa un egreso en dólares nada desdeñable para el país.

F. SERVICIOS CREDITICIOS

1. Capital de trabajo

La fruticultura se distingue por tener una gran necesidad de capital de trabajo. Como otras actividades agropecuarias, tiene un carácter estacional y requiere financiar insumos y salarios hasta el momento de la liquidación de la cosecha. Debido a la particular forma de comercialización de la fruta, pueden transcurrir hasta cuatro meses entre el momento de la cosecha y el pago final. Las necesidades de financiamiento se multiplican en los meses de cosecha, pero durante todo el año hay distintas actividades en los terrenos de cultivo --irrigación, poda, raleo, fumigación y fertilización, etc.--, que obligan a contar con capacidad de financiamiento.

Son muy pocos los fruticultores que disponen de suficiente capital de trabajo propio y lo común es que lo reciban como un crédito de la empresa exportadora. Para este fin, ambas partes establecen, antes de la temporada, una relación contractual que considera un crédito en dólares y que habitualmente alcanza a 50% del valor estimado de la futura cosecha. La empresa exportadora suele cobrar una tasa de interés prime más aproximadamente 4% y la cosecha opera como garantía. Las empresas exportadoras multinacionales pueden tener acceso a recursos de origen externo relativamente baratos, pero las empresas nacionales y las cooperativas de productores deben conseguir su crédito de corto plazo entre la banca nacional o de los recibidores. En todos los casos, el crédito es traspasado a los productores, aplicando un margen de varios porcientos para cubrir los riesgos de la operación.

Por las razones indicadas, no debe extrañar que entre los servicios con mayor impacto sobre la competitividad y rentabilidad de la producción, suele identificarse frecuentemente la provisión de capital de trabajo. Los fruticultores, al igual que otros productores nacionales, se quejan del alto costo del crédito productivo y esto es comprensible si se considera que la tasa de interés real en dólares en estos momentos supera el 15%.

Aparentemente, la banca comercial no estaría preparada para suplir esta función. Quienes así piensan sostener que el análisis de las necesidades de

capital de trabajo del sector y de su capacidad de pago sólo puede ser efectuado por especialistas. Por lo tanto, las empresas exportadoras se encontrarían en la mejor ubicación para ejercer dicha función. Por su parte, el fruticultor no está dispuesto a hipotecar su fundo con la banca, contra una cosecha futura de rendimientos inciertos. Le resulta mucho más cómodo obtener este financiamiento de las empresas exportadoras. Estas se esfuerzan para entregar los recursos financieros conforme a las necesidades del proceso productivo.

La provisión de crédito constituye un importante factor de competencia entre ellas para captar los productores que les interesan. No obstante, cuando el monto de la liquidación final no alcanza para cubrir el crédito otorgado es común que el fruticultor comprometa con la misma exportadora su próxima cosecha. De esta manera, se va constituyendo un encadenamiento de intereses no exento de inconvenientes. De hecho, varias empresas exportadoras importantes han enfrentado dificultades financieras por otorgar adelantos demasiado generosos que luego no podían recuperar.

2. Capital de inversión

a) Infraestructura de las exportadoras

La fruticultura de exportación es una actividad altamente tecnificada, cuyas necesidades de inversión adquieren cada vez más características de una operación industrial. En la última década, las empresas exportadoras han construido una costosa infraestructura en packings, frigoríficos y espacios de oficinas. Los modernos packings de fruta redonda son crecientemente automatizados y las inversiones requeridas se incrementan exponencialmente al incorporar tecnologías que son tan avanzadas como en los países desarrollados. Los frigoríficos siempre han sido costosos, pero los más adelantados cuentan con sofisticadas innovaciones --como clima controlado, por ejemplo--, lo que eleva aún más sus costos. Cualquier central frutícola, consistente en un packing y un frigorífico, cuesta actualmente varios millones de dólares. La capacidad instalada está creciendo continuamente, para poder atender a las nuevas plantaciones que va entrando en producción, y todo hace pensar que dicha tendencia continuará en el futuro.

Las exportadoras nacionales deben financiar estas inversiones con crédito nacional, cuya tasa nominal alcanza a un 10% más ajuste por Unidad de Fomento (U.F.), lo que termina siendo 30% a 35%. Debido al estancamiento del dólar en el último año, este nivel se convierte prácticamente en una tasa real para el exportador. Algunas empresas exportadoras multinacionales, por su parte, pueden conseguir recursos más baratos en el exterior y tiene además las facilidades del capítulo XIX. Estas dos circunstancias explican en parte importante la creciente participación de estas compañías en las inversiones del sector en los últimos años. Pero también se conocen casos en que filiales de empresas multinacionales se encuentran fuertemente endeudados con el sistema financiero nacional.

b) Infraestructura productiva

Los mismos productores también han visto incrementar notablemente las inversiones requeridas para poner sus plantaciones en producción. En primer lugar, hay que adquirir la tierra que es apta para la fruticultura. En el valle de Aconcagua, el precio de la hectárea ha llegado a los 9.000 dólares. En la región de Copiapó, la tierra se cotiza en niveles parecidos, mientras que hace sólo diez años, el valor de la hectárea era de 50 dólares. La preparación del terreno y la instalación de parronales pueden costar otros 2.500 dólares. Este costo es aún mayor cuando hay que instalar modernos sistemas de riego o la infraestructura para el cultivo del kiwi.

La producción frutícola está básicamente en manos de pequeños y medianos productores. Las empresas exportadoras recién empiezan a incursionar en la fase de la producción, por lo que su peso allí es reducido. Muchos de los productores son personas de fuera del sector, que en los últimos años han invertido en la fruticultura atraídos por las perspectivas de una alta rentabilidad.

En principio, el fruticultor tiene acceso a varias fuentes de crédito a largo plazo para financiar sus inversiones en tierras e instalaciones anexas. Las empresas exportadoras no proveen este tipo de financiamiento, pero el empresario puede recurrir a créditos CORFO-BID, del INDAP, del Banco del Estado y de la banca comercial propiamente tal. Todos estos créditos son canalizados a través de la banca y ésta cobra las tasas de interés vigentes en el mercado.^{10/} En este momento, a diferencia de lo ocurrido en el pasado, no

existe disponibilidad de crédito contra tasas subsidiadas para la fruticultura.

Como ya se indicó, el crédito nacional es caro y su uso supone una rentabilidad alta para poder cancelar los intereses. Estimaciones recientes indican que los productores están endeudados con el sistema financiero nacional en unos 400 millones de dólares, mientras que la deuda de las empresas exportadoras asciende a un monto apenas menor (370 millones de dólares).

VI. RESUMEN Y CONCLUSIONES

1. A diferencia de la situación constatada en el país para sectores industriales tradicionales, como la industria textil, la fruticultura chilena de exportación usa una muy amplia gama de servicios, en gran parte contratados externamente. Tales servicios se utilizan tanto en la fase productiva como en la de distribución, pero es en esta última donde llegan a ocupar una posición estratégica. Solamente algunos grandes complejos que combinan la producción y la comercialización logran un alto porcentaje de autoabastecimiento en servicios. La situación común es que sean las empresas exportadoras las que entregan los servicios a pequeños y medianos fruticultores, que producen la mayor parte de la fruta de exportación.
2. La fruticultura chilena se caracteriza por un alto grado de modernización y por un proceso de innovación continua. Dentro de este proceso, los servicios juegan un papel esencial, ya que aportan los conocimientos técnicos y los contactos comerciales, por lo que determinan en una parte importante la competitividad del producto en el mercado exterior. Como retribución, los servicios perciben hasta nueve décimas partes del precio del producto al consumidor, mientras que el productor generalmente no recibe más que entre 10% a 15% de dicho valor.
3. Las empresas exportadoras son las principales proveedoras de servicios, entre los cuales figuran algunos tan esenciales como el financiamiento del capital de trabajo, el empaque, la selección y la conservación de la fruta, el transporte y la comercialización en el mercado de destino.
4. Los cobros por estos servicios se efectúan de modo sui generis, ya que la fruta generalmente es comercializada en libre consignación y se restan del precio alcanzado en el mercado de destino todos los costos, márgenes y comisiones antes de hacer la liquidación final al productor. Las comisiones se expresan en un porcentaje del precio, mientras que los costos son una tarifa fija por caja. De este modo es el productor quien corre con casi todo los riesgos comerciales. Las eventuales bajas de precio y aumentos de costos prácticamente le corresponde a él asumirlas por completo. A este factor de riesgo se suman otros que son propios de una actividad agropecuaria y que también son soportados por el productor.

5. La prestación de servicios por parte de las exportadoras se convierte en una vinculación efectiva con el productor, que dura por lo menos una temporada. De este modo, el exportador se asegura el acceso a una producción exportable que corresponde a las exigencias del mercado, mientras que el productor obtiene un paquete completo de servicios que le resulta difícil de obtener fuera de este sistema.

6. Existen pocos prestadores independientes de servicios técnicos al productor, aunque últimamente dicha oferta se está incrementando y diversificando. La parte más difícil de manejar por parte del productor es, sin embargo, la comercialización en el mercado de destino. Las fases anteriores en principio son abordables por el productor, aunque resultan escasas las ocasiones en que éste incursiona de modo individual en la etapa postcosecha. Es algo más común que los productores se asocien para este fin, accediendo así a ciertas economías de escala y a las ventajas de especialización que dicha fase supone.

7. La contratación directa e independiente de servicios por parte del productor le brinda importantes ventajas. Entre ellas, un mayor control sobre el proceso de comercialización y la adecuación oportuna de la producción a los desarrollos registrados en el mercado de destino. Esto puede traducirse en una adjudicación más favorable para el productor del valor que es agregado al producto en la fase postcosecha. Por otro lado, resulta difícil obviar los servicios que prestan las empresas exportadoras, porque ellas proveen el capital de trabajo y disponen de economías de escala y de conocimientos especializados.

8. Una parte apreciable de la fruta chilena es comercializada por exportadoras multinacionales que se han establecido en el país en los últimos años. Hasta el momento, estas empresas tienen poca producción propia y se dedican principalmente a la comercialización por cuenta de los productores. En los últimos años, han efectuado importantes inversiones en packings y frigoríficos, acogiendo desde 1986 a las facilidades que otorga el Capítulo XIX.

9. Las empresas extranjeras han jugado un papel importante en la introducción de innovaciones tecnológicas y administrativas, aunque las compañías nacionales fueron las precursoras en estas áreas. Gracias al rápido

proceso de modernización, la fruticultura chilena de exportación se ha puesto a la altura, e inclusive ha superado a sus competidores, en niveles de exportación, calidad de la fruta y uso de tecnologías avanzadas. Donde el desarrollo ha sido mucho menor es en las modalidades empleadas para la comercialización. Allí se siguen utilizando fórmulas contractuales tradicionales. Son muchas las empresas que se dedican a la exportación, pero la actividad de las más grandes impone un claro sello sobre el mercado, al grado de que algunos de los entrevistados hablaron de una oferta oligopsonica de servicios.

10. Entre los servicios con mayor impacto sobre la competitividad de la producción, los entrevistados suelen identificar la provisión de crédito para capital de trabajo. Habitualmente el fruticultor recibe dicho crédito de la empresa exportadora una vez que ambas partes establecen una relación contractual para la próxima temporada. Su costo es alto, pero generalmente el productor no dispone de fuentes alternativas para financiamiento de corto plazo. La banca comercial no estaría preparada para suplir esta función, ya que le faltaría la necesaria experticia para poder juzgar las necesidades de créditos y las seguridades que ofrece el productor.

11. El transporte marítimo es otro servicio que incide fuertemente en el precio del producto y cuya disponibilidad deja de desear. En los momentos de mayor demanda se ha producido una escasez en la disponibilidad de capacidad de carga marítima refrigerada. Desde principios de la década pasada las grandes exportadoras están recurriendo a barcos charter, mientras que las multinacionales inclusive cuentan con barcos propios. Esta disponibilidad asegurada les da cierta ventaja sobre las pequeñas exportadoras que tienen que competir por el espacio en los barcos. La competencia por la capacidad disponible ha determinado que los fletes se estén elevando rápidamente y que el acceso a espacio a bordo vaya tornándose en un cuello de botella para el proceso de exportación.

12. Otro servicio de gran trascendencia corresponde al control de calidad. No existe unidad de criterio sobre quién debería ejercerlo. El control fitosanitario es obligatorio y lo efectúa el Servicio Agrícola Ganadero (SAG) del Ministerio de Agricultura, en cooperación con instancias oficiales de los países importadores, lo que resulta una modalidad satisfactoria para toda las

partes interesadas. El control de calidad propiamente tal está en su mayor parte en manos de las propias empresas exportadoras. La mayoría de los entrevistados prefiere este llamado "auto control" por parte de las empresas, por encima de cualquier acción fiscalizadora del Estado. Admiten que la exportación de fruta de inferior calidad tiene costos externos para los exportadores de buena fe, pero confían en que la acción del mercado se encargaría de eliminar rápidamente estas anomalías. En su opinión la participación estatal en este campo terminaría por entorpecer el proceso de exportación. Una minoría, sin embargo, opinó que se requiere urgentemente de un mayor control y certificación de calidad y que en esta materia le cabe una responsabilidad al Estado. La elevación y la constancia de la calidad serían uno de los elementos claves para ampliar la demanda y para mantener los precios en los mercados externos.

13. Hasta el momento no se ha logrado llevar adelante una acción contundente para promover la fruta chilena en el exterior. Han habido acciones más bien aisladas por parte de las empresas exportadoras y de los agentes que participan en el negocio de la fruta en los mercados de destino. Prochile también ha desarrollado algunas campañas de alcance limitado. Se estima que el sector requiere de una promoción bien orquestada, con financiamiento adecuado, a fin de asegurar una presencia estable en los mercados y una ampliación de la demanda.

14. La fruticultura de exportación hace un uso intensivo de tecnologías modernas y para su correcta aplicación requiere de variados servicios de asesoría técnica. Dichas tecnologías tienen que ver con la introducción de nuevas especies, el análisis y la preparación de los suelos, riego, poda y raleo, fertilización, aplicación de agroquímicos y control de plagas, entre otros. La mayoría de estos servicios es provista por las empresas exportadoras que cuentan con agrónomos propios. No obstante, es común que la empresa productora recurra a los servicios de agrónomos independientes. Asimismo, tiene la opción de contratar los servicios de instituciones como la Fundación Chile, el Instituto de Investigación Agropecuaria (INIA), las facultades agropecuarias de las universidades, etc. Aún son escasas las empresas privadas independientes que venden este tipo de servicios.

15. La introducción de nuevas especies de frutales está principalmente a cargo de las empresas privadas. Inicialmente fueron los mismos productores que se ocuparon de su importación. Ahora existe una amplia oferta por parte de viveros especializados que tienen licencias extranjeras. Las nuevas especies provienen mayoritariamente de los Estados Unidos y los viveros importadores tienen que pagar royalties para el uso de material genético y su multiplicación. Se argumenta que no tendría sentido desarrollar nuevas especies en Chile porque su introducción en el mercado estadounidense sería sumamente difícil y de costo elevado. Sin embargo, la excesiva dependencia de dictados tecnológicos provenientes del exterior y el insuficiente énfasis puesto en la investigación de base, no permiten un pleno aprovechamiento del potencial frutícola del país y pueden tornar inestable los ingresos de la exportación.

16. La fruticultura hace un uso intensivo de una amplia gama de agroquímicos, inclusive los pesticidas, y gran parte de este material es importado. La provisión de agroquímicos se logra a través de varios canales: por intermedio de las empresas exportadoras que pasa al productor parte del descuento que consigue al comprar por mayor, mediante la adquisición conjunta efectuada por asociaciones de productores o directamente promovida por las filiales locales de las grandes empresas multinacionales que son los productores. En todos los casos, los proveedores facilitan la venta prestando asesoría técnica al usuario. La retribución por esta asesoría va incluido en el precio del producto. El productor suele recurrir a agrónomos propios o contratados, si quiere conseguir asesoría independiente en esta materia.

17. Conforme a los postulados del modelo político-económico imperante, son escasos los servicios que el sector gubernamental presta a la fruticultura de exportación. No ofrece financiamiento preferencial, ni impone control de calidad, su asistencia técnica es muy limitada y no efectúa una promoción agresiva de las exportaciones. Todas estas actividades han sido entregadas al sector privado o entidades autónomas. Varios de los entrevistados opinaron que el Estado podría desenvolver un papel más activo en las siguientes áreas:

- i) Traspaso de financiamiento a largo plazo, ya que es únicamente el Estado el que capta este tipo de recursos;
- ii) dictación de estándares mínimos de calidad;

- iii) apertura de nuevos mercados y activa promoción de la imagen de Chile como un país exportador;
- iv) defensa consistente de los intereses de la exportación en los países de destino;
- v) asistencia técnica al pequeño productor;
- vi) mayor regulación de la contratación de la mano de obra temporal.

18. Se registraron varias versiones sobre el origen de la fruticultura en Chile y el papel que en éste han jugado los distintos factores y servicios. Generalmente, los entrevistados hacían referencia al mismo conjunto de factores, aunque asignaban distinto peso a cada uno de ellos. Indudablemente, la acción del gobierno ha estado en la base de la actual expansión, aportando importantes experiencias y la infraestructura inicial. Quizás el aporte más importante ha provenido de los programas de cooperación entre las universidades chilenas y la Universidad de California, que permitió a varias generaciones de agrónomos obtener los conocimientos especializados para poder acompañar y orientar el despegue de la fruticultura. No obstante, el crecimiento de este sector ha sido tan espectacular en los últimos años, que el aporte de la experiencia inicial parece limitado frente al impacto de una serie de factores contemporáneos. Entre estas últimas destacan: los efectos, no siempre previstos, de la reforma agraria; la creciente demanda en los países desarrollados por productos frescos; las nuevas tecnologías de conservación de la fruta; el modelo económico imperante que incentiva la inversión y que incita a la exportación; y el ingreso de las exportadoras multinacionales en la década de los ochenta.

Notas

1/ CEPAL, "Los servicios al productor en la industria textil latinoamericana: informe consolidado de cuatro estudios de caso", LC/R.709, 15 de noviembre de 1988; CEPAL, "Los servicios al productor en la industria chilena de textiles y de confecciones: un estudio piloto", LC/R.673, 19 de julio de 1988 y Francisco J. Prieto, "Los servicios al productor: un análisis de oferta y demanda y lineamiento de política para su desarrollo", CEPAL, LC/R.672, 20 de julio de 1988.

2/ Luis Escobar A. y Gustavo Contreras, "La cadena de distribución y la competitividad de las exportaciones latinoamericanas: la fruta de Chile", (versión preliminar). CEPAL, Santiago de Chile, junio de 1988.

3/ Otros productos agrícolas frescos de importancia que se despachan exclusivamente vía aérea son los espárragos y las paltas.

4/ Se trata de precios promedios por tonelada, sin distinguir las distintas variedades de cada especie.

5/ Luis Escobar A. y Gustavo Contreras, *op.cit.* y Alexander Schejtman, "La transformación productiva del sector agrícola, el caso chileno". CEPAL/FAO, marzo de 1988. (Versión preliminar).

6/ Jaime Campos, "Los servicios al productor en la industria textil argentina. CEPAL, LC/R.693, 14 de octubre de 1988; Vivianne Ventura Días, "O papel dos serviços na modernização da indústria textil brasileira". CEPAL, LC/R.698, 29 de octubre de 1988; CEPAL, "Los servicios al productor en la industria chilena de textiles y de confecciones: un estudio piloto". CEPAL, LC/R.673, 19 de julio de 1988; Fernando de Mateo, "Los servicios al productor y la industria textil y del vestido en México: un informe preliminar". CEPAL, LC/R.695, 17 de octubre de 1988.

7/ En un trabajo reciente se estima que el 50% de la superficie plantada se ubica en predios de menos de 50 hectáreas. Véase, José Miguel Cruz, "La Fruticultura de Exportación: una experiencia de desarrollo empresarial". Colección Estudios CIEPLAN N° 25, Santiago de Chile, diciembre de 1988.

8/ Véase al respecto José Miguel Cruz, *op.cit.* p. 91.

9/ Se estima que el 70% de la venta al extranjero es a consignación y tan sólo 5% se vende a firme.

10/ En el momento de redactar este informe, la tasa de interés para créditos a largo plazo se ubicaba a un nivel de 8.5% más corrección por Unidad de Fomento.