

IICA-CIDIA

Centro Interamericano de
Documentación e
Información Agrícola

2 9 OCT 1992

IICA — CIDIA



J

MFN 01065-65
IICA - CIDIA

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA

Programa de Análisis y Planificación de la Política Agraria



PROCESOS DE MODERNIZACION DE LA AGRICULTURA
DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE

FACTORES DETERMINANTES DE LA MODERNIZACION
DEL SUBSECTOR FRUTICOLA EN CHILE

Gastón Bruna Day
Fernando Silva Véira

Junio, 1989

SANTIAGO, CHILE

IICA

E14

9256

7190999

INDICE GENERAL



1. Elementos Metodológicos e Introdutorios	
1.1 Antecedentes	1
1.2 Objetivos	1.4
1.3 Elementos Conceptuales	1.5
1.4 Evolución del sector frutícola	1.7
1.5 Contribución de la fruticultura al Producto Interno Bruto	1.19
1.6 Participación de las exportaciones frutales	1.23
1.7 Agroindustria procesadora	1.31
2. Políticas	
2.1 Marco de principios, políticas generales y políticas espe- cíficas de desarrollo económico y social, relevantes para el subsector frutícola	2.1
2.2 Política macroeconómica	2.11
2.3 Rol de las instituciones del Estado en el desarrollo frutícola	2.65
3. Investigación y Adopción de Tecnología	
3.1 Investigación tecnológica y adaptación	3.1
3.2 Los recursos humanos para la investigación	3.3
3.3 Financiamiento de la investigación agropecuaria	3.4
3.4 Investigación en fruticultura	3.7
3.5 Asistencia técnica	3.9
4. Mercado	
Antecedentes	4.1
4.1 Características de la producción de fruta fresca	4.2
4.2 Las exportaciones de fruta fresca	4.5
4.3 Estructura del valor de las exportaciones de fruta fresca según especies frutales	4.9
4.4 Diferenciación varietal de las especies frutales; el caso de la uva de mesa y manzanas	4.13
4.5 Estacionalidad de las exportaciones de fruta fresca	4.17
4.6 Evolución de la cobertura geográfica del mercado de expor- tación de fruta fresca	4.25
4.7 Las empresas exportadoras frutícolas	4.32
4.8 Antecedentes sobre precios de exportación de fruta fresca	4.40
4.9 Algunas conclusiones	4.43

00003747

1111 -- 1111

4.10	Vulnerabilidad del subsector frutícola	4.52
4.11	Infraestructura de exportación de fruta fresca	4.55
5.	Organización de los Productores y Exportadores	
5.1	Organización de los productos frutícolas	5.1
5.2	Organización de las exportaciones de frutas	5.8
5.3	Comisión Nacional de la Fruta	5.15
6.	Desarrollo Empresarial	
6.1	Forma de abordar el estudio	6.1
6.2	Conclusiones generales sobre la información regional	6.1
6.3	Información del desarrollo empresarial	6.7



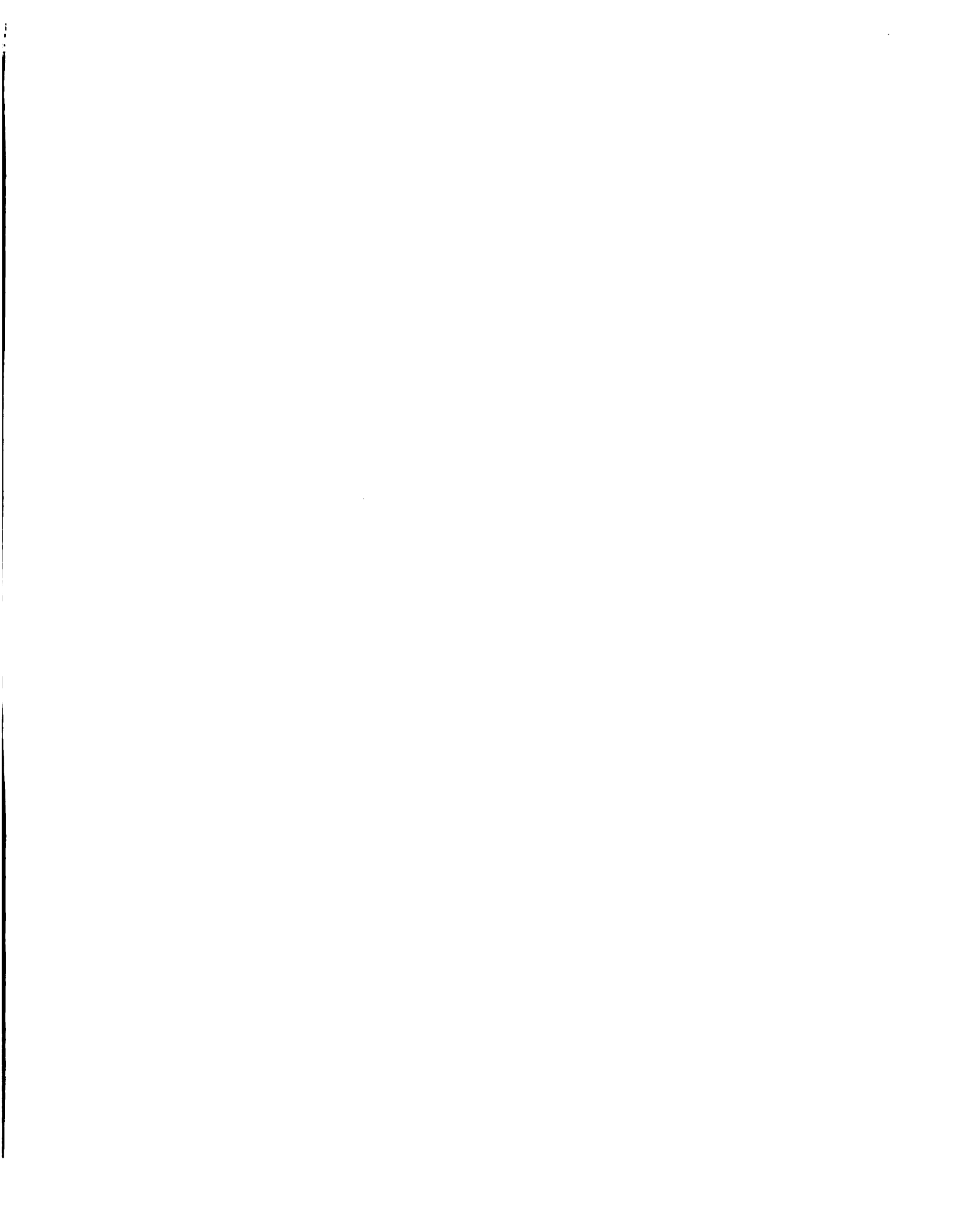
1. Elementos metodológicos e introductorios del estudio

INDICE DE CONTENIDOS

1.1. Antecedentes	1.1
1.2. Objetivos	1.4
1.3. Elementos conceptuales	1.5
1.3.1 Conceptos básicos de modernización	1.5
1.4. Evolución del sector frutícola	1.7
1.4.1 Superficie plantada	1.7
1.4.2 Infraestructura de frío	1.9
1.4.3 Evolución de la superficie plantada por especie	1.11
1.4.4 Evolución de la producción por especie frutal	1.13
1.4.5 Evolución de las plantaciones anuales	1.15
1.4.6 Productividad del sector frutícola	1.16
1.5. Contribución de la fruticultura al Producto Interno Adjunto	1.19
1.6. Participación de las exportaciones frutales	1.23
1.6.1 Balanza comercial del Sector Silvoagropecuario	1.26
1.6.2 Evolución de las exportaciones por especie frutal	1.27
1.6.3 Chile exportador en el contexto del Hemisferio Sur	1.28
1.7. Agroindustria procesadora	1.31

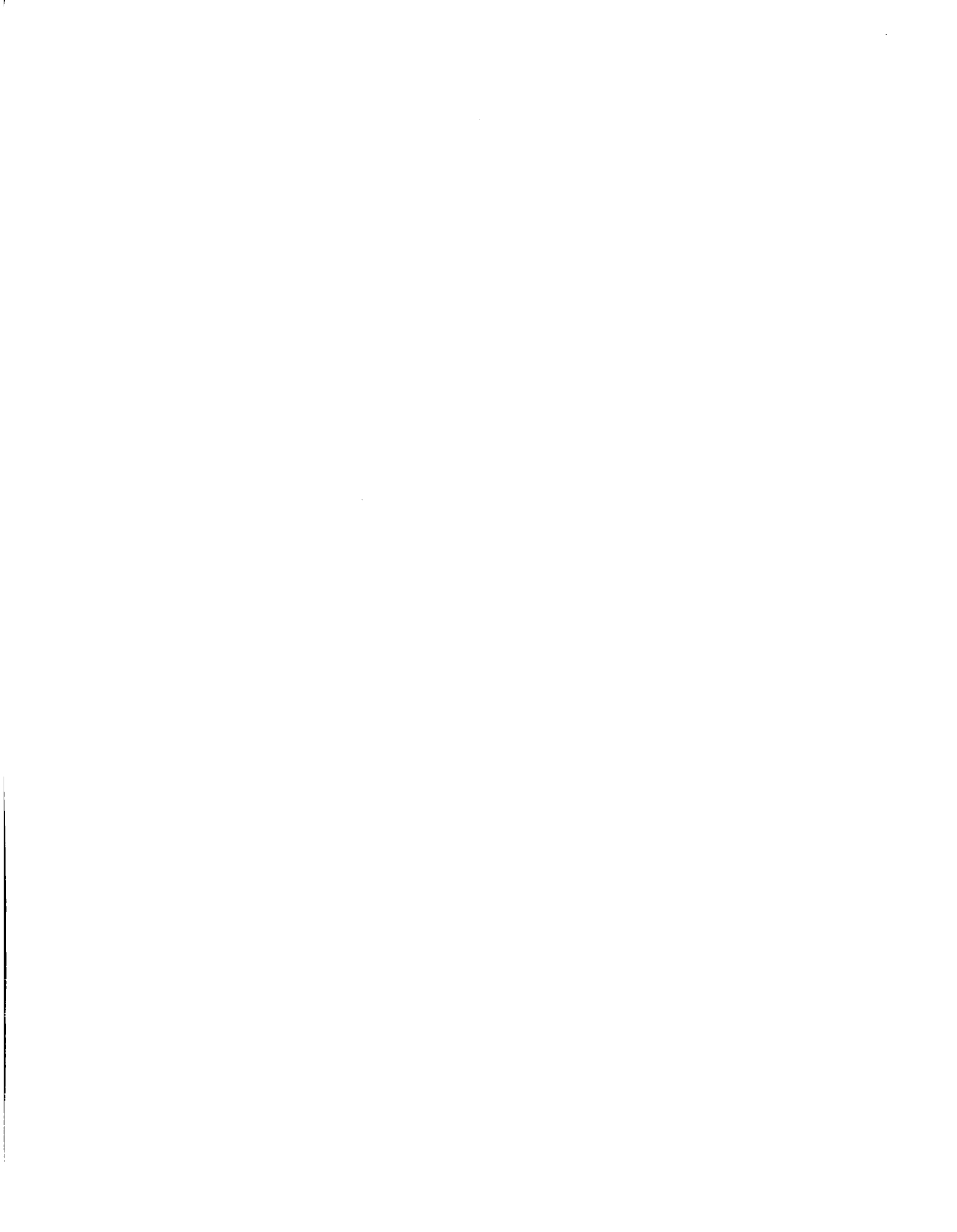
Indice de Cuadros

Evolución de la superficie	1.11
Evolución de la producción	1.13
Rendimientos especies frutales	1.17



Indice de Anexos

1.1. Evolución de la superficie (ha.) de las diferentes especies frutales período (1976-1987)	1.33
1.2. Crecimiento en superficie (ha.) entre los años 1981-1986 de las superficies frutales (por región)	1.34
1.3. Superficie en la ocupada por huertas de las especies frutales en estudio por Región (1986)	1.35
1.4. Evolución de las plantaciones (ha.)	1.36
1.5. Evolución del PGB Silvoagropecuario y total del país en pesos de 1977 y % de participación	1.37
1.6. Promedio en % en el período 1976 y 1984 del PGB por sectores de la economía	1.38
1.7. Evolución del valor de la producción Agropecuaria (millones de pesos de Octubre de 1988)	1.39
1.8. Exportaciones Chilenas: frutas, agrícolas, sector silvoagropecuario y total país. (millones de US\$ FOB de Dic. 1987)	1.41
1.9. Participación de la fruticultura en el total de exportaciones nacionales 1987 (en millones de US\$ de 1987) y su participación relativa	1.42
1.10. Participación de los principales productos exportados en 1987 (en millones de US\$ 1987) y participación relativa	1.42
1.11. Exportación de las principales especies frutales en el año 1987 (en millones de US\$ de 1987 y millones de cajas) y su participación relativa	1.43
1.12. Balanza comercial del Sector Silvoagropecuario (millones de US\$ Dic. 1987)	1.44
1.13. Porcentaje exportado de la producción (toneladas)	1.45
1.14. Exportaciones de fruta fresca (miles de US\$ FOB Chile de Dic. 1987)	1.46



Indice de Anexos

1.1. Evolución de la superficie (ha.) de las diferentes especies frutales período (1976-1987)	1.33
1.2. Crecimiento en superficie (ha.) entre los años 1981-1986 de las superficies frutales (por región)	1.34
1.3. Superficie en la ocupada por huertas de las especies frutales en estudio por Región (1986)	1.35
1.4. Evolución de las plantaciones (ha.)	1.36
1.5. Evolución del PGB Silvoagropecuario y total del país en pesos de 1977 y % de participación	1.37
1.6. Promedio en % en el período 1976 y 1984 del PGB por sectores de la economía	1.38
1.7. Evolución del valor de la producción Agropecuaria (millones de pesos de Octubre de 1988)	1.39
1.8. Exportaciones Chilenas: frutas, agrícolas, sector silvoagropecuario y total país. (millones de US\$ FOB de Dic. 1987)	1.41
1.9. Participación de la fruticultura en el total de exportaciones nacionales 1987 (en millones de US\$ de 1987) y su participación relativa	1.42
1.10. Participación de los principales productos exportados en 1987 (en millones de US\$ 1987) y participación relativa	1.42
1.11. Exportación de las principales especies frutales en el año 1987 (en millones de US\$ de 1987 y millones de cajas) y su participación relativa	1.43
1.12. Balanza comercial del Sector Silvoagropecuario (millones de US\$ Dic. 1987)	1.44
1.13. Porcentaje exportado de la producción (toneladas)	1.45
1.14. Exportaciones de fruta fresca (miles de US\$ FOB Chile de Dic. 1987)	1.46



1. ELEMENTOS METODOLÓGICOS E INTRODUCTORIOS DEL ESTUDIO

1.1. Antecedentes

En los años previos al que comprende el estudio, Chile al igual que todos los países Latinoamericanos implementaron una política clara en cuanto a su comercio exterior enfocándola principalmente a sustituir importaciones, promoviendo la producción para el consumo interno, con medidas proteccionistas fuertes a modo de lograr el desarrollo de una industria nacional en ese entonces incipiente con una fuerte participación estatal especialmente entre 1970 y 1973. En la agricultura se implementó la ley de Reforma Agraria una de cuyas finalidades era el cambio de tenencia de la tierra que estaba estructurada en grandes haciendas con una baja utilización y productividad por unidad física, se expropiaron así más de 5000 predios, surgiendo aproximadamente 45000 parcelas que fueron posteriormente entregadas a manos de campesinos o cooperativas con el fin de mejorar la productividad por unidad de superficie.

La situación en que se encontraba el país en el año 1973, se caracterizaba por una crisis socio-económica y de poder, con la tierra expropiada en el campo por la reforma agraria, y con la industria casi totalmente estatizada y en gran parte paralizado por la crisis política existente.

El gobierno que comienza en septiembre de 1973 cambió el rumbo de la política económica en forma radical, con un enfoque diferente, abriendo las fronteras al comercio exterior, suponiendo que el mercado por intermedio de los precios es la fuerza reguladora que asigna los recursos productivos a desarrollar aquellos bienes con ventajas comparativas mayores y es el empresario privado el vehículo canalizador de la inversión con la finalidad de obtener una mayor rentabilidad, compitiendo interna y externamente con el mundo.



Con respecto a la fruticultura Chile ubicado en el extremo sur-occidental del continente Sud-Americano, con una extensión continental amplia y por ende con una diversidad de climas, aptos para distintos tipos de frutos subtropicales y templados y para el desarrollo de variedades tanto tempranas como tardías de las distintas especies, con un aislamiento geográfico claro; por el norte el Desierto de Atacama, por el oriente la Cordillera de los Andes y por el sur y poniente el Océano Pacífico, aislamiento que impide la entrada de plagas cuarentenarias como son la mosca de la fruta, la filoxera de la vid, problemas que limitan o aumentan los costos de producción a otros países productores frutícolas, dan la pauta para desarrollar una fruticultura con miras a la exportación.

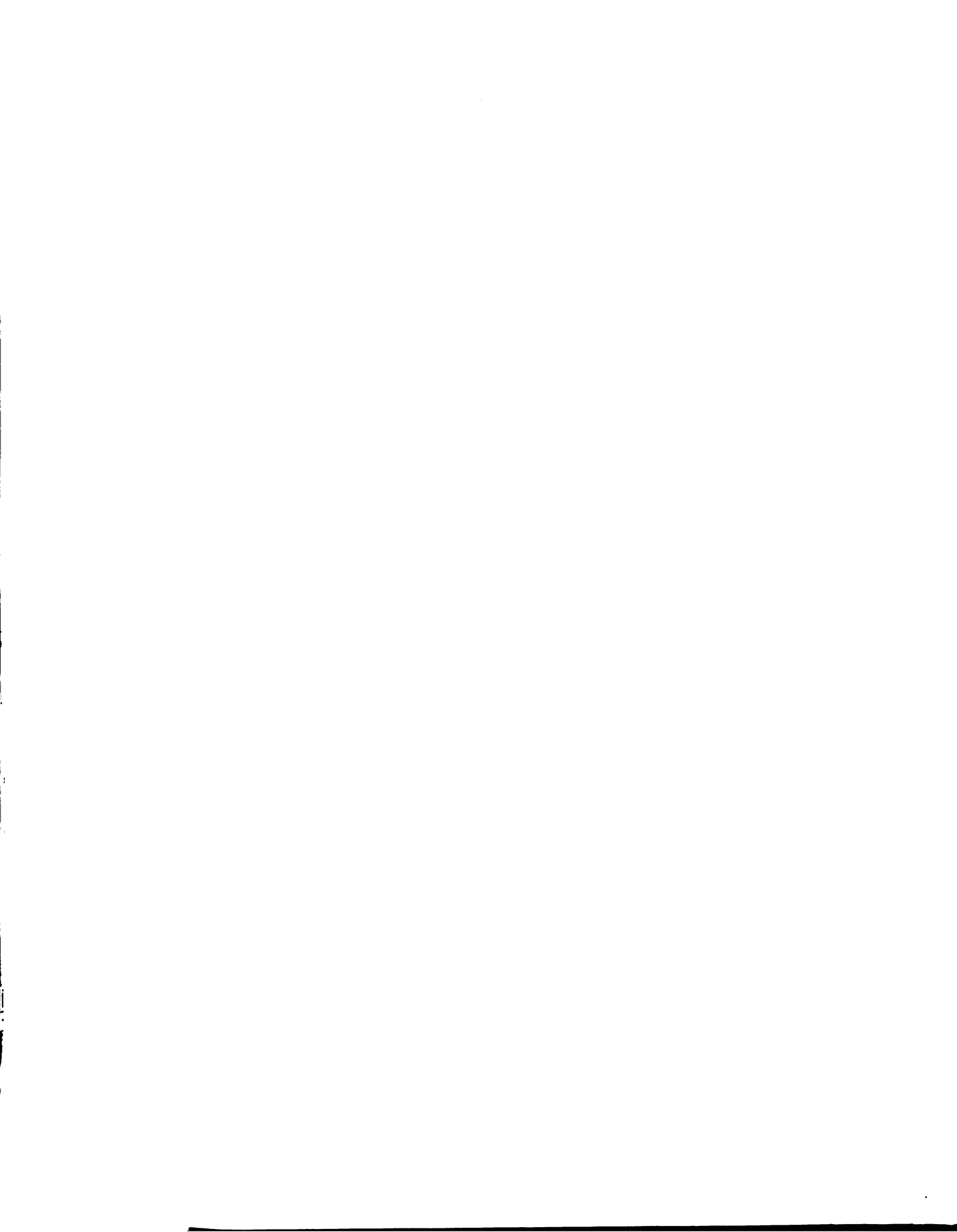
Además, ya existía una base consolidada por gobiernos anteriores, principalmente asentada por el "Plan de Desarrollo Frutícola Nacional" del año 1965; pero no basta con tener estas ventajas comparativas naturales y un stock previo de especies y tecnología, existen otros aspectos tanto o más importantes para que los empresarios privados se arriesguen a invertir más en un determinado negocio y en Chile fueron justamente empresarios de otros sectores de la economía principalmente, los primeros en reaccionar e invertir en la fruta, éstas son lo referente al ambiente económico, social, político e institucional en el cual se encuentra un país.

Es por esto que el gobierno en conocimiento de la importancia que reviste la estabilidad y permanencia de las políticas generales y sectoriales, declara una serie de principios básicos y políticas sectoriales tendientes al desarrollo general del país y en particular del sector.

Chile, enmarcado en este esquema, comienza a desarrollar una fruticultura moderna y ágil, con una gran infraestructura destinada a la producción y proceso de fruta de exportación, con grandes y modernas cámaras de frío, muchas con atmósfera modificada o



controlada, packing con calibradores y detectores de color dirigidos por computación, redes de transporte adecuado para no cortar la cadena de frío, con controles fitosanitarios en manos del SAG (Servicio Agrícola y Ganadero) y de calidad en manos privadas, acorde con los requerimientos externos, con tecnologías de producción y proceso sofisticados y novedosos, produciendo uvas de mesa en el desierto, frutales tradicionales en altas densidades, kiwis totalmente enmallados, variedades con bajos requerimientos de frío, variedades de uvas sin pepas y de gran diámetro de baya, etc., una serie de adelantos tecnológicos y empresariales que nos lleva a pensar en un sector modernizado.



OBJETIVO

1.2. Objetivos

A. Objetivo General

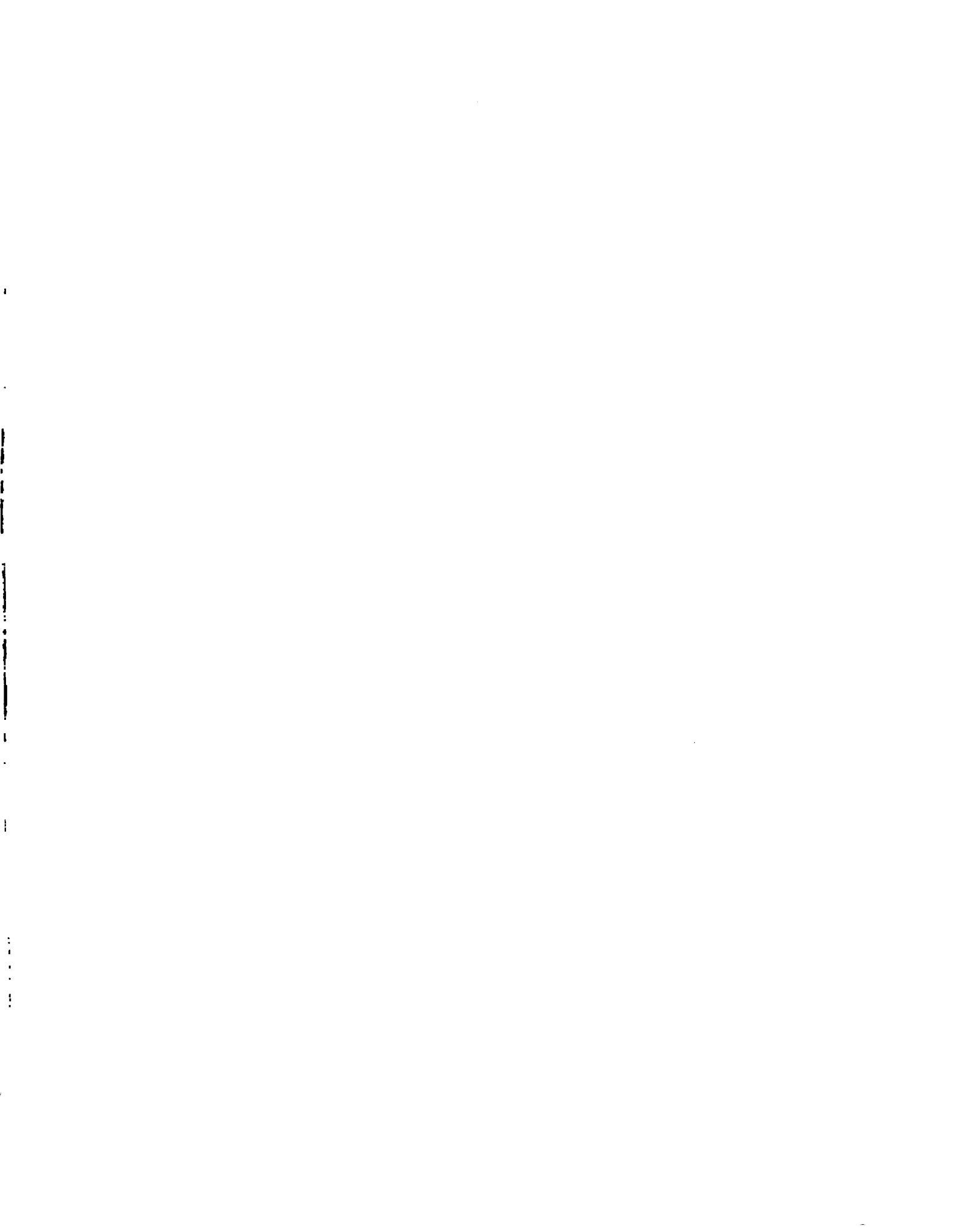
- a. Disponer de información sobre experiencias exitosas de modernización en el desarrollo agrícola y;
- b. Precisar los factores que han determinado que la fruticultura se constituya en el subsector más moderno de la agricultura chilena; a través de aquellas especies frutales más importantes en el país como son: manzanas, uvas de mesa, peras, kiwis, ciruelas y duraznos y nectarines.

B. Objetivos Específicos

Identificar y analizar los distintos factores que han incidido en la modernización del subsector frutícola chileno, desde el período 1976 a 1987.

C. Objetivos Intermedios

- a. Analizar el crecimiento acelerado de la fruticultura chilena, desde 1976 a 1987.
- b. Estudiar los cambios en el marco institucional que han favorecido al proceso de modernización.
- c. Evaluar cómo el proceso de modernización de la fruticultura, ha estado asociado con la naturaleza de los mercados, las políticas, la organización, la tecnología y el manejo de las empresas.



1.3. Elementos Conceptuales

1.3.1. Conceptos básicos de modernización

En América Latina y el Caribe, países normalmente llamados subdesarrollados o en vías de desarrollo, se ha producido un cambio radical, fenómeno evidente, pasando de una política netamente de sustitución de importaciones a una de fomento de a las exportaciones.

Este cambio o giro en la política económica ha traído como consecuencia una modificación consiguiente en una serie de aspectos relacionados la producción agrícola.

Se lee sobre el tema, llama la atención que en una serie de publicaciones de organismos tanto internacionales como nacionales se ha utilizado en forma frecuente y reiterado el término modernización, sin embargo, aunque todos tenemos una noción de su significado en forma intuitiva, no queda claro su significado absoluto y las connotaciones que este conlleva. Es por esto que se hace necesario antes de entrar en el estudio cuyo título es "Factores Determinantes de la Modernización del Subsector Frutícola en Chile"; aclarar su real alcance.

Según el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, "Modernización es la acción y efecto de modernizar.

Hay que llamar la atención en las palabras acción y efecto:

- Acción entendido como la ejercitación de una potencia
- Efecto, lo que sigue por virtud a una causa

Es decir, la modernización no se produce en forma espontánea, si no que hay una voluntad o acción de producir este efecto, que en nuestro caso lo llamaremos modernizar.



¿Pero qué se entiende por modernizar?, es el acto de dar aspecto moderno, nuevo, actual, novedoso a cosas antiguas. Donde nuevo es el reemplazo de una cosa antigua; novedoso, es el cambio o mutación de algo que por lo común tenía estado fijo o se creía que lo había de tener, y moderno, es lo perteneciente al tiempo actual acorde con los gustos, opiniones y estilos vigentes.

Por tanto, es un cambio o mutación de algo que existía pero que era antiguo y que pasa a ser acorde con el tiempo actual.

Pero al hablar de mutación, estamos implicando varios aspectos importantes de destacar, como el hecho de que los sistemas son los que mutan, entendiendo por sistema un conjunto de cosas que ordenadamente relacionadas entre sí, hacen un todo y contribuyen a un determinado objetivo; y, en segundo lugar, el de mutar, que es el acto de alterar una condición preexistente, entendiendo por alterar, el cambio producido por la recepción de los estímulos del entorno y la capacidad inherente de cambio del sistema.

Este cambio, sin embargo, puede ser positivo o negativo; si es negativo, no es viable y por tanto el sistema desaparece o muere; si es positivo, este permanece en el tiempo adaptándose a éste entorno.

Esto nos hace pensar en algo dinámico que está en constante cambio, que para que permanezca viable debe, como exigencia prioritaria, ir adaptándose al entorno, ser transmitido y tener la capacidad de sostenerse en forma independiente con la habilidad de crecer y desarrollarse.

Una vez aclarado esta serie de conceptos básicos, estamos en condiciones de dar una definición de lo que se entiende por



modernización de la fruticultura en Chile. Es la acción que el entorno político económico y social ejerce sobre este subsistema y la capacidad de las personas que lo forman para producir un cambio o mutación positiva, que lo hace dinámico y actual o vigente con las exigencias del momento, por lo que es viable, y es capaz de crecer y desarrollarse, de acuerdo con el entorno que lo rodea con un fin u objetivo determinado, que en este caso es la producción de frutas con calidad y acorde a las exigencias de los mercados de destino con la consecuente entrada de divisas y demanda de mano de obra especializada.

El entorno al cual nos referimos, es el estado del sector, de la tecnología existente, de la demanda potencial externa y principalmente de las políticas que se toman para facilitar y permitir que se produzca este fenómeno.

1.4 Evolución del sector frutícola

Esta evolución analizada medida básicamente bajo la perspectiva de la superficie plantada, producción e infraestructura de frío.

4.1. Superficie plantada

La superficie plantada con huertos industriales ha tenido un desarrollo explosivo en el período en estudio con un aumento porcentual de 126,1% en trece años que van desde 1974 a 1987 pasando de 65.670 ha. a 148.450 ha. (ver Anexo 1.1), este crecimiento debe ser separado en dos períodos marcados. El primero que va desde 1974 a 1980 en que se produce en forma lenta con un promedio de plantación de 3.288 ha. anuales y el segundo, que va desde 1981 a 1987 en que el promedio anual es de 9.007 ha., es decir 2,7 veces más rápido.



Las especies que responden más claramente a este fenómeno son las uvas de mesa, las peras, los nectarines y duraznos, últimos que hasta el año 1978 venían incluso disminuyendo su superficie plantada, y el kiwi que aparece en forma comercial en Chile en este último año y que ha crecido a tasas vertiginosas, partiendo con 10 ha. y llegando a 1987 a 6.200 ha.

Este crecimiento en la superficie no es sólo de las especies y zonas tradicionales, si no que también se debe a especies, que hasta 10 años atrás eran conocidas como cultivos caseros y de pequeñas extensiones e incluso desconocidas en Chile. Los primeros cuyo objetivo era el consumo doméstico interno y que ahora se desarrollan en plantaciones comerciales y con miras a la exportación, dentro de estas se encuentran las frambuesas, tunas, chirimoyas, nísperos, frutillas, etc. Especies que se han ido incorporando en forma más lenta y con menores superficies que los tradicionales pero que poco a poco han tomado mayor importancia, sobre todo en zonas que el clima y el agua no permiten otros rubros como por ejemplo la tuna en zonas de secano, frambuesas en las zonas frías del sur (VIII y IX región).

Los mayores aumentos en términos absolutos de la superficie plantada se encuentran sin lugar a dudas en las cuatro regiones tradicionalmente frutícolas, que son la V, VI, VII y R.M., sin embargo en términos relativos son la III y IV regiones las de mayor crecimiento, (ver Anexo 1.2), es así que en éstas dos regiones entre el año 1981 y 1986 se duplicó el número de hectáreas y esto debido casi exclusivamente a la uva de mesa, que representa actualmente el 65 y 45% respectivamente de la superficie total ocupada con frutales en dichas regiones. (ver Anexo 1.3). La razón de este desarrollo explosivo es básicamente el aprovechamiento de la luminosidad y temperaturas que les permiten obtener con un primor de exportación, llegando antes a

los mercados del Hemisferio Norte que sus competidores, alcanzando altos precios.

Sin embargo, todo este desarrollo que parece tan obvio ha tenido costos altísimos, quitándole tierras al desierto, con suelos de pésimas características agrícolas y con deficiencias serias de agua y de alta salinidad lo que ha obligado a ocupar las más altas y sofisticadas técnicas de manejo, como ser riego y fertilización sólo por goteo para un mejor aprovechamiento del agua, anillado para adelantar cosecha y mejorar coloración de las uvas de color, la incorporación de modernos packings y cámaras de frío, el traslado de manos de obra especializada en forma temporal de la zona central, además de la habilitación y mejora de las instalaciones portuarias, y en la infraestructura de carreteras, etc.

4.2. Infraestructura de frío

De este modo encontramos que en el año 1971 no existía capacidad de frío en la III y IV región del país, sin embargo en el año 1987 en la III región ya posee seis instalaciones con una capacidad de 6.700 m³ equivalentes a 300.000 cajas de uva de exportación de 8,2 kg para la temporada y en la IV región trece plantas frigoríficas equivalentes a 33.500 m³, lo que significa 1.510.000 cajas de uvas de exportación.

Todo este fenómeno explosivo que se aprecia en la zona norte en forma más clara, no deja de ser menos en el resto del país.

Es así que siguiendo el mismo esquema de la capacidad de frío instalado, tenemos que para todo el país en el año 1971 existían 35 plantas con una capacidad de 205.000 m³ equivalentes en cajas manzaneras a 4.510.000 suponiendo que en un m³ caben 22 cajas de manzanas aproximadamente, y para el año 1987 habían aumentado en

272 plantas con una capacidad de 984.950 m³, es decir, 21.668.900 cajas de manzanas. Si a esto le sumamos todas aquellas estructuras que se levantan posteriores a la fecha del censo (1987) que no se han cuantificado aún, pero que se observan al recorrer la carretera principal del país, llegaremos a cifras mucho mayores que las censadas.

En la zona frutícola, las instalaciones de frío evolucionan en forma más sorprendente aún, para esto un buen indicador es la VI región, que presenta el mayor incremento pasando de 8 plantas con capacidad de 21.000 m³ a 104 plantas con capacidad de 340.000 m³ entre 1971 y 1987.

Hay que hacer notar que estos datos de frigoríficos y capacidad de frío son estáticos en la temporada, pero debemos tener presente que existe un gran flujo de fruta y que por lo general ésta no permanece más de dos semanas en la planta, especialmente aquella que por sus características físicas y fisiológicas no soporta más tiempo en postcosecha, como son los berries que se exportan en fresco, durazno y nectarines, ciruela, guindas, etc.

Otros frutos como manzanas (principalmente las verdes), kiwi y peras tienen una vida más larga después de cosechados y se puede extender el período de guarda, especialmente en cámaras de frío con atmósfera controlada. (Manzanas y Peras).

4.3. Evolución de la superficie plantada por especie

Este se aprecia en el cuadro siguiente:

EVOLUCION DE LA SUPERFICIE (Hectáreas)

Especie	1976	1987	% Crecimiento
Manzano	12.600	22.630	79,6
Peral	2.700	8.955	231,7
Uva de Mesa	6.950	42.220	507,5
Duraznos y Nect.	13.500	15.590	15,5
Ciruelas	2.200	9.050	311,4
Kiwis	10*	6.200	61.900,0
TOTAL	70.200	148.450	111,5

(*) Estas 10 hs. corresponden al año 1980 ya que antes no existía este frutal en Chile.

FUENTE: ODEPA. Estadísticas agropecuarias 1975-1987.

De estas seis especies frutales el crecimiento más notorio es sin duda el kiwi, que pasa de 10 ha. en 1980 a 6.200 ha. en 1987, la razón fundamental de esta expansión fueron las expectativas de rentabilidad del cultivo por los altos precios logrados en los mercados externos US\$ 3,2/kg en US\$ de 1987, sin embargo se espera que su tasa de plantación disminuya, por una cierta incertidumbre de los precios, debido a los altos volúmenes de producción y exportación que se alcanzarán cuando entre en producción la superficie recientemente plantada.

El otro frutal que llama la atención es la uva de mesa con un crecimiento de un 507,5% en los años del estudio, no obstante podría pensarse en una situación similar a la del kiwi pero no es así, y se denota una cierta estabilidad en cuanto a precios e incluso con tendencia alcista, ya que el promedio del precio FOB por Kg. entre las temporadas 1983/1984 y 1985/86 alcanzó a US\$ 0.883/Kg. y en la temporada 1987/88 alcanzó a US\$ 1.015 Kg. en US\$ de 1987, a excepción de algunas variedades como la Flame Seedless que experimentó una fuerte baja de precio en la temporada 1987/88.

Otro frutal que ha tenido un fuerte crecimiento es el ciruelo, con un 311%, sobrepasando incluso al peral, y a los duraznos y nectarines tomados por separados, además que presenta grandes expectativas a nivel de los productores y se espera que a corto plazo, remonte en importancia a otros frutales.

El manzano que aunque sigue siendo la especie que ocupa la mayor superficie, la tasa de crecimiento es bastante más moderada que la mayoría de los frutales, y sólo alcanza a un 79,6% de aumento.

El durazno y nectarín es la especie que presenta menor tasa de plantación, sin embargo hay que hacer notar, que en realidad más que una tasa baja, se ha producido una sustitución de variedades, arrancándose muchos huertos de duraznos destinados a conservas o

injertándose con variedades de exportación o con nectarines, es esta la razón por la que incluso se producen tasas negativas de plantación.

4.4. Evolución de la producción por especie frutal

EVOLUCION DE LA PRODUCCION (Toneladas)

Especie	1976/77	1987/88	% Crecimiento
Manzana	150.000	630.000	320,0
Peral	37.500	80.000	113,3
Uva de Mesa	68.900	440.000	538,6
Duraznos y nect.	121.000	151.400	25,1
Ciruelas	14.800	72.000	386,5
Kiwis	10*	12.000	119.900,0
TOTAL	582.760	1.597.000	174,0

(*) Producción correspondiente al año 1981.

FUENTE: ODEPA. Estadísticas agropecuarias 1975-1987.

La evolución en la producción ha sido equivalente al de la superficie, especialmente en aquellas especies en que el período entre su plantación y entrada en producción es rápida. Específicamente uva, kiwi, durazno y nectarines.

El frutal que resalta en cuanto a crecimiento en la producción, es la uva de mesa en que de 68.900 Ton. que se produjeron en la temporada 76/77, alcanza para la temporada 87/88 a 440.000 Ton., lo que en términos porcentuales corresponde a un crecimiento de 539% cifra que a excepción del kiwi que por tener una situación especial debido a que su producción comienza en la temporada 81/82 y por tanto, se compara con valores cercanos a 0, no lo ha logrado ni en forma cercana otra especie. Una de las razones de esta gran producción es la diversidad de zonas en que es cultivable, lo encontramos así, en forma importante en la III región por el norte,

hasta la VII por el sur, y por supuesto la alta rentabilidad que tiene en sí.

Este crecimiento en la superficie de uva, que mantiene la norma general del despegue en el año 1981; se diferencia fundamentalmente en la tasa de crecimiento, que de un promedio de 6 años hasta 1980 de 1.542 ha/año pasa a un promedio de 4.103 ha/año, es decir el 45% aproximadamente de las plantaciones frutales nacionales anuales.

El que le sigue más de cerca en evolución porcentual es el ciruelo con crecimiento de un 387% en la producción entre los años analizados. Esta especie que aunque durante todo el período de estudio se mantiene con su producción bajo el resto, las tasas de crecimiento son mayores que las de perales y duraznos y nectarines, si se mantiene esta tendencia se podría pensar que los sobrepasará rápidamente, sobre todo a los últimos en que se ha producido si no un estancamiento en el crecimiento de la producción, tasas muy pequeñas e incluso negativas como en las temporadas 86/87 y en las previas a la 78/79.

Con respecto al peral, la situación no es tan clara ya que este frutal ha mantenido una tasa constante en la plantación que fluctúa desde 1981 a 1986 entre 600 y 800 ha/año y que incluso aumenta a 1.400 ha/año en el año 87, superficie que en su mayoría no entra aún en producción o que esta en la etapa de producción creciente, lo que a futuro significará indudablemente mayores volúmenes totales de este fruto.

Los duraznos y nectarines, es uno de los casos de frutales en Chile que no ha tenido una conducta clara, son los más variables de todos especialmente previo al año 1981, en que se producen crecimientos negativos de la producción, cayendo de 14.840 Ton. en la temporada 74/75 a 12.680 en la temporada 78/79, situación producida básicamente por el arranque de variedades de duraznos dedicados a

la agroindustria conservera y deshidratadora y que incluso es compensado en parte por el aumento en la producción de nectarines.

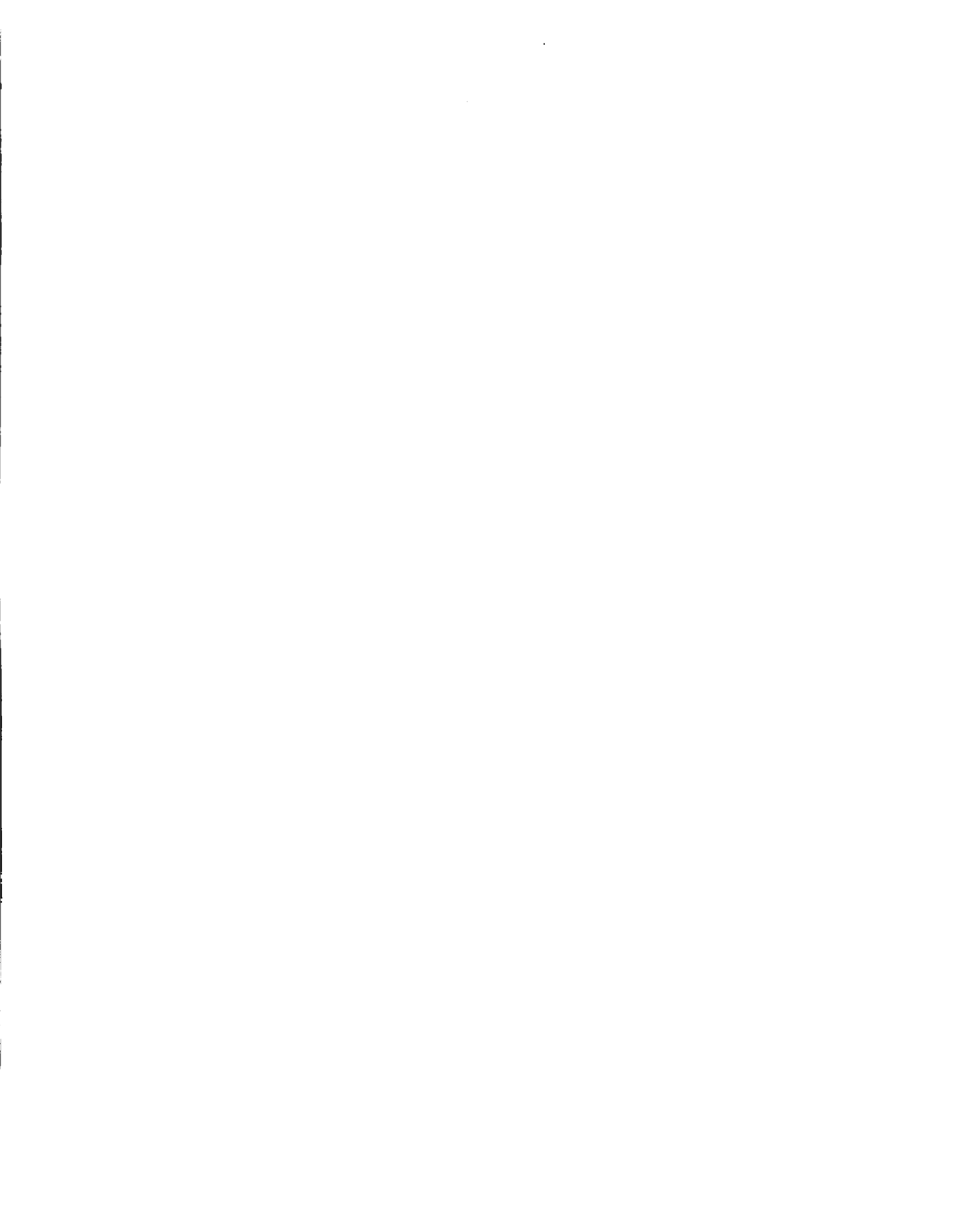
Posterior al año 1980 la situación cambia y la producción aumenta en forma constante, pero con crecimientos que no superan el 6% anual e incluso llegándose en el año 86/87 a una baja de un 1,3% con respecto a la temporada anterior.

Todo esto nos indica una situación de inestabilidad de esta especie y subespecie, debido básicamente a las diferencias de precios que por ellas se obtienen dentro de una misma temporada, esto ha sido causa suficiente para la incorporación de una diversidad de variedades, aproximadamente 40 en nectarines y 30 en duraznos, con fechas de cosechas muy variadas, que van desde la segunda quincena de octubre hasta la primera de mayo del año siguiente, con características intrínsecas diversas como: color de piel, tamaño, color de pulpa, firmeza de pulpa, etc.

La manzana, frutal que ha sido cosechado tradicionalmente en Chile y exportado a distintos mercados, ha mantenido su liderazgo de producción desde el año 1976, con un crecimiento en los volúmenes totales en forma notable y con una tendencia clara al alza, sobrepasando a todo el resto y solamente la uva de mesa la ha seguido en cuanto a volúmenes producidos, es así que el aumento en el crecimiento ha sido en los años en estudio de un 320% partiendo de una base de producción de 150.000 Ton. para llegar a la temporada 87/88 a 630.000 Tons.

4.5. Evolución de las plantaciones anuales (superficie)

Con respecto a este punto no se observa un criterio claro en cuanto a su evolución (ver Anexo 4).



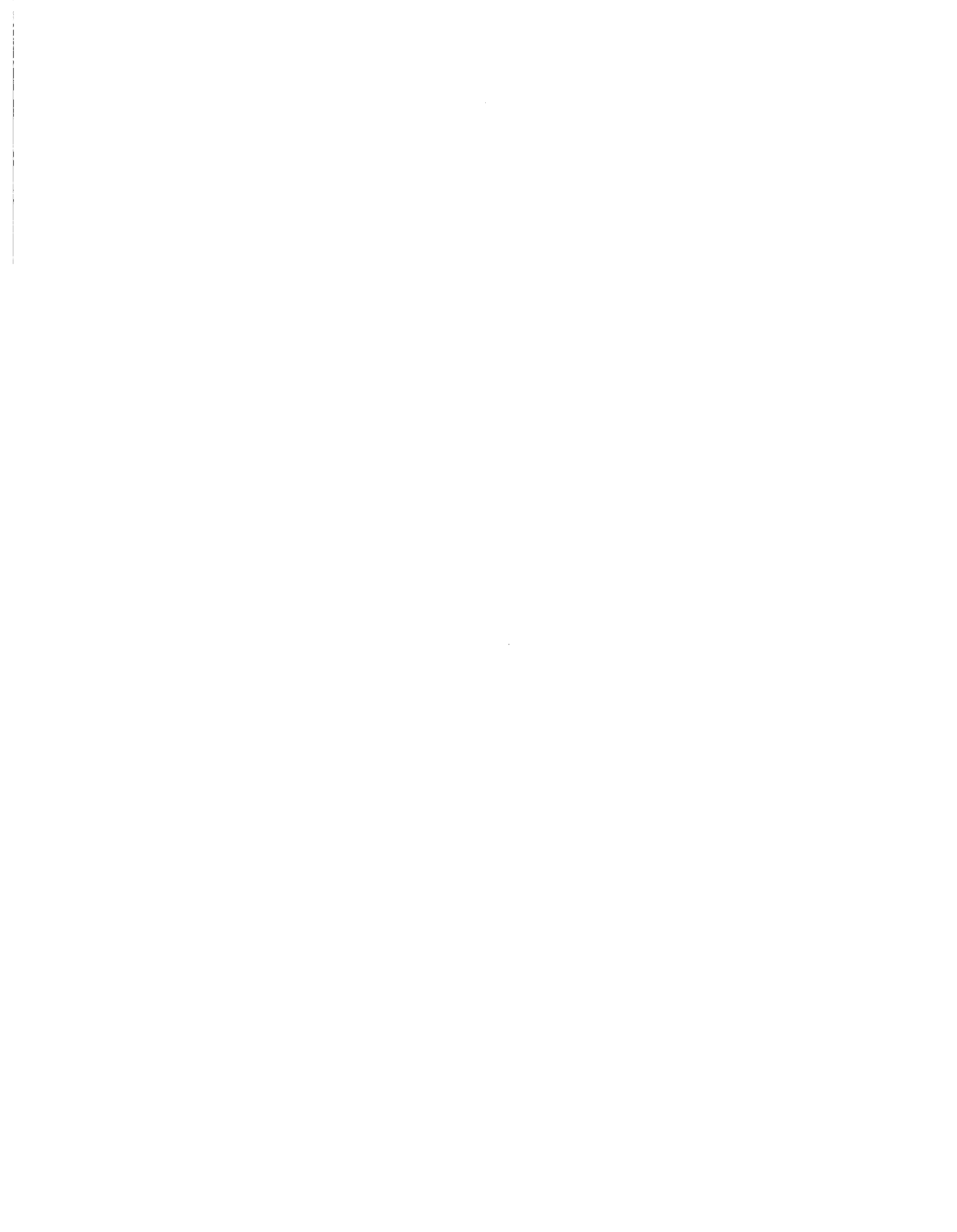
Desde el año 1976 al año 1980 los incrementos en la superficie son parejos, no denotan tendencias algunas, manteniéndose las plantaciones relativamente constante en superficie, predominando la uva de mesa con aproximadamente 1.600 ha/año, lo sigue la manzana variando entre 600 a 800 Ha/año. Los duraznos y nectarines pasan de una situación de arranque de plantas a uno de aumento en 300 ha/año, las ciruelas y peras denotan una pequeña tendencia al alza pero que no superan las 450 ha/año.

En el año 1981 se produce un aumento de casi todas las especies, posteriormente se produce un estancamiento en el aumento de plantaciones e incluso con caída con respecto a los años anteriores. El caso de las uvas y el kiwi, última que aparece en el año 1981, crecen en forma espectacular, el kiwi mantiene aumentos crecientes en las plantaciones hasta el año 1987, en la uva ocurre lo mismo hasta 1985 para posteriormente 1986 y 1987 bajar fuertemente de 5.655 ha. plantadas/año a 4.470 y 3.395 ha. plantados/año respectivamente.

Los perales son los únicos que mantienen crecimiento en este aspecto desde el año 1983 a 1987.

4.6. Productividad del sector frutícola

Para determinar la productividad del sector frutícola, se tomará como base la producción por unidad física de superficie (ha) exclusivamente, ya que aunque sería interesante verla con respecto a otros factores como la mano de obra, inversión, capital de trabajo, etc. no se dispone de los datos necesarios para hacerlo, e incluso con respecto a la unidad técnica de tierra hay dificultades serias, pues el catastro frutícola realizado por el CIREN (única información al respecto) lo toma por regiones cuyos censos se van realizando en distintos años partiendo el 85 con algunos y terminando el 87 con otros, lo que significa por ejemplo que una



ha. de uva que se censó el 85, aparece dentro de la categoría denominada en formación, esta ha., en la temporada 87/88 cuando se terminó el censo ya se encuentra en producción.

Para sortear esta dificultad y conocido el tiempo promedio de entrada en producción por especie, se calculó cuantos árboles de los que se encuentran en la primera etapa entrarían en producción en la temporada 87/88, luego, se le adicionan estas hectáreas a la ya en producción en el año 1987, esto se hizo para todos los frutales en estudio (menos kiwi), posteriormente se dividió la producción total en Tons. por la superficie en producción, obteniéndose los siguientes datos.

RENDIMIENTOS ESPECIES FRUTALES
(Toneladas/Hectáreas)

Especie	1974/75	(*)	% Crecimiento
		1987/88	
Duraznos y nect.	10,2	11,7	14,7
Manzanos	16,7	39,4	135,9
Peras	15,6	19,1	22,4
Uva de Mesa	14,5	14,5	0,0
Ciruelo	8,1	13,4	65,4

FUENTE: Elaborado sobre la base del catastro CORFO 1974 y CIREN.

Además, se dispone de la productividad de las especies en cuestión para el período 1974/75, observándose que todas las especies aumentan su productividad promedio por hectárea a excepción de la uva de mesa que se mantiene constante en 14,5 ton/ha., esta situación es especial ya que debe considerarse que en general los grandes volúmenes de plantación de uva son recientes por lo que están aún en la etapa crecente de producción, con una producción baja por hectárea, sin embargo ésta debiera aumentar a corto plazo, lo que obviamente se verá traducido en una mayor productividad promedio del país.

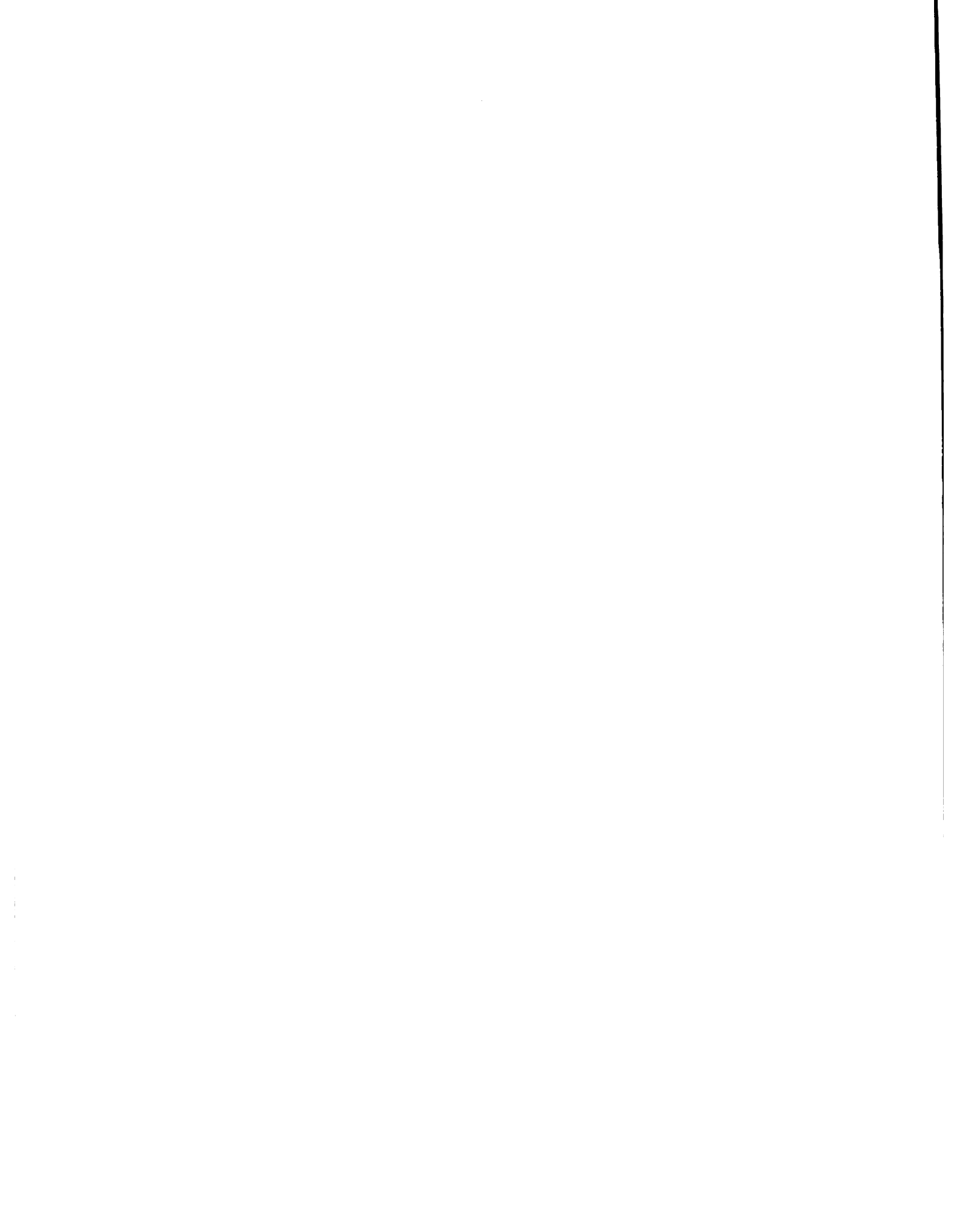


El frutal que demuestra un mayor crecimiento en la productividad es sin lugar a dudas el manzano, en este punto se debe aclarar que esta cifra es bastante alta como promedio nacional, es cierto que se alcanzan productividades mayores, cercanas a las 60.000 Kg./ha., en huertos en plena producción y a altas densidades con patrones enanizantes, pero esta situación no es la normal.

El otro frutal que tuvo gran crecimiento en sus rendimientos es el ciruelo creciendo en un 65,6% entre el período 74/75 al 87/88, esta es la respuesta de los productores al mercado externo, ya que al analizar las exportaciones de esta especie, vemos que es la que más fuertemente ha crecido en conjunto con duraznos y nectarines, pasando de un producto destinado básicamente al mercado interno a uno destinado a la exportación, por tanto se adaptaron variedades y tecnologías acordes con ese fin, lo que se traduce en este aumento radical en la productividad. (introducción del ciruelo japonés, año 1976).

En lo que respecta a duraznos y perales el crecimiento ha sido pequeño sin fuertes incidencias en la producción, con respecto al primero lo que se ha buscado, más que un aumento en la productividad ha sido la obtención de variedades con mejores características, principalmente fecha de cosecha, siendo las variedades tempranas las que más fuertemente se han introducido, este hecho repercute indudablemente en menores producciones por hectárea, ya que variedades tempranas producen menos que los de media estación y estas últimas menos que las tardías, sumado esto al arranque de variedades conserveras que de por si son más cargadoras, tenemos este pequeño crecimiento de 14,6% en la productividad entre la temporada 1974/75 y 1987/88.

Para el caso de los perales, el aumento en la productividad



aunque bajo con respecto a manzanos y ciruelos, es superior al 20% lo cual es significativo; al igual que para el caso de la uva de mesa, el grueso de los árboles en producción están en su etapa creciente, por tanto a corto plazo se debiera ver un aumento en los rendimientos.

1.2. Contribución de la fruticultura al Producto Interno Bruto

Producto Geográfico Bruto

La información sobre PGB nacional es entregada por el Banco Central de Chile, Departamento de Cuentas Nacionales, el problema que presenta es el grado de agregación de esta, es así que el subsector frutícola no se entrega separado, si no incluido dentro del llamado Sector Silvoagropecuario que incluye; cultivos anuales, ganadería, hortalizas, vitivinicultura, forestal y fruticultura.

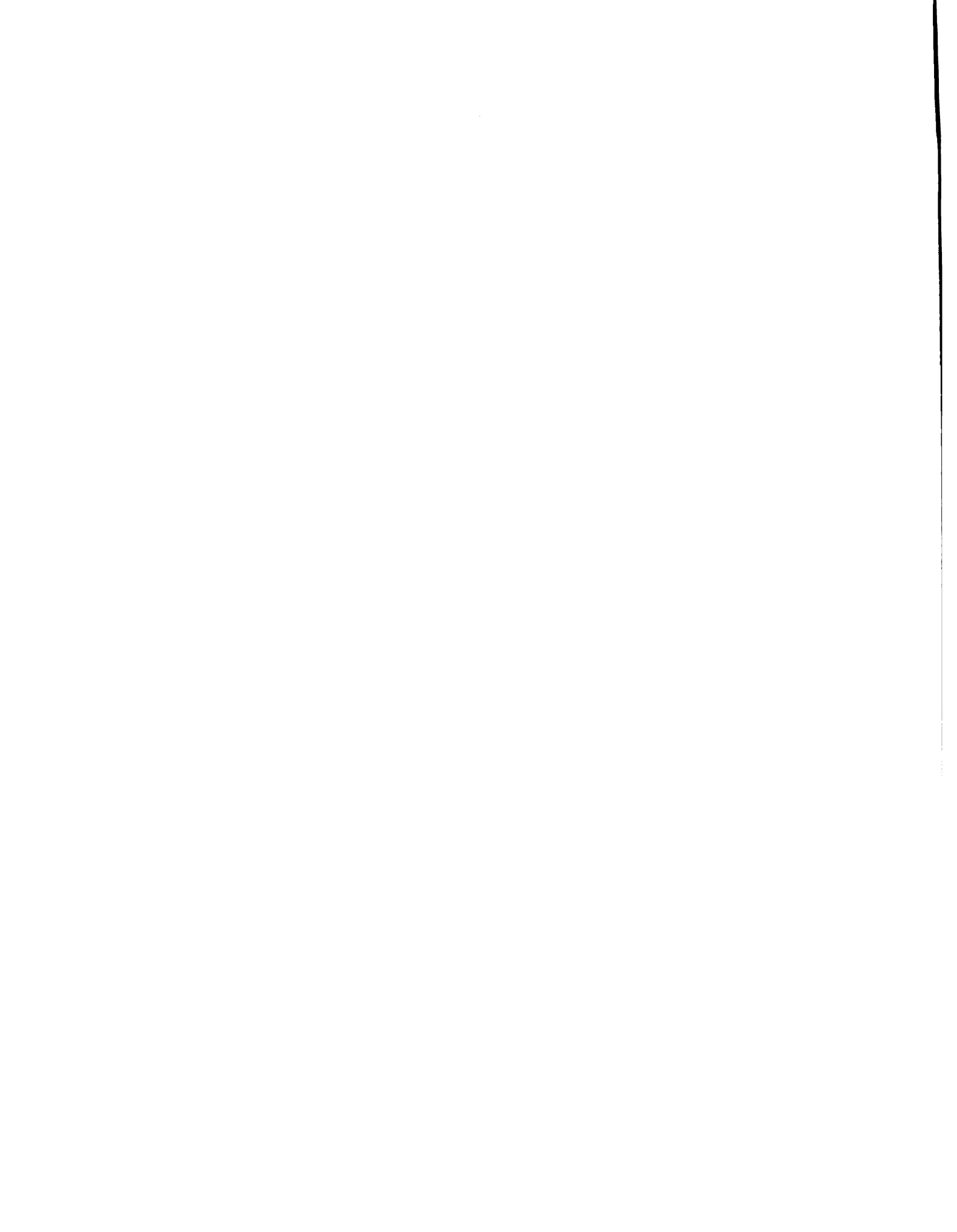
A este nivel de agregación, la información se encuentra disponible para todo el período en estudio hasta 1986.

Hasta el año 1984 se tiene separado además por regiones y por sectores.

La otra información requerida para estimar en forma aproximada el aporte al PGB total de la fruticultura, es la entregada por IICA/Chile referente al valor de la producción frutícola disponible entre los años 1976 y 1985.

Para el análisis, en este punto se tomará como base el PGB del período (1976-1985) expresado en millones de \$ reales de octubre de 1988.

El aporte al PGB del sector silvoagropecuario en promedio entre los años 1976, al 1985 es de 8,35%, este valor ha fluctuado poco en el tiempo. (Ver Anexo 1.5). En el período estudiado no baja de los 7,5%, cifra que se alcanza en los años 1980 y 1981, el resto de los años,



supera al 8,9%, y su máximo se produce en 1977 con un 9,33%.

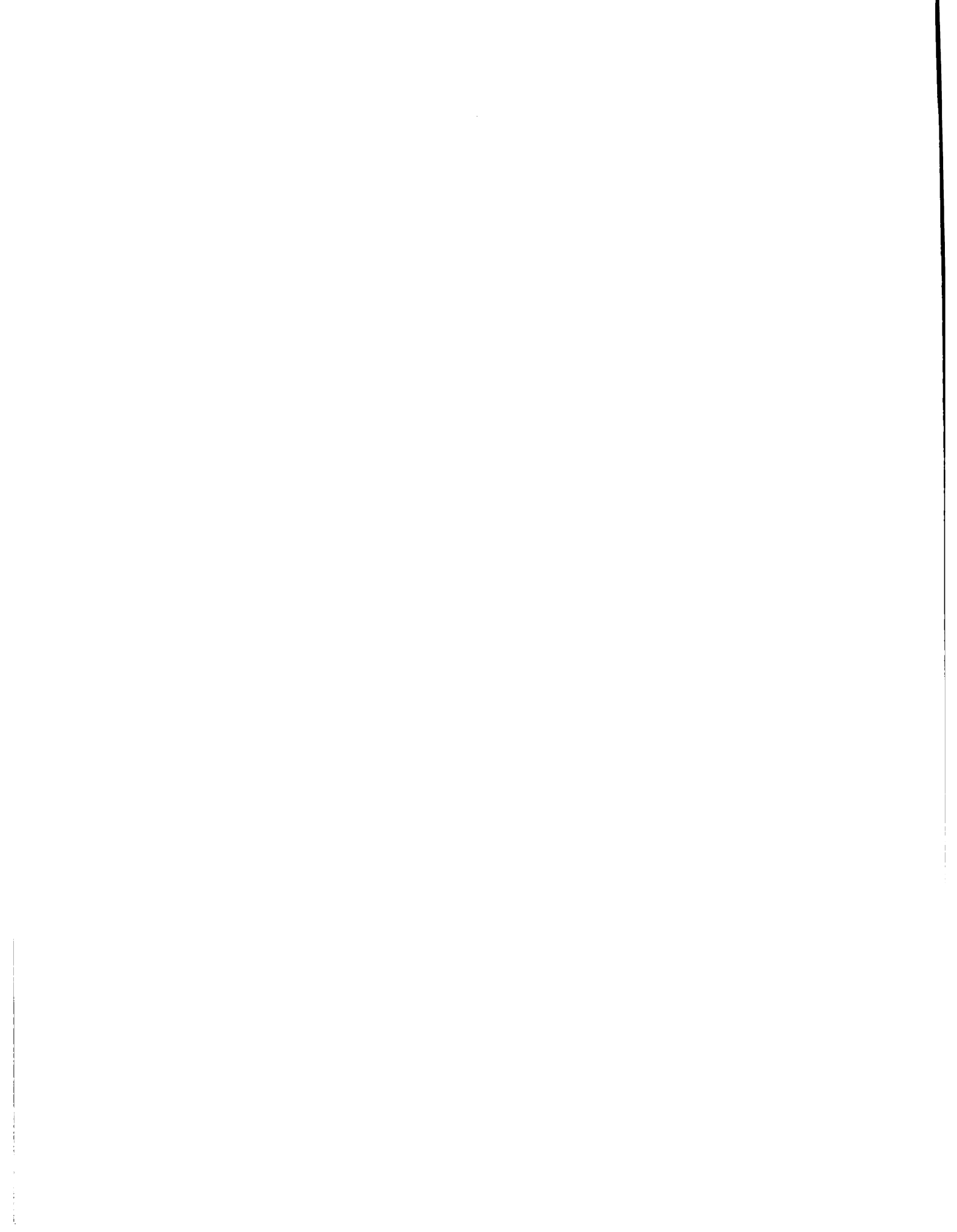
En el contexto general, este sector se ubica en el tercer lugar en importancia, siendo superado sólo por la industria y el comercio que representan el 21,17% y 16,96% respectivamente, (ver Anexo 1.6), pero estando por sobre los servicios financieros y minería, último sector que en promedio de estos diez años alcanzó solo el 8,0% de representatividad.

La posición que ocupa el sector agrícola en el país con respecto al PGB nos da la pauta de la importancia que reviste este sector productivo en Chile.

En términos absolutos expresado en millones de pesos de octubre de 1988, el PGB agrícola fluctúa entre los 271.829 y 372.012 (ver Anexo 1.5), para los años 1976 y 1986 respectivamente, con una tendencia alcista principalmente a partir del año 1983, siguiendo la misma tendencia que la del PGB total chileno. Sin embargo el comportamiento no ha sido parejo, con dos bajas fuertes en los años 1978 y 1982-1983. La de 1978 es una situación particular de la agricultura y no se da en ningún otro sector a no ser en la administración pública y la de 1982-1983, es una situación generalizada en la economía chilena, como respuesta a la recesión mundial de 1981-1982, crisis de la deuda.

Como ya se mencionó, el PGB no está desagregado por subsectores y por tanto para obtener una idea de la importancia que se tiene a nivel agrícola, utilizaremos el valor de la producción agropecuaria, cifras que estimó el IICA/Chile.

Observamos así, que de un valor de la producción del subsector frutales de 19.271,4 millones de pesos de octubre de 1988 para el año agrícola 1975/76 se llega a un valor de 54.231,7, para 1984/85 lo que representa un aumento de un 181,4% (ver Anexo 7), sin embargo, la serie debe separarse en tres etapas bien marcadas, que corresponden a la



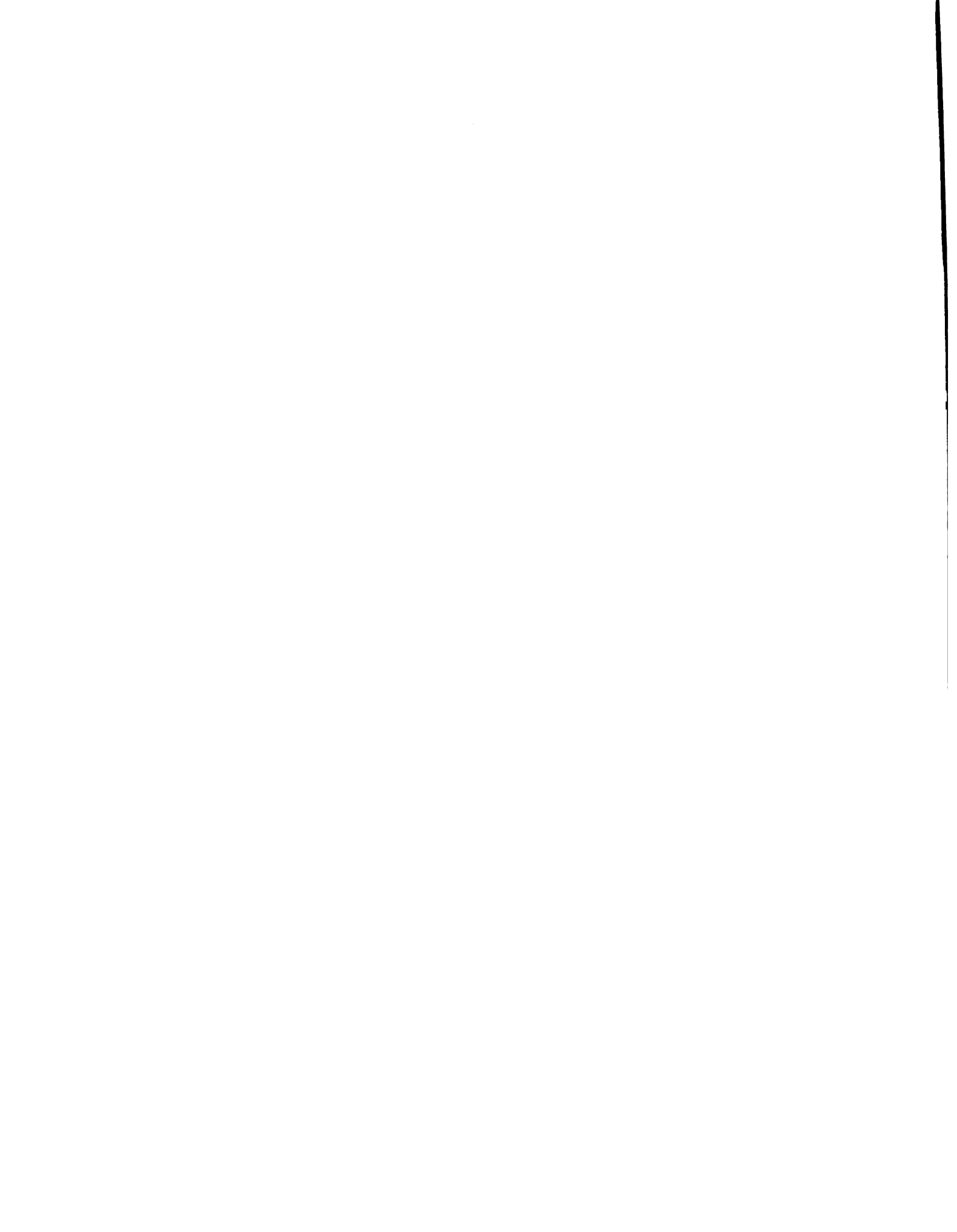
precrisis, entre los años 1975/76 y 1979/80; el de la crisis, 1980/81 y 1982/83; y la de postcrisis 1983/84 en adelante.

La primera etapa (precrisis) se caracteriza por un crecimiento anual sostenido en el subsector frutícola que fluctúa entre \$ 1.847,9 y \$ 4.969,4 millones anuales y que en promedio de cuatro años es de \$ 3.689,5 millones al año, con un porcentaje de participación dentro del sector agrícola, excluido el sector forestal de 7,3%.

La segunda etapa correspondiente a la crisis, tiene crecimientos negativos de \$ 2.270,9 millones para el subsector promedio de los 3 años, similar a lo que ocurre en toda la agricultura e incluso en toda la economía chilena, sin embargo el subsector frutícola no cae tanto como el resto, aumentando su participación de un 7,3% en promedio de los años anteriores a un 9,0% promedio en estos 3 años.

Y la tercera etapa cuya característica es un crecimiento explosivo pasando de \$ 27.216,5 a \$ 51.234,0 millones en los años 82/83 y 83/84 respectivamente, aumentando así su participación a un 13,6%, esta situación se mantiene relativamente estable en 84/85 en que crece en \$ 2.997,7 millones llegando de ésta forma a 54.231,7 millones pero con una caída de un 0,9% en la participación de la agricultura.

Dadas estas informaciones del PGB agrícola y del valor de la producción como un indicador que se acerque en forma aproximada a la representatividad del sector frutícola en el PGB agrícola, se puede concluir que el PGB agrícola de los 10 años analizados es de 8,35% del PGB total, y que el valor de la producción frutícola es de 9,17% del valor de la producción agrícola, por tanto estimando aproximadamente podemos inferir que el aporte de la fruticultura al PGB agrícola es menor al 0,77%, y decimos menor porque el valor bruto de la producción no considera al sector forestal que nos disminuiría aún más la representatividad del valor de la producción del sector frutícola y por ende el aporte al PGB.



Por tanto, se puede concluir que la fruticultura es un sector dedicado básicamente a la exportación, aportando divisas al país (se verá más adelante) y no tiene una gran incidencia en el PGB total del país.

Tanto el PGB como el valor de la producción, se obtiene con precios a nivel productor, pero podemos mirarlo desde el punto de vista de la exportación, a modo de ver que parte del PGB es generado por los sectores secundarios y terciarios relacionados con la fruticultura.

La representatividad en promedio de las exportaciones frutícolas con respecto a las exportaciones totales es de un 5,6% en los 10 años en cuestión, todos estos valores son FOB.

Las exportaciones totales en millones de \$ octubre 1988 corresponden a 669.517,6. El PGB promedio en igual moneda es de \$3.696.543. Por tanto el 18,1% del PGB está representado por las exportaciones totales y el 1,01% por las frutícolas (dado que en promedio de los 10 años las frutas representan un 5,6% del total exportado en promedio) $18,1 \times 5,6 = 1,01\%$.

Si suponemos además que solo el 50% de la producción frutícola es destinado a la exportación tenemos que del 0,77% de representatividad sólo el 0,39% corresponde a la exportación del subsector.

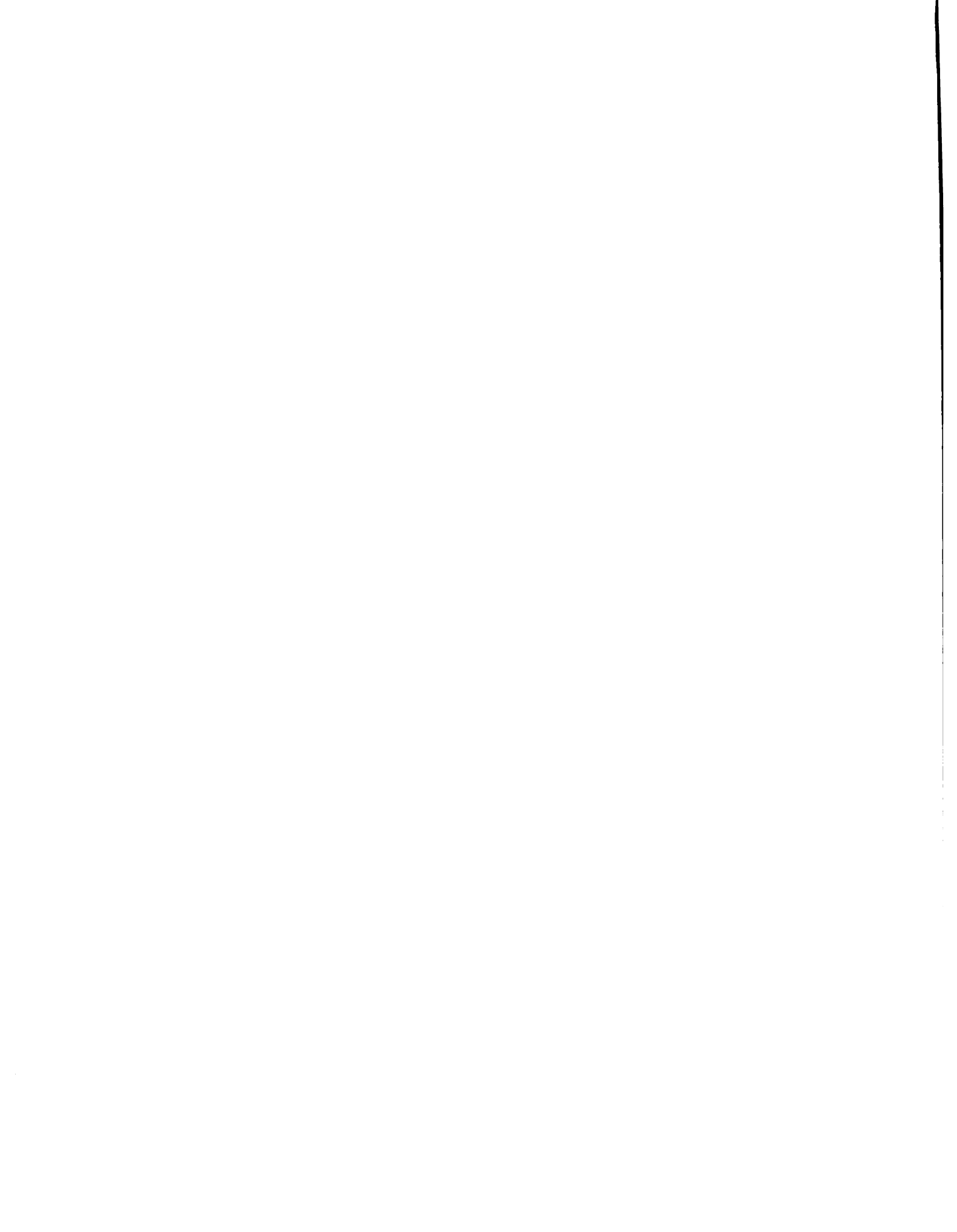
Por tanto la diferencia entre 1,01% correspondiente a valor FOB y los 0,39% a nivel productor, es decir 0,62% del PGB total lo tendrían los sectores de la economía que están asociados a la fruticultura como exportación, comercialización, embalaje, etc.

1.3. Participación de las exportaciones frutales

Dentro de las exportaciones de tipo frutícola que incluyen tanto fruta fresca como procesados (jugos, pulpas, congelados, etc.), la participación de la primera es la más importante y no ha variado porcentualmente en el tiempo manteniéndose, alrededor del 90,4% (entre 1976 y 1986) en promedio y ha fluctuado entre 85,42% en el año 1979 y 92,6% en 1984 (ver Anexo 1.8). Esto demuestra que además de aumentar la exportación de fruta fresca, también lo ha hecho la fruta procesada en la misma relación.

El aumento en cuanto a millones US\$ FOB reales de diciembre 1987 por concepto de exportaciones a partir del año 1976 ha sido espectacular, pasando de 100,9 millones de US\$ a 600,7 millones de US\$ en 1987, lo que significa un aumento de 495%, a su vez el sector agrícola general ha crecido en exportaciones en un 282% aproximadamente, es decir las exportaciones del sector frutícola han aumentado más que las agrícolas generales y más aún que las silvoagropecuarias que crecen en 214%, es esta la importancia de la fruticultura y no la contribución al PGB, además de todo el movimiento intersectorial que produce y la mano de obra que demanda.

La participación de las exportaciones frutícolas, en las exportaciones del sector agrícola ha ido creciendo en forma bastante rápida y sobre todo si separamos en dos etapas bastante marcadas, la primera que va desde 1976 a 1980 cuyo promedio de participación es de 51% anual, y la segunda que va desde 1981 a 1987 con un promedio anual de 75,7%, llegando en los últimos años a valores superiores al 80% de participación, igual caso ocurre en la participación con respecto al total silvoagropecuario que en el año 1976 era de 19,4% moviéndose en forma variable sin una tendencia clara hasta el año 1980. A partir de 1981 la situación se estabiliza para crecer en forma sostenida hasta el año 86, llegando a 48,0%.



Donde es más clara la participación de las exportaciones de este subsector es en relación a las exportaciones totales del país en que de un 2,8% de participación pasa a un 12,6% en el año 1986 y llega a ser el tercer sector de mayor exportación, después de los productos mineros que representan un 53,8% y los productos del mar con un 12,6%; sigue a la fruticultura el sector forestal con un 11,0% y el resto de las exportaciones con un 10,9% (ver Anexo 1.9).

Si analizamos los productos por separado, observamos que para el año 1987, el orden de importancia es cobre con 41,2%, harina de pescado 7,0%, uva de mesa 5,4%, celulosa 5,2%, oro 4,4% y manzanas un 2,8% (ver Anexo 1.9).

Chile sigue manteniendo la estructura en lo que respecta a importancia de los productos mineros, sin embargo estos han bajado en el contexto general a sólo un 53,8% y para el cobre específicamente a 41,2% producto que representaba en el año 1973 el 83,7%.

Estas cifras nos demuestran que Chile de ser un país casi exclusivamente monoexportador de cobre, ha pasado a ser un multiexportador basando su diversificación en productos frutícolas, forestales y del mar principalmente.

Toda esta evolución impulsada por las políticas de gobierno que han permitido al sector privado materializar inversiones con miras al mercado externo, compitiendo, ganando y ampliando mercados.

Como se mencionó anteriormente, las exportaciones de frutas en estado fresco, proporcionaron al país 600,7 millones de US\$ en 1987, la composición de esta entrada de divisas es básicamente por uva de mesa y manzanas, que en su conjunto significan el 74,5% (49,2 y 25,3% respectivamente) (ver Anexo 1.11), se supone que esta jerarquización se mantendrá por algunos años dada la evolución de las plantaciones, sin

embargo el volúmen de ingreso debiera aumentar, sobre todo por las nuevas plantaciones de perales, kiwis y frutales menores con los berries y paltos, chirimoyas, etc. especies que en determinadas zonas de clima apropiado, se cultiva en forma normal y de algunos otras que se encuentran en forma silvestre y que han tenido buena aceptación como la mora y la rosa mosqueta.

Todo lo anterior se ve corroborado, al analizar la composición de las exportaciones en estado fresco en que de 19 especies que se exportaban en el año 1977, aumenta a 21 en el año 1982, siendo sólo 15 las principales, (ver Anexo 1.11), es decir, se mantuvo relativamente constante en este período, para posteriormente llegar en 1983 con 25 especies y a 1987 a 32 especies.

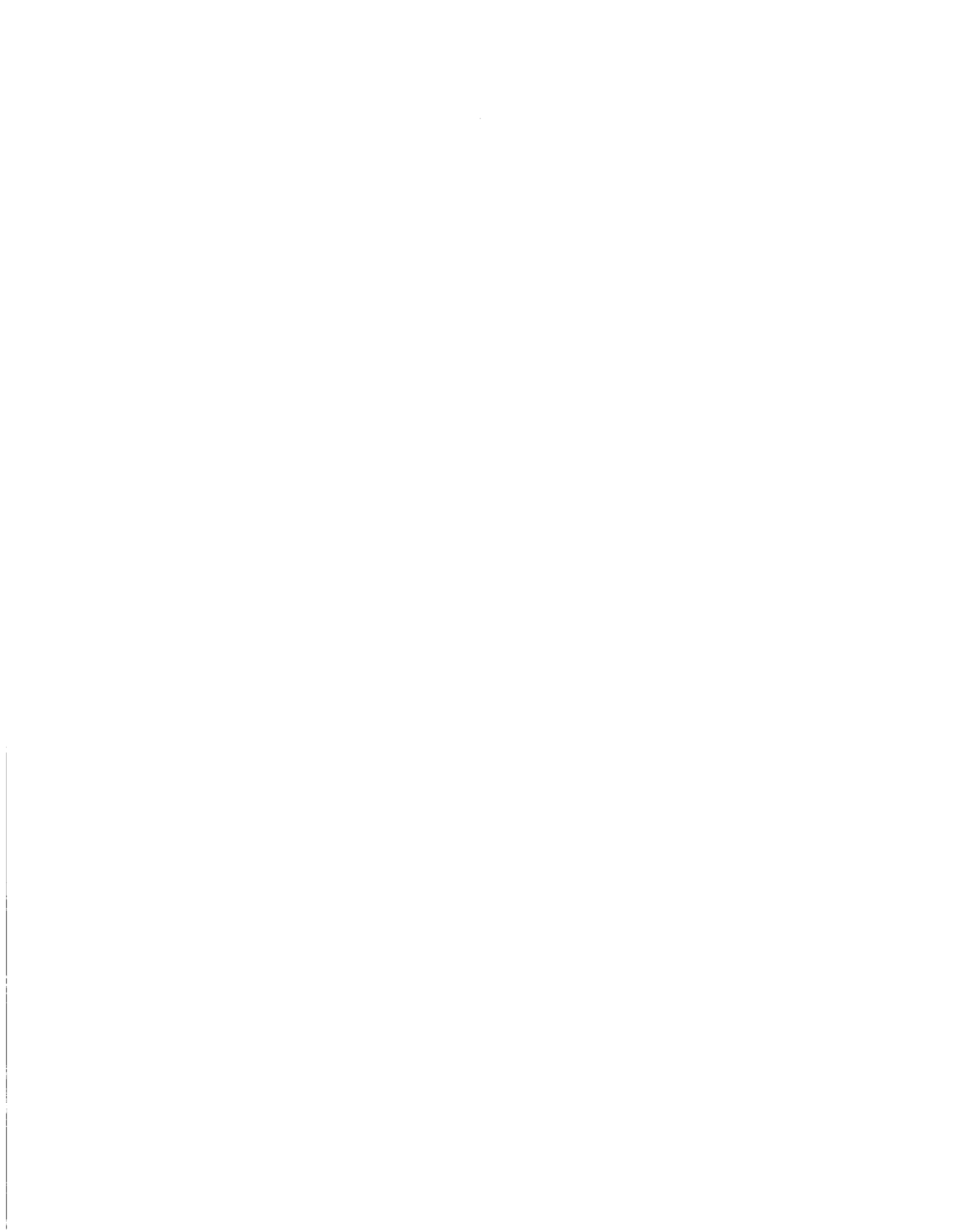
La razón de este aumento en especies se debe a que en el año 1983, se comienzan a exportar los ya mencionados berries como frutillas, frambuesas, moras y zarzaparrillas, en 1982 kiwis, en 1983 tunas, chirimoyas en forma constante a través de los años, nísperos en 1985 y la exportación de membrillos que había desaparecido en el año 1980 y reaparece en 1984.

1.3.1. Balanza comercial del Sector Silvoagropecuario

Un análisis interesante que podría hacerse si se dispusiera de las importaciones destinadas a ser utilizadas en la fruticultura sería obtener la balanza comercial del sector frutícola, prescindiendo de esta información fundamental, sólo se hará a nivel agregado para todos los productos silvoagropecuarios.

Hasta el año 1978, la balanza comercial del sector silvoagropecuario muestra un déficit en el saldo exportador con valores bastante significativos de US\$ -195,8 millones en el año 1976, que logra reducirse a US\$ -10,5 millones en el año 78 para luego hacerse positiva en el año 1979 con US\$ 178,4 millones, situación que se mantiene estable al año 1983 a excepción de 1981 que baja a US\$ 33,6 millones posteriormente en 1983 la balanza comercial del sector crece positivamente, pero a tasas decrecientes para llegar al año 1987 a US\$ 1.146,6 millones (ver Anexo 1.11).

La razón de este crecimiento se debe a dos razones principales: en primer lugar, las exportaciones del sector crecen en forma



sostenida y en segundo lugar, que las importaciones bajan también en forma sostenida a partir del año 1981, es así que en el año 1987 se importó sólo US\$ 217,3 millones en productos agrícolas, valor similar a las importaciones del segundo quinquenio de los años 60, y primero de los 70.

Un detalle importante de hacer notar es que con sólo exportaciones de tipo frutícola a partir del año 1985 se podría abastecer al país de los productos silvoagropecuarios importados e incluso con saldos positivos de US\$ 383,4 millones en el año 1987, esto es un buen indicador de lo que significa actualmente la fruticultura nacional en términos de divisas.

1.3.2. Evolución de las exportaciones por especie frutal

De las cinco especies tomadas para el análisis de sus exportaciones; manzanas, uva de mesa y peras, siguen el mismo ritmo de crecimiento que su producción y su eficiencia de exportación se mantiene en torno al 50% definido esta como (volumen exportado/volumen producido) x 100, siendo la uva de mesa la mayor con un 60% y las peras la menor con un 45% en promedio desde el año 1978. (Ver Anexo 1.13 y 1.14).

Las dos primeras con bastante estabilidad en el tiempo, no así el caso de la pera, que muestra tres etapas claramente marcadas, la primera que corresponde 1978 a 1982, cuya eficiencia de exportación promedio es de 44,7%, cifra bastante aceptable para la especie, posteriormente sufre una fuerte caída a un 36,0% promedio de los tres años comprendidos entre 1983 y 1985, repuntando nuevamente en las últimas temporadas para alcanzar un promedio de exportación de un 58,6%.

Los duraznos y nectarines son los que tienen el aumento más fuerte de las exportaciones en relación al total producido, es así que en



el año 1978, solo el 6,4% de lo producido se exportaba, ahora en el año 1987 se exporta el 29,4%, las tres razones básicas de este cambio son: las dificultades que presentan en postcosecha, superado actualmente por nuevas tecnologías de frío, como hidrocooling; la estructura varietal existente de duraznos y nectarines para consumo en fresco en la década pasada, (no aptas para la exportación); y una baja en la rentabilidad de los duraznos de tipo conservero en estos últimos años y por tanto su arranque o reinjertación buscando rentabilidad con variedades de consumo en fresco o nectarines.

Todo esto se ve reflejado en la fuerte entrada de nectarines, cuya única finalidad es el consumo en fresco y no soporta ningún proceso agroindustrial por sus características intrínsecas de pulpa.

En el caso del ciruelo, la situación es muy similar a la de duraznos y nectarines, entrando fuertemente la ciruela de tipo japonés, cuyo destino principal al igual que el nectarín, es el consumo en la modalidad de fruta fresca.

1.3.3. Chile exportador en el contexto del Hemisferio Sur

Ya hemos visto la evolución interna de Chile en cuanto a producción, exportaciones y plantaciones, pero qué ocurre en cuanto a exportaciones en el Hemisferio Sur.

En este capítulo se analizarán solamente 4 rubros que son manzanas, peras, uvas de mesa y duraznos y nectarines estáticamente en la temporada (1985/86).

Con respecto a las manzanas y peras, los verdaderos competidores son Argentina, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica. Para el caso de la manzana por ejemplo, tenemos que Chile figura con el 31,2% en la participación del total exportado en el Hemisferio Sur, seguido por Argentina con un 25,8%, Sudáfrica con un 24,1% y con menores

participaciones Nueva Zelanda con una representatividad de 15,6% y Australia 3,0%, el resto corresponde a otros países sin mayor relevancia no llegando al 1,0%. Estas cifras nos indica que en cuanto a manzanas, Chile sería el mayor exportador del hemisferio sur. Los mercados de destino de esta fruta son básicamente Europa con un 50%, Medio Oriente 20% aproximado y posteriormente EE.UU. alrededor de un 10%, el resto de la fruta se envía al Lejano Oriente y a países latinoamericanos.

Peras, aunque Chile no es el mayor exportador del Hemisferio ya que somos superados por Argentina que representa 36,1%, nos ubicamos en el 2do. lugar conjuntamente con Sudáfrica con 23,3% y seguido por Australia con un 15,5% y el resto de los países, incluidos Nueva Zelanda que no alcanzan al 2% en conjunto, esta situación se espera que cambie cuando comience a producir toda la superficie recientemente plantada, adicionándoseles aquellas producciones de plantaciones que se encuentran en la etapa creciente y que pronto entrarán en plena producción. Los mercados a los cuales se envía son básicamente Europa en un 60% y EE.UU. en un 30%.

Las nuevas variedades introducidas recientemente al país, son esencialmente de peral asiático (la primera temporada de exportación fue 1987/88) dirigida al mercado asiático y algo a EE.UU., y la pera roja (mutación genética de la Bartlett de verano), variedad que se ha estado plantando fuertemente estos dos últimos años, con el fin de conquistar el mercado de Medio Oriente.

En duraznos y nectarines, se podría decir que Chile es el único país exportador del Hemisferio Sur, ya que representa sobre el 90% de las exportaciones totales de esta fruta. El mercado meta de esta especie es EE.UU. país que de sus importaciones de duraznos y nectarines representa, sobre el 95%, es decir Chile sería casi exclusivamente el único proveedor fuera de temporada (off season) de esta fruta.



De las exportaciones chilenas, el 80% aproximadamente va dirigido a EE.UU., mercado bastante estable y con precios relativamente buenos, US\$ 0,60/Kg. dependiendo de la época de llegada y de la calidad (básicamente aspecto externo dado por la variedad).

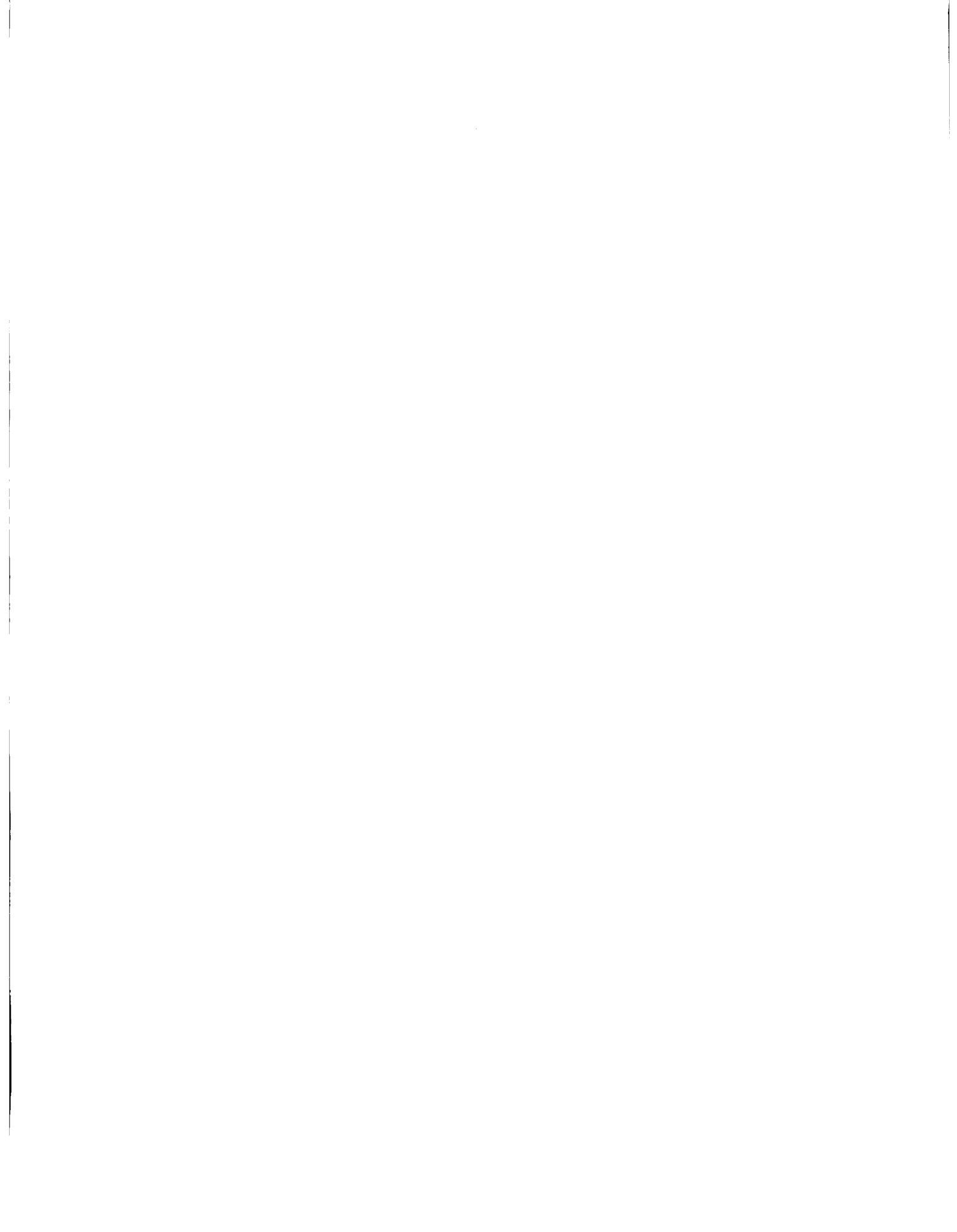
El mercado Europeo absorbe aproximadamente el 10% del volumen y son Alemania Federal, Italia, Francia, Inglaterra y Holanda los principales países que consumen fuera de temporada, los precios son ostensiblemente mayores al pagado por EE.UU. y varía alrededor de US\$ 1,0 /kg.FOB Chile.

El resto es absorbido por países del Oriente como Kuwait, Arabia Saudita, Emiratos Arabes principalmente y de Latino América como Brasil, Argentina y Perú. Estos dos últimos mercados tienen el serio inconveniente de su inestabilidad en el tiempo, años de gran demanda y en otros cercana a cero.

Uva de mesa, Chile exportó el 80% del total del Hemisferio Sur, su mercado meta es sin lugar a dudas EE.UU. (70%), enviado a Europa (20%), Medio Oriente (5,7%) y el resto a otros países.

La competencia por el mercado de EE.UU. es algo mayor en esta especie, sin embargo, la calidad de la uva chilena prima y supera a los del resto, además por las ventajas de clima en los valles de la III y IV región que permiten llegar a su mercado de destino un mes antes que cualquier competidor, alcanzan precios altísimos, mayores incluso que los que ellos tienen por su uva en su propia temporada.

En términos generales podemos decir que de todas las exportaciones es sin lugar a dudas el mercado de EE.UU. el principal y absorbe volúmenes mayores al 50% del total, lo que produce una gran dependencia pero al mismo tiempo es un mercado cautivo. Luego lo sigue Europa con un 30%, Medio Oriente 10%, América Latina 5%,



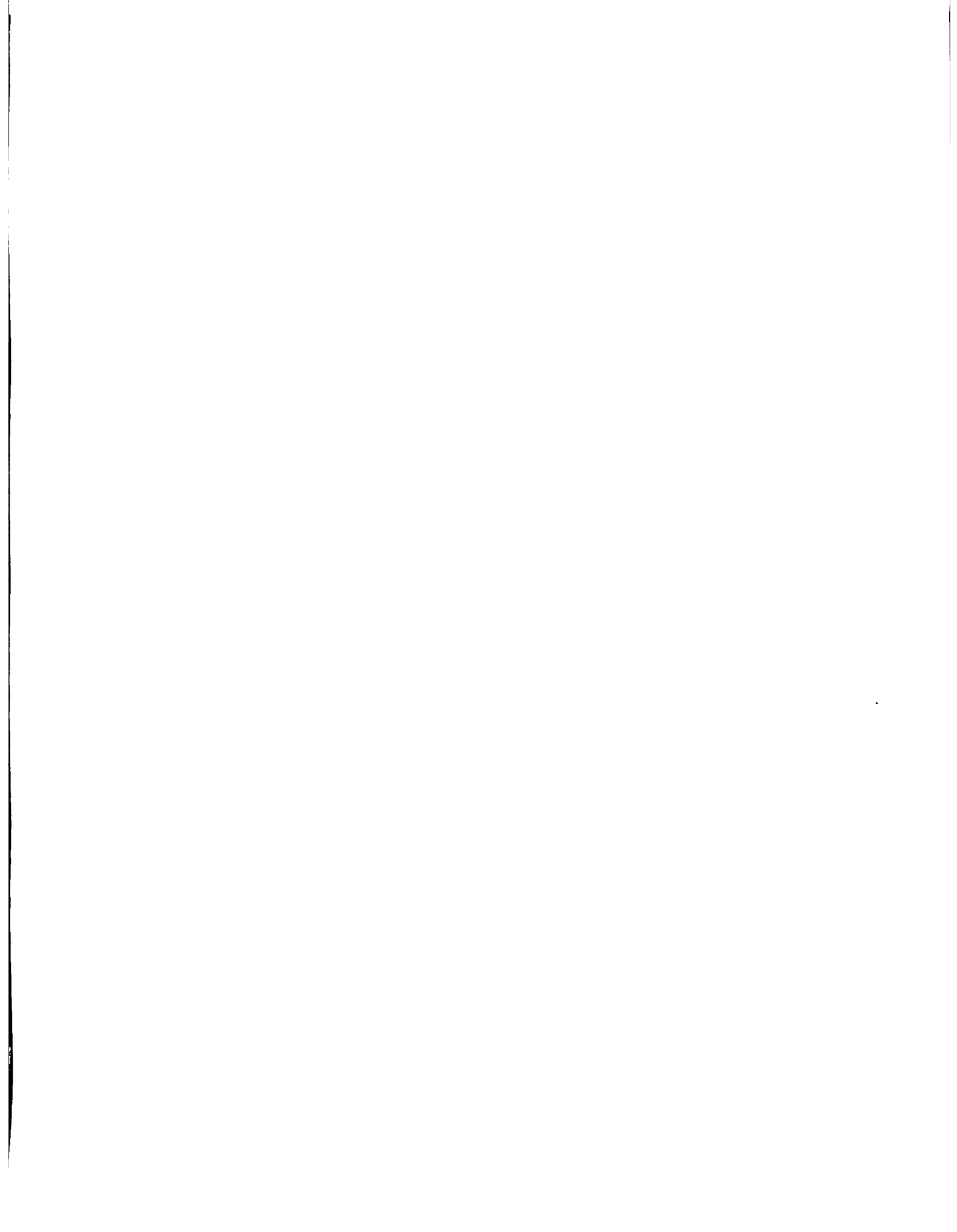
Lejano Oriente 3% y el resto de los países volúmenes que no alcanza al 1% sobre una base de aproximadamente 70 millones de cajas que fueron exportadas en la temporada 1986/87.

1.7. Agroindustria procesadora.

Conjuntamente con el aumento de los volúmenes producidos y exportados de fruta fresca se ha experimentado un aumento fuerte en toda la infraestructura de frío y embalaje de fruta, con una diferenciación por sectores según la especialización regional en la producción, de este modo encontramos la zona norte, V y Región Metropolitana principalmente enfocadas a la uva de mesa, desde la VI hacia el sur frutas redonda de pepa y carozo, en Curicó además de manzanas y peras, se encuentran kiwis y cerezas, en Linares, Parral y Chillán, frambuesa y berries en general.

La agroindustria, no ha estado ajena al crecimiento de la producción, manteniendo el mismo ritmo que la fruticultura en general, con sus exportaciones cercanas al 10% en todo el período estudiado con respecto al total de fruta exportada, sin embargo se ha diversificado los productos exportados ya que años atrás los únicos eran la conservería en tarros que desde 1977 a 1987 aumenta 7 veces su valor de exportación, fruta seca que ha aumentado 8,5 veces, fruta sulfitada y pulpa concentrada que no han tenido una evolución clara pero han mantenido su nivel de exportación, el resto de las frutas procesadas como congeladas, confitadas, néctares y jugos comienzan a tener real importancia en los años 1979 y 1980 con fuertes aumentos anuales.

Si el sector frutícola sigue creciendo a las tasas que hasta ahora lo ha hecho, deberán buscarse alternativas agroindustriales a los grandes volúmenes de descarte de exportación en fresco, pues el mercado interno chileno de fruta fresca es pequeño y no podrá absorberlo, de éste modo se solucionaría el problema, sumándole además el valor agregado que se generaría por este concepto, permitiendo así la entrada adicional de divisas, y una demanda y exportación indirecta de productos de otros



sectores de la economía.

Por tanto se hace necesario que se canalicen recursos a la investigación, de nuevas técnicas y formas de procesar la fruta, además que solucionaría en parte el grave problema que se presenta en los precios por la estacionalidad fuerte de los volúmenes dentro de la temporada.

Con plantas agroindustriales ubicadas en las mismas zonas de producción y especializados en el procesamiento de las especies que en el lugar predominan, abaratándose así costos de transporte, de modo de poder colocar estos productos en el exterior a precios competitivos, así como rentables para los proveedores de materia prima y para las empresas procesadoras.

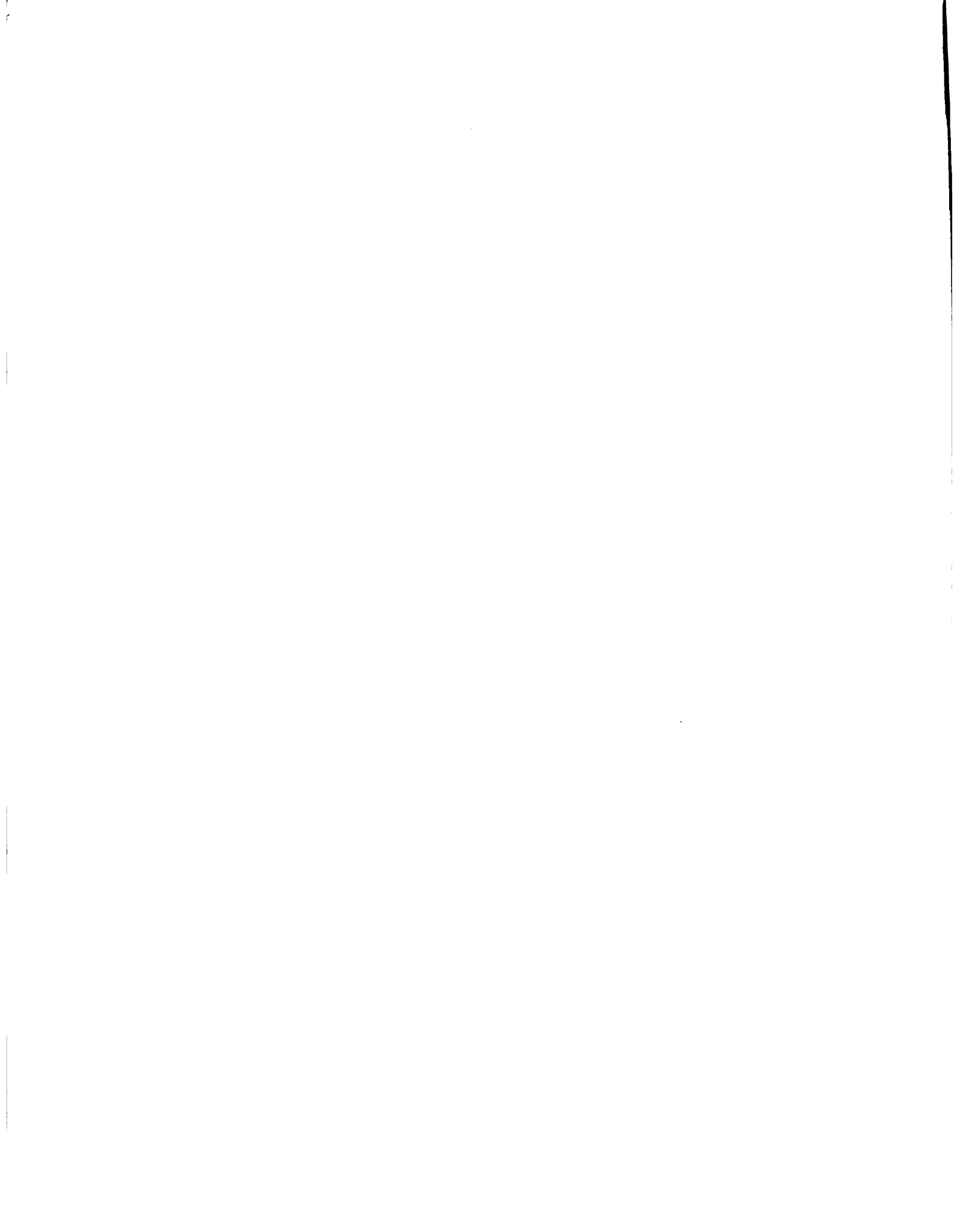


ANEXO N° 1.1

Evolución de la superficie (ha.), de las diferentes especies frutales
Período (1976-1987)

	1976	1978	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Manzanos	12.600	13.800	15.500	16.900	17.600	18.100	18.700	19.800	21.550	22.630
Perales	2.700	2.820	3.300	4.100	4.800	5.400	6.050	6.750	7.555	8.955
Uva de mesa	6.950	10.300	13.500	16.900	20.300	24.100	28.700	34.355	38.825	42.220
Kiwi	0	0	10	20	95	390	900	1.990	3.450	6.200
Duraznos y nect.	13.500	12.680	13.300	13.900	14.500	14.150	14.490	14.585	15.160	15.590
Ciruelas	2.200	2.850	3.700	4.700	5.500	6.400	7.200	7.880	8.445	9.050
TOTAL FRUTALES	70.200	76.500	85.400	94.300	101.900	108.100	116.700	126.900	137.700	148.450

FUENTE: ODEPLAN. Estadísticas Agropecuarias 1975-1987

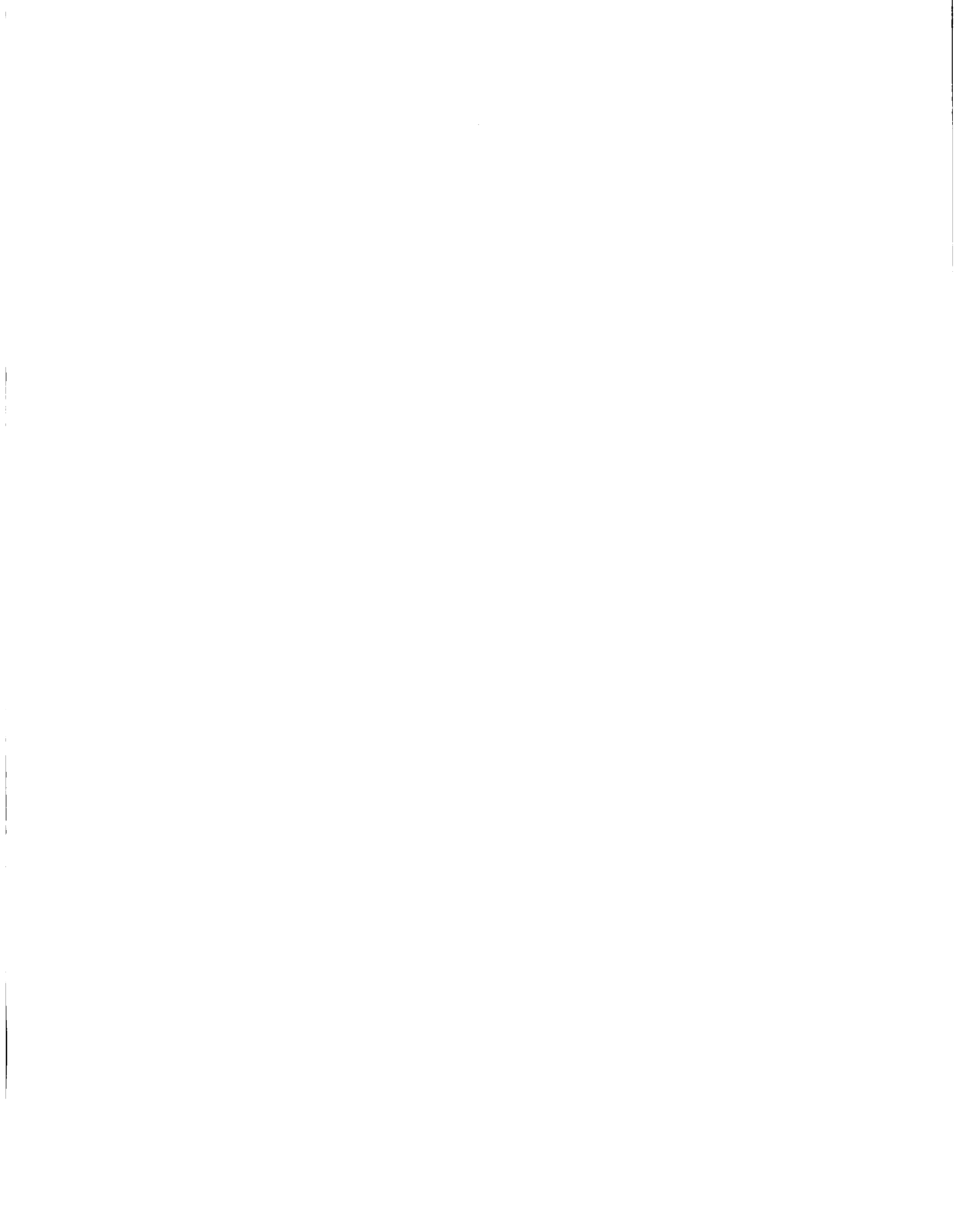


ANEXO N° 1.2

**CRECIMIENTO EN SUPERFICIE (ha.) ENTRE LOS AÑOS 1981-1986 DE LAS SUPERFICIES FRUTALES
(POR REGION)**

	I	II	III	IV	V	R.M.	VI	VII	VIII	IX	TOTAL
Superficies frutales 1981	1.139	73	2.588	3.919	18.291	18.211	27.077	10.089	1.113	519	83.019
Superficies frutales 1986	1.242	80	5.187	8.018	24.640	34.354	39.100	18.065	1.520	794	133.000
Crecimiento (81-86)	110	7	2.599	4.099	6.349	16.143	12.023	7.976	407	275	49.981
% Crecimiento	9,0	9,6	100,4	104,6	34,7	88,6	44,4	79,1	36,6	53,0	60,2

FUENTE: ODEPA. Estadísticas Agropecuarias 1975-1987, en base catastro CIREN-CORFO.



ANEXO N° 1.3

Superficie en Ha. Ocupada por Huertos de las 6 Especies Frutales en Estudio por Región (1986)

	I	II	III	IV	V	R.M.	VI	VII	VIII	IX	TOTAL
Ciruelo	4	4	0	28	687	3.657	2.982	1.064	15	4	2.525
Kiwi	0	0	4	22	770	740	617	1.168	127	2	3.450
Manzanas	2	3	0	21	178	545	9.953	12.814	740	294	21.550
Perales	23	32	14	0	425	1.415	3.429	2.118	45	54	7.555
Uva de Mesa	35	4	3.640	5.230	10.970	9.990	6.650	2.300	6	0	38.825
Duraznos y nect.	1	2	31	325	3.500	6.307	4.888	86	15	5	15.160

FUENTE: ODEPA. Estadísticas agropecuarias 1975-1987, en base al catastro CIREN-CORFO.



ANEXO N° 1.4

Evolución de las plantaciones (ha.)

Perfodo Especie	73-74	74-76	76-78	78-80	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Manzanos	60	1.250	1.200	1.700	1.400	700	500	600	1.100	1.750	1.080
Perales	15	85	120	480	800	700	600	650	700	805	1.400
Uva de Mesa	100	2.700	3.350	3.200	3.400	3.400	3.800	4.600	5.655	4.470	3.395
Kiwi					10	75	295	510	1.090	1.460	2.750
Duraznos y Nect.	(200)*	(1.340)*	(820)*	620	600	600	(350)*	340	95	575	430
Ciruelos	5	510	650	850	1.000	800	900	800	680	565	605

* Es mayor lo arrancado que lo plantado

FUENTE: Elaborado por los autores en base a estadísticas de ODEPA.

ANEXO N° 1.5
Producto Geográfico Bruto 1976-87
 (millones de pesos de 1977)

	PGB TOTAL	PGB Agricultura	Participación %
1976	261.945	24.314	9,3
1977	287.770	26.837	9,3
1978	311.417	25.529	8,2
1979	337.207	26.966	8,0
1980	363.446	27.927	7,7
1981	383.551	28.682	7,4
1982	329.523	28.084	8,5
1983	327.180	27.061	8,3
1984	347.926	28.988	8,3
1985	356.447	30.612	8,6
1986	376.627	33.275	8,8
1987	398.230	34.781	8,7

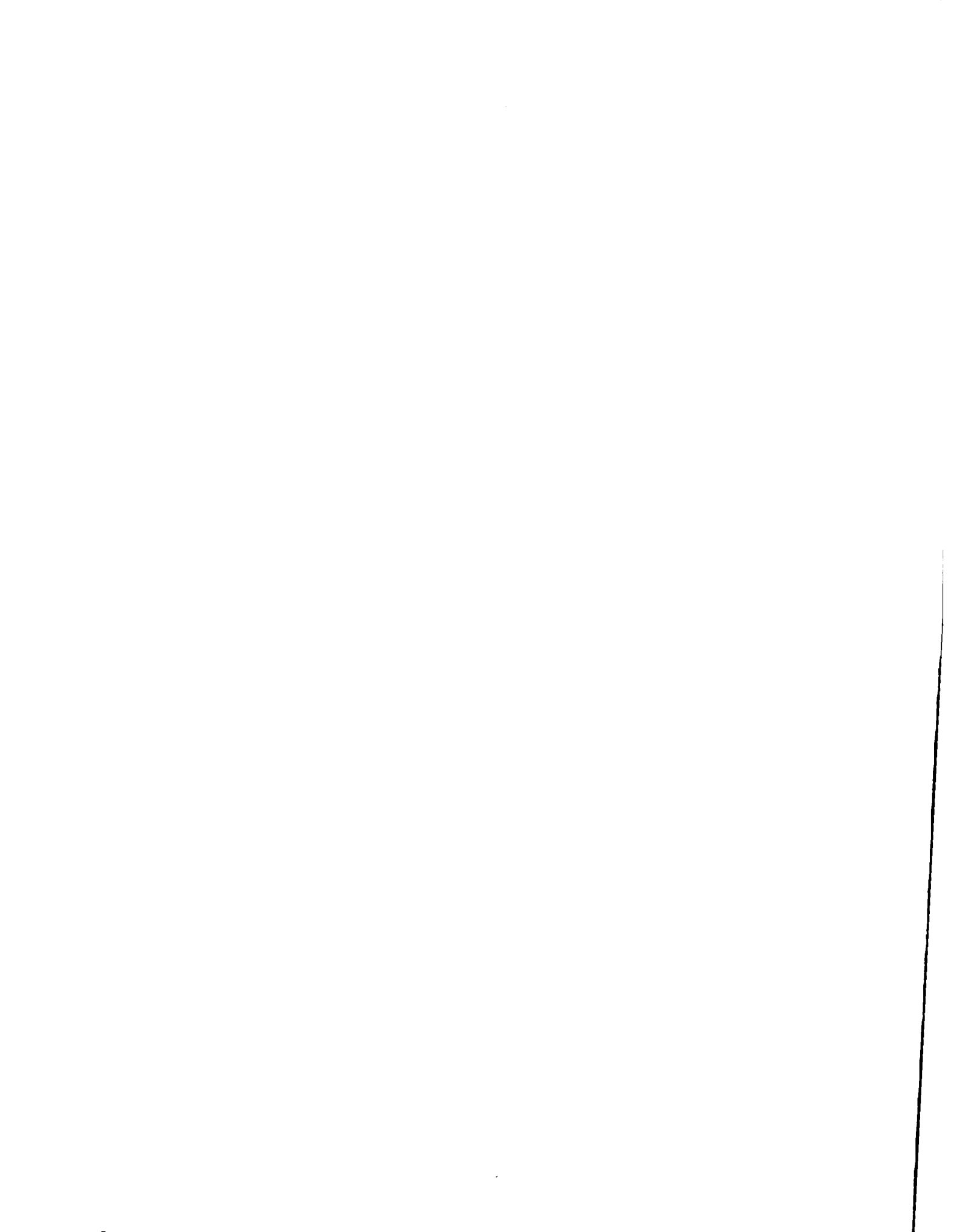
FUENTE: Banco Central de Chile. Depto. Cuentas Nacionales

ANEXO N° 1.6

Promedio en % en el período 1976 y 1984 del PGB por sectores de la economía

Silvoagropecuario	8,35
Pesca	0,63
Minería	8,00
Industria	21,17
Electricidad, gas, agua	2,27
Construcción	4,93
Comercio	16,96
Transporte y Comunicación	5,40
Servicios Financieros	8,23
Propiedad de Vivienda	6,54
Administración Pública	5,38
Educación	4,20
Salud	3,03
Otros Servicios	3,65

FUENTE: ODEPLAN. Regionalización Producto Geográfico Bruto (1970-1984).



ANEXO N° 1.7 *

Evolución del Valor de la Producción Agropecuaria
(Millones de Pesos de Octubre 1988)

	75/76	%	76/77	%	77/78	%	78/79	%	79/80	%
Subsector Cultivos	143.054,0	43,7	128.256,8	38,6	118.654,2	35,6	117.655,9	31,2	120.149,5	31,7
Subsector Frutales	19.271,4	5,9	24.240,8	7,3	27.573,1	8,3	29.421,0	7,8	34.029,2	9,0
Subsector Vitivinícola	13.252,0	4,1	13.727,5	4,1	16.611,8	5,0	26.302,1	7,0	21.199,0	5,6
Subsector Hortalizas	46.382,2	14,2	38.430,4	11,6	36.202,5	10,9	44.613,5	11,8	44.956,8	11,8
Subsector Pecuario	105.192,1	32,2	127.938,4	38,5	134.283,8	40,3	158.834,0	42,2	159.141,2	41,9
TOTAL VALOR DE PRODUC.	327.151,6	100,0	332.593,7	100,0	333.325,3	100,0	376.826,5	100,0	379.475,6	100,0

FUENTE: Elaborado con datos del IICA/Chile

* Continúa página siguiente



ANEXO N° 1.7

Evolución del Valor de la Producción Agropecuaria
(Millones de Pesos de Octubre 1988)

	80/81	%	81/82	%	82/83	%	83/84	%	84/85	%
Subsector Cultivos	120.543,6	31,9	85.006,9	29,5	99.577,5	33,4	123.220,4	32,6	141.727,6	33,1
Subsector Frutales	30.642,4	8,1	28.657,4	9,9	27.216,5	9,1	51.233,9	13,6	54.231,7	12,7
Subsector Vitivinícola	25.940,5	6,9	10.799,9	3,7	5.391,3	1,8	11.525,2	3,1	12.296,7	2,9
Subsector Hortícola	52.097,6	13,8	37.368,9	13,0	38.960,7	13,1	55.471,4	14,7	56.469,8	13,2
Subsector Pecuario	149.060,4	39,4	126.537,2	43,9	127.274,2	42,6	136.224,1	36,1	163.930,0	38,2
TOTAL VALOR DE PRODUC.	378.284,3	100,0	288.370,4	100,0	298.419,8	100,0	377.675,1	100,0	428.655,8	100,0

FUENTE: Elaborado con datos del IICA/Chile



ANEXO N° 1.8

Exportaciones Chilenas: frutas, agrícolas, sector silvoagropecuario y total del país
(Millones de US\$ FOB de Dic. 1987)

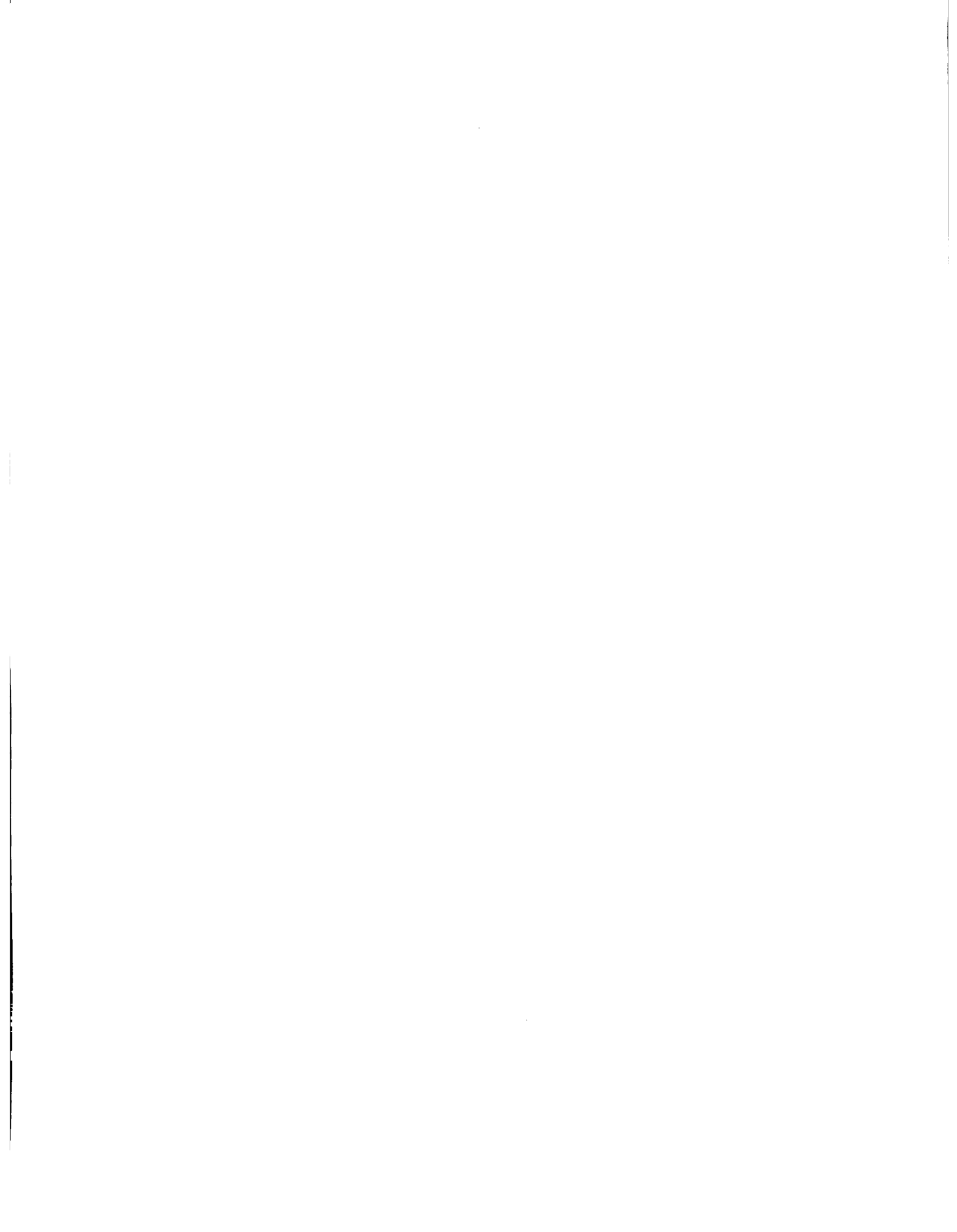
	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
(A) Total Fruta	100,9	111,8	163,6	187,9	218,6	231,0	260,0	241,9	310,7	381,8	541,0	600,7
(B) Fruta Fresca	91,8	100,4	148,0	160,5	192,5	207,7	238,4	222,9	287,6	353,1	487,4	528,9
(C) Agrícola	196,4	284,6	300,0	347,6	394,5	362,5	344,0	307,5	403,6	484,2	671,5	750,9
(D) Silvoagrop.	521,2	647,7	720,0	932,3	1.111,7	835,3	728,8	664,0	803,0	830,7	1.126,3	1.363,9
(E) Total País	3.545,6	3.451,0	3.605,7	4.991,4	5.389,1	4.014,6	3.794,8	3.875,2	3.604,8	3.776,0	4.391,8	5.116,6

FUENTE: ODEPA. Estadísticas Agropecuarias 1975-1987.

Representatividad porcentual

(B/A) x 100	91,0	89,8	90,5	85,4	88,1	89,9	91,7	92,2	92,6	92,5	90,1	88,1
(B/A-1) x 100	9,0	10,2	9,5	14,6	11,9	10,1	8,3	7,8	7,4	7,5	9,9	11,9
(A/C) x 100	51,4	39,3	54,5	54,1	55,4	63,7	75,6	78,7	77,0	78,8	80,6	80,0
(A/D) x 100	19,4	17,3	22,7	20,2	19,7	27,7	35,7	36,4	38,7	46,0	48,9	44,0
(A/E) x 100	2,8	3,2	4,5	3,8	4,1	5,8	6,9	6,2	8,6	10,1	12,6	11,7

FUENTE: Elaborado en base a cifras de ODEPA; Estadísticas Agropecuaria 1975-1987.



ANEXO N° 1.9

Participación de la Fruticultura en el total de exportaciones nacionales 1987 (en millones de US\$ de 1987) y su participación relativa.

	US\$ millones	%
1ero. Productos Mineros	2.746	53,8
2do. Productos del Mar	641	12,6
3ro. Productos Frutícolas	599	11,7
4to. Productos Forestales	560	11,0
- Otros Productos	556	10,9
<hr/>		
TOTAL EXPORTACION PAIS	5.102	100,0
<hr/>		

FUENTE: Seminario "Política Agrícola y Desarrollo Futuro del Subsector Frutícola" realizado por ODEPA entre el 19 y 20 de julio de 1988.

ANEXO N° 1.10

Participación de los principales productos exportados en 1987 (en millones de US\$ 1987) y participación relativa

	US\$ millones	%
1ero. Cobre	2.106	41,2
2do. Harina de pescado	359	7,0
3ero. Uva de Mesa	276	5,4
4to. Celulosa	265	5,2
5to. Oro	224	4,4
6to. Manzanas	142	2,8

FUENTE: Seminario "Política Agrícola y Desarrollo Futuro del Subsector Frutícola", realizado por ODEPA entre el 19 y 20 de julio de 1988.



ANEXO N° 1.11

**Exportación de las principales especies frutales en el año 1987
(en millones de US\$ de 1987 y millones de cajas) y su participación relativa**

	US\$ millones	%	millones de caja (1)	%
Uva de Mesa	275,7	49,2	36,5	52,5
Manzanas	141,9	25,3	17,7	25,5
Peras	24,4	4,4	2,5	3,6
Nectarines	22,3	4,0	4,0	5,8
Duraznos	10,9	2,0	1,4	2,0
Ciruelas	20,0	3,6	3,5	5,0
Kiwis	9,0	1,6	0,9	1,3
Rosa Mosqueta	11,1	2,0	---	---
Resto	44,7	7,9	2,9	---
TOTAL	560 (2)	100,0	69,4	100,0

(1) Cajas de peras y manzanas 19 Kg; Uva de Mesa, duraznos, nectarines y ciruelas 8,2 Kg; Kiwi 3,0 Kg.

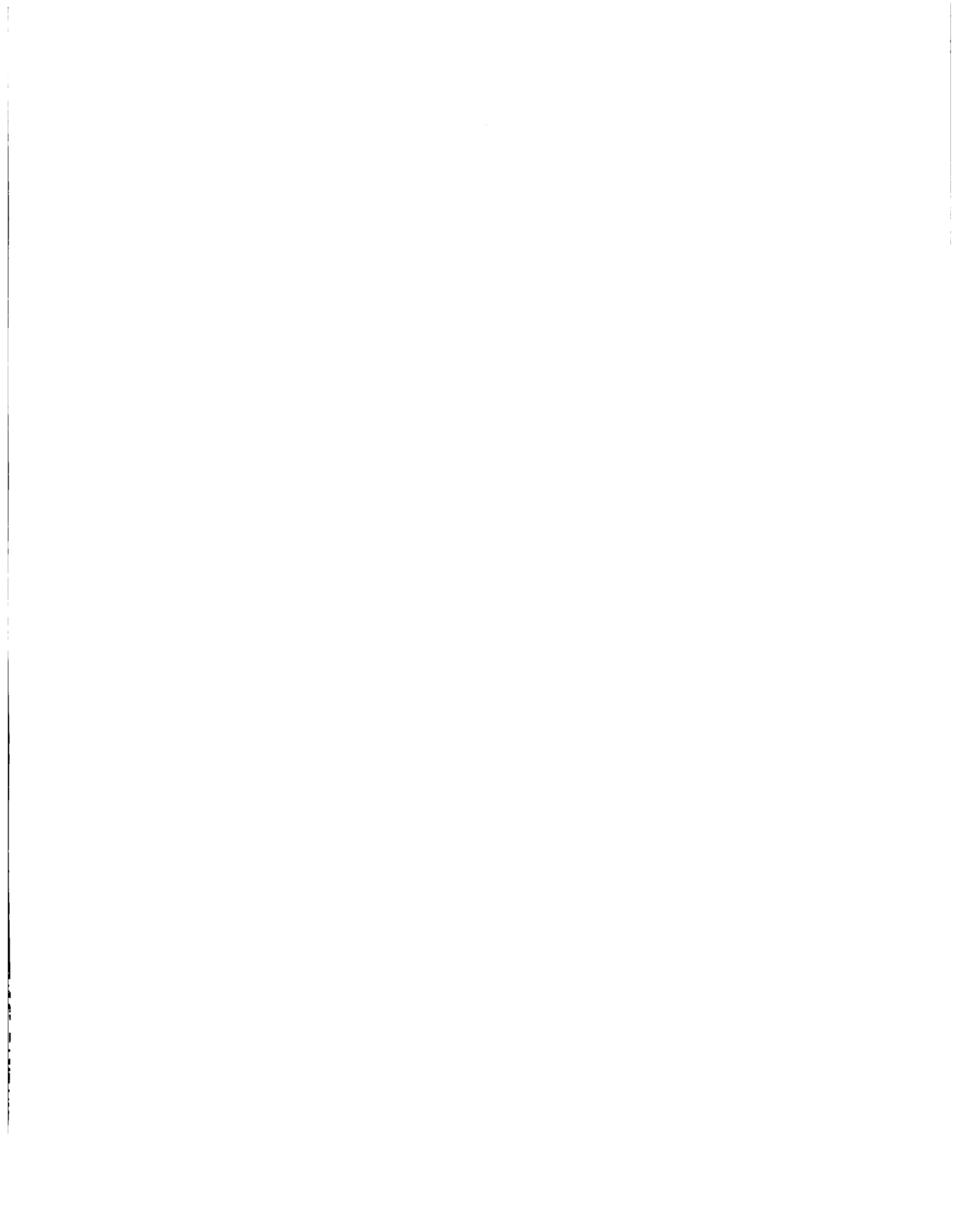
(2) Excluido jugos y conservas equivalentes a US\$ 39 millones.

FUENTE: Seminario "Política Agrícola y Desarrollo Futuro del Subsector Frutícola" realizado por ODEPA entre el 19 y 20 de julio de 1988.

Evolución del número de especies frutales exportadas en estado fresco

Año	N° de especies frutales
1977	19
1978	18
1979	19
1980	20
1981	21
1982	21
1983	25
1984	25
1985	27
1986	28
1987	32

FUENTE: Realizado en base a cifras de ODEPA estadísticas agropecuarias 1975-1987.

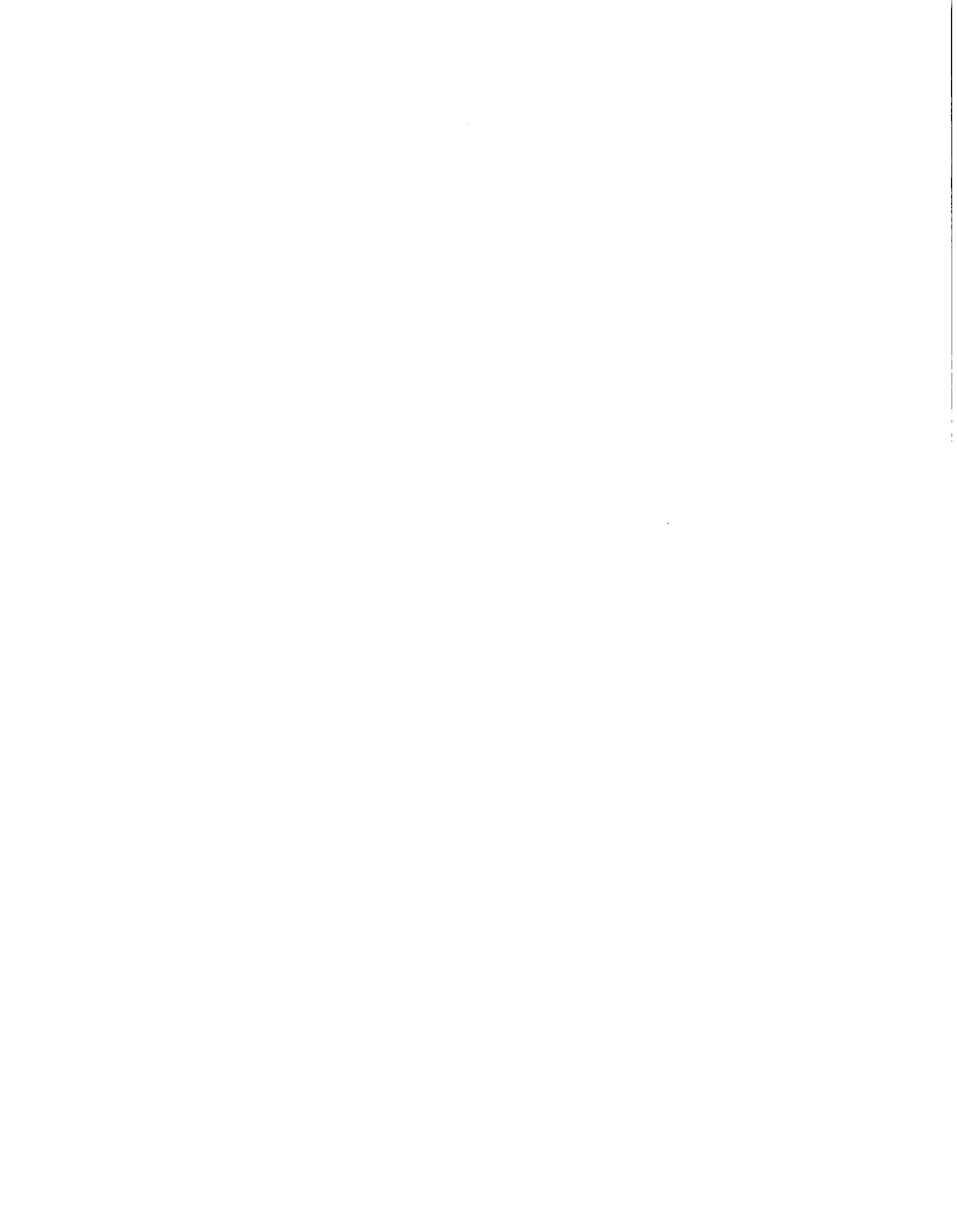


ANEXO N° 1.12

Balanza comercial del Sector Silvoagropecuario (millones de US\$ dic. 1987)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Exp. Frutícolas	100,9	111,8	163,6	187,9	218,6	231,0	260,0	241,9	310,7	381,8	541,0	600,7
Exp. sector Silvoagr.	521,2	647,7	720,0	932,3	1.111,7	835,3	728,8	664,0	803,0	830,7	1.126,4	1.363,9
Import. Sector Silvoagr.	717,0	686,4	730,5	753,9	899,0	801,7	578,0	516,7	457,2	248,6	182,4	217,3
Balanza comercial sector Silvoagropecuario	-195,8	-38,7	-10,5	178,4	212,7	33,6	150,8	147,3	345,8	582,1	944,0	1.146,6
Exp. frutícolas-import. sector silvoagropecuario	-616,1	-574,6	-566,9	-566,0	-680,4	-570,7	-318,0	274,8	-146,5	-133,2	358,6	383,4

FUENTE: Elaborado por los autores en base a estadísticas agropecuarias ODEPA.



ANEXO N° 1.13

**Porcentaje exportado de la producción
(Toneladas)**

	1978	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Manzanas									
Producción	210.000	298.000	345.000	365.000	410.000	425.000	515.000	580.000	630.000
Exportación	116.122	165.083	187.171	181.661	179.296	208.370	201.089	300.310	331.422
% Export.	55,3	55,4	54,3	49,8	43,7	49,0	39,1	51,8	52,6
Peras									
Producción	38.250	45.500	50.550	57.000	66.000	71.000	78.000	74.000	80.000
Exportación	15.828	22.461	21.667	25.630	20.062	27.822	29.967	45.194	44.892
% Export.	41,4	49,4	42,9	45,0	30,4	39,2	38,4	61,1	56,1
Uva de Mesa									
Producción*	78.880	121.670	162.680	196.400	225.000	276.200	307.500	370.000	440.000
Exportación*	51.055	49.848	79.802	109.244	150.161	176.404	224.699	231.422	273.178
% Export.	64,7	41,0	49,1	55,6	66,7	63,9	73,1	62,6	62,1
Duraz. + Nect.									
Producción	116.600	121.710	128.360	138.000	142.000	143.100	148.900	147.000	151.400
Exportación	7.492	9.756	9.195	11.330	16.341	23.298	33.518	39.557	44.434
% Export.	6,4	8,0	7,2	8,2	11,5	16,3	22,5	26,9	29,4
Ciruelas									
Producción	16.600	18.225	22.700	26.000	34.500	42.000	54.000	64.000	72.000
Exportación	2.075	3.383	3.077	3.048	5.801	8.835	16.389	19.237	24.671
% Export.	12,5	18,6	13,6	11,7	16,8	21,0	30,3	30,1	32,9

FUENTE: Elaborado en base a cifras ODEPA.
* expresado en toneladas

ANEXO N° 1.14

Exportaciones de fruta fresca
(Miles de US\$ FOB Chile de Dic. 1987)

Año	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Uva de Mesa	39.286,2	47.997,9	58.235,5	59.093,0	79.566,3	110.327,4	127.256,6	162.745,6	211.006,9	254.528,4	276.501,6
Manzanas	34.712,6	62.048,3	56.025,7	85.273,9	85.246,0	83.776,4	63.667,4	73.550,9	73.717,3	129.177,2	142.293,9
Papas	5.003,2	8.872,0	10.315,0	13.617,7	14.429,0	12.954,0	9.367,9	11.239,9	12.532,1	25.735,9	24.483,8
Ciruelon	1.811,4	2.160,5	3.424,0	3.114,5	3.312,4	3.891,0	4.531,7	8.965,5	10.555,7	16.825,7	20.097,3
Duraz. y Nect.	6.666,1	7.114,6	5.683,3	9.414,4	8.326,5	9.892,4	8.745,8	18.588,7	21.409,2	32.249,1	33.344,1

FUENTE: Elaborado en base a cifras de ODEPA.



2.1. MARCO DE PRINCIPIOS, POLITICAS GENERALES Y DE POLITICAS ESPECIFICAS DE DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL, RELEVANTES PARA EL SUBSECTOR FRUTICOLA.

2.1.1. Principios:

De la concepción que se tenga del Estado y del hombre, ésta determinará las orientaciones de las medidas de política macroeconómica; el sector agrícola por tanto, también recibirá las acciones de la política global.

De lo anterior se desprenden los principios, que desde 1973 a la fecha han animado la acción del Gobierno de Chile, los que tienen relevancia para el sector agrícola son:

a) El de subsidiariedad:

"Aplicado este principio al Estado, debemos concluir que a él le corresponde asumir directamente sólo aquellas funciones que las sociedades intermedias o particulares no están en condiciones de cumplir adecuadamente, ya sea porque de suyo desbordan sus posibilidades (caso de la Defensa Nacional), las labores de Policía o las Relaciones Exteriores), o porque su importancia para la colectividad no aconseja dejar entregadas a grupos particulares restringidos (caso de los servicios o empresas estratégicas o fundamentales para la nación), o porque envuelven una coordinación general que por su naturaleza corresponde al Estado". 1/

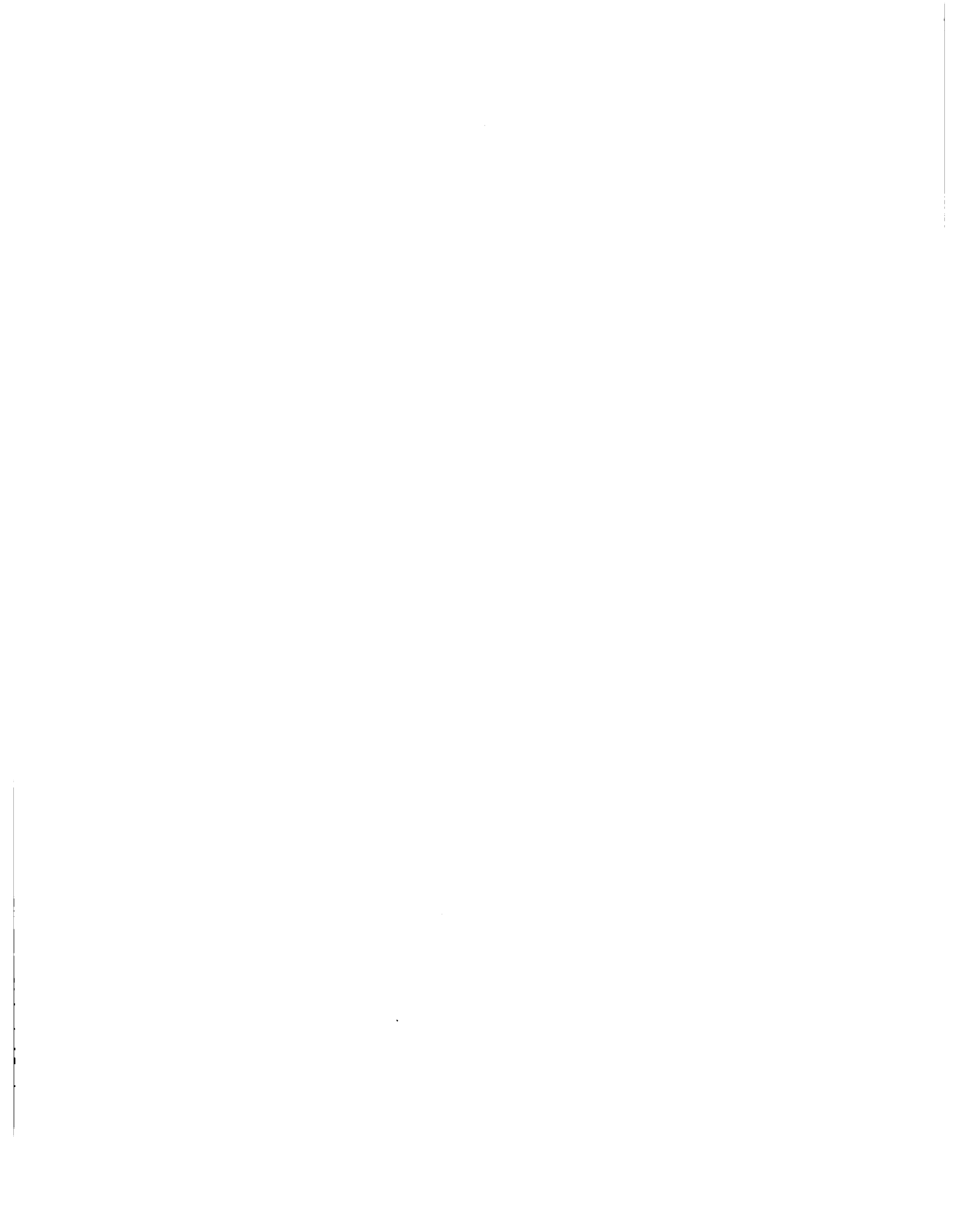
1/ Principios del Gobierno de Chile, 11 de marzo de 1974.

b) El de la Aceptación del derecho de propiedad privada y de la libre iniciativa en el campo económico:

"La posibilidad de que los particulares puedan emprender actividades productivas, aparte de constituir un derecho que el Estado no puede ni debe eliminar conforme a los principios expuestos, es además el único camino que permite un verdadero desarrollo de la economía. La descentralización excluyente de toda actividad económica, no sólo conduce a una sociedad estatista que termina por negar prácticamente la libertad personal, sino que además prescinde de la capacidad creadora de los particulares en el terreno empresarial, cuyo reemplazo por el burócrata perjudica el surgimiento de nuevas fuentes de producción y de trabajo."

"La aceptación de la libre iniciativa descrita no podría entenderse, eso sí, como un desconocimiento de la activa y principalísima labor que compete al Estado en el campo económico. No sólo es misión suya adoptar las medidas que aseguren efectivamente la competencia y el necesario control de los particulares, para evitar toda forma de abuso o monopolio. Una economía moderna exige, además que el Estado cumpla un papel planificador de la actividad económica general. De lo que se trata, es de que dicha planificación estatal no se hipertrofie, cerrando el paso al valioso aporte de la iniciativa particular, sino que se oriente a converger y complementarse con ésta".

"El referido derecho de propiedad fluye como una consecuencia ineludible de la concepción del hombre y la sociedad antes esbozada, como asimismo del principio de subsidiariedad que de ella deriva. Su forma natural es la propiedad individual, pudiendo aceptarse también como expresión de ella la propiedad común, en cuanto sea libremente pactada y mantenida. El Estado sólo debe reservarse la propiedad de aquello que, por su carácter estratégico o vital para el país, no sea prudente dejar en manos de un grupo limitado de particulares, dejando abierto todo lo demás al derecho de propiedad privada".



De estos dos principios, se desprende que el Estado facilitará y fomentará la emergencia y existencia de una vigorosa empresa privada quien debe ser el actor principal del desarrollo económico del país.

2.1.2. Objetivo nacional del Gobierno de Chile 2/

Está orientado a dar cumplimiento a las políticas que se derivan de la doctrina del gobierno.

Dentro de los cinco objetivos el que tiene relación con los enfoques de principios de libertad individual y por consiguiente al de la libre iniciativa económica es el que señala:

"Conjugar armoniosamente el principio de libertad individual, reconocido como una condición esencial del hombre, con el de autoridad, cuyo fin es garantizar la libertad individual y promover el bien común".

2.1.3. Políticas generales del Gobierno de Chile

Las relacionadas con el sector agrícola están entre las señaladas dentro de la parte correspondiente al "Desarrollo Económico y Social" y tienen como objetivo general:

- a. Alcanzar un desarrollo económico alto y sostenido.
- b. Lograr un desarrollo social concordante con el desarrollo económico y que elimine las desigualdades extremas.
- c. Propender hacia una efectiva desconcentración espacial de la economía, de manera de aprovechar integralmente los recursos naturales y humanos y las potencialidades geográficas de las diferentes regiones del país.

2/ Objetivo General del Gobierno de Chile. Marzo de 1986.

- d. Consolidar la plena libertad individual tanto en lo económico como en lo social.

Dentro de este contexto, cabe señalar como principios estratégicos de desarrollo los que a continuación se indican:

- a. La acción del Estado debe regirse por el principio de subsidiariedad, asumiendo directamente sólo aquellas funciones que las sociedades intermedias o particulares no están en condiciones de cumplir adecuadamente, ya sea porque desbordan sus posibilidades o porque su importancia para la sociedad aconseja no entregarlas a grupos particulares restringidos.
- b. El respeto al principio de subsidiariedad es el fundamento de una sociedad auténticamente libertaria y es la mayor garantía de la existencia de una efectiva libertad individual.
- c. El Estado subsidiario debe ser también un estado impersonal, que dicte y haga cumplir normas generales, que sean iguales para todos los individuos y para todos los grupos y sectores de la vida nacional. Esto significa que las normas deben colocarse siempre por encima de los intereses de todo grupo particular.
- d. El reconocimiento del derecho de propiedad privada, permiten incorporar al proceso de desarrollo la capacidad creadora de los particulares en el terreno empresarial y laboral y, en general, en los variados ámbitos de expresión y participación individual.
- e. Impulso a la actividad creadora individual y la valoración del esfuerzo y la superación personal, tanto en el plano del trabajo o de la producción como en el estudio o la creación intelectual, permiten avanzar hacia una sociedad tecnificada en que la verdad prevalezca por sobre las consignas.
- f. El sistema de organización para alcanzar las metas de desarrollo económico y social es el de una economía social de mercado. en que tanto el Estado, en el ámbito normativo y social, como el sector privado, en el ámbito productivo, desempeñan un papel básico.
- g. La función del Estado es la de impulsar y orientar, permanentemente,

la acción del sector privado hacia la consecución de las grandes metas del desarrollo, utilizando como instrumentos fundamentales las distintas políticas que elabora, ejecuta y controla.

De lo anterior se concluye una vez más, en el rol del Estado como fortalecedor de la empresa privada y prevalecen los principios que enmarcarán el desarrollo económico del país dentro de la subsidiariedad, respecto a la propiedad privada y a la libre iniciativa económica.

2.1.4. Políticas específicas de desarrollo económico.

En este sentido cabe especial mención a las políticas orientadas a lograr una eficiente asignación de los recursos. Los aspectos específicos de ellas serán abordados en el punto 2.2 sobre políticas macroeconómicas.

a) De precios:

- Los precios de los bienes y servicios deben reflejar los costos reales de producción y deben constituirse en efectivas señales orientadoras de la actividad económica, por lo cual tendrán que ser libres, eliminándose los controles de precios, las presiones monopólicas y las diversas formas de subsidios estatales que distorsionan la estructura de precios relativos y, por ende, la asignación de los recursos. En aquellos casos de distorsiones evidentes se justifica la acción del Estado.

Siempre que el Estado otorgue subsidios, tanto a sectores productivos como en el área social, deberá determinarse claramente cuál es su monto y qué actividades, sectores o personas son las beneficiadas. Asimismo, los subsidios que se otorguen no deberán provocar distorsiones en otros mercados o sectores.

b) De comercio exterior:

La apertura de la economía al comercio exterior constituye una política básica para que Chile logre alcanzar tasas de crecimiento elevadas y sostenidas. La política de comercio exterior y la diversificación de exportaciones a que ella conduce a reducir la dependencia externa del país.

c) Política cambiaria y arancelaria:

Las políticas cambiarias y arancelarias deben ser de carácter general y no discriminatorias para todos los sectores de la vida nacional. Progresivamente se eliminaron las trabas y controles al mercado cambiario, de manera de facilitar el acceso expedito a las divisas, tanto de particulares como de empresas.

Habrà un sólo precio para cada moneda extranjera. Es decir, no se contempla que una misma moneda extranjera tenga valores diferentes en un mismo momento. Este precio deberá permitir que las operaciones de comercio exterior, tanto importaciones como exportaciones y operaciones financieras, se desarrollen con la mayor estabilidad y fluidez.

Los aranceles aduaneros deben ser uniformes y de un nivel promedio tal que no limiten las posibilidades de crecimiento de la economía en general y permitan una expansión sostenida del sector exportador.

d) Fomento de exportaciones

Velar por la modernización y simplificación constante de las prácticas administrativas que afectan al comercio de exportación. Emplear al Ministerio de Relaciones Exteriores, para que los países con los cuales Chile comercia faciliten el acceso de los productos nacionales a sus mercados, especialmente en el caso de los productos agrícolas.

e) Política tributaria:

Configurar un sistema tributario progresivo, equitativo, no discriminatorio y de fácil control, destinado a proveer los recursos para financiar las actividades del Estado. Asimismo, tender hacia una reducción de la carga tributaria que afecta a las personas y empresas con el fin de permitir una mayor disponibilidad de recursos en manos de los individuos y disminuir el peso económico del Estado.

f) Políticas de incremento del ahorro y de la inversión

-Política de mercado de capitales.

Desarrollar un mercado de capitales libres y competitivo que fomente el ahorro de las personas y empresas y garantice su canalización hacia los proyectos de inversión más rentables.

Adoptar las medidas que permitan integrar el mercado de capitales nacional con el mercado de capitales internacional como una forma de aumentar la competencia en este sector, reducir la tasa de interés y ampliar el plazo de los créditos. Ello permitirá fomentar la inversión de corto y largo plazo. La tasa de interés debe ser un precio libremente determinado en el mercado de ahorro en inversión.

Establecer normas impersonales y uniformes que permitan la libre entrada al sector financiero y que cautelen a la vez la seguridad de los ahorrantes. Velar que el Estado asegure la transparencia de la información de las distintas entidades financieras, para que sean los depositantes quienes evalúen los beneficios y riesgos que presentan tales entidades y sus instrumentos financieros.

g) Política de inversión nacional y extranjera:

Los incentivos tributarios, en caso de que los haya, deben ser



generales. Aquellos de carácter sectorial son sólo de una naturaleza temporal y deben desaparecer cuando se considere que la distorsión a la que obedecen ha sido superada.

Asimismo, mantener la política de no discriminación con respecto a la inversión extranjera, estableciendo reglas claras y proporcionándoles la estabilidad y la persistencia en la aplicación de los esquemas de política económica que ésta requiere. El capital extranjero debe ser sometido al mismo tratamiento que el capital nacional.

Asignar al Estado además, una función de apoyo, previa evaluación social de los proyectos, al proceso de inversión, en materia de infraestructura, prospección y estudios de recursos naturales, y en la realización, en casos muy calificados, de estudios de prefactibilidad. Otorgar el apoyo del Estado a la difusión en el exterior de áreas y/o proyectos de interés para el inversionista extranjero.

h) Política de ciencia y tecnología:

Responsabilizar fundamentalmente a la acción del sector privado en el desarrollo de la ciencia y tecnología.

Otro de los factores básicos para el crecimiento, es el uso y difusión de la tecnología más adecuada para las condiciones particulares del país. Dada la disponibilidad de recursos productivos de Chile, las políticas apuntarán hacia el uso de una tecnología intensiva en mano de obra en todas aquellas actividades donde es factible una substitución entre factores productivos, lográndose en forma automática a través de los precios relativos de capital y trabajo.

2.1.5. Políticas de Desarrollo Social

En este aspecto se incluyen solamente los concernientes al sector agricultura.



a) Política de aumento del número de propietarios; y regularización de la propiedad agrícola.

b) Política de fomento al empleo.

Se señalan las que han tendido a modificar el costo de mano de obra y, por lo tanto, aumentar sustancialmente la demanda por trabajo generándose un mayor empleo.

El logro del pleno empleo en el largo plazo, requiere de la eliminación progresiva de las restricciones existentes en el mercado del trabajo que encarecen artificialmente el costo de la mano de obra e impiden un mayor nivel de contratación, transformándose en las causas del desempleo crónico que ha afectado al país. Dado lo anterior, hacer efectiva, en forma integral, la libertad de trabajo, estableciendo una liberalización progresiva de dicho mercado; eliminando las disposiciones que entraban la contratación de mano de obra y, en general, tender a hacer más flexible su funcionamiento.

2.1.6. Programa socio económico 1981-1989 3/

A vía de ejemplo y como señal del marco institucional detallado anteriormente, se indica el programa para la agricultura, entre los objetivos destacan:

El mantener un crecimiento sostenido de las exportaciones de productos agropecuarios y forestales.

En cuanto a las políticas de los precios de los insumos y productos tender a la liberalización constituyendo así efectivas señales orientadoras de la actividad económica del sector.

Incorporar al sector agrícola paulatinamente al sistema tributario general del país.

3/ Programa socio-económico 1982-89 del Gobierno de Chile.



Liberar el mercado de la tierra sin límites de extensión máxima ni mínima y sin restricciones para que en él opere cualquier persona natural o jurídica.

Otorgar créditos para el sector agrícola por el sistema financiero general en las condiciones que allí se determine. El Estado limita su intervención a garantizar el acceso al crédito a los pequeños empresarios agrícolas a través del otorgamiento de avales y garantías.

Mantener asignados los derechos de aprovechamiento de agua en propiedad a los usuarios, pudiendo ser transferidos libremente entre ellos.

Responsabilidad al sector privado en la construcción de obras de regadío. Financiar por el Estado sólo obras mayores de regadío cuando su evaluación económica y social demuestre que el beneficio social es mayor que el privado. Sin embargo, exigir del sector privado el financiamiento que corresponda, mediante licitaciones anticipadas de por lo menos una parte relevante de los derechos de aprovechamiento generados con la obra. La administración de estas obras será responsabilidad de los usuarios.

Dictar normas y controlar su cumplimiento en aspectos relacionados con sanidad vegetal y animal, es tarea del Estado.

Este marco de política para el desarrollo de la agricultura en general, ha sido la condicionante principal, por lo tanto, se abordaron solamente los aspectos que han tenido de una u otra forma ingerencia en el subsector frutícola, que posteriormente estarán directamente relacionados no sólo con el presente capítulo, sino con todo el estudio.

2.2. Política Macroeconómica

En el punto 2.1 se describió el marco de principios, y los principales enunciados acordados con él, señalados en los objetivos generales del Gobierno de Chile y en el programa socioeconómico del Gobierno de Chile 1981-89.

La forma de abordar el tema será dar una idea del entorno macroeconómico del país durante el período 1976-87, señalando los cambios relevantes, que marcaron hitos en el tiempo. Efectuar luego un resumen de comentarios a cómo colaboraron a la modernización del subsector frutícola, ya sea por aumentar la rentabilidad de éste y/o facilitar la emergencia y mantención de la ventaja comparativa.

Se tratará aquí las políticas siguientes: a) Monetaria; b) Financiera; c) Fiscal; d) Cambiaria; e) Precios; f) Arancelaria; g) Promoción de Exportaciones y h) Empleo y Remuneraciones. Para apreciar el comportamiento se emplearán los indicadores que reflejen su manejo a política cambiaria por el tipo de cambio real.

Aunque el período en estudio comprende sólo los años 1976 a 1987, cuando corresponda, se hará referencia a períodos anteriores para expresar con mayor nitidez las modificaciones de política. En el período a considerar, se distinguen dos subperíodos, el de 1976-82 denominado etapa de liberalización y el 1982-87 correspondiente al de retorno a las políticas de fomento. Como una característica general a la batería de políticas pueden señalarse el pragmatismo, la intensidad variable de aplicación, la permanencia y orientadas siempre a lograr una economía de mercado.

Por último, se aclara, que al tratar algunas políticas macroeconómicas, se incluirán aspectos sectoriales, pero esto se hace con el fin de resaltar, que fueron diseñadas precisamente para facilitar el ajuste de los sectores a los de carácter macroeconómico.

2.2.1. Política Monetaria

Aunque las políticas monetaria y financiera están estrechamente relacionadas, con fines de presentación se tratarán separadamente. El entorno monetario donde se ha desenvuelto la fruticultura chilena ha sido muy variado, así durante 1972-73 se produjo una situación de altísima inflación (3 dígitos) donde la oferta monetaria excesiva no lograba minimizar las presiones sobre la inflación y la balanza de pagos. Período similar conceptualmente a las de la década del sesenta, cuando la política monetaria se acomodó a los requerimientos fiscales, financiando su déficit con crédito interno. Se recurrió a la programación monetaria y al control cuantitativo y selectivo del crédito.

Desde 1976 a 1982, la política monetaria tuvo características pasivas, al indizarse la economía le otorgó rigidez, y al monetizarse, por otra parte, con la gran afluencia de capitales externos junto a la política cambiaria prevaleciente, se creó una moneda sobrevaluada, favoreciendo a las importaciones, haciendo que la oferta de dinero se adecuara a las reservas internacionales, siguiendo el enfoque monetario de la balanza de pagos. Se presentó también una diferencia fuerte entre las tasas de interés internacional y doméstica, siendo ésta última muy elevada, por lo tanto, gran parte de la demanda por dinero tuvo su origen en motivos especulativos, la transmisión de la política monetaria como producto de la disponibilidad externa produjo un fuerte incremento en el precio de los activos, volviendo insolvente al sistema financiero al provocar un sobreendeudamiento.

La siguiente etapa 1982-87, corresponde a la aplicación de los programas de ajuste del Fondo Monetario Internacional (FMI) a que recurre el país, para obtener alivio en su financiamiento externo, éstos tienden a reducir los excesos de demanda agregada doméstica, así se fija un tope de crédito interno y la reducción del gasto. El

endeudamiento externo afecta a la política monetaria, al no existir la posibilidad de aumentar el crédito interno ya que los pasivos monetarios del Banco Central se encuentran definidos por el FMI, junto a que el sobreendeudamiento interno requirió el apoyo del Banco Central, limitando los recursos para orientarlos a otros usos. Así también, tanto la base monetaria como M_1 han tendido a reducirse en términos reales, ante la existencia de buenos sustitutos de M_1 , imponiendo restricciones a la política monetaria, ver anexos 2.1. y 2.2.

Al lograr una baja tasa de inflación anual, ésta alcanzó un 173,3% en 1976, hay que tener presente que llegó en 1973 a un 508% alcanzando en 1987 a 21,5%, creándose cierta estabilidad en la estructura de precios, con el fin de permitir una perspectiva que permitiera la inversión de más largo plazo. Para obtener esto, se contrajo la oferta excesiva de dinero, y se tendieron a reducir los déficits del presupuesto público, que se financiaban con préstamos internos del Banco Central (emisión de dinero).

Al analizar la evolución de la base monetaria ésta se redujo en términos reales desde 1973; hasta la fecha, adecuándose al crecimiento de la economía, ésta desde 1976 a 1979 crece y desde 1979 en adelante se caracteriza por una fuerte contracción de la emisión, así de un valor en 1979 de 47.469 millones de pesos llega en 1985 a 22.686 en términos reales. Ver Anexo N° 2.1.

Al ver el comportamiento del M_1 , también se aprecia una gran correspondencia entre la oferta de medios de pagos y la inflación, lo cual se aprecia claramente en los gráficos a y b del anexo 2.3

2.2.2 Política Financiera

Así como en la política monetaria se destacan tres períodos con situaciones muy diferenciadas, algo similar presenta la política financiera en el país. Con anterioridad a 1975, ésta tendió a "reprimir" el desarrollo del mercado de capitales por varios mecanismos como el control cuantitativo y selectivo del crédito, mantención de tasas de interés a niveles bajos y en ocasiones negativas, fijación de tasas de encaje elevadas para los depósitos en cuenta corriente y de ahorro, especificación de una gran cantidad de condiciones para el otorgamiento de préstamo y de impedimentos legales para constituir organizaciones de intermediación financiera. En general la política financiera estuvo asociada a las necesidades fiscales, tanto del gobierno como de las empresas públicas.

Para evitar que la tasa de interés de equilibrio alcance valores elevados y por lo tanto la cartera de activos se torne muy riesgosa, debido a la tendencia naturalmente excedentaria de la demanda por crédito, se recurrió a la intervención gubernamental, produciéndose así el racionamiento del crédito, caracterizado por su fragmentación y acceso no homogéneo afectando la asignación de los recursos. Al no desarrollarse el mercado de capitales, juega un rol determinante el sistema financiero.

Desde 1975 a 1982, se distingue el período de la reforma financiera, significando la liberalización de la tasa de interés, supresión de ciertos controles sobre el crédito, eliminación de barreras de entrada al negocio financiero, reducción de tasas de encaje, y por último se produce la apertura del sistema financiero a los flujos de capital externo. Con ésta liberalización del mercado financiero externo se pretende aumentar el ahorro y el consiguiente nivel de inversión, al mismo tiempo de mejorar la asignación de los recursos. La liberalización del mercado financiero externo, se logra a través de la reducción de las restricciones a la entrada y salida de capitales, como a los plazos y montos de los préstamos, hasta 1977 los créditos externos los obtenía

directamente el sector privado, a partir de 1978 los bancos fueron autorizados para ingresar créditos externos y otorgar préstamos en el mercado interno (artículo 14 de la Ley de Cambios Internacionales), como resultado, se produce un diferencial entre las tasas de interés real interna y externa, las primeras muy superiores a las externas, ver anexo 2.4., así la tasa real interna para 1977 era de 39,4% y la externa -0,8%. La cantidad de créditos externos liquidados según el Banco Central según el artículo 14, pasó de US\$ 262 millones en 1976 a US\$ 4.505 millones en 1981, ver anexo 2.5, se pretendió que en algún momento se igualarían las tasas de interés externas e internas, pero ésto no sucedió.

Esta liberalización y apertura externas de los mercados de capitales, fue segmentada, es decir, sólo algunos sectores disfrutaron del acceso al crédito barato, ésto en gran medida se debe a los llamados créditos relacionados, permitiendo la emergencia, consolidación y expansión de los grupos económicos (conglomerados de empresas organizadas alrededor de uno o más bancos nacionales) en consecuencia los bancos e instituciones financieros siguen los objetivos económicos del grupo económico respectivo, en desmedro de los depositantes.

Como consecuencia, las empresas pequeñas se endeudaron en moneda nacional sujetas a un alto costo financiero, lo cual no permitió evitar la segmentación del período anterior.

Posteriormente a 1982 se inicia una etapa correctiva a la situación de excesiva liberalización, al tener un sistema financiero "quebrado" y al afectarse el incremento del crédito interno por los programas de ajuste del FMI. Para lo cual, el Estado por intermedio de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) y el Banco Central, interviene el sistema financiero, la tasa de interés de corto plazo es regulada a través de la llamada tasa "sugerida" estimada por el Banco Central, se recurre a las fuentes de crédito multinacional como el BID y Banco Mundial.

Para recuperar la "confianza" en el sistema financiero, se otorga el seguro estatal a los depósitos, compra de cartera de préstamos de nula o difícil recuperación de la banca comercial por parte del Banco Central, con el compromiso de rescatarla con las utilidades anuales. Los problemas del endeudamiento interno de las empresas productivas por su significación se trata en un punto específico, el 2.2.2.1.

Como un indicador del comportamiento de la política financiera se analiza la evolución de la tasa de interés. Esta es acorde con el objetivo del esquema económico vigente en el período, se pretende obtener que el sistema financiero se vuelva competitivo, y por lo tanto, la distribución de los recursos debiera estar determinada por la oferta y demanda de fondos y el precio consiguiente, la respectiva tasa de interés.

El comportamiento de la tasa de interés significó en términos reales valores negativos para los años anteriores a 1974, si se considera la tasa de interés de corto plazo para ese año fue de -64,80% en cambio para los años siguientes llegó a valores positivos extremos en 1976 de 52,24% anual, para llegar a valores de 7,6% en 1986. Al considerar las colocaciones reajustables en operaciones superiores a un año, las tasas efectivas han tenido un decrecimiento que llega a un 7,3% para 1987 como tasa promedio anual acumulada, han ido a la par con el descenso de las tasas de captación internacional en los últimos años. Hay que hacer notar que la tasa de interés a menos de un año estaba fijada por el Estado, por intermedio de la SBIF (Superintendencia de Bancos e Instituciones financieras) y luego por el Banco Central, a partir de 1975 quedó libre la banca para pactar la tasa de interés en operaciones menores a un año.

Sin embargo, después de la crisis se plantea una tasa de interés sugerida por el Banco Central como una señal a los operadores del mercado de capitales. Los datos sobre tasas de interés se incluyen en el anexo N°26.

2.2.2.1. Endeudamiento

Así como, en el tema financiero, se analizaron a grandes rasgos la evolución de las disponibilidades crediticias, las condiciones que ha prevalecido para captar financiamiento, las características principales de los préstamos, las situaciones cambiarias que han existido en el período, surge un aspecto que está estrechamente ligado a lo anterior, la deuda, que ha repercutido en toda la economía chilena.

Este tema, es de significación, ya que creó una situación tal, obligando a cambiar la política económica y social desde 1982 en adelante, orientándose a lograr el cumplimiento de los compromisos contraídos por la elevada deuda externa, y como consecuencia fortalecer el desarrollo de las exportaciones. Se abordará principalmente desde un punto de vista global y sectorial.

Deuda Externa

Esta se generó fundamentalmente debido al secular bajo porcentaje de inversión en relación al PGB y al escaso ahorro nacional para ello, como también a cubrir el consumo no satisfecho desde hace mucho tiempo de bienes durables. Lo anterior hacía necesario para satisfacer los requerimientos de consumo e inversión recurrir al crédito externo. Para poder realizar lo anterior se produjo la apertura al mercado de capitales externos, permitiendo a los particulares contraer libremente préstamos con la banca privada internacional, teniendo como garantía la calidad financiera y la rentabilidad del proyecto, así a los bancos hasta 1973 les estaba permitido endeudarse en el extranjero hasta dos veces su capital y reservas, en cambio, en 1979 esta autorización alcanzó a veinte veces. Lo anterior originó una crisis de la deuda externa.

Los niveles preocupantes de deuda se presentaron cuando la cuenta corriente de la balanza de pagos alcanzó valores deficitarios crecientes con una cifra máxima de US\$ 4.733 millones en 1981, y los indicadores del peso de la deuda: deuda/PGB, deuda/exportaciones llegaron a valores 1 y 3 respectivamente, agréguese el alza de la tasa real de interés internacional y el deterioro de los términos de intercambio, lo cual comprometía la capacidad de servicio, para una visión global, ver anexo N° 2.7, y el caso específico de la cuenta corriente anexo N° 2.8.

Para enfrentar esta situación, se plantearon un programa de renegociaciones con los bancos acreedores, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y tres acuerdos Structural Adjustment Loan (SAL) con el Banco Mundial para el período 1983-1987, destinados a reestructurar amortizaciones, programas de vencimientos y comprometer nuevos créditos, lo que implicaba una salida neta de fondos, y medidas restrictivas al crecimiento, así en 1987 no se había recuperado el PIB per cápita siendo un 6% más bajo que en 1981. Las renegociaciones con la banca acreedora, estuvieron precedidas de acuerdo con el FMI, lo que implicó control externo sobre el crédito interno, déficit del sector público, y las reservas internacionales.

Las salidas netas de fondos en favor de la banca acreedora se compensaron con préstamos de instituciones multilaterales FMI, Banco Mundial y BID, aumentando en un promedio anual de US\$ 700 millones para el período 1983-87.

Un hecho importante en este sentido fue el otorgamiento de la garantía estatal a la deuda privada, en 1981 los dos tercios era privada y el restante tercio público, en cambio en 1983 esta se reviste en forma significativa, ver anexo N° 2.9. Se explica esta medida en el entendido que aunque el sector privado hubiera tenido los pesos para adquirir divisas, el país no poseía

las divisas suficientes y el sector público era el único que tenía acceso al mercado cambiario.

Por todo lo anterior se desprende que el peso de la deuda en Chile es tan grande que se hace necesario una reprogramación global a largo plazo, reducción de intereses y castigo de la deuda, para ésto, se han buscado dos caminos de prepago con los bancos acreedores, el uso de los pagarés de la deuda externa y la capitalización de los préstamos externos, el primero corresponde al capítulo XVIII, el segundo al capítulo XIX de la ley de cambios internacionales. A diciembre de 1987 se habían convertido unos US\$ 200 millones, en 55%, bajo el capítulo XVIII, destinado a repatriar capital o a obtener divisas del mercado paralelo. Por el capítulo XIX orientado a atraer inversionistas extranjeros, el Banco Central acepta pagarés de su pasivo directo al 100% de su valor nominal, este mecanismo ha permitido comprar empresas con precios por debajo de su nivel "normal", por un subsidio de cambio implícito.

La liberalización del mercado de capitales externos, el posterior aumento excesivo de la deuda externa, la imposibilidad de su servicio normal, las negociaciones consiguientes, el esfuerzo de pagar fomentando las exportaciones, como el de sustituir importaciones, han llevado a la venta de activos nacionales a inversionistas extranjeros y como resultado final la transnacionalización de la economía.

Deuda interna

La deuda interna es reflejo de la deuda externa, como consecuencia se crea un sobre endeudamiento, acumulado en los años anteriores a la crisis, ocasionándoles dificultades financieras a los deudores productivos y de consumo, a bancos e instituciones financieras, para terminar originando una indefinición de la propiedad. Es preciso considerar que existió un mal funcionamiento del sistema

financiero producto de la liberalización iniciada en 1974-1975, además las políticas macroeconómicas crearon altísimas tasas de interés reales. Así en 1983 hubo necesidad de intervenir por la autoridad financiera Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBI) a los bancos que representaban más del 40% de las colocaciones del sistema financiero, relacionados a grupos económicos. Es destacable que el Banco del Estado y los bancos extranjeros que no siguieron un manejo especulativo presentaron una situación normal.

Se intentó al comienzo la "solución de mercado", lo que hubiera provocado una serie de quiebras de bancos, pero ésto habría destruído la confianza pública en forma desestabilizadora. En consecuencia se optó por otorgar el apoyo financiero del Banco Central. Con los deudores sucedió algo semejante y por último ante la incapacidad real del sistema judicial para llevar adelante los procesos, los deudores propiciaron una "solución política".

La alternativa para distribuir las pérdidas en Chile, fue el financiamiento Banco Central - Tesorería General de la República, el sector público hace aportes a los deudores ya sea con subsidios y/o crédito ventajosos. Lográndose así una socialización de las pérdidas. Entre las fórmulas para apoyar a los afectados destacan: a) aportes al sistema financiero: venta de cartera vencida y riesgosa al Banco Central, garantía estatal sobre créditos contraídos en el exterior, diferir pérdidas en el tiempo; b) apoyo a deudores: reprogramaciones generales de la deuda productiva a diez años plazo con interés real anual del 5%; dólar preferencial a los endeudados en moneda extranjera, condonación de multas e interés de obligaciones tributarias morosas y reprogramación de deudas con servicios públicos, (las disposiciones legales de las reprogramaciones principales están contenidas en los acuerdos 1507 de 1983 y el 1578 de 1984 del Banco Central de Chile). En resumen, se buscó consolidar el sistema de propiedad privada con las medidas

tomadas.

El apoyo a los sectores económicos implicó necesariamente una transferencia del sector público a los deudores, vía Banco Central, las pérdidas se traspasaron a la Tesorería, recibiendo el Banco Central pagarés de Tesorería representaron el 80% del PGB de ese año. A su vez, el financiamiento por parte del Banco Central se ha logrado con el concurso de endeudamiento externo y con emisión de deuda externa, el resto, minoritario, se ha obtenido de deuda interna, ésto traerá dificultades en el futuro ya que el Banco Central no genera recursos propios.

Las consecuencias de esta problemática han sido el predominio de lo financiero sobre lo operacional, esto es racional desde el punto de vista privado y el empresario se preocupa más de la reprogramación de pasivos y no a la inversión real, y por otra parte una de gran trascendencia es la indefinición de la propiedad, no existiendo incentivos para el ahorro e inversión, viéndose afectada la producción por problemas legales, falta de capital de trabajo, escaséz de garantías para nuevos créditos. La desconfianza desatada por la crisis en el sistema financiero se neutralizó con la garantía estatal a los depósitos.

2.2.3. Política Fiscal

Uno de los objetivos señalados en el marco de principios y políticas expresa es preciso tender a una reducción de la carga tributaria y a disminuir el peso económico del Estado, también se hace hincapié que en cuanto a los subsidios que otorgue el Estado al sector productivo, éstos deben precisarse claramente y no provocar distorsiones en otros mercados o sectores.

Los objetivos principales de ésta política en el período es la reducción de la tasa de inflación, y el mejoramiento de la asignación de recursos.

Los dos instrumentos principales de esta política a considerar son gasto público y el financiamiento del gasto por medio de la tributación, aunque después de la crisis de la deuda externa se ha dado importancia a la venta parcial o total de empresas públicas, y por el mecanismo tarifario se ha logrado que las empresas públicas no traspasadas al sector privado logren excedentes que son recuperados para financiamiento del gasto, un rol importante en este sentido ha jugado CODELCO, para el financiamiento en moneda extranjera.

Tributación

El sistema tributario chileno está compuesto por impuestos directos e indirectos. Entre los primeros están los impuestos a la renta, por categorías de ingresos y el global complementario en los segundos se destaca el IVA (Impuesto al Valor Agregado).

Los de categoría, se puede decir, que son impuestos a los factores de producción, capital productivo (utilidades); trabajo al (ingreso producto de sueldos y salarios), tierra (bienes raíces agrícolas y no agrícolas). El global complementario es un impuesto a la renta

de carácter progresivo aplicado al ingreso personal. Para las utilidades al capital extranjero existe el impuesto adicional con una tasa uniforme del 40%.

En los indirectos está el impuesto al valor agregado (IVA), que es la transformación del antiguo impuesto a las compraventas, tiene una tasa uniforme de un 20% (a partir de 1988, un 16%) y es aplicado a casi todos los bienes muebles, también existen impuestos específicos al tabaco, bebidas alcohólicas, combustibles. Este sistema corresponde a la reforma tributaria de 1975, que cambió de sentido con la reforma de 1984, con la de 1975 se logró simplificación tributaria facilitando el control para impedir la evasión, se protegieron los impuestos contra la inflación, poniéndose en vigencia la indización en relación a toda la mecánica impositiva, empleándose para ello el Índice de Precios al Consumidor (IPC), se modificó la organización del Servicio de Impuestos Internos (SII) agilizándolo. Cabe hacer mención aquí a la reforma de 1984, que aunque se aplicará a partir de 1987, tiene que ver con las expectativas de los agentes privados que por norma se adecúan antes que se aplique en su plenitud, la principal orientación de ésta es estimular el ahorro interno privado en desmedro del ahorro del Gobierno, se trata de premiar el ahorro.

Un elemento que define la tendencia tributaria en el período de estudio, es la evolución de la importancia relativa que han experimentado los impuestos directos e indirectos, así los directos en 1976 significaban un 25%, en 1987 en cambio, representan un 13% del ingreso total. Ha existido una preferencia por los impuestos indirectos, ya que los impuestos directos estimularían la evasión y desincentivarían el ahorro y el esfuerzo productivo, ver Anexo 2.10

Tributación Agrícola

La agricultura tributa casi en su totalidad, bajo el sistema de renta presunta, afecto al impuesto de primería categoría, cuya base imponible es el 10% del avalúo fiscal, correspondiente al casco predial y cuya tasa impositiva es de un 10%, pero del impuesto así determinado se puede rebajar el impuesto territorial pagado, quedando por lo general exento de pago. También puede optar por tributar en base a estimar el monto imponible según contabilidad simplificada, es decir, por renta efectiva según el D.S. N° 323, 1982 esta posibilidad se estableció considerando en especial, a aquellos productores agrícolas de bienes de consumo interno no favorecidos por las políticas cambiarias.

Otro tributo que afecta la agricultura es el por concepto de bienes raíces, el cual tiene una tasa de 2% anual sobre el avalúo fiscal del predio, en 1980 se retasaron las propiedades agrícolas, aumentando significativamente el valor de sus avalúos, éstos se reajustan semestralmente por el IPC, constituyendo un costo fijo para el agricultor. A vía de ejemplo, se puede citar que una há de suelo de capacidad de uso II de riego en Santiago para el segundo semestre de 1987 tiene un valor de avalúo fiscal de un tercio del valor comercial.

También el sector agrícola fue afecto al impuesto habitacional de un 5% sobre la renta presunta anual, se derogó, ya que en la práctica por el bajo número de trabajadores por explotación, no lo podía emplear para la construcción de viviendas a sus trabajadores.

El sector agrícola como todos los demás sectores está afecto al IVA; con la tasa del 20% sobre cada factura de venta Este tributo en su operatoria ha presentado problemas en su recaudación ya que por lo desconcentrado y las relaciones comerciales informales propias

del sector es de difícil control. Por último, sólo para la vitivinicultura existe un impuesto específico, que es el ILA (Impuesto a la Ley de Alcoholes) que para el vino es de un 15%.

Gasto Público y Déficit Fiscal

El gasto público total igual que otros instrumentos, de acuerdo con el principio de subsidiariedad del Estado llega a 1976, en términos reales a su valor más bajo, pero sigue creciendo hasta llegar a un valor en relación al producto geográfico bruto semejante al de 1974, cuando aún no se aplicaban las políticas del gobierno iniciado en 1973, ver anexo 2.10 columna gasto total.

La evolución del déficit fiscal indica un entorno que modifica el nivel de precios, este déficit al comienzo del período baja llegando a 99,2 millones de dólares corrientes en 1978, y se torna superavitario hasta 1987, pero este último año alcanza un valor poco significativo: 5,8 millones de dólares de 1976, este aumento del déficit a partir de 1982 se origina como resultado de la intervención del estado durante la crisis.

El manejo de las cuentas fiscales tendientes a reducir el déficit fiscal, favorecieron en especial en el control de la inflación, y consecuentemente en mantener estable la estructura de precios internos, agréguese a esto la venta de empresas del Estado, reafirmando el rol económico del sector privado, que permiten al empresario que desea invertir en los distintos sectores económicos, apreciar que la política del Estado es consistente en el tiempo.

Otro hecho que caracteriza y refuerza lo expresado inmediatamente anterior, es que el Estado traspasa al sector privado, vía licitación, frigoríficos y centrales frutícolas, infraestructura de comercialización, bodega y silos.

Subsidios

En este aspecto destacan los subsidios cambiarios a los deudores en moneda extranjera (dólar preferencial) a las obras de riego y a los procesos de transferencia tecnológica, no se incluirán aquí los correspondientes al fomento de exportaciones.

El apoyo del Estado al riego, está explicitado en la Ley de Fomento a la Inversión Privada en Obras de Riego y Drenaje publicada en octubre de 1985 con el N° 18.450. Tiene por objetivos incrementar el área de riego, mejorar el abastecimiento de agua, es decir, aumentar la seguridad de riego y habilitar suelos agrícolas del mal drenaje. El sistema opera por intermedio de concursos públicos periódicos, el Estado puede bonificar hasta un 75% del costo total de las obras hasta por 12.000 Unidades de Fomento unos 48.000.000 de pesos de diciembre de 1987, equivalentes a US\$ 200.000. Los indicadores para obtener un mejor puntaje en los concursos son superficie beneficiada y aporte financiero del interesado. Durante los dos años de aplicación de la ley, de los catorce concursos resueltos, el subsidio estatal ha sido de 252.626 U.F. (4.300.000 US\$ diciembre de 1987) y se han mejorado o proporcionado riegos a 63.195 ha., pero los Fondos fiscales disponibles en el período han legado a US\$ 20.000.000 de 1987. En cuanto, a la localización de éstos concursos terminados, comprende a las regiones de significación frutícola III a VII región, y además por el aporte ofrecido especialmente para las regiones III, IV y V supone en uso posterior frutícola. Los datos al respecto están contenido en los Anexos N° 2.11 y 2.12

Otro subsidio que ha recibido la producción frutícola ha sido la de tipo cambiario, con motivo de dejar flotar el tipo de cambio en 1982, se produjo una fuerte alza. Esto fue el de establecer un tipo de cambio preferencial para todas las deudas en moneda extranjera contraídas antes del 6 de agosto de 1982. El sistema para

determinar su valor estuvo expresado en Unidades de Fomento (unidades reajustables) con un recargo de un 5%. En febrero de 1984 se deja fuera al sector exportador por estar beneficiado por el alto valor del tipo de cambio. El monto del subsidio inicial al primero de julio era de un 40%.

La ayuda total por concepto del dólar preferencial durante el período 1982-85 alcanzó a US\$ 2.872 millones desembolsados por el Banco Central. Estas cifras corresponden a todos los sectores de la economía, pero la fruticultura se endeudó en dólares ya que generaba dólares, y las tasas de interés en esa moneda eran más baja que en la moneda nacional y se insistía por la autoridad económica que el cambio no se modificaría, por lo tanto no había riesgo cambiario.

Un subsidio difícil de cuantificar es el relacionado con la investigación y en especial la transferencia tecnológica realizada por las instituciones del sector público, en esto se distinguen INIA, INDAP y CORFO y las Universidades, en el punto 3 del estudio se proporcionan algunas estimaciones globales para la investigación en general pero específicamente para la fruticultura no se dispone de cifras.

2.2.4 Política Cambiaria

De acuerdo a lo señalado en el marco de principios y políticas en relación a la política cambiaria, ésta es de carácter general, es decir pareja para todos los sectores de la economía, busca eliminar las trabas y controles que afectan el acceso al mercado de divisas.

Entre los objetivos de la política cambiaria aplicada en el período 1976-1987, cabe hacer notar el de lograr un equilibrio de balanza de pagos y de control antiinflacionario. Como instrumento de esta política se emplea el tipo de cambio.

Para apreciar las modificaciones de política con mayor nitidez es conveniente tener presente que se tenía hasta 1971, tres áreas en el mercado cambiario, el de corredores, bancario y otro para el retorno de la gran minería del cobre, para terminar en 1973 con un sistema de cambios múltiples, la razón entre el más bajo y el más alto era de 1:52. A partir de octubre de 1973, se retorna a la política de tipo de cambio programado, es decir caracterizado por minidevaluaciones en base a un mecanismo preestablecido, existiendo maxidevaluaciones para situaciones excepcionales.

Evaluación de tipo de cambio: en 1975 se establece un solo tipo de cambio, como consecuencia, de haber eliminado el tipo de cambio especial para la gran minería del cobre, la tasa bancaria para el comercio exterior y el de corredores para las cuotas de viajes, a partir de ese año se puede distinguir una fase que va desde junio de 1976 a febrero de 1978 con una revaluación del peso, así en 1976 estas medidas permitieron obtener una baja de la tasa de inflación mensual de 11% en junio a un 5% en agosto, algo similar ocurre en 1977. Durante esta fase se efectúan devaluaciones diarias de acuerdo a la variación del IPC.

Para el período que va desde febrero de 1978 a junio de 1979 el objetivo del manejo del tipo de cambio está orientado a la política antiinflacionaria, ya no se devalúa en función de la inflación pasada, sino de acuerdo con las metas antiinflacionarias, tratando de generar una mayor al sector exportador. Determinándose que entre febrero y abril de 1978 el dólar aumente un 2,5% mensual, en mayo a 2% hasta llegar a fin de año a un 0.75% mensual.

Desde junio de 1979 a junio de 1982, se optó por un esquema de tipo de cambio fijo, para detener la inflación que se mantenía reacia a descender, fijándose el tipo de cambio en 39 pesos por dólar. Como consecuencia, el tipo de cambio real se redujo para el período señalado, el deflactado por el Índice de Precios al Consumidor lo hizo en un 29% y si se emplea el índice de sueldos y salarios cae en un 43%. En este período el país enfrenta una profunda recesión, se genera un elevado déficit en la cuenta corriente del balance de pagos, teniendo como causa principal el atraso cambiario.

Por último a partir de junio de 1982, se establece un sistema diario de minidevaluaciones, rigiendo hasta agosto de ese año, luego se adopta un sistema de cambio flotante, en octubre de 1982 se vuelve a las minidevaluaciones diarias de acuerdo con la inflación interna, interrumpido por fuertes devaluaciones, así entre el 6 de agosto y fines de septiembre de ese mismo año el tipo de cambio pasó de \$ 47 por dólar a \$ 66, siendo que la inflación interna solo alcanzó para éstos dos meses un 8,7%. A raíz que las reservas internacionales cayeron en 430 millones de dólares en este período, se restringe el acceso al mercado de divisas, al fijarse cuotas de divisas para viajes y operaciones particulares. Al estabilizarse la política cambiaria a partir de julio de 1985, se continúa con las minidevaluaciones diarias pero descontando la inflación externa. Todo lo anterior, ha llevado a lograr y mantener un tipo de cambio real con un valor alto, para el calculado en base a las exportaciones alcanza en 1987 el índice con base 1980 = 100 un valor de 151,8, ver Cuadro N° 2

Con el fin de resolver el déficit en la balanza de pagos se establece un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI) de mantener un tipo de cambio alto. El tipo de cambio real se define como la relación entre el precio de los bienes transables, que son los mayoritarios en la agricultura chilena, y el precio de los bienes no transables. El tipo de cambio real alto favorece la producción de bienes exportables. La tendencia creciente de mejoramiento del tipo de cambio real y el hecho de mantenerse por un largo período, 1982-1987, permite otorgar confianza para asignar recursos en una economía a la producción de transables.

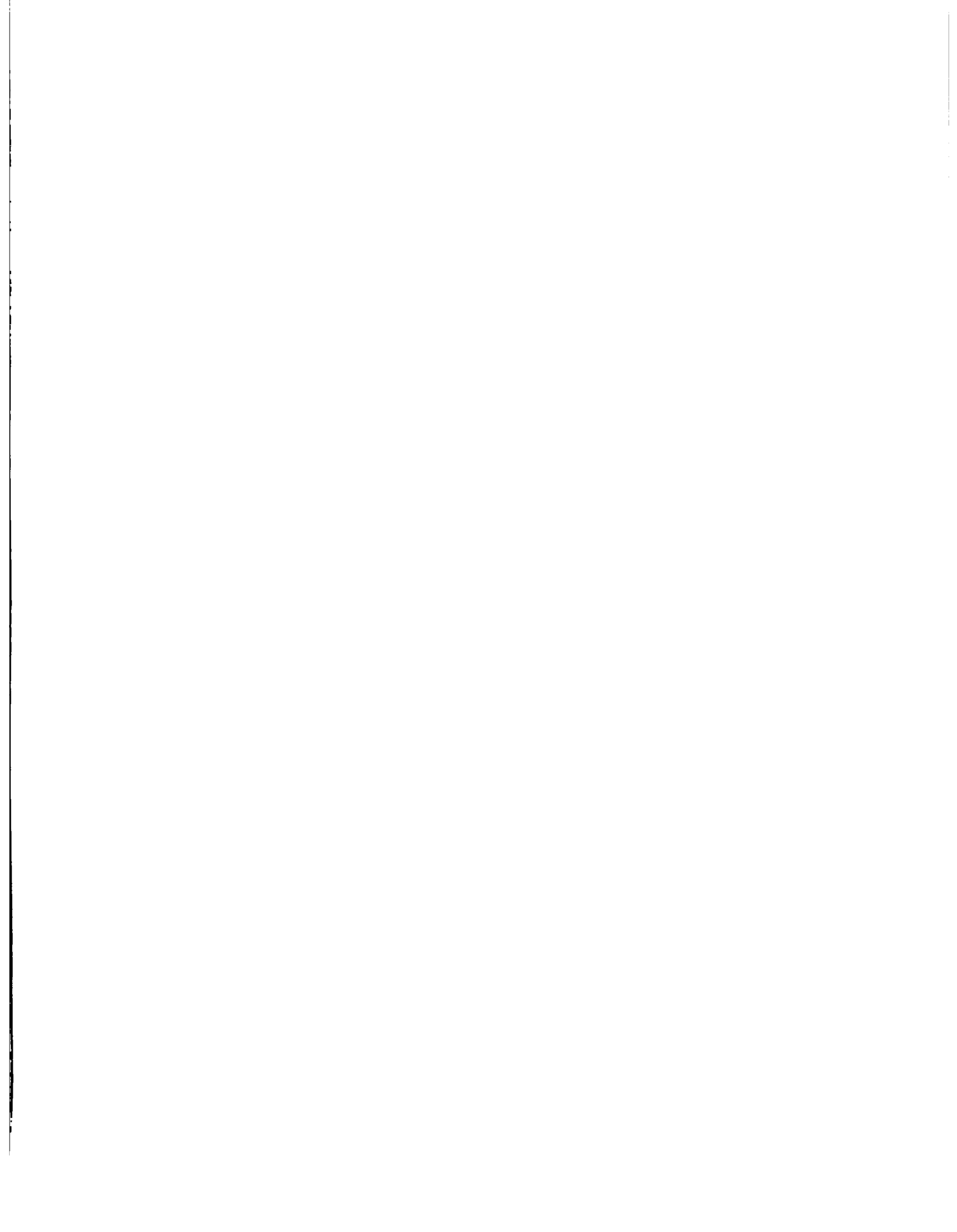
CUADRO N° 2.2. 4

**Indice del tipo de cambio real efectivo de las exportaciones
(1980 = 100)**

1976	116,8
1977	113,8
1978	133,3
1979	118,6
1980	100,0
1981	90,1
1982	107,2
1983	113,8
1984	114,2
1985	132,1
1986	146,4
1987	151,8

FUENTE: CEPAL.

Deflactado por el Subíndice de productos nacionales del Índice de Precios al por mayor.



2.2.5. POLITICA DE PRECIOS

En Chile ha existido por varias décadas, anteriores a 1974, una política de precios no libres, sino fijadas por la autoridad económica, los principales precios de la economía han sido fijados como, los salarios, las tasas de interés, el tipo de cambio y también los relacionados con la producción de bienes y servicios de la actividad privada, Dirección de Industria y Comercio (DIRINCO), lo cual creó un distanciamiento a la determinación de éstos por la libre relación entre oferta y demanda, agréguese a esto el rol determinante de un Estado poderoso a través de las empresas públicas y la fijación de tarifas, afectando con ello todo el sistema de precios.

La distorsión de precios afectó fuertemente la asignación de recursos. Los empresarios esperaban más de la negociación con el Estado que de la naturaleza de la demanda de los consumidores. La política de precios se vió sobrepasada por la expansión monetaria, generando fuertes tasas de inflación. A nivel agrícola, ésta se vió influenciada por el objetivo de abaratar el costo de alimentación al factor trabajo y con ello favoreció al sector industrial, al no presionar sobre los salarios industriales. Las políticas de precios agrícolas fueron empleadas para discriminar a la agricultura en favor de la industria.

La situación se modifica rápidamente a partir de 1973, de acuerdo con lo expresado en el punto 2.1.4. referente a políticas de desarrollo económico, se establece con respecto a precios, "que estos deben reflejar costos reales de producción y deben constituirse en efectivas señales orientadoras de la actividad económica". Bajo esta visión, la política de precios está dirigida a que el mercado determine el nivel, la intervención del Estado debe ocurrir cuando no existe la debida competencia (Fiscalía Nacional Económica). En consecuencia deben evitarse las

distorsiones provenientes de subsidios. Así el objetivo inmediato de la política de precios fue modificar la estructura de precios existentes en 1973, intervenida por el Estado, eliminando los controles de precios, pero en general el objetivo básico consiste en establecer un sistema de precios libres que emita las señales necesarias para que los agentes económicos asignen los recursos en la forma más eficiente posible.

Para la existencia de una política de precios libres, es preciso crear condiciones para la existencia y desarrollo de mercados competitivos de factores y productos, así fue como se eliminaron una serie de trabas especialmente burocráticas y legales. Este esquema no experimentó modificaciones hasta la crisis externa. Postcrisis, de 1983 hasta la fecha se afectaron algunos precios, como el costo del dinero por intermedio de la tasa de interés, sugerida, los salarios mínimos no se indexaron, algunos precios de productos agrícolas por el sistema de bandas de precios, trigo, oleaginosa, y remolacha azucarera.

El nivel de precios de la economía puede analizarse por la variación del Índice de Precios al Consumidor (IPC), de su evolución se concluye que Chile después de la gran depresión ha vivido con permanente inflación en la mayoría de los casos de dos dígitos, y excepcionalmente con períodos de uno o tres dígitos. Esta situación, con el fin de proteger el valor de los activos financieros, motivó la creación de una unidad de cuenta, la Unidad de Fomento (UF) a mediados de los 60, cuyo valor se determina ajustándola por el IPC del mes anterior, por lo tanto la variación del IPC, es determinante para los deudores en U.F., que corresponden en su mayoría a préstamos de mediano y largo plazo. Otro elemento a considerar es la estabilidad del nivel de precios que es determinante considerar para estimar los costos e ingresos esperados de una inversión en especial de largo plazo, afectando la decisión de inversión.

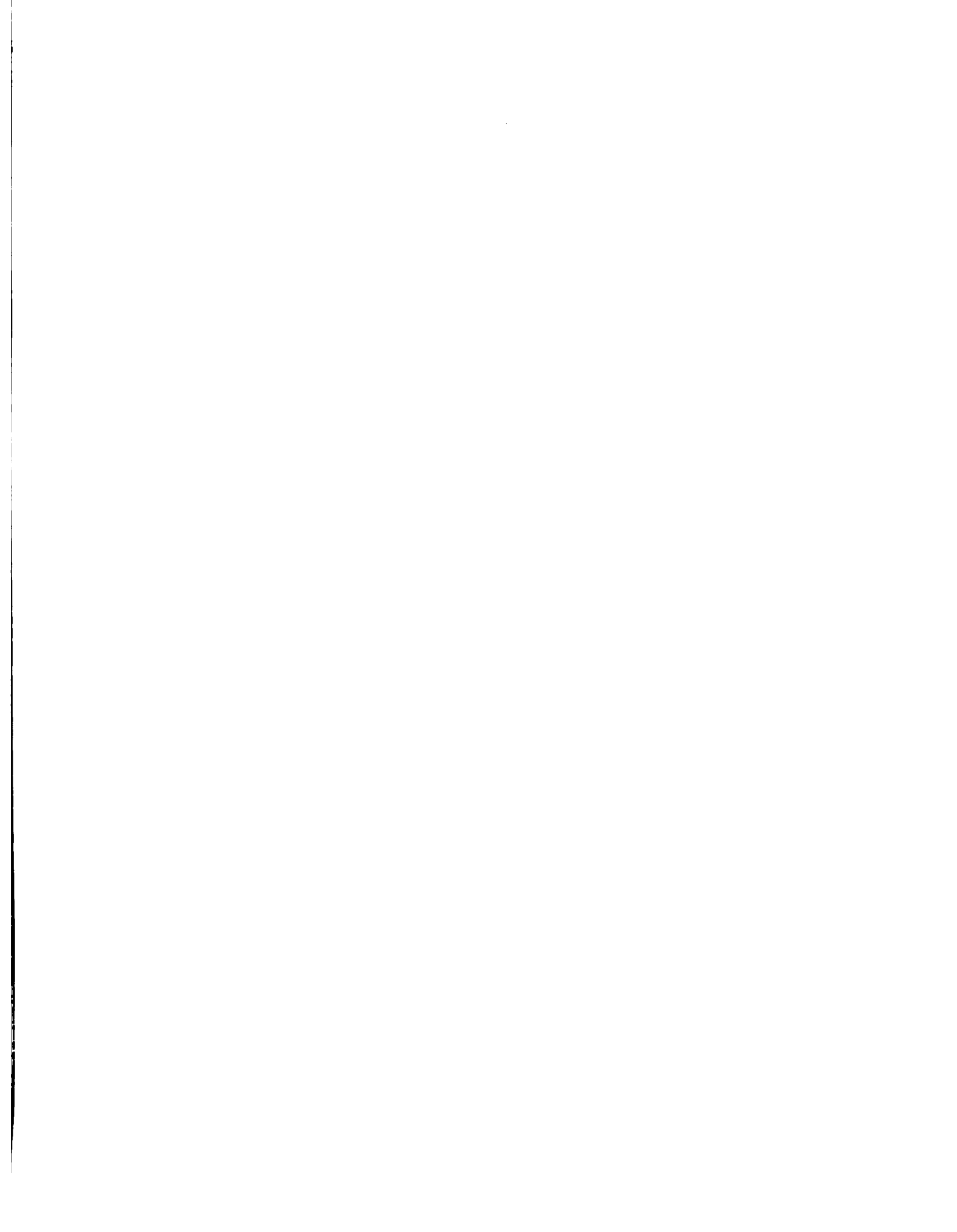
Con respecto al nivel de precios, puede distinguirse un período de elevada inflación 1972-1976 que alcanza los tres dígitos con un máximo en 1973, 508,1%, para descender paulatinamente hasta llegar a una tasa anual de 9,5 en 1981, para subir en 1982 y mantenerse hasta 1987 en el orden anual del 23% en promedio, ver Cuadro 2.2.5. Es preciso destacar que aún durante la crisis externa se controla el rango de inflación para no afectar la inflación.

CUADRO 2.2.5

	<u>Indices de Precios*</u>		
	<u>IPC</u>	<u>IPM Agrícola</u>	<u>IPM General</u>
1976	174,3	148,6	157,1
1977	63,5	53,0	61,7
1978	30,3	48,9	43,2
1979	38,9	52,2	56,3
1980	31,2	27,7	31,9
1981	9,5	-14,5	-4,8
1982	20,7	41,7	37,5
1983	23,1	27,1	25,2
1984	23,0	19,3	36,4
1985	26,4	34,8	30,2
1986	17,4	37,4	18,2
1987	21,5	9,2	17,1

Fuente: INE

* porcentaje de variación de diciembre a diciembre



2.2.6. Política Arancelaria

La política arancelaria del país tuvo por un largo período los objetivos de protección a la producción nacional en razón de su impacto sobre el alza de los precios de los bienes importados, buscar el equilibrio de la balanza de pagos y tratar de regular la estructura de consumo, favoreciendo a los consumidores de bienes básicos o de primera necesidad. El nivel arancelario fue alto ya que se pretendía otorgar menos énfasis al sector externo como elemento determinante del desarrollo, lo cual originó una deficiencia de la economía al aislar a ésta del comercio internacional. Conjuntamente con un nivel arancelario alto, se presentó un grado de discriminación pronunciado o favoreciendo a algunos sectores productivos más que otros, los criterios de discriminación estuvieron asociados a proteger la industria naciente, y como se aplicó por un largo período, se originó un proteccionismo exagerado.

A partir de 1974, se inicia el proceso de apertura externa de la economía chilena, empleando otro tipo de instrumentos de política económica, especialmente la política cambiaria y financiera. Como consecuencia de lo anterior se tiende a ajustarse a lo señalado en el marco de políticas específicas que al respecto propone: "los aranceles aduaneros deben ser uniformes y de un nivel promedio tal que no limiten las posibilidades de crecimiento de la economía en general y permitan una expansión sostenida del sector exportador!" Por lo tanto, se modifica la política arancelaria vigente hasta 1973, comenzando con un programa de reducciones graduales, con el fin de lograr un arancel aduanero bajo y parejo, eliminándose así las franquicias aduaneras que favorecían a algunos sectores de la producción interna (textil, industria metal mecánica) y el consumo de alimentos de primera necesidad. El objetivo principal es eliminar las distorsiones que introducía la anterior política arancelaria en la asignación de recursos,

también favorecer a la pretensión de la autoridad económica de abrir la economía al mercado externo, apoyándose en la teoría de las ventajas comparativas, fijándose como meta expandir las exportaciones y abastecerse con importaciones de bienes en los cuales el país no presenta éstas ventajas.

Evolución de la política arancelaria:

En esta evolución se distinguen cuatro etapas. La primera, denominada de rebaja sostenida, que tiende a lograr el nivel meta de un 10% parejo, pero evitando shocks violentos y dando oportunidad de adecuación a los distintos sectores productivos, este nivel se logra en 1979, existiendo algunas excepciones, como sucede con los automóviles y para el sector agrícola con los agroquímicos y fertilizantes.

La segunda etapa, se caracteriza por una tasa arancelaria fija al nivel meta alcanzado de un 10% parejo, comprende el período 1979-1983, con contadas excepciones, coincidiendo en gran parte con el período del tipo de cambio fijo tratando de asimilar la economía chilena a la mundial, evitando distorsiones al principio de ventajas comparativas.

A partir de 1984, con el fin de corregir el desequilibrio de la cuenta corriente de la balanza de pagos, junto a las devaluaciones, intervención y regulación del sistema financiero, aumento del gasto público y de la recaudación tributaria, el arancel aumenta al 35%, para descender luego en 1985 a 30% y llegar ese mismo año a un 20%. A este respecto, hay que hacer notar, con el fin de desestimular las importaciones de algunos bienes suntuarios a juicio de la autoridad económica, para fomentar las sustituciones de importaciones de productos agrícolas y contrarrestar el dumping de las exportaciones agrícolas, se aplican derechos específicos (el caso del trigo, leche, aceites vegetales.)

La última etapa se distingue por la mantención de la situación anterior.

Como resumen de la política arancelaria del período 1976-1987; puede decirse que prevaleció la de un nivel arancelario bajo y de un sistema no diferenciado. Los ajustes se hicieron coyunturalmente y no sobrepasando los acuerdos del GATT, pero siempre tratando de volver a la política propuesta. Ver Cuadro N° 2.2.6. Arancel General 1976 - 1987.

CUADRO 2.2.6.

Arancel General

1976	36
1977	13
1978	10
1979	10
1980	10
1981	10
1982	10
1983	10
1984	35
1985	30
1986	20
1987	20

FUENTE : Banco Central de Chile

2.2.7. Política de Promoción de Exportaciones

Según lo señalado en el punto 2.1.4 letras b, c y d, correspondiente al marco de principios, objetivos y políticas generales, se plantea el abandono del esquema de desarrollo hacia adentro por el desarrollo hacia afuera, la llamada apertura al comercio exterior tendería a lograr altas tasas de crecimiento y sostenidas.

En cuanto a la intensidad y amplitud de las políticas de promoción de exportaciones se pueden distinguir dos períodos de 1976 a 1982 y de 1983 hacia adelante, donde se refuerza la estrategia exportadora.

Las políticas con los respectivos instrumentos legales se pueden agrupar en mediades tendientes a la disminución de los costos de exportación, de reducción de riesgos, de agilización del proceso exportador y de la apertura de mercados. Ante las innumerables disposiciones legales se incluirán las que han tenido más relevancia para el sector frutícola, algunas de éstas han procurado efectos múltiples.

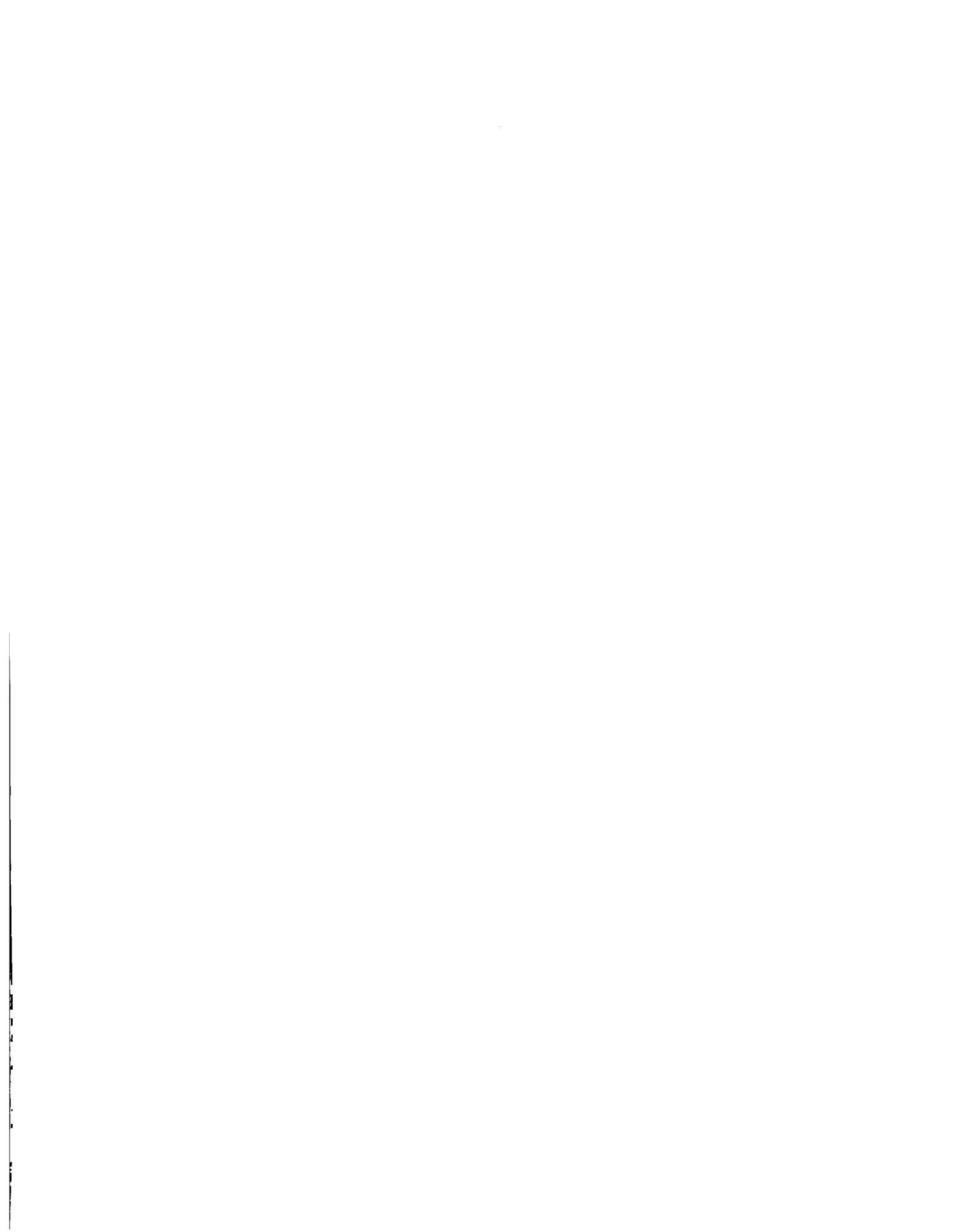
Disminución de costos de exportación

D.L. N° 825 de 1974, devolución del Impuesto al Valor Agregado a los exportadores que se les hubiera recargado al adquirir bienes o servicios destinados a su actividad de exportación.

D.L. N° 1226 de 1975. Sistema de Pago definido y devolución de Derechos Aduaneros para bienes de capital, siempre que su empleo sea la producción de bienes de exportación.

Ley N° 8439 de 1985, modifica la Ley General de bancos para facilitar préstamos a los exportadores con garantías reales insuficientes.

Ley N° 18.449 de 1985 abaratar las operaciones de crédito destinado al financiamiento de las exportaciones al eximir las del impuesto de timbres y estampillas.



Circular del Banco Central N° 4152 de 1985, permite operar con depósitos francos en el Exterior, permitiendo elegir al exportador el costo de frío y bodegaje más conveniente.

Ampliación del Plazo de Liquidación de los retornos de exportación, así el exportador elige el momento más conveniente para su liquidación.

Una medida que ha sido muy estimulante para la disminución de costo para exportaciones en proceso de inicio y procurar la diversificación ha sido la Ley 18.480 de 1985, que se refiere al reintegro simplificado de gravámenes a las exportaciones, en resumen permite un reintegro del 10% del valor FOB de las mercaderías exportadas, cuyos componentes nacionales son superiores al 50% del producto final y cuyos montos sean menores a 2,5 millones de dólares en promedio de los años 1983 y 1984, posteriormente ascendió entre 7,5 y 11.5 millones de dólares. Según cifras del Banco Central, las mercaderías afectas a reintegro alcanzaron en 1985 a 215 millones de dólares y llegaron a 490 millones en 1987.

Reducción de riesgos

Establecimiento de un Fondo de Garantía para exportadores no tradicionales. Ley N° 18.645.

Facilitar y autorizar al exportador para contratar seguros de riesgo comercial (Ley 18.668 de 1987).

Hacer extensivo los beneficios del sistema warrants a los exportadores (Ley N° 1869 de 1988).

Agilización del proceso exportador

Mediante el Decreto del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones N° 2564 de 1974, se fijan nuevas normas sobre Aviación

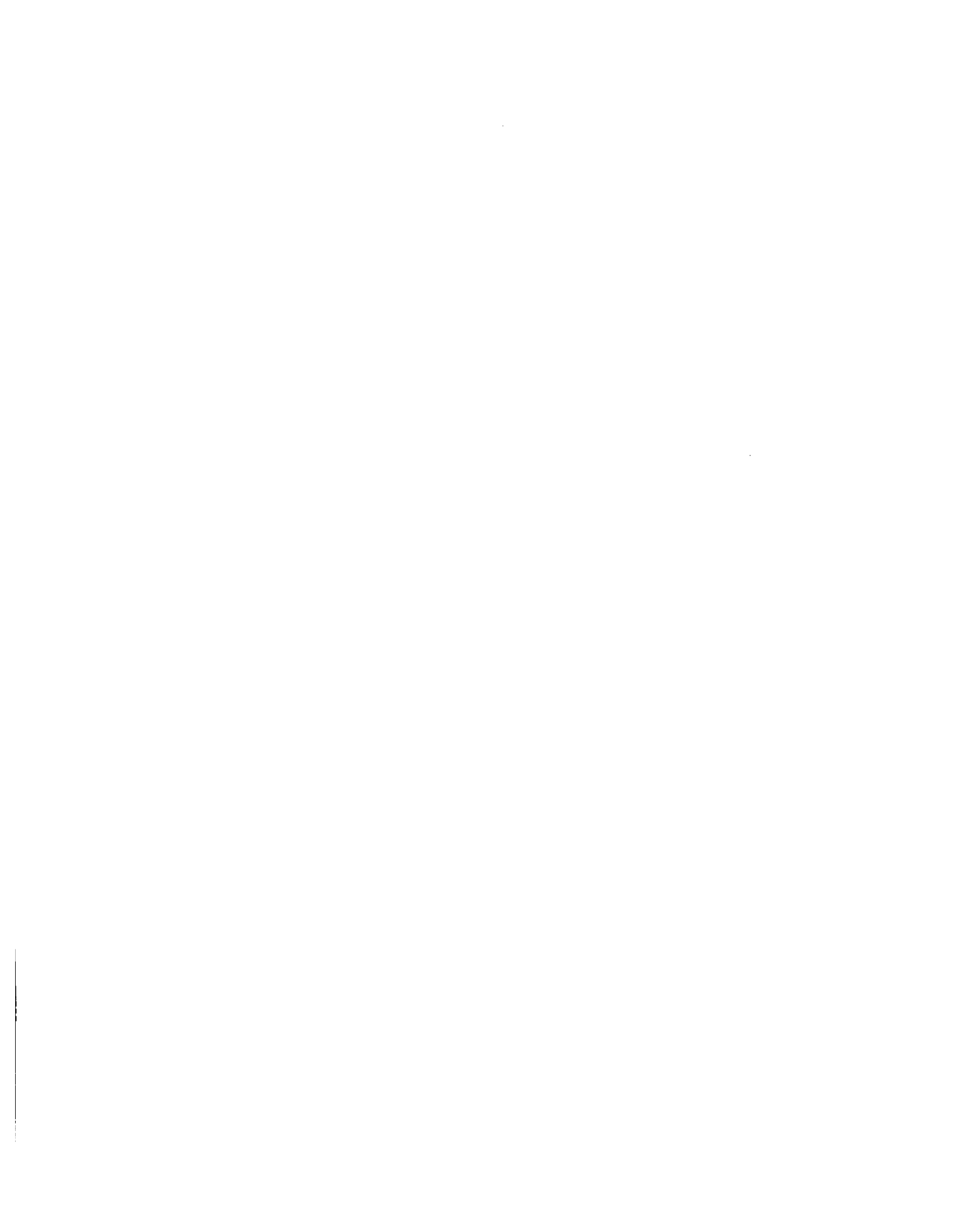
Comercial orientadas, principalmente, a obtener la libertad para la fijación de tarifas y la eliminación del ente fiscal en la adjudicación de la ingerencia tráficos y destinos.

Dos hechos importantes en relación a ala actividad naviera son la Ley 18.042 de 1981, que fija el Estatuto Orgánico de la Empresa Portuaria de Chile, la cual crea la Compañía Nacional Portuaria destinada a administrar las sociedades anónimas que se constituyan en cada puesto, para entregar concesiones a empresas privadas la administración portuaria. Otro elemento asociado, es la reforma a la Ley N° 12.041 de 1956, destinada a liberar el mercado del trabajo, y asimilar a los estibadores y tripulantes a la Ley general. Hay que tener presente que estas normativas también afectaron los costos ya que permitieron eliminar expresiones monopólicas.

En este aspecto un hecho importante ha sido la desburocratización del sector público, que tendió a traspasar funciones al sector privado por una parte, y para realizar las funciones no traspasadas , modernizaron su infraestructura y contaron con peronal especializado, reduciendo esfuerzo, costo y tiempo, las instituciones que han participado en este proceso son Banco Central, SAG, Servicio Nacional de Aduanas, Tesorería General. También se ha apreciado lo anterior en empresas del sector privado relacionadas con el quehacer exportador: comunicaciones, instituciones bancarias, seguros, leasing, envases y embalajes, agencias de aduana, de transportes y servicio de puertos y aeropuertos.

Apertura de mercados:

En este sentido aparte del esfuerzo privado individual, cabe especial mención al esfuerzo institucionalizado realizado por el Estado por intermedio de Prochile, a tratar en el punto 2.2.7.1., donde se hará mención a aspectos como exposiciones y feria, encuentros de exportadores, difusión y capacitación.



2.2.7.1 Dirección de Promoción de Exportaciones de Chile "Prochile"

El Gobierno, considerando la necesidad imperiosa existen de aumentar y diversificar las exportaciones y convencido de que es necesario apoyar las acciones de los exportadores, crea el Instituto de Promoción de Exportaciones de Chile -PROCHILE- en el D.L. N° 740 de 1974.

Es un organismo técnico y autónomo destinado a; obtener el óptimo conocimiento y aprovechamiento de los mercados externos; orientar la política, fijar y controlar, cuantitativa y cualitativamente los créditos destinados al fomento de las exportaciones; y en general, a estimular y diversificar las exportaciones no tradicionales chilenas.

La administración de PROCHILE, le corresponde a un Consejo formado por Ministros de Estado del área económica y los máximos personeros de las más importantes áreas productivas del país, participando por tanto, representantes del Sector Público y Privado.

Posteriormente, en 1979, mediante D.F.L. N° 53, se crea la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, que es la resultante de la fusión de "PROCHILE" con la Dirección General Económica del Ministerio de Relaciones Exteriores y la Secretaría Ejecutiva de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio - ALALC.

La organización de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales considera Direcciones para el cumplimiento de sus funciones.

a) Dirección de Promoción de Exportaciones "PROCHILE", tiene por funciones principales; estudiar medidas tendientes al

desarrollo de las exportaciones; organizar misiones públicas y privadas al extranjero e, igualmente, promover la visita de misiones comerciales extranjeras al país; analizar y promover la participación de empresas chilenas en eventos feriales; realizar una labor permanente de difusión en el mercado internacional de los productos nacionales para crear e intensificar su demanda.

- b) Dirección de Asuntos Económicos Bilaterales: le corresponde el estudio del comercio bilateral. Sus funciones relevantes son; conocer los acuerdos bilaterales vigentes; promover la firma de nuevos acuerdos de comercio bilateral; promover la creación de Cámaras de Comercio y Comités Empresariales Binacionales; prestar apoyo a los exportadores chilenos para lograr una mayor liberalización del comercio bilateral; y, de especial importancia, llevar las negociaciones con países latinoamericanos en el marco de ALADI.
- c) Dirección de Asuntos Económicos Multilaterales; le corresponde participar en todos los organismos y foros económicos de carácter multilateral, promoviendo el libre comercio y defendiendo al país de medidas proteccionistas; atender consultas referentes a materias económicas y de política comercial de Chile y otros países, en relación con los Acuerdos Multilaterales Internacionales vigentes; informar sobre; el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), la Comunidad Económica Europea (CEE), y Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), y de otros organismos y acuerdos de carácter técnico que puedan ser de interés e importancia para el país.



- d) Dirección de Coordinación, encargada de realizar estudios especiales; analizar las medidas de fomento a las exportaciones; cooperación técnica internacional.

Hasta ahí, el marco institucional legal de fomento y apoyo a las exportaciones, mediante la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales.

Para lograr sus objetivos de fomento y apoyo a las exportaciones en el exterior, PROCHILE ha desarrollado una extensa red externa, o de mercados, tanto mediante Oficinas Comerciales, que dependen directamente de PROCHILE y son más especializadas como a través de Departamentos Comerciales, y su distribución es la siguiente:

A. OFICINAS COMERCIALES

<u>País</u>	<u>Sede</u>
Alemania Federal y países escandinavos	Hamburgo
Brasil	Sao Paulo
Colombia	Bogotá
Estados Unidos	Nueva York
Japón	Tokio

B. DEPARTAMENTOS COMERCIALES

<u>País</u>	<u>Sede</u>
Alemania y Península Arábiga	Bonn
España	Madrid
Francia	París
Italia/Suiza	Milán
Inglaterra	Londres
Canadá	Toronto
Estados Unidos	Los Angeles
Estados Unidos	Miami



Estados Unidos	Washington D.C.
Estados Unidos	Houston
ALADI	Montevideo
Argentina	Buenos Aires
Perú	Lima
Corea del Sur	Seúl
Hong Kong	Hong Kong
Japón	Osaka
Malasia e Indonesia	Singapur
Australia	Sydney
Sud Africa	Johannesburgo

FUENTE: PROCHILE

La amplia cobertura externa de las oficinas y departamentos comerciales de PROCHILE ha apoyado de modo decisivo la expansión de las exportaciones chilenas de fruta fresca y muchos otros productos en el mercado exterior.

Además de las actividades y aspectos institucionales ligadas al fomento de las exportaciones, edita el Informativo PROCHILE mediante el cual se difunde informaciones de interés para exportadores actuales y para otros interesados en incorporarse al rubro, como ser; difusión de disposiciones legales de apoyo a las exportaciones; desarrollo de nuevos mercados geográficos y/o de nuevos mercados de productos; informaciones sobre ferias y congresos, etc.

Esta revista, mensual, tiene una extensa cobertura informativa y una muy ágil presentación de la información.

La Dirección de Promoción de Exportaciones - PROCHILE - establece la estrategia de promoción en forma muy pragmática, con una buena participación del sector privado organizado en asociaciones gremiales y en comités de exportadores, por rubro, que funcionan bajo el patrocinio de PROCHILE.

Los comités de exportadores son asociaciones de hecho, implementadas a partir de 1983, llegando los exportadores al

convencimiento que existen intereses comunes en los cuales pueden trabajar conjuntamente, sin perder su individualidad.

La idea es que estos comités a futuro pudiera llegar a formar consorcios exportadores, hecho que ya se ha logrado en algunos sectores, por ejemplo industria forestal.

Cada comité funciona a cargo de un profesional sectorial, de PROCHILE, y le corresponde decidir la estrategia a seguir, de acuerdo a sus posibilidades y a las necesidades más inmediatas, para mejorar la posición en aquellos mercados prioritarios. PROCHILE apoya las actividades programadas por cada comité, seleccionando aquellas en que se evidencia un beneficio social importante y no solo a un grupo reducido de exportadores.

Actualmente, funcionan 13 comités para las exportaciones agropecuarias, los que agrupan a un alto porcentaje de la oferta exportable en cada rubro, según se indican a continuación:

Comités de Exportación del Sector Agropecuario de PROCHILE-1986

Comités	N° de Empresas	% Export. Rubro	Export. US\$ mill. 1986
Frutas frescas	52	90,0	486,8
Legumbres secas	19	90,0	41,0
Frutas secas y conservadas	12	55,0	29,9
Vinos	8	82,0	13,3
Hortalizas frescas	18	75,0	12,0
Hortalizas secas y conserv.	5	85,0	10,7
Pelo angora	8	70,0	10,5
Pollos	4	100,0	4,0
Lácteos y quesos	4	95,0	3,7
Manzanas deshidratadas	6	60,0	2,9
Apícolas	9	100,0	1,7
Flores	3	85,0	1,1
Hongos	9	70,0	0,9

FUENTE: PROCHILE

Indudablemente, destacan entre los comités, el correspondiente a frutas frescas, con el mayor número de empresas participantes - 52 - cubriendo una alta proporción del rubro - 90,0% - y, totalizando en 1986 el más alto nivel exportado, con US\$ mill. 486,8.

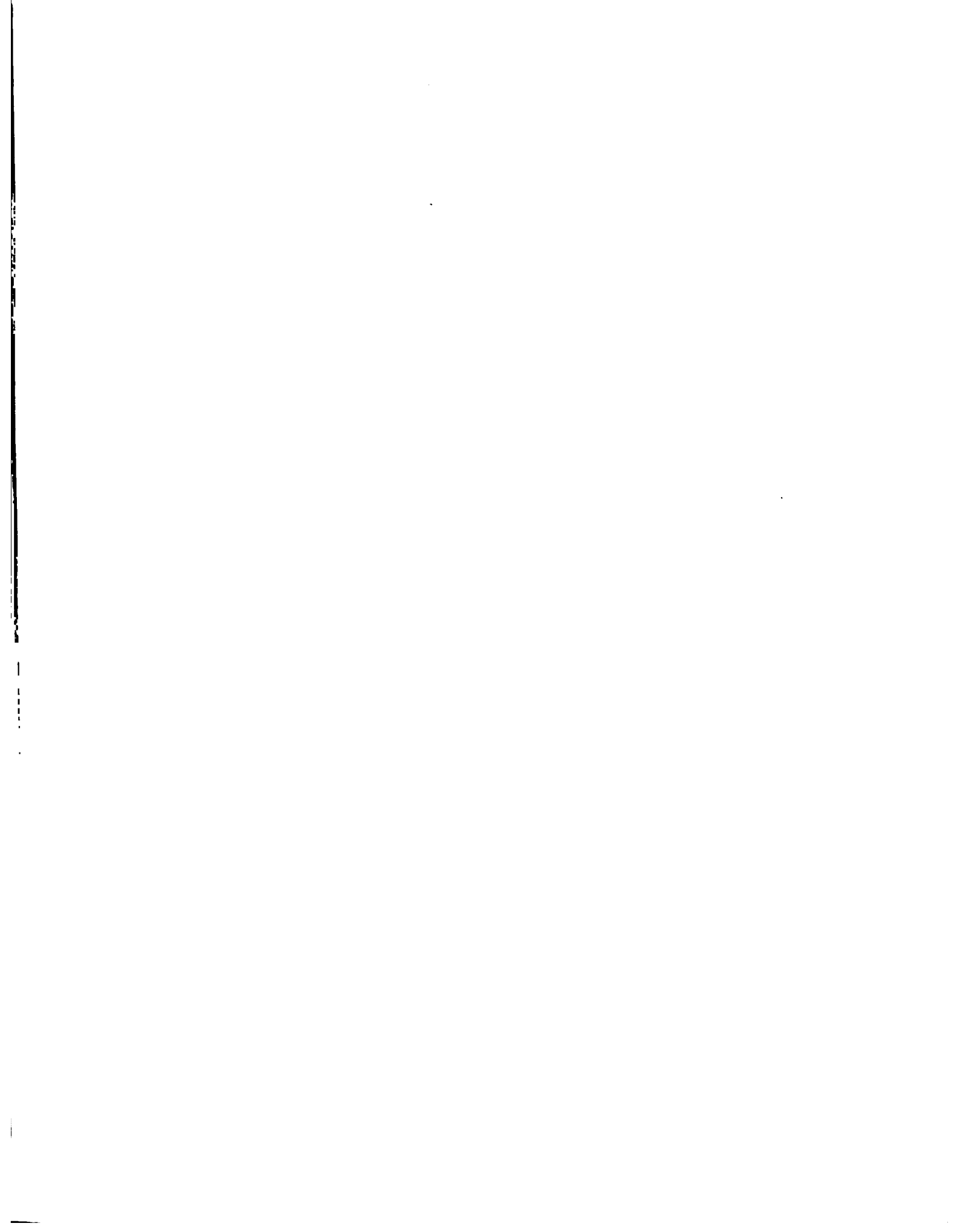
Las principales acciones que realizan estos comités se pueden agrupar como sigue:

- Misiones comerciales
- Asesorías de especialistas extranjeros
- Participación en ferias internacionales y congresos
- Campañas promocionales
- Invitación a importadores y técnicos
- Mejoramiento de calidad
- Embarques de prueba

Las acciones desarrolladas por estos comités son múltiples y en muchos países. En su programación, diseño y ejecución participa el sector privado de modo decisivo. El financiamiento también proviene del sector privado con eventuales apoyos de PROCHILE.

Una de las acciones más destacadas ha sido la campaña de promoción del consumo de fruta fresca fuera de temporada en el mercado de Estados Unidos y Canadá. Esta ha incluido publicidad en diversos medios masivos, contactos por correo, apoyo a la gestión comercial en los puntos de venta, etc.

En esa campaña se gastó un presupuesto de US\$ 1,8 millones, que fueron financiados por el comité correspondiente. El resultado fue positivo para enfrentar la expansión de las ventas en más de 20,0% en que crecieron los embarques de fruta fresca a esos mercados entre 1983 y 1986.



Además, PROCHILE posee una red interna, o regional, que la cubre mediante los denominados Coordinadores Regionales de PROCHILE y que tienen la siguiente cobertura: I Región, Arica; I Región, Iquique; II Región, Antofagasta; III Región, Copiapó; IV Región, La Serena; V Región, Valparaíso; VI Región, Rancagua; VII Región, Talca; VIII Región, Concepción; IX Región, Temuco; X Región, Puerto Montt; XI Región, Coyhaique; XII Región, Punta Arenas.

Con esta distribución regional, PROCHILE apoya también la gestión de exportación frutícola, ya que prácticamente todas las regiones productoras pertenecer[^] a la red interna de PROCHILE.

2.2.8. Políticas de Empleo y Remuneraciones

Durante el período en estudio, han ocurrido grandes transformaciones en la legislación laboral y previsional, tanto de empleados y obreros, que se han aplicado en términos generales a todos los sectores económicos, y ha sido mínima la cantidad de normas que hacen distinto el régimen para el sector agrícola.

En el período en referencia, el empleo ha presentado tasas de desocupación muy variables, así durante la crisis, se creó el Programa Ocupacional para Jefes de Hogar, POJH que junto al Programa de Empleo Mínimo, PEM, creado en 1975, para paliar la cesantía creada como consecuencia del brusco cambio de una política de intervención estatal a una de libre empresa, aún con estas medidas la tasa de desocupación abierta alcanzó niveles de un 20%, ver anexos 2.13 y 2.15.

En cuanto a remuneraciones, éstas en términos reales tuvieron sus valores más altos durante el período de cambio fijo, para caer durante el período 1983-1987, recuperándose posteriormente. Para el sector agrícola no se dispone de información, pero tiende a asimilarse a la remuneración mínima que ha tenido un deterioro a la fecha de aproximadamente de un 30%, ver anexo 2. 14.

En gran parte, lo anterior, ha sido el resultado de la política de liberalización del mercado del trabajo, eliminando las barreras legales que le restaban flexibilidad.

2.2.8.1 Objetivos de la política de empleo y remuneraciones

Los dos objetivos básicos de la política de empleo, han sido los de procurar la liberalización del mercado del trabajo, por intermedio de flexibilizar las disposiciones en relación a la

contratación y despido de personal y por otro la reducción del costo de la mano de obra, vía la disminución de impuestos al trabajo, y la reforma previsional.

2.2.8.2 Liberalización del mercado del trabajo

Hasta la dictación del Decreto Fuerza de Ley N° 2.200 de 1978, en el sector agrícola se había organizado una fuerte sindicalización respaldada por una ley especial de Sindicalización Campesina N° 16.625, también se habían fijado una serie de normas que permitían cierta inamovilidad en el empleo de la fuerza de trabajo. Con el actual código del trabajo, Ley 18620 del 6.7.87, se refuerza lo expresado en el D.L. N° 2200, especialmente en lo que se refiere a las causales de despido, es suficiente una indemnización de un mes de trabajo para que el patrón despida al trabajador, sin explicación de causa. Se perfecciona el contrato de trabajo de temporada a plazo fijo, o bien se deja abierto para que la parte patronal considere terminada la labor contratada, bastando la comunicación del hecho a la autoridad del trabajo local para salvaguardar la parte patronal, o bien el pago de una última remuneración mensual, artículo 155, letra f del código del trabajo. La negociación colectiva desaparece por rama de actividad y territorial (por comunas). Se fijan topes de indemnización, por años de servicios. El seguro de cesantía baja rápidamente con el tiempo de estar sin trabajo, no permitiendo al trabajador estar por mucho tiempo sin buscar empleo. El derecho a huelga se ve cercenado al plantearse la posibilidad de más de un sindicato por empresa y al permitir que el patrón después de 60 días puede contratar nuevos trabajadores.

En cuanto a la organización sindical, una de las principales modificaciones ha sido la de permitir la constitución de más de un sindicato por empresa terminándose con el sindicato único y la libertad de afiliación. Para los efectos de constitución de

sindicatos cada predio agrícola se considera como una empresa

Los trabajadores temporales no pueden constituir sindicatos. En las empresas que laboran menos de 25 trabajadores, 8 de ellos podrán constituir un sindicato, siempre que representen más del 50% del total de sus trabajadores.

2.2.8.3 Reducción del costo de la mano de obra

a) Vía disminución del gasto previsional:

La parte de las imposiciones previsionales correspondiente al aporte del empleador, tanto en el Servicio de Seguro Social que proporciona la previsión a los obreros agrícolas como en la Caja de Empleados Particulares que le otorga al personal medio de la agricultura chilena, alcanzaron niveles significativos hasta la reforma del sistema previsional ocurrida en 1980 con la dicitación del D.L. 3.500, llegando a valores de un 30% del salario o sueldo del trabajador. A partir de esa fecha se establece una serie de incentivos para trasladarse al nuevo sistema de Administradoras de Fondos de Pensiones, éste consiste en un menor costo inicial para el sector trabajo, para posteriormente pasar integralmente a ser de cargo del trabajador, alcanzando valores de un 24% del salario, para sufragar gastos de pensión y salud, solo el seguro de accidentes del trabajo continúa a cargo del empleador, ley 16744. Al empleador se le fija un impuesto sobre el total de salarios pagados hoy es de un 1%. El Estado no participa con aportes financieros en este esquema previsional, "cada cual hace su propia previsión" Históricamente en este país, la previsión era solidaria con la reforma previsional esta pasa a ser de tipo individual.



b) Vía política de remuneraciones

Para comprender mejor el aporte de las modificaciones de esta política en el "boom" frutícola 1976-87 es necesario revisarla brevemente para el período correspondiente a los últimos 20 años, éstos pueden asociarse a los respectivos gobiernos que ha tenido el país. Así durante 1964-70 en los primeros tres años se reajustan anualmente con el 100% del I.P.C., también se plantea un incremento de los salarios mínimos y se trata de equiparar estos, así el salario mínimo agrícola sube proporcionalmente más. Institucionalmente se produce un fortalecimiento de la sindicalización mediante dictación de leyes especiales. En los últimos tres años se pretende con la política salarial moderar la inflación, y por lo tanto los reajustes tanto para el sector público como privado son inferiores a la inflación y consecuentemente los salarios reales descienden. En el gobierno 1971-1973, la política de remuneraciones tuvo una orientación distributiva y de reactivación económica de corto plazo, sin embargo, al final del período de una política monetaria y fiscal expansiva y la escasez de divisas, se perdieron los aumentos reales de las remuneraciones iniciadas, agréguese las fuertes presiones salariales de corto plazo que sobrepasaron se enmarcaron dentro de la liberalización general de la economía, con fines de reducir la inflación al comienzo se reajustó con tasas inferiores al I.P.C., debido a la desaceleración de la inflación los salarios reales se recuperaron en este período 1974-78. Se prohibió la negociación colectiva y se suspendió el derecho a huelga, también se presenta una tasa elevada de desempleo. Posteriormente en 1979 se dicta el Plan Laboral, en que se establece un "piso" salarial igual a un reajuste del 100% de la inflación pasada. Esto elevó los salarios reales, pero en 1982, a raíz de la crisis externa es derogado el "piso" como

consecuencia de lo anterior, aumenta la desocupación y el menor poder de negociación del sector trabajo, las remuneraciones medias reales caen en 16% en el período 1982-1987.

Durante el período 1976-87 se mantienen los salarios mínimos con la denominación ingreso mínimo mensual, pero se fijan para todos los sectores de la economía en forma pareja, el porcentaje de salario agrícola pagado en especies o regalías se reduce, hoy en el campo chileno prácticamente éstas han desaparecido. Estos ingresos mínimos se han fijado a un nivel bajísimo, hoy alcanza a \$ 15.488, equivalentes a US\$ 60 aproximadamente mensuales, lo anterior es importante cuando existe una fuerte desocupación como ocurrió en el período, la que presiona para que un gran número de trabajadores tengan este ingreso.

2.2.9 POLITICAS Y FRUTICULTURA

En general, las políticas enunciadas anteriormente han participado en diferente grado para explicar el desarrollo acelerado de la fruticultura chilena, éstas pueden separarse en razón del tipo de facilidades que otorga su implementación, a saber: las de garantía y seguridad al desarrollo de la empresa privada, las de carácter económico, permitiendo otorgar una rentabilidad alta al sub sector y las cooperadoras para la emergencia de la ventaja comparativa, como las facilidades al comercio internacional.

Esta separación con fines de presentación, no significa en ningún caso una parcialización en la acción, más bien ha ocurrido, una integración de éstas para permitir una acción simultánea. Caracterizados también por la permanencia adecuada y una flexibilidad tanto en la oportunidad como en la intensidad de aplicación de políticas, logrando un verdadero sinergismo.

El subsector por la naturaleza productiva requiere, para tener éxito, un verdadero "compromiso" entre el productor y la empresa frutícola, desde el punto de maduración de la inversión necesita asegurar en un tiempo largo la propiedad de los beneficios y previamente cooperar a la toma de decisión. Lo anterior, se expresa en el tema relacionado con los principios inspiradores de política señalados en el punto 2.1.1.

Las políticas de naturaleza económica como se ha comentado, y posteriormente avaladas por las opiniones de los agentes productivos, tomadas para el capítulo 6, de desarrollo empresarial, las medidas de este tipo han sido los determinantes para que los productores se interesen en el subsector, al buscar el objetivo central de una rentabilidad relativamente alta con respecto a los otros subsectores de la agricultura y la ganadería. Mención especial cabe aquí a las políticas: cambiaria, de precios,

monetaria, fiscal y de remuneraciones.

En cuanto a los facilitadores, para la emergencia de la ventaja comparativa, especial mención cabe la promoción de exportación y política arancelaria, apoyando la política global de apertura al comercio exterior.

2.2.9.1 Políticas económicas y fruticultura:

Política Monetaria:

Chile, ha vivido una larga tradición inflacionaria desde la época de la gran depresión de los años treinta, alcanzando niveles de tres dígitos en el período 1972-1976. Cuya explicación está principalmente por la expansión de los agregados monetarios a consecuencia de los déficits fiscales. Sin embargo, a partir de 1974 se inició una política monetaria contraria, tendiente a reducir la tasa de inflación, creando un ambiente de estabilidad de precios, lo cual favoreció a la fruticultura, ya que los agentes económicos pudieron estimar la rentabilidad de la inversión frutícola con cierto grado de seguridad en el tiempo, produciéndose la debida confianza en el manejo monetario de la autoridad económica, Así cuando la inflación según IPC para el período 1983-87 se estabilizó, siendo de un promedio anual del 22% es coincidente con el incremento anual mayor de plantación, de 9.300 há. La relación política monetaria e inflación, se aprecia mejor en el gráfico siguiente:

Durante el período 1979-82, la política monetaria actuó pasivamente frente al financiamiento externo, al sobre valuarse la moneda favoreció a la importación sobre la exportación, afectando negativamente al subsector. Por otra parte, apoyó al subsector en el sentido que le permitió incorporar capitales externos, pero originó así mismo un sobreendeudamiento.

En el momento de producirse la crisis externa, el subsector se encontraba fuertemente endeudado. Pero al mismo tiempo se beneficia con la reprogramación de deudas productivas. La reducción de la demanda agregada, por la aplicación de los programas de ajuste del FMI no afectó mayormente porque los incentivos cambiarios la sobrepasaron.

Política Financiera

La Política Financiera en el período del crédito controlado y selectivo, tasas

de interés bajas y a veces negativas, favoreció al Subsector, en los momentos que emergía como uno de los que tenía posibilidades de expansión en la agricultura nacional, es aquí donde CORFO, 1965, cumple un rol destacado. Sin embargo, a que se vivía un cuestionamiento del rol de la empresa privada, los inicios de la reforma agraria junto a una política cambiaria de sobrevaloración de la moneda, le restó motivación al sector privado agrícola para invertir, ya que dudaba de la permanencia de la rentabilidad frutícola, optando por inversiones de corto plazo; este período de represión financiera termina en 1975.

En el período de desregulación y liberalización financiera 1976-82, se vió favorecido el subsector en especial en aquellos productores grandes y medianos que podían endeudarse en moneda extranjera, gracias a que generaban dolares en la fruta de exportación, pero principalmente a las diferencias de tasas de interés real en favor a las deudas contraídas en moneda extranjera versus moneda nacional, ver cuadro siguiente:

Tasas de Interés Real Interna y Externa
(% anual)

<u>Años</u>	<u>Interna</u>	<u>Externa</u>
1976	51,4	-21,6
1977	39,4	- 0,8
1978	35,1	2,7
1979	16,6	- 0,1
1980	12,2	- 8,6
1981	38,8	11,6
1982	35,2	46,9

FUENTE: SBIF, deflactado por IPC.

A los que no podían acceder directamente al crédito externo, se mantenían en el negocio, debido a las expectativas de altas tasas interna de retorno (TIR) que ofrecían casi todos los rubros frutícolas. Lo anterior y gracias a la

liberalización llevó a muchos productores al sobreendeudamiento, algunos contraían deudas para adquirir desde el suelo. Para apreciar los volúmenes de crédito externo. Ver cuadro a continuación:

TOTAL CREDITOS EXTERNOS
(Miles de dólares de cada año)

	<u>Total Crédito</u>	<u>Plazo Promedio</u> (meses)	<u>Tasa Interés</u> (% anual)
1976	262.193	17,21	8,75
1977	329.536	21,91	8,91
1978	792.396	32,54	11,01
1979	1.221.373	53,94	13,55
1980	2.476.819	64,48	15,66
1981	4.505.860	59,63	17,84
1982	1.755.504	50,53	15,25
1983	249.628	33,40	11,14
1984	224.356	35,95	11,69
1985	479.794	67,13	10,74
1986	123.005	55,89	5,59
1987	207.223	8,73	7,79

FUENTE: Banco Central

A partir del retorno a las políticas de fomento y regulación financiera 1983-87, el sector se favoreció con los programas de renegociación de deudas. Pero el hecho más destacable fue que por las políticas del ajuste, aumentó notoriamente su rentabilidad, así aunque se redujo la disponibilidad del crédito interno para la economía en su conjunto, no tuvo problemas para captarlo desplazando a otras actividades. Contrastando en especial con otros rubros agrícolas y ganaderos, lecheros y carne bovina, como cultivos anuales (excepción trigo y remolacha azucarera). Un elemento fue la modificación de la política de avales y garantías, permitiendo incluir los sistemas de riego

tecnificado y las infraestructuras como garantías. La capitalización de la deuda externa vía capítulo XVII y XIX de la Ley de Cambios Internacionales, permiten una aceleración de la transnacionalización del negocio frutícola, construyendo así grandes centrales frutícolas. A continuación se insertan antecedentes específicos del financiamiento del subsector. Así la Corfo en el Plan de Desarrollo Frutícola, contempló un apoyo financiero a los productores para plantaciones y de inversiones directas en las instalaciones procesadoras, packings y frigoríficos conocidas como "Centrales Frutícolas", lo cual significó líneas especiales de crédito, aunque blandos, fue difícil desembolsar los fondos presupuestados, así durante los diez años anteriores a 1976 solo se plantaron 12.000 ha de frutales, sin embargo, en los diez años posteriores 75.000 ha., esto último presupone que el subsector dispuso de recursos ajenos a los propios, de una cantidad no restrictiva.

La información en este aspecto está disponible con la conveniente desagregación solo hasta 1981, ya que a partir de esa fecha la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, SBIF, eliminó las exigencias a la banca de entregar información con ese detalle.

Es preciso considerar que durante el período en estudio, de acuerdo con las políticas señaladas en el punto 2.1, se plantea el fortalecimiento del mercado de capitales de carácter libre y competitivo y con respecto a la inversión extranjera se plantea un trato igualitario al nacional. Se entenderá para el análisis que el financiamiento está orientado a la inversión, el llamado "crédito de capitalización en fruticultura".

A medida que la política de liberalización del mercado de capitales se lleva a la práctica las instituciones del estado como CORFO, INDAP destinado a financiar a los pequeños agricultores, Banco del Estado de Chile (BECH) van perdiendo importancia relativa en el financiamiento frutícola con respecto a la banca comercial y de fomento.

Después de la crisis, la CORFO, vuelve a destinar financiamiento para frutales, pero con recursos externos, BID, a tasas de interés predeterminadas.

En cuanto a volúmenes de financiamiento y en razón de los aumentos de superficie plantada pareciera que no habían limitaciones. Después de la crisis a pesar de las restricciones que encarecieron el crédito y éste para otorgarse, debía salvar una actitud más exigente por parte de la banca, aún existen disponibilidades no utilizadas, como es el caso del crédito CORFO-BID II. Pareciera que debido a la experiencia del endeudamiento en dólares poco favorable para los agricultores, éstos han reinvertido los retornos de exportación para expandir el negocio frutícola, o bien han buscado alternativas ajenas al sistema financiero tradicional como asociándose con las empresas exportadoras.

Política Cambiaria:

Esta ha sido una de las determinantes en el desarrollo de la fruticultura chilena, sobre todo del "boom", al permitir la expansión de las especies frutícolas destinadas a la exportación como uva de mesa, carozos, manzanas y peras, ya que el mercado interno para estas especies ha sido y es muy limitado.

Durante el período 1976-87, pueden distinguirse tres situaciones que ha vivido el subsector frutícola en relación a la política cambiaria que podrían resumirse en: creación de rentabilidad, disminución de rentabilidad y aumento de rentabilidad vía ingresos.

La primera situación está ligada con el tipo de cambio que permitió darle posibilidades de competir en el mercado internacional, coincidiendo con la política general de apertura al comercio exterior. Se caracteriza por revertir la política cambiaria vigente hasta 1973, donde el tipo de cambio no era lo suficiente como para incentivar el negocio frutícola; la nueva política cambiaria hizo que los ingresos aumentaran en mayor proporción que los costos, generando una brecha de beneficio, la cual creó expectativas para expandir el negocio, con el consiguiente aumento de las plantaciones frutícolas.

La segunda situación, se caracterizó por la revaluación del tipo de cambio, acentuándose aún más con el tipo de cambio fijo en el período 1979-82. Los

subsector es significativo (pesticidas, hormonas vegetales, maquinaria de mayor nivel tecnológico). En cambio, al ser bajo y parejo dentro del sector agrícola y fuera de éste, favoreció al subsector, disminuyendo la rentabilidad relativa a algunos rubros agrícolas, desplazándolos especialmente de la zona central donde las ventajas comparativas para el subsector son evidentes. Al aplicarla en estos términos junto a la política cambiaria (devaluación) se amplió aún más la rentabilidad del subsector, ya que el incremento en los ingresos (exportaciones) es superior al incremento de los costos importados. Al ser parejo, no se discriminó entre sectores productivos, es así, como algunos industriales del sector protegido, iniciaron inversiones en el subsector frutícola.

Esta política arancelaria, permitió alegar reciprocidad en el comercio internacional, y consecuentemente facilitar la ampliación de los mercados, sin que los países desarrollados puedan aducir el proteccionismo nacional como argumento para cerrar sus mercados. En el Cuadro siguiente se indica el arancel general y su evolución 1976-87. Los años 1984 y 1985 corresponde al período de crisis de la deuda.

<u>Año</u>	<u>% Arancel General</u>
1976	36
1977	13
1978-83	10
1984	35
1985	30
1986-87	20

FUENTE: Banco Central de Chile

beneficios disminuyen a raíz que los ingresos por exportación se mantuvieron constantes, en cambio los costos internos estuvieron sujetos a una inflación moderada, afortunadamente para el subsector los volúmenes exportados no eran suficientes para deteriorar los precios y las exigencias, en cuanto a calidad no eran tan severas, permitiendo exportar un alto porcentaje de la producción.

El aumento de la rentabilidad vía ingresos, está determinada por la política cambiaria 1983-87 establecida para superar la crisis externa, como consecuencia se plantea un estímulo extraordinario al fomento de las exportaciones con el fin de obtener divisas para cumplir el servicio de la deuda externa. Así se trata de obtener y mantener un tipo de cambio real alto, que favorece ampliamente a la fruticultura de exportación. A vía de ejemplo, se puede citar que de 1983 a 1987 el promedio anual de crecimiento de la superficie con frutales es de 9.300 ha; de 1976 a 1982 es de 5.283 ha. Ver cuadro siguiente:

Tipo de Cambio Real Efectivo de las Exportaciones y Superficie Plantada.

<u>Año</u>	<u>Indice TCR (1980-100)</u>	<u>Has.</u>
1976	116,8	70.200
1978	133,3	76.500
1980	100,0	85.000
1981	90,1	94.300
1982	107,2	101.900
1983	113,8	108.100
1984	114,2	116.700
1985	132,1	126.900
1986	146,4	137.700
1987	151,8	148.400

FUENTE: Indice TCR CEPAL: Superficie: ODEPLAN

Política Fiscal

En períodos anteriores a 1976, el déficit fiscal fue determinante para una política monetaria compensadora de éste, con la consiguiente inflación, llegando hasta 500% la variación anual según IPC, sin embargo, ese déficit financió también políticas de fomento. Al reducir el déficit y aminorar la inflación, el subsector se favoreció sobre todo desde el punto de la toma de decisión del inversionista, al tener éste una visión de costo esperado más estable.

Específicamente al subsector, la política tributaria llevada a cabo por mucho tiempo y mantenida por el período 1976-87, de que la base imponible del impuesto a la renta, sea de tipo presunta y no efectiva, ha favorecido notablemente al sector ya que la primera es significativa menor a la efectiva. La tasa del impuesto territorial, sobre el avalúo fiscal del casco predial, es sólo de un 2% anual. Por último los impuestos específicos a la vitivinicultura junto a otros factores, han deteriorado esa actividad, desplazándose suelos ocupados con viñas a frutales de exportación.

En cuanto al gasto fiscal directo para el sector agrícola ha disminuído en el período 1976-87, al retirarse el Estado, por su papel subsidiario. Sin embargo, el subsector indirectamente se ha beneficiado, por el plan de pavimentación, de caminos transversales, ampliación y o adaptación de puertos marítimos y aeropuertos, electrificación y telefonía rural, y en los momentos difíciles del ajuste, con reprogramaciones de deudas ventajosamente, tanto productivas como tributarias. Es destacable el subsidio directo a las obras privadas de riego, Ley 18.450 de 1985, que en dos años ha permitido regar 12.000 ha. de destino frutícola por un valor de US\$ 5.300.000 de 1988.

Política Arancelaria

La política arancelaria anterior a 1974, fecha de inicio del proceso de apertura externa, no favoreció al subsector ya que el arancel era alto, por lo tanto, afectaba el componente importado del costo de producción, que para el



Política de Precios

La fijación de precios a los productores agrícolas, durante más de 30 años, en especial a los de consumo básico, a niveles tales que proporcionan una baja rentabilidad a los productores, determinó que estos buscaran otras alternativas de producción, especial aquellas con precios libres; de esa época son las plantaciones de duraznos conserveros y ciruelas para deshidratar, c las primeras plantaciones de manzanas con fines de exportación; lo mismo ocurre con la uva de mesa, notorio es lo sucedido con el valle de Aconcagua, considerado como pionero.

En los períodos de estabilidad del nivel de precios se vió favorecida la inversión frutícola, ya que por el período de maduración de la actividad, es sensible a las variaciones bruscas del nivel de precios, los inversionistas disponen de una visión más clara de los beneficios esperados, facilitándoles la toma de decisión, pareciera que frente una tendencia a la baja de la inflación hay una respuesta positiva a la inversión en este rubro. Sin embargo, a algunos productores endeudados en Unidades de Fomento les ha sido difícil cumplir con sus compromisos sobre todo cuando sus ingresos estaban con un techo, en el período del tipo de cambio fijo, 1979-1982. En cuanto al desarrollo de mercados competitivos de factores y productos, son destacables para la fruticultura la creación de un mercado de tierras y aguas, ya que se venía de un proceso de Reforma Agraria que ponía límites a las superficies máximas de tenencia y por otro lado no había un mercado independiente de aguas, lo cual determinó la modificación de la Ley 16.640 de 1967 y la dictación de un nuevo Código de Aguas, Decreto Fuerza de Ley 1122 de 1981 respectivamente. Otro mercado que se liberalizó fue el del trabajo, sujeto a numerosas y complejas disposiciones, el detalle se tratará en el punto correspondiente, algo similar ocurrió con el mercado crediticio.

El hecho que en 1983 se fijaran bandas de precios para el trigo, otorgándole una rentabilidad significativa, hizo que la fruticultura no se expandiera con mayor rapidez en la zona central. La evolución de las variaciones anuales de

los precios se indican en el cuadro siguiente:

Indices de Precios*

	<u>IPC</u>	<u>IPM Agrícola</u>	<u>IPM General</u>
1976	174,3	148,6	157,1
1977	63,5	53,0	61,7
1978	30,3	48,9	43,2
1979	38,9	52,2	56,3
1980	31,2	27,7	31,9
1981	9,5	-14,5	- 4,8
1982	20,7	41,7	37,5
1983	23,1	27,1	25,2
1984	23,0	19,3	36,4
1985	26,4	34,8	30,2
1986	17,4	37,4	18,2
1987	21,5	9,2	17,1

FUENTE: INE * Porcentaje de variación de diciembre a diciembre

Política de empleo y remuneraciones

Por ser la fruticultura una actividad que requiere una gran cantidad de mano de obra, sobre todo en algunas especies (uva de mesa) tanto a nivel de huerto como de packing y en períodos muy cortos, en especial para labores de cosecha, raleo y acondicionamiento de frutas, la política de empleo y remuneraciones es determinante para el éxito del negocio, en especial el de exportación.

En cuanto al costo de la mano de obra éste ha sido favorable para el subsector, ya que en el sector agrícola se caracteriza por la desocupación estacional y por tener salarios menores que los otros sectores económicos, ésto es más valedero en períodos de alta desocupación nacional, período 1975-81 y el de 1982-1987; en el cuadro adjunto se señalan algunos indicadores. En el caso de los frutales de exportación, ésto es más importante aún, así al compararlos con los salarios de los países competidores (Nueva Zelanda, Australia, EE.UU.)

llegando a ser veinte veces más bajos en términos de dólares, para los períodos de peak de demanda. Debido a la mayor rentabilidad le es fácil competir con los otros rubros agrícolas y absorberles la mano de obra.

Indicadores de la situación de empleo y remuneraciones

	(1) Ocupación Agricultura y Pesca, N° Personas	(2) Desocupación Nac. abierta,%	(3) Salario Mínimo		
			a) US\$ c/año	b) \$ 1986	c) equiv.US\$ 1986
1970	625.600	3,5	38,50	5.767	29,9
1976	524.000	12,7	43,9	6.616	34,3
1982	503.000	19,4	101,9	11.614	60,2
1987	686.400	7,4	40,0	7.220	37,4

(1) ODEPLAN: 1970 y 1976 Depto. Economía U. de Chile, Marzo 1982 y 1987

(2) INE: 1970 Sep. y Dic; 1976 Oct.-Dic.; 1982 Oct.-Nov.; 1987 Oct. y Dic.

(3) Leyes respectivas Ministerio de Hacienda, a partir de 1973 "Ingresos Mínimos" 3.a) Salario mínimo promedio/Dólar promedio anual y 3.b) ajustado por IPC; 3.c) Cotización promedio del dólar año 1986.

Un aspecto importantísimo ha sido el marco institucional, nuevo código del trabajo (Plan Laboral); al originar cierta "disciplina laboral", impidiendo el derecho a huelga o hacerlo prácticamente imposible. Para el caso de la fruta, ha evitado que se corte la cadena de este proceso (huerto-packing-transporte-embarque) que es determinante para un negocio exitoso. Es así, que se dice que Chile está más cerca de EE.UU. hoy que antes, por haber terminado con el monopolio de los trabajadores portuarios debido a la flexibilidad de las normas de despido y contratación.

2.3.ROL DE LAS INSTITUCIONES DEL ESTADO EN EL DESARROLLO FRUTICOLA

En este punto se hará un breve resumen de los roles principales que desempeñan las instituciones del Estado en relación con las políticas que han incidido en el desarrollo frutícola.

- Ministerio de Hacienda:

Política tributaria por intermedio del Servicio de Impuestos Internos, política cambiaria, financiera y monetaria con el concurso del Banco Central de Chile, control aduanero por el Servicio Nacional de Aduanas, gasto público por la Dirección de Presupuestos.

- Ministerio de Economía, Reconstrucción y Fomento:

Destinado a ejecutar la política económica del Gobierno. Participa en la política de precios. Proporciona las estadísticas nacionales por intermedio del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), Comisión Nacional de Riego, encargada de fijar la política sobre riego y del otorgamiento de los subsidios a la inversión privada en riego. Fija medidas de fomento a las exportaciones, encargado conjuntamente con RR.EE. de las relaciones comerciales externas.

- Ministerio de Obras Públicas:

Por intermedio de la Dirección General de Aguas, administra la política general de aguas y el Sistema Nacional de Fluimetría. Dirección de Riego: terminación de grandes obras iniciadas en períodos anteriores y estudios y construcción de nuevas obras, y Dirección de Aeropuertos y la Dirección de Obras Portuarias, destinadas al estudio, proyección y ejecución de las obras respectivas. Dirección de Vialidad: destinada a desarrollar los programas viales, camino longitudinal y caminos transversales.

- **Ministerio de Relaciones Exteriores:**

Destinado a fomentar las relaciones económicas internacionales, por intermedio de la Dirección General respectiva y fomentar las exportaciones.

- **Ministerio del Trabajo y Previsión Social:**

La Dirección del Trabajo se encarga de la fiscalización del cumplimiento de las leyes del trabajo. La Subsecretaría del Trabajo y la de Previsión Social, son las responsables de proponer e interpretar las normas legales en sus respectivas materias.

- **Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones:**

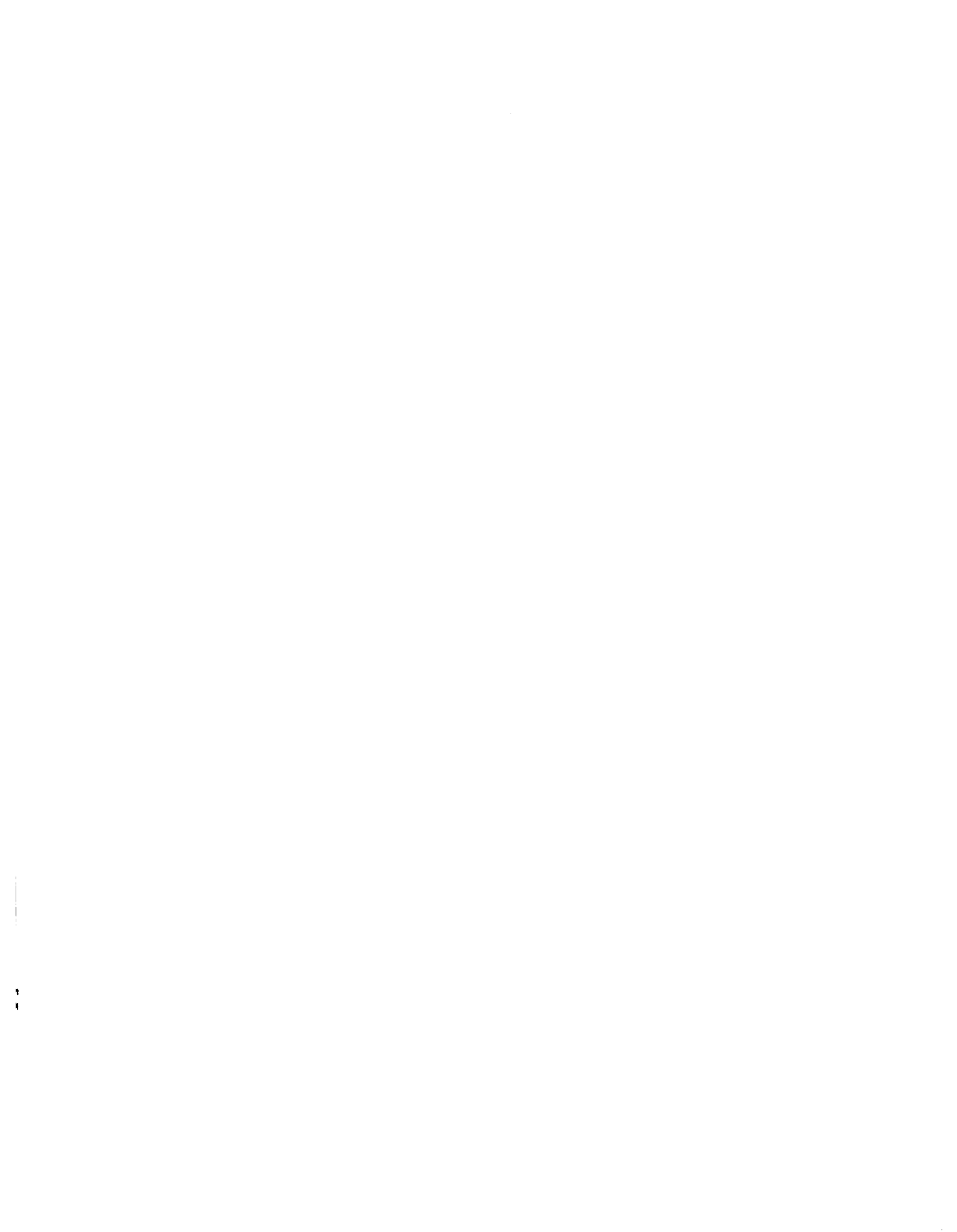
Por intermedio de la Empresa Portuaria de Chile, vela por la administración de los puertos comerciales del Estado.

- **Ministerio de Bienes Nacionales;**

Una de las misiones más relacionadas con el subsector frutícola ha sido la regularización de la pequeña propiedad individual y de las comunidades, y la de elaborar políticas destinadas al aprovechamiento e incorporación de terrenos fiscales al desarrollo; el caso de algunas tierras de la III Región de Atacama y de la IV de Coquimbo.

- **Oficina de Planificación Nacional (ODEPLAN):**

Es la institución responsable de proponer las orientaciones fundamentales en las materias relacionadas con la planificación del desarrollo socioeconómico y con las políticas que se apliquen al respecto.



- Corporación de Fomento de la Producción (CORFO);

Como se ha señalado y señalará en varias oportunidades en este estudio, a la CORFO y sus filiales le corresponde, de acuerdo a su misión, promover el desarrollo de las actividades productivas del país mediante el otorgamiento de créditos y cauciones al sector privado, como asimismo, la materialización de proyectos que no pueden ser realizados por éste, pero son de conveniencia nacional. Directamente, por intermedio de la Gerencia de Desarrollo, ha participado en innumerables estudios e investigaciones relacionadas con el subsector frutícola. Mediante ENTEL, Empresa Nacional de Telecomunicaciones, tanto para la comunicación interna como sobretodo la internacional. En la producción de fertilizantes nitrogenados, la Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SOQUIMICH). Centro de Información en Recursos Naturales (CIREN) para precisar los recursos disponibles al desarrollo productivo, en el caso agrícola y frutícola, ofrece variados servicios de información.

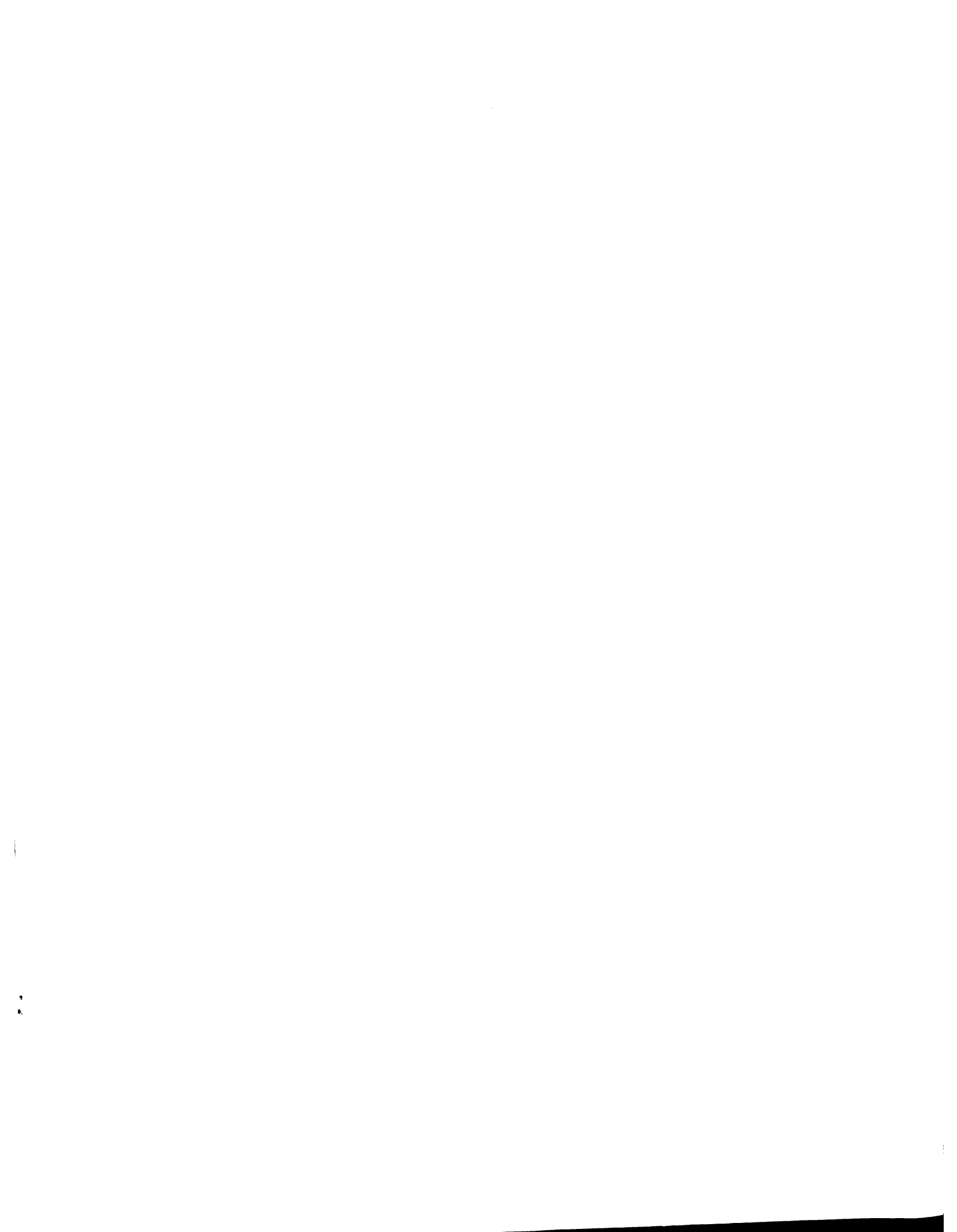
- Ministerio de Agricultura:

Entre las funciones del Ministerio más relacionadas con el subsector frutícola, están la de ejecutar acciones fitosanitarias que permitan el mantenimiento y mejoramiento de los niveles de sanidad, y tener acceso a los mercados internacionales.

La de proporcionar la información disponible para la mejor toma de decisiones de los productores del sector; otra misión al respecto, es impulsar la investigación y su aplicación a través de la transferencia tecnológica.

Los objetivos del Ministerio se logran a través de las siguientes instituciones, ver organigrama respectivo, que tienen sus misiones específicas, a saber:

1. Oficina de Planificación Agrícola (ODEPA): (actual DEP - División



de Estudios y Presupuestos).

- Analizar la realidad agropecuaria y forestal, informar y proponer alternativas de acción, políticas de desarrollo sectorial y asignación de recursos, coordinar la ejecución de las mismas y prestar asesoría amplia a la autoridad superior del Ministerio.

2. Servicio Agrícola y Ganadero (SAG):

- Contribuir al desarrollo agropecuario a través de la protección fito y zoonosanitario del país.

3. Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP):

- Incorporar a los pequeños productores del sector rural al proceso de desarrollo del país mediante la entrega de información y de asistencia técnica y crediticia.

4. Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA):

- Crear, adaptar y transferir tecnología agropecuaria, dando así al productor mejores posibilidades de satisfacer las exigencias del mercado.

5. Fundación de Comunicaciones del Agro (FUCOA):

- Divulgar y difundir la política de Gobierno referida al sector y suministrar información que contribuya a aumentar la productividad de la agricultura y el bienestar general de las zonas rurales.

ANEXO N° 2.1

EMISION

	<u>Millones de Pesos de 1978</u>	<u>Variación en 12 meses, % diciembre a diciembre</u>
1976	33.158	25,9
1977	39.767	3,7
1978	43.348	17,3
1979	47.289	4,6
1981	44.843	-15,0
1982	34.426	-41,4
1983	25.250	-7,7
1984	23.580	-4,5
1985	22.686	3,3
1986	25.528	20,2
1987	27.011	1,9

FUENTE: Banco Central

Deflactado por IPC Cortazar y Marshal 1970-78
INE y Yáñez 1979, INE en adelante.

ANEXO N° 2.2.

DINERO DEL SECTOR PRIVADO

(millones de pesos, dic. 1978 1/)

	M1*	M2 **
1976	18.088	27.925
1977	21.971	42.940
1978	27.133	61.594
1979	31.866	87.045
1980	36.865	102.360
1981	39.974	141.810
1982	34.756	149.241
1983	33.237	108.078
1984	32.839	104.569
1985	28.805	110.703
1986	31.379	116.449
1987	32.353	132.086

1/ Deflactado según IPC, Cortázar y Marshall 1970-78, INE y Yáñez 1979, INE en adelante.

* M1 = C + D1

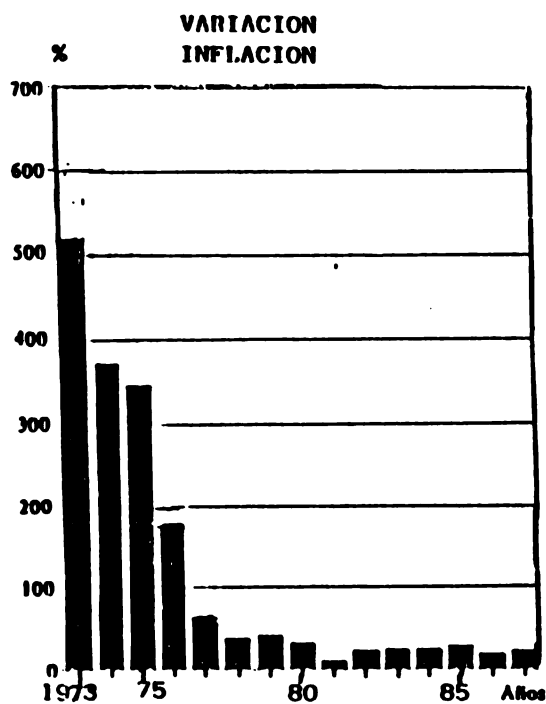
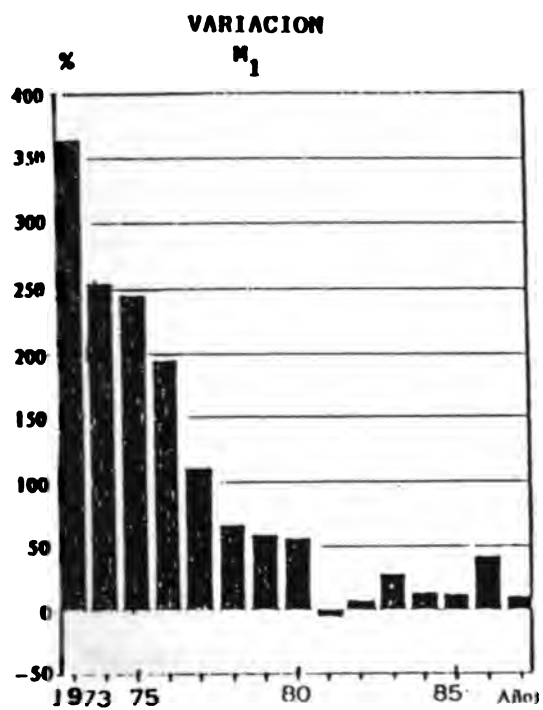
** M2 = M1 + Dp

FUENTES: 1974-79 Morán Gutierrez y Friedman 1983.

Estadísticas trimestrales de Producto y Dinero para la Economía Chilena: 1960-1981. U. de Chile, 1980-1984. Banco Central.

ANEXO N° 2.3.

GRAFICOS: Variación del M1 y
Variación de la inflación



FUENTE: M₁ Banco Central de Chile; Inflación: IPC



ANEXO N° 2.4.**Tasas de Interés Real Interna y Externa
(% anual)**

Años	Interna	Externa
1976	51,4	-21,6
1977	39,4	- 0,8
1978	35,1	2,7
1979	16,6	- 0,1
1980	12,2	- 8,6
1981	38,8	11,6
1982	35,2	46,9
1983	15,9	11,5
1984	11,4	33,7
1985	11,1	27,0

**FUENTE: Arellano J.P. Estudios N° 11 CIEPLAN; Arellano J.P. y Farfan
Manuel Colección Estudios CIEPLAN 20, 1986**



ANEXO N° 2.5
TOTAL CREDITOS EXTERNOS
(Miles de dólares de cada año)

	<u>Total Crédito</u>	<u>Plazo Promedio</u>	<u>Tasa interés</u>
1976	262.193	17,21	8,75
1977	329.536	21,91	8,91
1978	792.396	32,54	11,01
1979	1.221.373	53,94	13,55
1980	2.476.819	64,48	15,66
1981	4.505.860	59,63	17,84
1982	1.755.504	50,53	15,25
1983	249.628	33,40	11,14
1984	224.356	35,95	11,69
1985	479.794	67,13	10,74
1986	123.005	55,89	5,59
1987	207.223	8,73	7,79

FUENTE: Banco Central



ANEXO N° 2.6
TASAS DE INTERES (1976-87)

	Corto plazo-colocación ción Sistema Bancario	Interés corriente operaciones reajus_ tables <u>2/</u>	Tasa Libo
	<u>Acumulada Anual Real 1/</u>	<u>diciembre cada año</u>	<u>Promedio Anual 3/</u>
1976	52,24		6,12
1977	39,16		6,42
1978	35,10		9,18
1979	16,60		12,14
1980	12,23		13,96
1981	38,76	16,60	16,77
1982	35,09	12,42	13,58
1983	15,93	10,06	9,91
1984	11,35	8,67	11,16
1985	11,05	8,48	8,62
1986	7,66	6,70	6,74
1987	9,39	7,18	7,34

FUENTES: Cortázar y Marshall 1980 "IPC en Chile: 1970-78.
Colección Estudios Cieplán N° 4, INE y Yáñez 1979, 1979 adelante
INE.

1/ Una corrección al Índice de Precios al Consumidor durante 1971-1972.
Documento de Investigación 34, Depto. Economía U. de Chile.

2/ Determinada por la SBIF considerando el interés promedio cobrado por los
bancos.

3/ Corresponde a la tasa a 180 días, al último día de cada mes. Fuente:
Cable Reuter.

ANEXO N° 2.7

Deuda Externa, Plazos y Servicios
(millones de dólares)*

	<u>Total</u>	<u>Corto Plazo</u>	<u>Mediano y Largo Plazo</u>	<u>Servicio</u>
1976	4.720	446	4.274	900
1977	5.201	691	4.510	1.200
1978	6.664	741	5.923	1.300
1979	8.484	977	7.507	1.900
1980	11.084	1.671	9.413	2.400
1981	15.542	2.989	12.553	3.200
1982	17.153	3.338	13.815	3.040
1983	17.431	2.597	14.832	3.247
1984	18.877	1.914	16.963	3.015
1985	19.318	1.668	17.665	2.398
1986	19.388	1.574	17.814	2.233
1987	19.099	1.908	17.191	1.906

FUENTE: Banco Central de Chile

* al 31 de diciembre de cada año.

ANEXO N° 2.8
Balanza de Pagos, 1976-87
 (millones US\$ de c/año)

	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Cuenta Corriente	Balanza de Pagos
1976	2.116	1.655	416	148	450
1977	2.186	2.417	- 231	- 551	- 15
1978	2.460	3.243	- 783	-1.088	654
1979	3.835	4.708	- 873	-1.184	776
1980	4.705	5.469	- 764	-1.971	1.244
1981	3.836	6.513	-2.677	-4.733	67
1982	3.706	3.643	63	-2.304	-1.165
1983	3.831	2.845	906	-1.117	- 541
1984	3.650	3.357	293	-2.060	17
1985	3.804	2.955	849	-1.329	- 99
1986	4.199	3.099	1.100	-1.091	- 228
1987	5.224	3.994	1.229	- 811	45

FUENTE: Banco Central de Chile

ANEXO 2.9

Deuda externa privada y pública
(millones de US\$ c/año)

Años	Pública	Privada sin garantía	Privada con garantía	Deuda Total
1976	3.762	958	30	4.720
1977	3.917	1.284	46	5.201
1978	4.709	1.955	48	6.664
1979	5.063	3.421	76	8.484
1980	5.063	6.021	72	11.084
1981	5.465	10.077	69	15.542
1982	6.660	10.493	62	17.153
1983	9.795	9.037	413	17.431
1984	12.343	6.543	2.130	18.877
1985	14.079	5.239	2.348	19.318
1986	15.763	3.625	3.408	19.388
1987	16.380	2.719	3.276	19.099

FUENTE: Banco Central

ANEXO N° 2.10

Ingresos, Gastos y Déficit Fiscal real 1976-87*

	<u>Ingresos</u>	<u>Impuestos Indirecto</u>	<u>Impuestos Directos</u>	<u>Gasto Total</u>	<u>Déficit</u>
1976	2312,5	1383,7	514,5	1974,2	227,4
1977	2499	1552,9	563,7	2264,1	200,2
1978	2688,4	1681,5	604,1	2369,7	99,2
1979	3104	1717,2	751,6	2449,8	-208,3
1980	3578,8	1963,4	841,7	2794,1	-420,5
1981	3841,9	2291,3	914,6	3373,3	-240,1
1982	3239,3	1809,0	926,1	3289,5	288,4
1983	3024,8	2070,0	559,0	3164,0	460,0
1984	3241,2	2345,4	599,7	3357,2	524,6
1985	3503,7	2597,5	562,7	3471,1	839,2
1986	3841,4	2794,6	572,2	3624,9	390,6
1987a	4217,9	3024,3	554,4	3582,9	5,8

Fuente: Dirección de Presupuestos, Ministerio de Hacienda

*: en millones de dólares de 1976

a: cifras provisionales

b: gasto excluido el servicio de la deuda.

ANEXO N° 2.11

Ley N° 18.450, Resumen de los Concursos N°s 1 al 14
Clasificación según Región.

Región	Aporte Ofrecido (U.F.)	Bonificación Solicitada (U.F.)	Costo Total (U.F.)	Superf. Equiv. (Há.)
3	30.574	36.816	67.390	361
4	21.941	25.450	47.391	104
5	54.013	94.410	148.423	1.786
6	26.137	37.012	63.149	7.876
7	52.826	88.529	141.355	49.905
8	761	1.953	2.714	1.703
9	9.601	16.127	25.728	82
10	3.275	5.302	8.577	28
R.M.	53.498	81.904	135.402	1.350
TOTAL	252.626	387.503	640.129	63.195

FUENTE: Comisión Nacional de Riego

ANEXO N° 2.12

Monto Fiscal Disponible para Bonificación Concursos 1 al 21

Concurso N°	Objetivo (1)	Monto Disponible (en UF)
1	Riego	65.351
2	Drenaje	16.273
3	Riego Extraordinario (2)	48.008
4	Riego	95.525
5	Riego	47.174
6	Riego	47.152
7	Drenaje	15.717
8	Riego	76.434
9	Riego	45.861
10	Riego	74.723
11	Drenaje	14.558
12	Riego	70.236
13	Riego	68.157
14	Drenaje	21.695
15	Riego	67.123
16	Riego Extraordinario (2)	66.043
17	Riego	65.616
18	Drenaje	20.793
19	Riego	63.801
20	Riego	61.857
21	Drenaje	19.663

NOTAS: (1) Si un proyecto contempla tanto obras de riego como de drenaje, debe participar en los concursos de drenaje.

(2) Se refiere a concursos especiales dirigido a reparar obras dañadas por los temporales.

FUENTE: Comisión nacional de Riego.

ANEXO N° 2.13

TASAS DE DESOCUPACION A NIVEL NACIONAL

	<u>a/ Desocupación Abierta</u>	<u>+ PEM y POJH</u>
	%	
1976	12,7	19,3
1977	11,8	17,5
1978	14,1	17,7
1979	13,6	18,0
1980	10,4	15,7
1981	10,8	15,6
1982	19,6	26,4
1983	16,8	30,4
1984	15,4	24,4
1985	13,0	21,4
1986	10,9	16,0
1987	9,3	12,2

FUENTE: INE

a/ las cifras corresponden a los penúltimos trimestres de cada año, para 1976 - 1979, de 1980 a 1987 corresponden a promedios anuales.

ANEXO N° 2.14

INDICE DE SUELDOS Y SALARIOS

Real 1970 = 100

	<u>Promedio acumulado en el año</u>	<u>Variación anual promedio acumulado</u>
1976	64,7	2,9
1977	71,4	10,3
1978	76,0	6,4
1979	82,2	8,2
1980	89,3	8,6
1981	97,3	9,0
1982	97,6	0,3
1983	86,9	-10,9
1984	87,1	0,2
1985	83,2	- 4,5
1986	84,9	2,0
1987	84,7	- 0,2

FUENTE: INE, deflactado según IPC, en base a Cortazar y Marshal 1980 (IPC 1970-78). Colección estudios Cieplán N° 4 INE y Yañez 1979, 1979 en adelante INE.

ANEXO N° 2.15

ADSCRITOS A PROGRAMAS DE EMPLEO MUNICIPALES

	PEM		POJH	
	Nacional	R. Metropolitana	Nacional	R. Metropolitana
1976	171.988	34.916	-	
1977	187.650	36.436	-	
1978	145.805	29.030	-	
1979	133.923	21.824	-	
1980	190.673	28.143	-	-
1981	175.607	23.181	-	-
1982	225.290	35.568	20.300	7.637
1983	341.578	80.947	161.228	110.575
1984	167.559	13.001	166.697	117.688
1985	134.229	8.266	190.023	113.733
1986	81.033	7.232	140.357	91.626
1987	35.703	4.402	88.359	64.273

Fuente: INE

PEM Programa de Empleos Mínimo

POJH Programa de Ocupación para Jefes de Hogar

ANEXO N° 2.16

Estratificación de las Explotaciones Agrícolas por tamaño

<u>Estado</u> (HRB)	<u>Año 1965</u>		<u>Año 1973</u>		<u>Año 1987</u>	
	Explot. N°	Superf. (HRB)%	Explot. N°	Superf. (HRB)%	Explot. N°	Superf. (HRB)%
5 -20	26.837	12,7	29.351	15,3	58.000	31
20-40	6.980	9,4	8.890	12,7	11.000	15
40-80	4.653	12,8	6.569	19,7	9.000	26
+ de 80	4.876	55,4	260	2,7	3.000	18
sector reformado	--		5.809	39,9	--	--

FUENTE: (1) ICIRA Evaluación del Proceso de Reforma Agraria, Junio 1972

(2) Análisis de la Nueva Estructura Agraria Docto. Trabajo
FLACSO enero de 1974

(3) La Agricultura Chilena S. Gómez y J. Echeñique, FLACSO -
AGRARIA, Marzo 1988

Bibliografía Consultada

CAPITULO 2

1. GARCIA, P. (1986). "El Desarrollo Frutícola en Chile y sus Transformaciones Sociales". Estudios e Informes de la CEPAL No. 57. pp. 9-120.
2. CIEPLAN, (1987). "Políticas Macroeconómicas: Una perspectiva latinoamericana. Santiago, Chile. 409 p.
3. MELLER, P. (1987). "Un Enfoque Analítico-Empírico de las Causas del Actual Endeudamiento Externo Chileno". Colección Estudios de CIEPLAN No. 20. Santiago, Chile. pp. 19-60.
4. ANIMAT, E. y MELO, P. (1988). "Análisis del Endeudamiento Silvoagropecuario". Materiales de Discusión No. 204 del CED. Santiago, Chile.
5. ARELLANO, J. y MARFAN, M. (1987). "25 Años de Política Fiscal en Chile". Colección Estudios de CIEPLAN No. 21. Santiago, Chile. pp. 129-162.
6. LOPEZ-CORDOVEZ, L. (1987). "Crisis, Políticas de Ajuste y Agricultura". Revista de la CEPAL No. 33. Santiago, Chile. pp. 7-30.
7. FFRENCA-DAVIS R. DE GREGORIO, J. (1987). "Orígenes y Efectos del Endeudamiento Externo en Chile". Notas Técnicas No. 99, CIEPLAN. Santiago, Chile.
8. JADRESIC, E. (1985). "Evolución del Empleo Sectorial: Chile 1970-83. Notas Técnicas No. 79, CIEPLAN. Santiago, Chile.
9. UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE. Panorama Económico de la Agricultura Nos. 60 y 42. Departamento de Economía Agrícola.
10. DE GREGORIO, J. (1986). "Principales Aspectos de la Política Cambiaria en Chile: 1974-85". Notas Técnicas No. 81, CIEPLAN. Santiago, Chile.
11. ARELLANO, J.P. (1988). "Inflación e Indexación en el Mercado Financiero: Experiencias en América Latina". Notas Técnicas No. 110, CIEPLAN. Santiago, Chile.
12. BANCO CENTRAL DE CHILE. "Boletín Mensual", Nos. de 1976-1989. Santiago, Chile.
13. CORTAZAR, R. "Indices de Precios y Remuneraciones Reales en Países con Alta Inflación. El Caso Chileno". Notas Técnicas No. 47, CIEPLAN. Santiago, Chile.

Indice de Contenido

Página

3.	Investigación y Adopción de Tecnología	
3.1	Investigación tecnológica y adaptación	3.1
3.2	Los recursos humanos para la investigación	3.3
3.3	Financiamiento de la investigación agropecuaria	3.4
3.4	Investigación en fruticultura	3.7
3.5	Asistencia técnica	3.9
3.5.1	Participación del sector público	3.9
3.5.1.1	Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA)	3.9
3.5.1.2	Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP)	3.10
3.5.1.3	Servicio Agrícola y Ganadero (SAG)	3.11
3.5.1.4	Fundación Chile	3.12
3.5.1.5	Corporación de Fomento de la Producción (CORFO)	3.14
3.5.1.6	Oficina de Planificación Agrícola (ODEPA)	3.17
3.5.1.7	Sector Privado	3.19
3.5.7.1	Asociación de Exportadores de Chile (ASOCEXPORT)	3.20
3.5.1.8	Los profesionales del agro en apoyo al sector frutícola	3.21

Indice de Cuadros

	<u>Página</u>
3.1 Número de profesionales de jornada completa en Investigación Agropecuaria en el SNIA	3.3
3.2 Distribución estimada del gasto total en investigación del SNIA, según rubros principales	3.5
3.3 Distribución de la investigación por áreas 1976-82	3.6
3.4 Evolución de los Egresados de Agronomía en las principales Universidades Chilenas (con mención en fruticultura)	3.24

3. INVESTIGACION Y ADOPCION DE TECNOLOGIA .

3.1. Investigación tecnológica y adaptación

La investigación agrícola, en general, y dentro de ella, la frutícola, se registra formalmente en Chile en la década de los 40, mediante empresarios asociados en la Sociedad Nacional de Agricultura.

En esos mismos años, el Estado, por intermedio del Ministerio de Agricultura, forma el Departamento de Genética y Fitotecnia, como unidad de trabajo especializado, para orientarlo posteriormente a la investigación, denominándolo Departamento de Investigación Agrícola.

Posteriormente, en la década siguiente, 1950, las Facultades de Agronomía incorporan formalmente la investigación como parte de su quehacer académico.

A fines de la década, el Gobierno de Chile y EE.UU. mediante el Departamento Técnico Interamericano de Cooperación Agrícola establecen el "Plan Chillán", como un esfuerzo conjunto de profesionales chilenos asesorados por expertos de ese país, para impulsar el desarrollo de empresas agropecuarias en la provincia de Ñuble (Chillán).

Ello dió origen, entre otros hechos, a la creación de la Estación Experimental de Quilamapu y otros campos experimentales satélites.

En 1957 se establece un convenio entre el Departamento de Investigación Agrícola y la Fundación Rockefeller, materializándose en la Oficina de Estudios Especiales, cuyo resultado se puede expresar en la creación del Instituto de Investigaciones Agropecuarias -INIA- como organismo independiente relacionado mediante su Consejo con el Ministerio de Agricultura.

De ese modo, pasa a constituirse un verdadero Sistema Nacional de Investigación Agropecuaria (SNIA), aún cuando no está formalmente constituido.

La entidad central del SNIA la constituye el Instituto de Investigaciones Agropecuarias, la única que tiene cobertura geográfica y temática completa en el país, apoyada en cinco Estaciones Experimentales Regionales y diversas sub-estaciones. El INIA representa un 65-70% del esfuerzo nacional de investigación agropecuaria, en términos de recursos humanos y financieros destinados a ella.

Otro componente importante del SNIA lo constituyen las Universidades a través de sus Facultades de Agronomía, las que comenzaron a tener una participación sistemática en investigación agropecuaria a partir de los años 60, ganando importancia efectiva ya a fines de esa década, coincidiendo con la consolidación de la carrera académica de jornada completa y la creación de programas de estudios de postgrado.

Es justamente, el sector universitario que, a partir de los 60 ha presentado el mayor crecimiento en investigación agropecuaria. Actualmente este sector representa entre un 30 a 35% de la actividad nacional en investigación agropecuaria, considerando las cuatro mayores Facultades de Agronomía de Chile, Católica de Chile, de Concepción y Austral de Chile, que cuentan con sus propias estaciones experimentales y con adecuada infraestructura de laboratorios y equipos ad hoc.

Además, siempre en el contexto del SNIA, participan también instituciones privadas en la investigación agropecuaria, destacando la Sociedad Nacional de Agricultura mediante su Estación Experimental y también, la Empresa Baer mediante Semillas Baer, ambas con larga trayectoria en fitogenética.

Hay muchas otras entidades privadas con escasa continuidad y/o dedicadas a una "investigación" muy sui generis, que consiste en seleccionar material genético extranjero para adaptarlo al país.

La participación del sector privado en la investigación agropecuaria se estima en no más de un 2% de los recursos del SNIA chileno.

3.2. Los recursos humanos para la investigación

La formación de profesionales de alto nivel para la investigación agropecuaria ha sido motivo de preocupación relevante para los componentes del SNIA.

En 1965 había solo 7 profesionales con título de doctorados en todo el SNIA, en 1983 llegaron a 79, o sea un aumento de más de 11 veces. En esta labor de formación de científicos agropecuarios jugaron un papel crucial los programas de ayuda externa, particularmente de agencias y fundaciones de Estados Unidos - Programa Chile-California y de organismos internacionales todos los cuales actuaron intensamente en el país, durante la década del sesenta y hasta mediados del setenta.

Cuadro N° 3.1.

Número de profesionales de jornada completa en Investigación Agropecuaria en el SNIA.

Año	Total	N° J.C.E.1	Postgrado	
			N°	%
1965	214	151	39	18,2
1970	325	212	84	25,8
1975	414	241	116	28,0
1980	468	270	170	36,3
1983	463	271	185	40,0

1. N° de profesionales de jornada completa equivalente dedicada a investigación; para los académicos, se estima en 1/3 de su tiempo ocupado.

FUENTE: U.C. Depto. de Ec. agraria - Panorama Económico de la agricultura, N° 39. Marzo de 1985, pp.2-8.

Como se aprecia en el cuadro, los profesionales asignados a la investigación dentro del SNIA aumentaron en un 116% entre 1965 y 1983 y los con estudios terminados de post-gradó se incrementaron en más de un 370% en el mismo período, concentrándose la mayor parte de ellos en las universidades, como es lógico de esperar, considerando el impacto multiplicador que ello conlleva mediante la docencia.

3.3. Financiamiento de la investigación agropecuaria

La notable expansión del SNIA desde 1960, ha implicado un gran incremento en el gasto total en investigación agropecuaria, llegándose en 1980 a un nivel de gasto 7 veces superior con respecto a 1960; también se ha elevado el gasto en investigación con respecto al producto bruto agropecuario, lo que se llama a veces "la intensidad de la investigación agrícola". Este mayor gasto se ha producido principalmente en el sector universitario, reflejando la gran expansión en el número de académicos a jornada completa que se han contratado en las Facultades de Agronomía y gastos en equipos e infraestructura.

En cuanto al origen del financiamiento de la investigación agropecuaria, mediante el SNIA, hasta fines de los años 70 se asignaba fundamentalmente a través del presupuesto del INIA y en menor grado, a través de los presupuestos para personal de las Facultades de Agronomía.

A partir de esa época, la política oficial ha buscado elevar la eficiencia en el uso de los recursos del SNIA, para lo cual ha enfatizado el autofinanciamiento de la investigación y parte de las instituciones ejecutoras y la asignación de los recursos públicos a proyectos específicos, con frecuencia a través de concursos y licitaciones competitivas.

Con ese fin, por ejemplo el Ministerio de Agricultura creó en 1981 la Fundación Fondo de Investigación Agropecuaria - F.I.A. mientras que, a nivel nacional, se creó en 1982 el Fondo Nacional de Ciencia y Tecnología, con sede en CONICYT. Además, CORFO, ODEPLAN y ODEPA, participan también significativamente de la investigación agropecuaria, a través de proyectos realizados tanto por INIA como por las universidades.

Por último, es interesante mostrar la distribución y evolución entre rubros o disciplinas, principales sobre los cuales investiga el SNIA chileno.

Cuadro N° 3.2.

Distribución estimada del gasto total en investigación,¹
del SNIA, según rubros principales (mill. de \$ de 1984)

Años	Gasto Total	Cultivos	Prod. Animal	Sub. riego Ingeniería	Economía Agraria
	\$	\$ - %	\$ - %	\$ - %	\$ - %
1970	358,9	167,7 - 46,7	119,1 - 33,2	69,4 - 19,3	2,7 - 0,8
1975	703,2	366,4 - 52,1	200,0 - 28,5	121,9 - 17,3	14,9 - 2,1
1980	866,8	445,8 - 51,5	216,2 - 24,9	162,4 - 18,7	42,5 - 4,9
1983	805,6	429,1 - 53,3	155,8 - 19,3	177,4 - 22,0	43,2 - 5,4

^{1/} La distribución del gasto se calculó en base al N° de científicos ocupados en cada área disciplinaria.

FUENTE: U.C. Departamento de Economía Agraria

Se aprecia en el cuadro precedente la alta importancia de los cultivos en la investigación agropecuaria, incluyendo allí a frutales y hortalizas.

Para tener un cuadro más completo y desagregado de la investigación agropecuaria realizada, se ha considerado la información disponible entre 1976 y 1982, expresada en Unidades Experimentales, para cuantificar la labor de los profesionales de INIA y de Proyectos de Investigación, en el caso de la actividad realizada por los académicos.

Cuadro N° 3.3.

Distribución de la investigación por áreas 1976-82
(total de Unidades Experimentales y Proyectos)

Rubros	Total Unidades		INIA Unidades		Universidad Proyectos	
	N°	%	N°	%	N°	%
Trigo	870	12,5	789	14,8	81	5,0
Frutales	768	11,0	439	8,2	329	20,4
Inv. básica/Apoyo	717	10,3	342	6,4	375	23,2
Praderas	702	10,1	601	11,2	101	6,2
Viñas	488	7,0	401	7,5	87	5,4
Hortalizas	480	6,9	362	6,6	128	8,0
Papa	452	6,5	415	7,8	37	2,3
Frejoles	341	4,9	318	5,9	23	1,4
Bovino leche	337	4,8	208	3,9	129	8,0
Maíz	280	4,0	218	4,1	62	3,9
Bovino carne	232	3,3	163	3,1	69	4,2
Ovinos	181	2,6	129	2,4	52	3,2
Lentejas	164	2,4	161	3,0	3	0,2
Raps	152	2,2	143	2,7	9	0,5
Arroz	138	2,0	138	2,6	--	--
Avena/Cebada	122	1,8	116	2,2	6	0,4
Garbanzos	110	1,6	104	1,9	6	0,4
Otros	425	6,1	307	5,7	118	7,3
TOTALES	6.959	100,0	5.344	100,0	1.615	100,0

FUENTE: U.C. Depto. de Economía Agraria, Panorama Económico de la Agricultura N° 39, Marzo de 1985.

Como se puede apreciar en el cuadro, del total de "unidades de investigación", prácticamente, 7.000 en el periodo 1976-1982, algo más de 5.300 las realizó el INIA, como Unidades Experimentales y sobre 1.600 las Facultades de Agronomía, como Proyectos de Investigación.

La más alta proporción de estas "unidades de investigación" corresponden a rubros de mayor superficie cultivada en el país, como es el caso del trigo, para INIA; el valor del producto o, su incidencia en la generación de divisas, como el de la fruticultura en las Facultades de Agronomía, que representa la segunda importancia relativa, inmediatamente después de Investigación Básica de Apoyo, donde también se incluye la fruticultura.

3.4. Investigación en Fruticultura

En cuanto a la contribución de la investigación al desarrollo frutícola, concretamente, el extraordinario desarrollo reciente del sector, se considera que ha sido facilitado por los conocimientos acumulados de la investigación, en materias de suelos, fertilización, control de pestes y enfermedades, manejo de fruta post-cosecha, etc.

Los diversos indicadores que se utilizan para respaldar esos juicios sobre la productividad de la investigación y las correspondientes a la agricultura en general, incluyen mediciones del número de variedades introducidas y/o mejoradas por el SNIA y las superficies cultivadas con ellas; estimaciones del ahorro en insumos debido a mejores prácticas de cultivo; el número de publicaciones científicas (especialmente utilizado en el sector universitario), incluyendo en ellas la tesis de título de Ingenieros Agrónomos en el área frutícola.

Por otra parte, el trabajo realizado por las Facultades de Agronomía, ha sido significativo en resultados concretos para el desarrollo del sub-sector frutícola, especialmente en la Universidad de Chile, donde se concentró la mayor proporción de profesionales, Ingenieros Agrónomos con títulos de post grado y muchos de ellos a nivel de doctorado.

Es así como allí se ha realizado una actividad fuerte durante toda la década 70 y continúa principalmente en; introducción y adaptación de especies y variedades frutales; desarrollo de nuevos sistemas de conducción de plantas; introducción de patrones enanizantes, lo que se destaca por su significado económico, por ejemplo manzanos; investigación en manejo de pestes y enfermedades, enfrentadas a problemas cuarentenarios; investigación en la detección de residuos de pesticidas, etc.

Las Universidades (Facultades de Agronomía) como se dijo antes, junto con desarrollar la docencia propiamente tal, en la cual dan la formación técnica profesional que a la larga es la que llega directamente a productores, procesadores y comercializadores (punto que será visto más adelante), desarrollan líneas de investigación directamente relacionados con las necesidades actuales de tecnologías, canalizadas principalmente a través del desarrollo de tesis de grado para optar al título profesional de Ingeniero Agrónomo. Es así que en 14 años (período 1975-1988) se han realizado, en las tres principales universidades chilenas que ditan la carrera de agronomía que son: Universidad de Chile, Universidad Católica de Chile y Universidad Católica de Valparaíso, un total de 413 tesis relacionadas con la fruticultura en sus distintos ámbitos y con mayor importancia las que tratan aspectos de producción, post-cosecha y agroquímicos, en segundo grado los de agroindustria y ciclos de enfermedades y plagas y en tercer orden los relacionados con economía y propagación.

3.5. ~~Asistencia~~ **Asistencia Técnica e investigación**

3.5.1. Participación del Sector Público

Actualmente el Estado, sosteniendo la hipótesis de que la investigación es el pilar fundamental donde se basa el desarrollo del sector, canaliza fondos y responsabiliza a INIA, como se señalara, de la investigación dirigiéndola a aquellas áreas donde exista un mayor impacto económico. Pero no basta generarla, sino que es preciso transferirla. Además, participan en ésto, otros organismos estatales, como se verá más adelante.

3.5.1.1. Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA)

El INIA, Institución dedicada básicamente a la investigación, autónoma, pero dependiente del Ministerio de Agricultura y aunque se reduce al rol del Estado en este ámbito, debido a que se supone que son los sectores privados los que deben dirigir y realizar la investigación, se dedica básicamente a desarrollar y promover, especies y variedades para las áreas extremas del país, sin dejar de lado proyectos de importancia nacional.

Esta investigación en agricultura es entregada a los agricultores por intermedio de los programas de transferencia tecnológica llamados GTT (Grupos de Transferencia Tecnológica), ésta, exclusivamente para productores mayores de 12 HRB, (hectáreas de riego básicas) y no sólo en el rubro frutal, sino también otros. Los objetivos básicos de este programa son incrementar el valor de la producción agropecuaria del país, poniendo a disposición de los empresarios agrícolas nuevas alternativas de producción y demostrar nuevas técnicas de

manejo. Estos dos fines se suponen redundarán en el incremento al valor del PGB y mantendrán un flujo de tecnología adecuada a las condiciones del mercado.

Por otro lado, el INIA hace capacitación a empresas de Asistencia Técnica, orientadas básicamente a ingenieros agrónomos, médicos veterinarios y técnicos agrícolas que atienden a pequeños agricultores (menos de 12 HRB) beneficiarios de INDAP (Instituto de Desarrollo Agropecuario).

También se encuentran los centros demostrativos a cargo del INIA, cuyo fin básico es mostrar, en terreno, técnicas y resultados de la investigación.

Para la ejecución de estos programas se utilizan distintas metodologías: días de campo, reuniones grupales, seminarios, giras técnicas, concursos de producción, publicaciones, prensa, radio, televisión, etc.

3:5.1.2. Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP)

Otro organismo, también dependiente del Ministerio de Agricultura, y cuyo fin es similar a los GTT del INIA pero que se diferencia, radicalmente, en el para quién se dirige, son agricultores con menos de 12 HRB que, en general, cuentan con escasos recursos y tecnología muy básicos, es INDAP.

El fin de este Instituto es elevar la capacidad empresarial y técnica de estos pequeños productores rurales para incorporarlos a la producción competitiva. Es así que éste se encarga de otorgar asistencia crediticia, capacitación y asistencia técnica, más orientadas a

producción de más cultivos anuales y ganadería y en un bajo nivel, con la fruticultura.

3.5.1.3

3.5.1.3 Servicio Agrícola y Ganadero (SAG)

Dentro de los organismos estatales, se encuentra el SAG (Servicio Agrícola y Ganadero), cuya responsabilidad es proteger la sanidad vegetal y la salud animal del país y fiscalizar el cumplimiento de la ley de alcoholes y de semillas.

Es por tanto, el organismo que se preocupa de evitar la introducción de plagas y enfermedades exóticas al territorio nacional, para lo cual tiene inspectores y sistemas de cuarentenas para toda especie vegetal y animal que se introduzca en el país. Además, se preocupa de impedir la dispersión de plagas y enfermedades de plantas y animales dentro del país. Para cumplir esta misión, en lo que respecta a frutales, el SAG exige a los viveros un certificado de sanidad del suelo, haciendo exámenes de suelo para la detección de nemátodos; también es el encargado de controlar y erradicar plagas o enfermedades actualmente existentes en el territorio. Para ello está vigente un programa obligatorio de control de Quadraspidiotus perniciosus (Escama de San José), plaga cuarentenaria que provocó, en el pasado, grandes problemas de rechazo a la fruta exportada y que actualmente, aunque no se ha erradicado, la presión de la población ha disminuido y los rechazos por este concepto son casi nulos.

Otra función que se le ha asignado a este organismo por intermedio de un convenio USDA-SAG del año 1980, es el control y fiscalización de la fumigación con bromuro de

metilo y control de sanidad de la fruta en puerto de origen, avance muy importante debido al problema que significaba la detección de plagas y enfermedades en el puerto de destino.

Sin embargo, el SAG preocupándose sólo del control de sanidad no lo hace en calidad; esta función está en manos privadas, ya sea por organismos que prestan el servicio o por los propios exportadores que tienen su departamento dedicado a esto.

3.5.1.4 Fundación Chile

Es una Corporación de derecho privado, sin fines de lucro, creada el 3 de agosto de 1976 con capitales del gobierno de Chile y la ITT.

Dentro de los servicios que presta con respecto a control de calidad son:

- Verificación de la madurez de la fruta en el huerto para decidir su cosecha.
- Verificación de la calidad de la fruta que llega a las plantas de embalaje desde el huerto.
- Control de selección, manejo y embalaje de la fruta en la línea de proceso, mediante inspecciones permanentes en las plantas de embalaje para prever defectos que afecten la calidad final del producto.
- Muestreo estadístico al final de la línea para determinar la calidad embalada, conforme a la norma convenida con el cliente.
- Verificación de las condiciones de la fruta a su llegada al puerto de embarque.
- Certificación de lotes conforme a normas previamente

convenidas.

El esquema planteado para el caso de la Fundación Chile, que en la temporada 1986/87 inspeccionó un volumen superior a los doce millones de cajas, es bastante general para todos los organismos que se dedican a este servicio.

La Fundación Chile, además de esta función, ha cumplido y cumple otras que apoyan directa o indirectamente a la fruticultura nacional, por esto se hace importante mencionarlas.

-Difusión de nuevas tecnologías. Esto lo realiza básicamente por medio de una publicación, "Informativo Agropecuario" que tiene el carácter técnico y económico; y por medio de seminarios, para los cuales se traen expositores principalmente de California, Sudáfrica y Nueva Zelandia, además de técnicos nacionales. Es así que desde 1982 a esta fecha se han realizado 17 seminarios relacionados con la fruticultura en sus distintos aspectos como producción, económicos, postcosecha, agroindustria, etc.

Además es norma general que los técnicos extranjeros que dictan estos seminarios sean llevados a terreno y brinden asesoría directa a algunos productores o procesadores de conservas y productos alimentarios en general, residuos químicos en productos hortofrutícolas, estructura química de alimentos, análisis foliar, de agua y suelo.

-Planta piloto con líneas de experimentación agroindustrial, en donde se prueban formas de proceso, realizado por empresas que no pertenecen a Fundación Chile pero que utilizan la tecnología de ésta.

-Crea una serie de plantas y empresas como Berries La Unión, Tecnagro Cautín, etc., que posteriormente son entregadas al sector privado con la asistencia técnica incluida.

-Introduce la modalidad de exportación de frutas congeladas en el año 1978, principalmente moras y frutillas, abriéndose nuevos mercados, además de probar con melón, sandía en bolitas y uvas congeladas.

-Desarrolla diversos proyectos de explotación técnico-económicos en frutales a lo largo del país.

3.5.1.5 Corporación de Fomento de la Producción (CORFO)

Dentro de las instituciones u organismos que han hecho posible o han apoyado a la fruticultura nacional ha sido CORFO (Corporación de Fomento de la Producción), entidad dependiente del Estado, pero autónoma, la más importante y, quizás, podría decirse que fue ella la gestora de la idea de que Chile se constituyera en un país exportador de fruta.

En el año 1961 junto con el Ministerio de Agricultura, realizan el primer Catastro Frutícola dando origen por medio de su información básica al "Plan Nacional de Desarrollo Frutícola" (PNDF), que forma parte del "Plan Nacional de Desarrollo Agropecuario" a cargo de ODEPA.

El PNDP es un estudio acabado y minucioso de la situación frutícola del año 1965, a modo de diagnóstico. En este estudio se analiza la fruticultura en todos sus ámbitos como producción, superficie, exportaciones, variedades,

condiciones agroecológicas, capacidad de frío e infraestructura relacionada, manejo de huertos, agroindustria, viveros, costos de producción y exportación, mercado interno y externo (potenciales), etc. Se ven todos los puntos que pudieran afectar el desarrollo de este sector.

Este plan no sólo es un estudio de corte en el tiempo, sino que además plantea objetivos y recomendaciones técnicas y económicas para lograr el desarrollo del sector. Su objetivo básico y en torno al cual se plantea, es la formación de un organismo centralizado cuya finalidad era la gestión comercial de la fruta en el exterior, similar a los de Sudáfrica y Australia. Sin embargo, aunque este objetivo no se materializó, los objetivos secundarios sí se logran, principalmente, en lo referente a exportación.

Dentro de las recomendaciones básicas que se hacen, se encuentra toda una estrategia de cambio en el manejo de los huertos y la introducción masiva de nuevas variedades. Estas sugerencias, al igual que el resto, son apoyadas por CORFO desde el punto de vista técnico y económico por medio de créditos para el establecimiento de nuevas plantaciones o mejoras dentro de las ya existentes. De igual forma se apoya a viveros, packing y frío.

Como requisitos de estos créditos, la Corporación exigía un seguimiento riguroso y estricto de las normas que ella misma imponía en cuanto a zonas, variedades y manejo de huertos.

Al cabo de unos años, tuvieron tanto éxito los beneficiarios de CORFO que los sectores privados con

capitales propios los tomaron a modo de ejemplo, siguiendo las mismas técnicas impuestas.

Sin embargo, en el PNDP se había determinado que la infraestructura de apoyo (frío, embalaje y agroindustria) no era ni siquiera suficiente para manejar los volúmenes que antes del plan se producían y que se destinaban, básicamente, al mercado interno, con pérdidas que se traducían hasta en un 50%. Es por esto que también se preocupó de realizar varios proyectos de factibilidad técnico-económico para la construcción de centrales frutícolas en las principales zonas relacionadas, llevándose a cabo 5 centrales con financiamiento internacional (BID) y con asesoría extranjera y que pertenecían directamente a CORFO. Paralelamente, se amplió el crédito CORFO para el financiamiento de instalaciones procesadoras y comercializadoras del rubro. De este modo, según cifras entregadas por este mismo organismo, entre los años 1963 y 1979 se construyeron 30 frigoríficos, 30 packing, 3 plantas deshidratadoras de frutas, 3 plantas procesadoras de frutas, 1 planta conservera de papayas y 5 elaboradoras de aceitunas, con créditos entregados por esta Corporación.

A este nivel de desarrollo, se hacía urgente abordar las necesidades de investigación, tanto a nivel de predio como de postcosecha, con miras a resolver problemas técnicos de prioridad. De este modo, CORFO desarrolló un plan quinquenal de financiamiento de investigación, llevado a cabo a través de convenios específicos con las Universidades de Chile y Católica, SAG y el INIA.

Por otro lado, desarrolló los primeros estudios de comercialización externa de productos básicamente en

fresco, volúmenes y precios en los distintos mercados potenciales y reales de esa época, además de estudios de costos de exportaciones, especificaciones técnicas que debían cumplir, etc. Actualmente, dado el lineamiento general del Gobierno en lo referente a la participación estatal en la producción, CORFO entrega al sector privado toda la infraestructura relacionada con la fruta, pero mantiene su apoyo, básicamente, por medio de tres líneas de acción: en primer lugar, por intermedio de estudios; en segundo, por un fondo de desarrollo productivo cuya función es subsidiar la investigación en conjunto con el sector privado; y en tercer lugar, la de fomento, por intermedio del otorgamiento de créditos.

Ha sido importante resaltar la labor de CORFO, por ser esta Corporación uno de los motores básicos en el desarrollo de la fruticultura, mediante sus gestiones de créditos, construcciones de infraestructura y estudios como se ha visto, y además, que tuvo la visión futurista de lo que podía hacer Chile como país exportador de frutas.

3.5.1.6 Oficina de Planificación Agrícola (ODEPA)

En el año 1984, se desarrolló un proyecto en conjunto con INE (Instituto Nacional de Estadísticas) y ODEPA (Oficina de Planificación Agrícola), con el fin de mejorar las estadísticas agrícolas en cuanto a calidad y oportunidad, de modo que sean válidas para la toma de decisiones de los productores, en cuanto a especies, variedades y mercados.

Además ODEPA, servicio centralizado del Ministerio de Agricultura, tiene por función fundamental, asesorar al



Ministro y Subsecretario de la cartera en una serie de actividades específicas como:

- Analizar la realidad agropecuaria y forestal, informar y proponer alternativas de acción y políticas de desarrollo sectorial, controlando su ejecución;
- Prestar amplia asesoría a los requerimientos específicos que efectúa el Ministro o el Subsecretario;
- Evaluar los presupuestos presentados por los organismos del sector público agrícola, a fin de someterlos a la aprobación de la máxima autoridad del ministerio;
- Seguir la gestión de los organismos públicos del agro, especialmente la ejecución programática y presupuestaria;
- Conocer y evaluar los problemas de comercialización que se produzcan en el sector, tanto nacional como internacional;
- Coordinar los programas de asistencia técnica internacional en que participen los organismos públicos del agro, y;
- Elaborar información y definir criterios destinados a sustentar la posición negociadora del país en materias de comercio exterior y a orientar y apoyar la acción de fomento de las exportaciones, respecto del sector silvoagropecuario.

3.5.1.7. Sector Privado

En el sector privado, "la investigación", que más propiamente se le podría llamar adaptación de tecnología extranjera, a las condiciones agroclimáticas nacionales, ha estado en manos de las grandes empresas exportadoras o de las grandes empresas frutícolas; esta tecnología ha ido incorporándose en forma rápida y proviene principalmente de California o de Nueva Zelanda y tendiente a solucionar problemas puntuales. Donde mejor se ha podido observar este fenómeno en la postcosecha, en donde se ha incorporado desde la llegada de la fruta a la planta, con aplicación DPA en manzanas, utilización en frío rápido (hidrocooling), posteriormente en las cámaras de frío con sensores remotos, atmósfera controlada o modificada en muchos casos, etc.

En la parte productiva, también se observa como por ejemplo riego por goteo, microyeteo o microaspersores, sistemas de control de helados con quemadores de petróleo y termómetros con alarmas, la incorporación de la computación en el riego y en la detección de venturios (venturiómetro), sistemas enmallados en kiwi, alta densidad por superficie en muchas especies, pronósticos de cosecha etc.

En lo que respecta a la incorporación de especies y variedades han sido principalmente los empresarios privados los que han participado buscando nuevas posibilidades de diversificación de sus productos.

3.5.1.7.1 Asociación de exportadores de Chile (ASOCEXPOR)

La ASOCEXPOR (Asociación de Exportadores de Chile), es un organismo que debiera agrupar a todos los sectores vinculados al comercio exterior, sin embargo, en la práctica sólo auna al sector exportador hortofrutícola y principalmente al frutícola.

Es así que aunque el número de exportadores frutícolas asociados no es demasiado representativo (dato condifencial), el volumen de fruta que representa si lo es y alcanza cifras cercanas al 90%.

Las funciones básicas de la ASOCEXPOR es la de velar por la solución de problemas que presentan con los importadores de nuestras frutas y el abrir mercados distintos a los ya existentes, de este modo ha resuelto los inconvenientes que presentaba el mercado japonés, fechas del Marketing Order de USA, problemas de cuotas con la C.E.E., requisitos de fumigación en destino (encargado al SAG), etc.

En estas dos últimas temporadas, viendo el problema que se podría presentar por la falta de calidad de la fruta, y para salvaguardar el buen desenvolvimiento de esta actividad, pone en marcha un programa de verificación de calidad, básicamente en uva de mesa en lo que se refiere a sólidos solubles.

También se preocupa de la puesta en marcha de un laboratorio destinado al tratamiento de frío para la letalidad de la mosca del mediterráneo (Ceratitis capitata) en la I Región del país, requisito básico impuesto por Japón para la entrada de uva a su país.

En conjunto con la Facultad de Ciencias Químicas y Farmacéuticas de la Universidad de Chile, se pone en marcha un proyecto para el control de residuos de pesticidas en frutas de exportación, en donde el apoyo de ASOCEXPORT es de tipo financiero.

Además se preocupa de realizar una labor extensiva por medio de seminarios y divulgaciones técnicas, tendientes a orientar al exportador en cuanto a normas exigidas por los países importadores de nuestros productos, además de entregar información estadística de exportaciones.

3.5.1.8. Los profesionales del agro en apoyo al sector frutícola

Dentro de los aspectos relevantes en cuanto apoyo al sector es sin lugar a dudas la asistencia técnica profesional la más importante.

Como un indicador de la evolución en este sentido, se analizará la elección de especialidad de los estudiantes en las Facultades de Agronomía de las dos principales universidades chilenas, Universidad de Chile y Universidad Católica de Chile, que son las dos con mayor relevancia en este sentido.

Además que la necesidad actual de especialistas en el rubro frutales sobrepasa, sobretodo en la temporada de cosecha, la oferta en plaza de estos profesionales, por esta razón encontramos en labores relacionadas con las exportadoras a especialistas de otros rubros como ganadería y economía, cumpliendo función en el área frutícola.

Se ha hecho común y se ve en forma frecuente que estudiantes de estas facultades sean requeridos para hacerse cargo principalmente del control de calidad y pronósticos de cosecha.

Antes de entrar a analizar la evolución de los egresados de esta mención, se hace necesario definir este término.

Egresado es aquel alumno que ha finalizado los cursos básicos y de especialidad, con sus respectivas prácticas obligatorias, pero que no ha realizado sus tesis de grado.

La evolución que han seguido los egresados es bastante similar a la que ha seguido la fruticultura en general, es así, que de un total de 38 alumnos egresados en el año 1976, situación que se mantiene relativamente constante hasta el año 1979, da un salto violento al doble en el año 1980 con 77 egresados, valor más alto de la serie situación que se mantiene en 1981 con una pequeña baja a 72 alumnos. En el año 1982, el número baja en forma brusca pero se mantiene sobre el nivel que se tenía antes de 1980, llegando a 52. De esta fecha en adelante, hay una tendencia creciente para alcanzar en el año 1987 iguales niveles a los máximos de 1980-81. (Ver Cuadro N°)

Se supone que esta tendencia que se está viendo actualmente, se mantendrá en los próximos años, reflejada principalmente por la gran demanda de profesionales relacionados con el sub sector, producto del crecimiento de los departamentos técnicos de las grandes empresas exportadoras, derivados a su vez por

una fuerte demanda de parte de los productores por asistencia técnica especializada.

Para aclarar un poco este punto, debemos decir que el nexo que tiene la empresa exportadora frutícola con los productores, además de los términos comerciales de entrega del producto final de los últimos a la exportadora y el crédito que éstos le dan al productor vía principalmente entrega de insumos, es por medio de la asistencia técnica que se les entrega. De este modo, los exportadores deben contar con un departamento técnico completo, compuesto principalmente por agrónomos y técnicos agrícolas, que visitan en forma frecuente y periódica los huertos, dejando instrucciones y pautas de manejo que deben ser seguidos en forma rigurosa de acuerdo a los programas que los exportadores tienen.

Es más, cuando a nivel de huerto se presentan problemas puntuales que se escapan de las pautas normales, es la empresa exportadora la encargada de solucionar el problema, consultando a un profesional más especializado en la materia, ya que todas en general, cuentan con un número apropiado de expertos en carpeta para cada una de las materias específicas.

De este modo, por la relación productor-exportador se produce una transferencia directa de la información en cuanto a requerimientos de calidad de los compradores extranjeros hasta el nivel de huerto, vía empresa exportadora, por intermedio de programas de manejo y profesionales especializados.



CUADRO N° 3.4.

Evolución de los Egresados de Agronomía en las principales Universidades Chilenas
(con mención en Fruticultura)

UNIVERSIDAD	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
U. Católica de Chile	--	11	19	18	13	24	17	13	25	34	31	24	30
U. de Chile	26	27	19	9	29	53	55	39	29	30	37	40	44
TOTAL	--	38	38	27	42	77	72	52	54	64	68	64	74

FUENTE: Oficina de Estadísticas de la Universidad de Chile y U. Católica de Chile

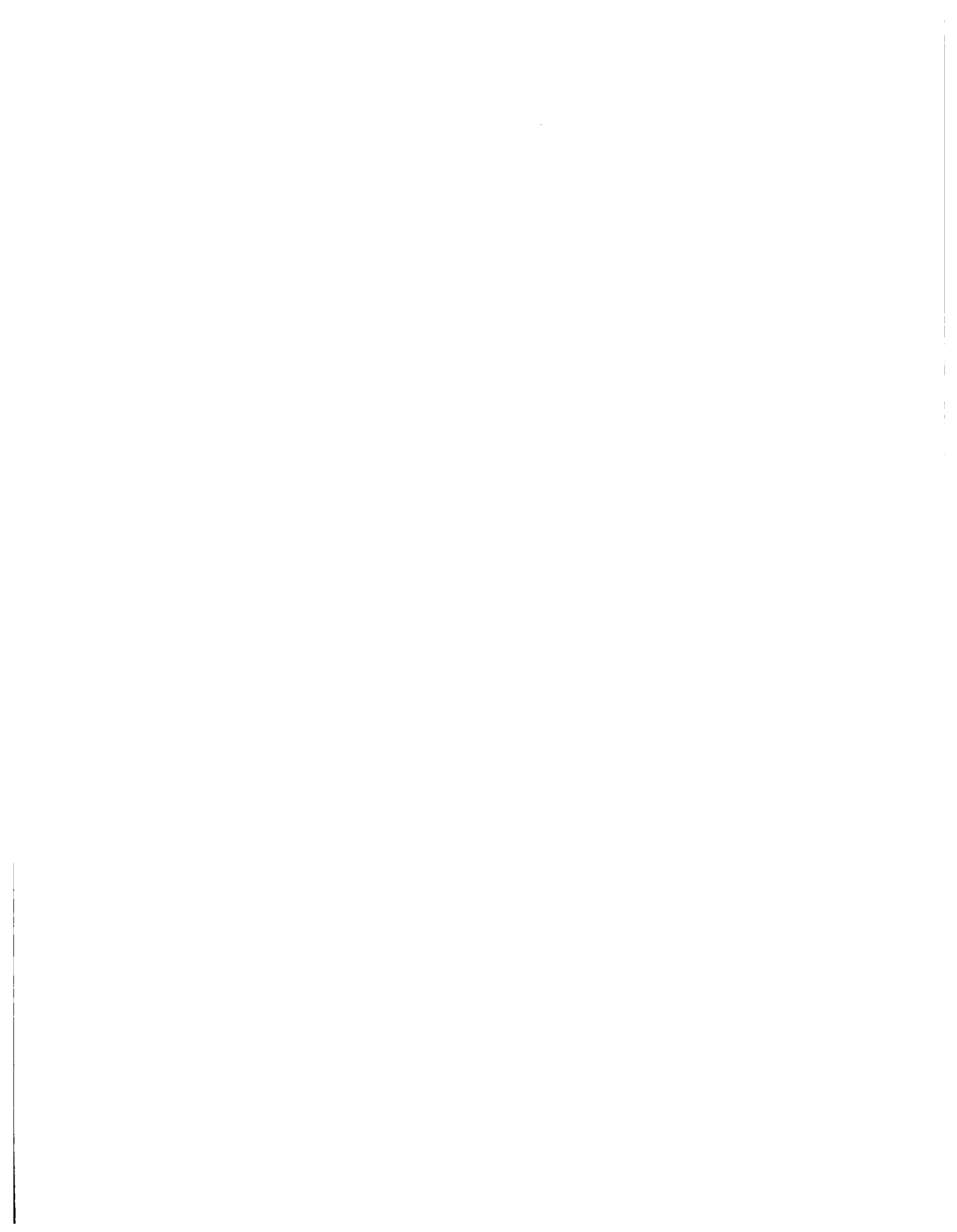
Bibliografía Consultada

CAPITULO 3

1. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO -BID-, INSTITUTO DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS -INIA. Proyecto de Fortalecimiento de la Investigación y Transferencia de Tecnología. Santiago, Chile. 1985. Volúmenes I a IV.
2. UNIVERSIDAD CATOLICA. Departamento de Economía Agraria. Panorama Económico de la Agricultura. Vol. 52 y 60.
3. FUNDACION COMUNICACIONES DEL AGRO. Revista Próxima Década Vol. 15, 18 y 25.

INDICE DE CONTENIDOS

	Página
ANTECEDENTES	1
4.1 Características de la producción de fruta fresca.....	4.2
4.2 Las exportaciones de fruta fresca.....	4.5
4.3 Estructura del valor de las exportaciones de fruta fresca según especies frutales.....	4.9
4.4 Diferenciación varietal de las especies frutales; el caso de la uva de mesa y manzanas.....	4.13
4.5 Estacionalidad en las exportaciones de fruta fresca..	4.17
4.6 Evolución en la cobertura geográfica del mercado de exportación de fruta fresca.....	4.25
4.7 Las empresas exportadoras frutícolas.....	4.32
4.8 Antecedentes sobre precios de exportación de fruta fresca.....	4.40
4.9 Algunas conclusiones.....	4.43
4.10 Vulnerabilidad del sub-sector frutícola.....	4.52
4.11 Infraestructura para exportación de fruta fresca.....	4.55



INDICE DE CUADROS

	Página
4.1 Evolución de la producción de fruta fresca en Chile...	4.3
4.2 Cambios en la estructura productiva de fruta fresca en Chile.....	4.3
4.3 Cambios en el número de variedades comerciales de fruta fresca.....	4.4
4.4 Evolución de las exportaciones de fruta fresca relacionadas con la producción.....	4.6
4.5 Situación relativa de las exportaciones de fruta fresca	4.8
4.6 Evolución de las exportaciones de fruta fresca según especies frutales.....	4.9
4.7 Tendencias de las exportaciones de fruta fresca y del conjunto de especies frutales estudiadas.....	4.10
4.8 Incidencia de las manzanas y uva en el valor de las exportaciones de fruta fresca.....	4.12
4.9 Variedades de uva de mesa exportadas en 1978 y 1987; estructura en función del volumen.....	4.15
4.10 Evolución de variedades en la exportación de manzanas en el decenio 1978-1987.....	4.16
4.11 Estructura (%) de las exportaciones de uva de mesa y manzanas desagregadas por áreas principales de mercado en 1978 y 1987.....	4.25
4.12 Distribución por áreas de mercado, del número de países que demandaron manzanas y uva de mesa chilena en 1978 y 1987.....	4.27
4.13 Ranking de países compradores de uva de mesa chilena, ordenadas según su participación (%) en el volumen promedio anual exportado.....	4.29
4.14 Ranking de países importadores de manzanas, ordenados según su participación relativa en el volumen promedio anual exportado.....	4.30
4.15 Niveles de exportación de las 5 empresas más grandes en especies frutícolas estudiadas en el decenio 1979-1987...	4.33
4.16 Precios promedios en el mes de diciembre, para fruta chilena en Philadelphia.....	4.41
4.17 Niveles de precios de exportación de frutas chilenas, tendencias entre 1983 y 1988.....	4.42

CUADROS ANEXOS

4.1 Exportaciones de uva de mesa según empresa.....	4.47
4.2 Exportaciones de manzanas según empresa.....	4.48
4.3 Exportaciones de nectarines según empresa.....	4.49
4.4 Exportaciones de peras según empresa.....	4.50

INDICE DE FIGURAS

	Página
4.1 Fruta fresca, la evolución de las exportaciones en función de la producción.....	4.7
4.2 Distribución mensual de la exportación, uva de mesa.....	4.17
4.3 Distribución mensual de la exportación, manzanas.....	4.19
4.4 Distribución mensual de la exportación, nectarines.....	4.20
4.5 Distribución mensual de la exportación, peras.....	4.21
4.6 Distribución mensual de la exportación, ciruelas.....	4.22
4.7 Distribución mensual de la exportación, duraznos.....	4.23
4.8 Ranking de empresas exportadoras de uva de mesa, en relación al volumen exportado en 1979/80 y 1987/88.....	4.35
4.9 Ranking de empresas exportadoras de manzanas, en relación al volumen exportado en 1979/80 y 1987/88.....	4.36
4.10 Ranking de empresas exportadoras de nectarines en relación al volumen exportado en 1979/80 y 1987/88.....	4.37
4.11 Ranking de empresas exportadoras de peras, en relación el volumen exportado en 1979/80 y 1987/88.....	4.38
4.12 Ranking de empresas exportadoras de ciruelas, en relación al volumen exportado en 1979/80 y 1987/88.....	4.39



4. Mercado

ANTECEDENTES

Chile, tanto a través de la acción de su sector público como de las empresas privadas relacionadas con la fruticultura, ha privilegiado una orientación hacia los mercados externos para la producción de frutas.

En esa forma, ya en los años 1955 y 1956 (1), se registraba una exportación de manzanas de alrededor de 6.300 toneladas anuales y en esos mismos años, las exportaciones de uva de mesa llegaban a cerca de las 4300 toneladas..

Por otra parte, entre 1956 y 1974 ya las exportaciones de manzanas crecen a una tasa de 1.151 ton. anuales, en promedio, llegando a sobrepasar las 27.000 ton. exportadas en el último año.

En ese mismo período, las exportaciones de uva de mesa crecen a un ritmo de 762 ton. anuales, elevándose a 16.800 ton a fines de 1974. (1)

Esa tendencia se ha mantenido y reforzado en el tiempo, llegando a totalizar en 1978 un valor de US\$ 141.518.700 (en moneda de 1987) como monto exportado de fruta fresca, del cual las manzanas y uva de mesa representan el 77,7%.

Además, esta expansión en la producción de fruta fresca exportable ha generado un derrame creciente de fruta fresca al consumo interno de la población que, considerando p. ej. las manzanas en 1979 aportaban un equivalente de 6,0 kgrs./hbte./año, en 1985 pasa a 8,3 kgr./hbte./año.

(1) Avendaño, R.J. "Análisis económico del mercadeo de manzanas y uvas de exportación a partir del "Plan Nacional de Desarrollo Frutícola" Tesis Agronomía, U. de Chile, 1976.



Ese mismo año, considerando un conjunto de frutas consumidas frescas internamente; uva de mesa, manzanas, peras, duraznos, nectarines, ciruelas y cerezas, llegan a representar una disponibilidad o consumo aparente próximo a los 18 kgrs./hbte/año. (2)

Es justamente este dinamismo mercantil del sector frutícola, que se acentúa en los años del decenio 1978-1987, lo que constituye la base de este capítulo de análisis de la fruticultura chilena, tanto en cuanto a las características de organización o estructura del mercado, como a sus consecuencias, de conducta y resultados.

Esta observación del desempeño del mercado se realiza utilizando las especies manzanas, uva de mesa, nectarines, duraznos, ciruelas y kiwis, como vehículos de medición.

4.1. Características de la producción de fruta fresca

En el decenio en estudio, se consolida una fuerte expansión en la producción de fruta fresca, aumentando tanto las especies existentes, como la incorporación sensible de otras nuevas.

En esa forma, mientras en 1978 se registró una producción de 600.625 ton. de fruta fresca total, en el último año del decenio, 1987, se llega a un volumen de 1.423.000 ton., lo que representa un aumento de 136,9% en el período y equivale a una tasa media de 95.340,3 ton/año, con un máximo de incremento en 1986 y un mínimo en el año 1980, como se puede observar en el cuadro siguiente:

(2) Corfo, Análisis de las instalaciones de comercialización de frutas para la exportación.



CUADRO N° 4.1 : EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE FRUTA FRESCA EN CHILE

Año	Producción (ton.)	Var. Anual (ton.)	Var. Anual (%)
1978	600.625	--	--
1979	662.310	+ 61.685	10,27
1980	692.734	+ 30.424,	4,59
1981	819.520	+126.786	18,30
1982	939.570	+120.050	14,65
1983	1.014.700	+ 75.130	7,99
1984	1.107.950	+ 93.250	9,19
1985	1.193.000	+ 85.050	7,68
1986	1.360.600	+167.600	14,05
1987	1.423.000	+ 62.400	4,59

FUENTE: Asociación de Exportadores de Chile, 1988

Por otra parte, esta mayor producción de fruta está asociada también con modificaciones en la estructura según especies frutales producidas. Así, de acuerdo con las cifras del cuadro siguiente, se nota un evidente cambio en la composición frutal.

CUADRO N° 4.2: CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE FRUTA FRESCA EN CHILE

Especie	Año 1977/78 (toneladas - %)		Año 1986/87 (toneladas - %)		Var. - %
Almendros	1.080	- 0,18	1.450	- 0,10	+ 34,26
Cerezos	5.300	- 0,88	6.250	- 0,44	+ 17,92
Ciruelos	15.850	- 2,64	46.600	- 3,27	+194,00
Damascos	12.900	- 2,15	11.800	- 0,83	(- 8,52)
Duraznos	85.500	-14,24	75.500	- 5,30	(-11,69)
Nectarines	32.250	-14,24	71.500	- 5,02	+121,70
Limonos	65.500	-10,91	68.550	- 4,82	+ 4,66
Manzanas	175.000	-29,15	550.000	-38,65	+214,29
Naranjas	53.800	- 8,96	75.450	- 5,30	+ 40,24
Nogales	4.560	- 0,76	5.500	- 0,39	+ 20,61
Olivos	9.525	- 1,59	9.400	- 0,67	(- 1,31)
Paltos	18.800	- 3,13	32.000	- 2,25	+70,21
Perales	38.150	- 6,36	74.000	- 5,20	+93,97
Kiwis	--	--	4.300	- 0,30	+100,00
Uva de mesa	75.400	-12,56	370.000	-26,0	+390,71
Espec. Menores	6.650	- 1,12	20.700	- 1,46	+211,28
TOTAL	600.265	-100,00	1.423.000	- 100,00	+136,92

FUENTE: Asociación de Exportadores de Chile, 1988



Las cifras del cuadro permiten concluir que, el incremento de 136,92% de la producción de fruta fresca en el decenio, se explica por el aumento en el predominio de dos especies frutales, como son las manzanas y la uva de mesa que, ya en el período inicial representaban, en conjunto, el 41,71% de la producción y que, con el mayor incremento, llegan al término del período a cubrir el 64,65% de la producción de fruta fresca en el país.

Por otro lado, destaca un esfuerzo por diversificar y ajustar la producción a mejores resultados, como ocurre con los fuertes aumentos en la producción de ciruelas, nectarines, perales y frutales menores. Mención especial merece la incorporación del kiwi, que a comienzos del período no participaba en la producción frutal del país y que contribuye con 4.300 tons. en 1987.

Por otro lado, las especies que han disminuído su producción, eventualmente sustituidas por las otras, como ser damascos y duraznos.

Al mismo tiempo, se ha buscado diversificar y expandir la producción estacionalmente vía la introducción creciente de variedades orientadas a cosechas más tempranas y/o notoriamente tardías, como también a encontrar una mejor respuesta para los consumidores externos.

De ese modo, la diversificación varietal de las especies ha sido otra de las características de la producción de fruta fresca en el decenio, como se observa en las cifras del cuadro siguiente:

CUADRO N° 4.3: CAMBIOS EN EL NUMERO DE VARIEDADES COMERCIALES DE FRUTA FRESCA

Especie	N° de variedades producidas	
	1977/78	1987/88
Uva de mesa	9	35
Manzanas	10	23
Nectarines	11	35
Ciruelas	8	35
Peras	8	27
Duraznos	13	35

FUENTE: Asociación de Exportadores de Chile, 1988
ODEPA



Los datos del cuadro precedente, extraídos de los embarques de fruta exportada, fueron considerados porque ellos reflejan aquellas variedades que se están produciendo comercialmente. Allí se puede apreciar que, mientras al comienzo del decenio los productores podían optar, en la muestra considerada, a 59 opciones diferenciadas, al término de él, las opciones se elevaron a 190.

Esta alta diferenciación varietal, que incluso puede ser mayor si se corrige algunas deficiencias en la información básica, muestra claramente una actitud de orientación al mercado de la producción de frutas, por parte de los empresarios fruticultores, en un fuerte aumento en el número de opciones de fruta fresca ofrecidos a los mercados externos.

Es decir, la política empresarial en la producción de frutas se ha caracterizado por un aumento sostenido de la oferta de frutas, un ajuste en la estructura de producción por especies frutales, un aumento en el número de especies producidas y una fuerte diferenciación varietal en cada especie producida.

4.2. Las exportaciones de fruta fresca

El esfuerzo hecho por los productores con el respaldo en políticas macroeconómicas que apoyan las exportaciones, se ha visto expresado en un aumento sostenido en las exportaciones de fruta fresca, pasando de 201.741,0 ton. en el año 1978 a 730.380,0 ton. en el último año, 1987. Crece, por tanto un 262,0% entre los años extremos y a una tasa media anual de 58.984,74 ton. Información que se presenta a continuación:



CUADRO N° 4.4 : EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE FRUTA FRESCA RELACIONADAS CON LA PRODUCCION.

Año	Toneladas	- % var. anual	% sobre producción
1978	201.741,0	--	33,59
1979	217.275,4	7,70	32,81
1980	261.445,5	20,33	37,74
1981	310.478,6	18,75	37,89
1982	339.872,9	9,47	36,17
1983	379.079,1	11,53	37,36
1984	455.268,1	20,10	41,09
1985	532.735,4	17,01	44,66
1986	666.519,2	25,11	48,99
1987	730.380,0	9,58	51,33

FUENTE: Asociación de Exportadores de Chile, 1988

Aunque las exportaciones físicas de fruta fresca muestran marcadas oscilaciones, se observa una tendencia sostenida de crecimiento, mayor aún que la de la producción ya que mientras en 1978 las exportaciones de fruta fresca cubrían el 33,59% de la producción, en el último año del decenio abarcan a más del 51,0% de la producción total.

La expresión gráfica de esta relación se puede observar en la figura siguiente:

La tendencia de la relación exportación-producción es indudablemente positiva, aumentando de modo sostenido en el decenio.

Las nuevas producciones de fruta fresca, se ajustan mejor a los requerimientos de la demanda externa que las existentes al comienzo del decenio, lo que explicaría el % exportable mayor.

Una mejor comprensión del cuadro de exportación de fruta fresca se obtiene al afinar algunas cotas.

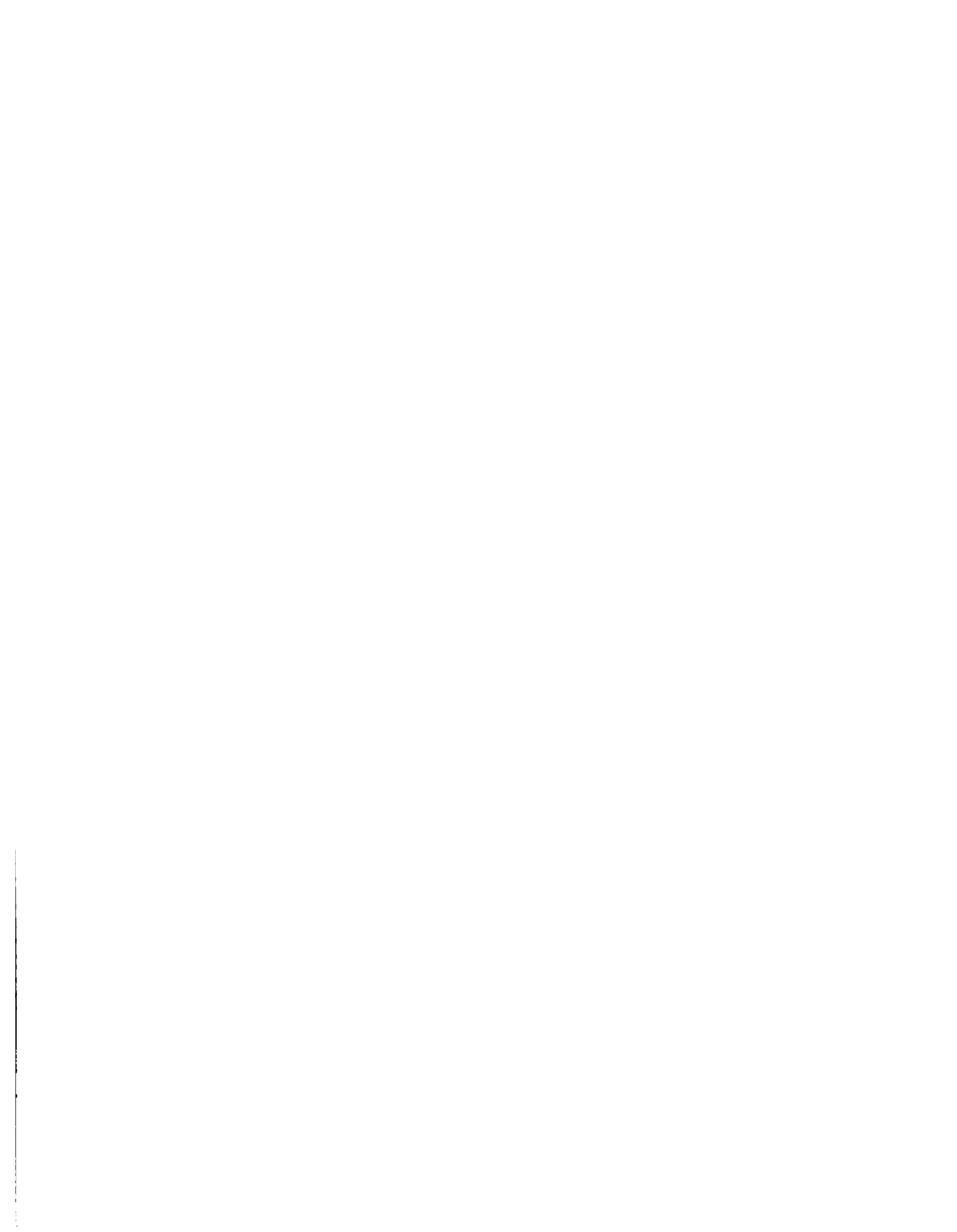
Para ello, se ha elaborado el cuadro siguiente:

CUADRO N° 4.5 : SITUACION RELATIVA DE LAS EXPORTACIONES DE FRUTA FRESCA
(US\$ millones de 1987)

Años	Fruta Fresca (1)	Total Agrícolas (2)	% (1) de (2)	Total silvo Agrop. y mar. (3)	% (1) de (3)	Total export. (4)	% (1) de (4)
1978	147,6	230,6	64,0	297,5	49,6	3.520,2	4,2
1979	156,9	238,4	65,8	343,0	45,7	5.050,8	3,1
1980	188,3	277,9	67,8	386,7	48,7	5.313,8	3,5
1981	205,1	279,7	73,3	381,4	53,8	4.124,7	5,0
1982	235,4	284,1	82,8	375,0	61,5	3.903,5	6,0
1983	221,3	256,0	86,4	330,5	67,0	3.870,3	5,7
1984	287,1	340,5	84,3	421,8	68,1	3.603,1	8,0
1985	351,6	416,4	84,6	496,8	70,9	3.785,1	9,3
1986	485,2	567,9	85,6	658,7	73,8	4.304,2	11,3
1987	527,4	605,1	87,1	743,0	71,0	5.101,9	10,3

FUENTE: Asociación de Exportadores de Chile, 1988

Acotado el valor de las exportaciones de la fruta fresca, se aprecia mejor su ritmo de evolución, más rápido que las exportaciones agrícolas, llegando al término del período a representar más del 87% de ellas; más rápido también, que el ritmo de las exportaciones agropecuarias, silvícolas y del mar, de las cuales se eleva de un 50,0% a más del 70,0% a fines del



Aunque la diversificación por especies frutales se evidencia en el período, se destaca el fuerte predominio de las especies uva de mesa y manzanas, las que por su crecimiento en el valor exportado, han opacado el esfuerzo diversificador presente en el mayor número de especies, representando el 77,7% del valor exportado en 1978 y, posteriormente, se eleva al 78,9%, aunque con deterioro de las manzanas.

En todo caso, la diversificación es real y se evidencia particularmente en el aumento del valor exportado en peras, nectarines, ciruela, duraznos y cerezas, las más relevantes por su monto, junto, por supuesto a manzanas y uva de mesa. Mención especial se da al kiwi, que alcanza prácticamente a 2 millones de US\$ exportados a fines del decenio, en circunstancias que antes no existía en el país. Parecida es la situación generalizada a frutales menores, que ayudan a comprobar el intento de diversificar las ventas de frutas al exterior.

Como se señalara antes, en este estudio se considerarán, en conjunto o individualmente, como vehículos de expresión de resultados, 6 especies frutales; uva de mesa, manzanas, nectarines, duraznos, ciruelas y kiwis, las que, como se apreció en el cuadro precedente, cubren sobre el 94,0% del valor exportado en fruta fresca a fines del decenio.

En relación a la presencia de las especies frutales indicativas, se incluye cifras que las definen claramente; así, en el volumen físico exportado en 1978, las frutas consideradas cubrieron el 96,9% del volumen total exportado de fruta fresca; en 1987, esta cifra se eleva al 98,5%, como se aprecia:

CUADRO N° 4.7 : TENDENCIAS DE LAS EXPORTACIONES DE FRUTA FRESCA Y DEL CONJUNTO DE ESPECIES FRUTALES ESTUDIADAS.
(1978 - 1987)

Años	Total Fruta Fresca export. (ton)	Exp. del Conjunto de especies (ton)	Incidencia en export. total (%)
1978	201.741,0	195.572,2	96,9
1979	217.275,4	205.424,9	94,5
1980	261.445,5	250.531,1	95,8
1981	310.478,6	300.911,0	96,9
1982	339.827,9	330.967,7	97,4
1983	379.079,1	371.844,4	98,1
1984	455.268,1	447.016,0	98,2
1985	532.735,4	515.511,2	96,8
1986	666.519,2	648.760,3	97,3
1987	730.380,0	719.305,0	98,5

FUENTE: Asociación de Exportadores de Chile, A.G.;
Estadísticas de Exportaciones Hortofrutícolas, 19
ODEPA: Boletín de Comercio Exterior.

Es decir, no hay dudas de que la fruta fresca exportada se explica por las 6 especies escogidas, ya que en el año más débil, representaron el 94,5% del volumen exportado de fruta fresca - 1979 y, en cambio, el resto de los años se elevan sobre el 95,0%.

Pero, en términos de representatividad, es necesario tener presente, lo que ya se señaló con respecto a las manzanas y uva de mesa, lo que se reafirma en el cuadro siguiente.

Considerando la serie de exportación de fruta fresca comprendida entre 1978 y 1987 (valores actualizados) queda en evidencia la importancia de uva de mesa y manzanas en el comercio exterior de Chile.

Antes de continuar, valga un comentario, aunque el conjunto de ambas frutas mantiene un nivel de significación estable en el decenio, se nota diferencias en las tasas individuales de crecimiento de las exportaciones entre esas especies, y ello redundará en una alteración de la participación



4.4. Diferenciación varietal de las especies frutales exportables, el caso de la uva de mesa y las manzanas.

Si se considera el conjunto de 6 especies estudiadas, se llega a completar 59 variedades en 1978, las que se extienden a alrededor de 190 variedades a fines del decenio; situación que se explica en el caso de la uva de mesa, por una fuerte incorporación de nuevas variedades, entregándole más opciones a los consumidores extranjeros.

Es así como a las tradicionales variedades registradas en 1978, de las cuales el 38,6% corresponde a T. Seedless y un 25,0% a Ribier, todas ellas permanecen a fines del decenio, aunque con otras posiciones en el ranking de variedades exportadas. Cuadro Anexo N° .

Así, la T. Seedless representa el 43,2%, creciendo su volumen exportado en 1.431,0% en el período.

La segunda variedad en el ranking corresponde a Flame Seedless, cubriendo el 20,7% de la demanda externa por uva, en circunstancias que no se le registra en 1977/78.

En el tercer lugar del ranking de variedades de 1987/88, se encuentra la var. Ribier, que en el primer año del período ocupa el 4° lugar.

De ahí que, la expansión varietal no ha logrado aún desplazar a las existentes, sino que ha ampliado las opciones de satisfacer la demanda exterior, ya que, sin excepción, todas las variedades antiguas se exportan en mayores volúmenes al término del decenio, junto a las nuevas.

Predomina en estos últimos la presencia de atributos comerciales apoyados en; ausencia de semillas, colores distintos, formas y, por último, oportunidad de cosecha.

También en las manzanas se presenta este cuadro de diferenciación varietal, ya que de 8 variedades exportadas, registradas, en 1977/78, al término del período se anota 21 variedades; aquí las variedades exportadas en 1977/78, en general, incrementan su volumen exportado, como ocurre por ej. con Granny Smith que representando el 1er. lugar en el ranking de variedades exportadas en 1977/78, es desplazada al 2° lugar, a pesar que aumenta su participación en 465,8% entre ambos períodos; y, la Richared Delicius que estaba en un distante 2° lugar, pasa al 1er. puesto, incrementando su participación en 856,6% en las exportaciones, entre ambos períodos.

Ahora bien, las nuevas variedades introducidas se caracterizan por un predominio de coloración roja, en muchos casos intensa, menteniendo la línea Delicius, en la forma. (Cuadro N° 4.9).

Es decir, la diferenciación varietal se ha enfocado preferentemente hacia atributos de color y forma en las manzanas, ya sean rojas y/o verdes.

Se evidencia en este caso la evolución hacia una nueva estructura en las exportaciones mensuales producto, por una parte, de la incorporación creciente de las regiones III y IV, que permiten anticipar la cosecha; y, VI y VII, que son las de cosecha más tardía y por otra parte, como ya se señalara, la entrada en producción de nuevas variedades, como por ejemplo Flame Seedless de cosecha temprana y el aumento espectacular en la producción de T. Seedless.

En esa forma se posibilitó la expansión del período de ventas de uva de exportación, ya que mientras en 1978 se concentraban en un 65,20% entre enero y febrero y una cobertura máxima de 5 meses, enero a mayo, con el cambio en la estructura varietal y localización de la producción, en 1987 se logra extender las exportaciones entre septiembre/octubre hasta mayo/junio.

Es decir, se expande la oferta a un período de 10 meses, eventualmente con apoyo de almacenamiento refrigerado, especialmente en los últimos meses de demanda externa.

Igualmente, se denota una cierta desconcentración temporal de la oferta entre los meses de enero a abril, siendo ahora marzo el mes de mayores ventas pero, en proporción inferior a los dos meses peak del año inicial (ver figura anterior)

Indudablemente que toda esta nueva situación tiene importancia en la demanda, ya que debería favorecer una mejor orientación al mercado mundial, posibilitando la selección de mercados metas, mediante la diferenciación varietal y en un período más prolongado de tiempo.

b) Manzanas

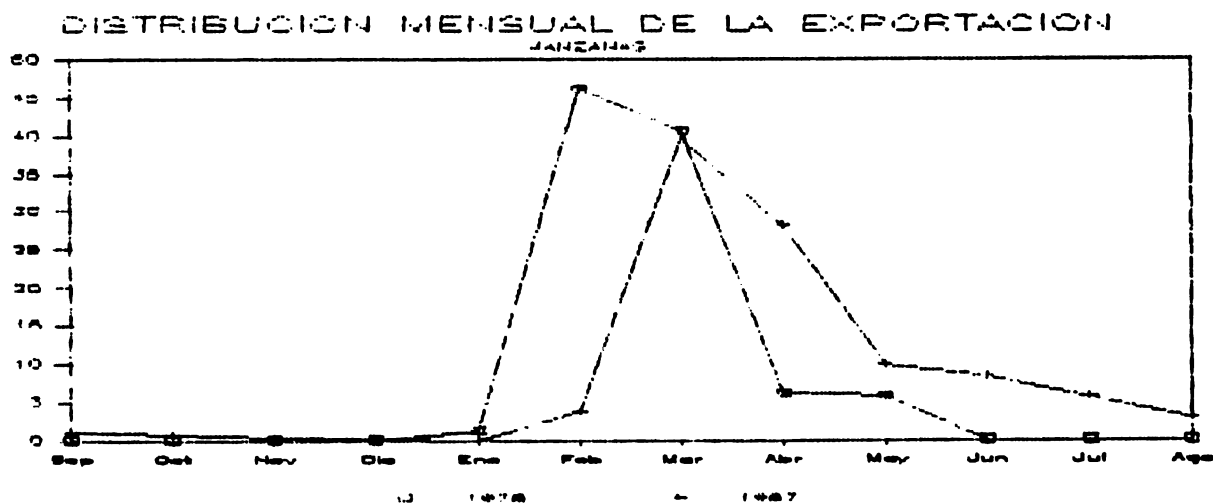
La distribución mensual de las exportaciones de manzanas también se presenta diferente entre el primer año y el último del decenio estudiado; mientras en 1978 cerca del 87,0% de las ventas externas se comparten en

los meses de febrero y marzo, con mayor intensidad en el primero, y, con una extensión muy reducida del período total de exportación, enero a mayo, muy coincidente con el período de cosecha; en 1987, la situación es muy distinta. Se registra exportaciones desde septiembre a agosto, es decir, se mantiene una actividad comercial exportadora todo el año, satisfaciendo plenamente demandas por manzanas y por tanto, estando presente todo el año en el mercado externo. Al mismo tiempo, se ha atenuado el peak de exportación relativo, por debajo de los niveles del año inicial; y, se ha desplazado, desde enero a marzo, abril, mayo y junio (julio y agosto), manteniendo si el peak en el mes de marzo. Gráfica N°

Esa nueva posición se explica por la adecuación varietal, tanto en manzanas rojas como verdes, a los requerimientos de la demanda.

En síntesis, se tiende a mantener una demanda abastecida por más tiempo, en desmedro de una alta concentración que existía para las ventas en el mes de febrero, como se puede apreciar.

Figura N° 4.3



FUENTE: ASOEX y ODEPA

Se ha producido un claro desplazamiento desde variedades tempranas y de media estación, hacia más tardías.

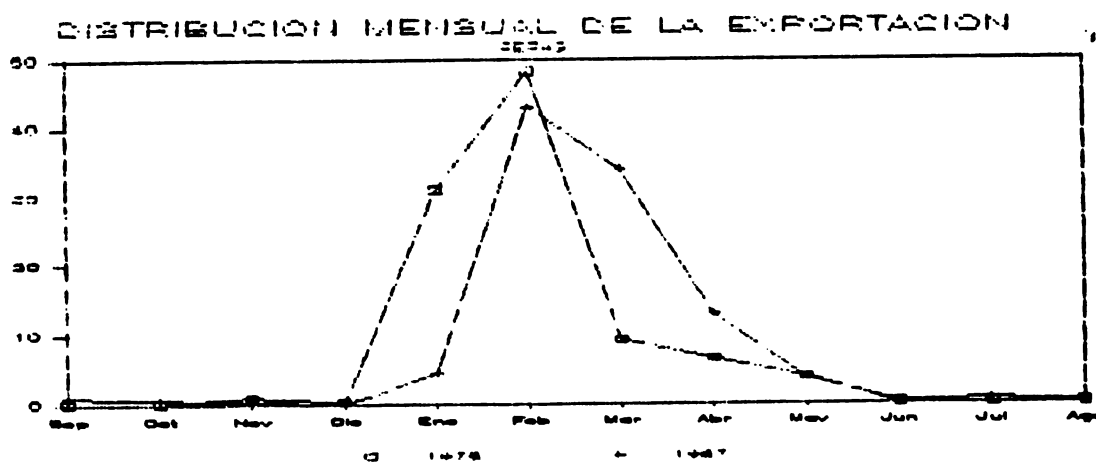
Indudablemente que ello ha ocurrido buscando interpretar adecuadamente las preferencias de los consumidores, incorporando simultáneamente atributos de color, forma, consistencia de la piel, etc. de los nectarines, más cercanos a los que predominan en los huertos de Estados Unidos, principal consumidor de esta fruta chilena.

d) Peras

En esta fruta, al igual que en la manzana, las ventas se pueden influir por la propia producción y también por almacenamiento en frío, al cual resiste bien.

No es extraño entonces que en esta fruta, donde junto con incorporar nuevas variedades y localidades al cultivo, se presente un cambio fuerte en la distribución mensual de las ventas, al comparar las exportaciones de 1978 con las de 1987.

Figura N° 4.5



FUENTE: ASOEX - ODEPA

Mientras al comienzo del período se concentra las ventas entre enero y febrero -79,3%- con un peak en el mes de febrero -48,2%-; y se extienden desde noviembre a junio, 7 meses.

En 1987 la situación es diferente; se registra exportaciones de septiembre a agosto; las ventas, aunque siguen concentradas en febrero, se ha producido un desplazamiento notorio, y, marzo y abril pasan a tener también significación importante, con un evidente deterioro en las ventas del mes de enero. Incluso se registra ventas de relativa importancia en mayo.

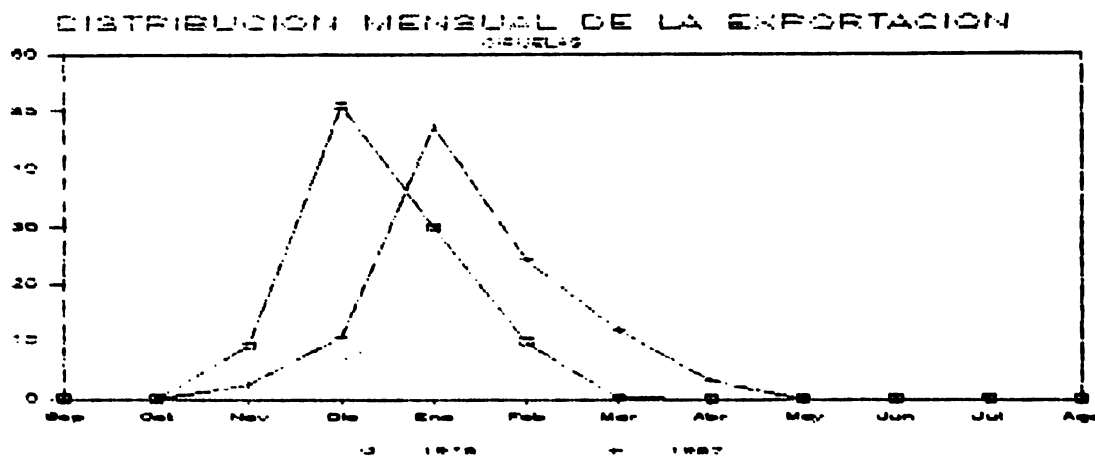
Lo ventajoso de esta nueva posición mercantil es indudable; expansión de la oferta a través del tiempo, adecuación de variedades a las preferencias de los consumidores, todo lo cual indudablemente ha posibilitado el fuerte incremento de las ventas.

e) Ciruelas

Como ya se indicó, las ciruelas constituyen otra de las especies que han tenido una clara reorientación varietal por parte de los fruticultores.

Ello se evidencia en la gráfica incorporada a continuación:

Figura N° 4.6



Ha resultado extraordinaria la reorientación varietal en duraznos, contribuyendo a desplazar las ventas al exterior de duraznos en los meses.

En 1978 las exportaciones se centraron entre noviembre y enero, con un peak en diciembre y una extensión desde noviembre a marzo. El 64,0% de las ventas se concentra en diciembre-enero.

La evolución en las preferencias varietales de los productores, como expresión mejor de respuesta a su demanda por duraznos, introdujo modificaciones notorias; las ventas se extienden ahora entre octubre y abril; apareciendo el nuevo peak en el mes de febrero, aunque en nivel levemente superior a diciembre y enero, con lo cual en estos 3 meses acumulan casi el 90,0% de las exportaciones, conformando una verdadera meseta de altas ventas al exterior, con evidente inclinación hacia variedades de media estación y tardías, en desmedro notable de las denominadas tempranas, que tendían a dominar al inicio del decenio.

Con ello se ha logrado expandir la oferta a prácticamente todo el período "off Season", dando más opciones a diferentes segmentos compradores en la atención de sus preferencias por duraznos, tanto en el tiempo, como en la diferenciación varietal más marcada, orientada justamente a lograr entregar los atributos que los consumidores prefieren, en cuanto a color, forma, sabor, principalmente.

En síntesis, se puede afirmar que la producción exportable de fruta chilena ha evolucionado en el decenio, extendiéndose su oferta mensual y diferenciándose la fruta, en función de atributos para los mercados importadores dominantes.

4.6 Evolución en la cobertura geográfica del mercado de exportación de fruta fresca

Al analizar este capítulo con un apoyo de datos en las exportaciones de uva de mesa y manzanas, se puede llegar a resultados bastante consistentes, si se tiene en cuenta que entre ambas especies representan en 1978 sobre el 80,0% del volumen total exportado de fruta fresca, nivel de importancia que no ha variado significativamente en el tiempo, y ya en esa época se exportaba alrededor de 20 variedades, entre ambas especies.

Así, no hay dudas que, al considerar, como se hizo, la evolución comercial de manzanas y uva de mesa en el decenio 1978-1987, se ha afianzado aún más su importancia histórica comercial.

En esa forma, partiendo de un enfoque global, la cobertura del mercado de uva de mesa y de manzanas se ha modificado de modo evidente, como se presenta en el cuadro.

CUADRO N° 4.11 Estructura (%) de las exportaciones de uva de mesa y manzanas desagregadas por áreas principales de mercado en 1978 y 1987 (%)

<u>Áreas de Mercado</u>	<u>Uva de Mesa</u>		<u>Manzanas</u>	
	<u>1978</u>	<u>- 1987</u>	<u>1978</u>	<u>- 1987</u>
Europa	6,9	26,0	53,9	53,0
Cercano Oriente	4,3	5,0	24,2	23,0
América Latina	9,4	1,0	14,2	8,0
Norteamérica	77,2	67,0	6,3	11,0
Lejano Oriente	<u>2,2</u>	<u>1,0</u>	<u>1,4</u>	<u>3,0</u>
TOTALES	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: ODEPA

Asociación de Exportadores de Chile

Observando las cifras precedentes, se aprecia la fuerte expansión de las exportaciones de uva de mesa al mercado europeo, que en el año inicial absorbió algo más de 3.500 tons (6,9%) para consumir al término del decenio cerca de 71,0 mil tons. (26,0%); igualmente llama la atención en esta especie frutal el deterioro relativo del mercado latinoamericano que mientras en 1978 compró casi el 10,0% de las ventas al exterior, en 1987 apenas absorbe el 1%. En términos absolutos, esto ha significado pasar de alrededor de 4.800 tons. a menos de 3.000 tons.

Es importante resaltar la expansión absoluta del mercado norteamericano ya que de cerca de 39400 tons. en 1978, diez años después, las ventas a este mercado suben a alrededor de 183,0 mil toneladas, permaneciendo lejos como el principal mercado de la uva chilena.

En el análisis de las manzanas aparece una mayor rigidez en la estructura geográfica de las áreas de mercado, con lo cual, es razonable afirmar que, al crecer el volumen total exportado, la expansión ha sido, en general, homogénea en las áreas.

Mientras en 1978 la exportación de manzanas alcanzó alrededor de 115 mil toneladas, en 1987 fue levemente superior a las 300 mil toneladas, es decir, casi se triplicó en el decenio.

En esa forma, Europa que en 1978 absorbe algo más de 62 mil toneladas, diez años después, consume poco más de 175 mil tons. en circunstancias que oscila, en ambos años alrededor del 53,0% del volumen total exportado.

No es muy diferente la situación de cobertura en el mercado de las manzanas del Cercano Oriente.

En América Latina la situación es distinta; pasa del 14,2% de las compras en 1978 a solamente un 8,0% en 1987, en cifras absolutas esto ha significado pasar de algo más de 16,3 mil tons. de manzanas vendidas en esta

decir, medido en esos términos teóricos, el incremento es igual a 2,15 veces la exportación del año 1978.

Indudablemente que esas cifras son sólo indicativas, para mejor expresar la agresividad exportadora del sistema producción-comercialización de frutas chilenas.

Ahora, para obtener un cuadro más completo de la situación de los países compradores de uva de mesa y corregir los datos anuales, se ha ordenado la información de las importaciones realizadas por cada uno de los países en un ranking de mayor a menor, calculado sobre la base de sus importaciones en los períodos 1978/80 y 1985/87, como promedios anuales.

Observando en primer término los resultados extraídos para las exportaciones de uva de mesa, de acuerdo con las cifras del cuadro.

área, a alrededor de 26,0 mil tons. en 1987. En cambio, en norteamérica, la situación se presenta prácticamente en sentido inverso.

Desde otro punto de vista, y enfocando la cobertura por el número de países compradores, se aprecia la siguiente situación:

CUADRO N° 4.12

Distribución, por áreas de mercado, del número de países que demandaron manzanas y uva de mesa chilena en 1978 y 1987

<u>Áreas de Mercado</u>	<u>Uva de Mesa</u>		<u>Manzanas</u>	
	1978 - 1987		1978-1987	
	<u>N° de países</u>		<u>N° de países</u>	
Europa	9	11	9	9
Cercano Oriente	2	5	4	4
América Latina	7	7	7	9
Norteamérica	2	2	2	2
Lejano Oriente	5	4	3	5
TOTALES	25	29	25	29
% Variación	+ 16,0%		+ 16,0%	

FUENTE: ASOEX de Chile
ODEPA

Aquí se evidencia el esfuerzo exportador de los productores y el sistema comercial asociado a ellos; primero, por el gran incremento en el volumen total vendido, pasando de 201.741,0 ton. de fruta fresca en 1978 a 730.380,0 ton. en 1987, más que triplicando las cifras iniciales.

Considerando este volumen total de fruta fresca y asumiendo que la cobertura total del mercado -sumatoria de países compradores- está dada por el número de países que importan manzanas y uva de mesa, que son más o menos los mismos, variando sólo su participación individual por especie frutal, se tiene que, mientras en 1978 la exportación media, por país, alcanzó a alrededor de 8.000 tons., en 1987, con un aumento de 16,0% en el número de países compradores, se exporta un promedio próximo a las 25.200 tons., es

CUADRO N° 4.13

Ranking de países compradores de uva de mesa chilena, ordenados según su participación (%) en el volumen promedio anual exportado.

Temporada 1978 - 80		Temporada 1985 - 87	
N° Países	% Export.	N° Países	% Export.
1	76,90	1	77,27
2	5,80	2	11,34
3	5,45	3	3,15
4	3,00	4	1,45
5	2,43	5	0,96
6	1,23	6	0,85
7	1,21	7	0,82
8	0,93	8	0,81
9	0,55	9	0,49
10	0,41	10	0,4
11	0,33	11	0,36
12	0,32	12	0,35
13	0,32	13	0,35
14	0,32	14	0,35
15	0,30	15	0,2
16	0,12	16	0,19
17	0,11	17	0,17
18	0,06	18	0,15
19	0,06	19	0,1
20	0,03	20	0,09
		21	0,05
		22	0,02
		23	0,01
		24	0,01

FUENTE: ASOEX
ODEPA

En el primer período, con una participación de 20 países, con uno de ellos, el primero, comprando el 76,9% del volumen total pero, tratando de expandir la cobertura.

Es así como, en el período siguiente se logra llegar a 24 países, en promedio, de los años 1985/1987, al mismo tiempo que se aumenta notoriamente la participación en el primer país comprador.

En el cuadro se puede observar que, mientras en el período 1978/80 ya había 20 países importando manzanas, en el período siguiente se llega a 29 países , notándose así el esfuerzo de ventas y comercialización del sistema de comercialización de manzanas.

La presencia de nuevas variedades y las mayores exigencias de calidad en las exportaciones ha favorecido, sin dudas, este esfuerzo de expansión, aumentando los eventuales segmentos comerciales.

Queda en evidencia que, ante el aumento de la oferta exportable de fruta en Chile como respuesta a precios y rentabilidad, se ha desarrollado también una capacidad de gestión comercial exportadora suficiente para colocar volúmenes muy superiores, en períodos relativamente cortos, lo que se ha hecho expandiendo la demanda por frutas en los países compradores e incorporando nuevos clientes al sistema.

4.7. Las empresas exportadoras frutícolas

En la gestión del sub-sector frutícola, los exportadores tienen un rol importante; a ellos les compete transmitir las señales del mercado externo, en su demanda por fruta fresca chilena, expresadas en niveles de precios, calidades y volúmenes, para cada especie frutal.

A esas empresas les corresponde absorber y colocar los grandes y crecientes volúmenes de fruta fresca, que los productores primarios ofrecen al mercado.

En el decenio en estudio se observa que las empresas exportadoras se mantienen en un número con algunas fluctuaciones en el tiempo, alrededor de 40 empresas, aunque con una alta rotación; de las empresas que se registran exportando uva de mesa al inicio del decenio, sólo 7 -algo más del 17,0% - permanecen en el mercado en el año 1987.

Llama la atención que la empresa líder al comienzo del decenio, permanezca en esa posición durante todo el período y, el resto de las empresas que sobreviven - seis - mantienen una posición baja en el ranking.

Además, en la rotación de empresas al mercado de exportación de fruta fresca, a partir del año 1982 y 1983, se incorpora un conjunto de empresas internacionales, todas las cuales en 1987 se ubican sobre el puesto 10 en el ranking de fruta fresca exportada.

Por otro lado, como el volumen exportado de fruta fresca ha aumentado fuertemente en el decenio, es probable que las empresas que existen en 1987 en este mercado, hayan mejorado en la gestión exportadora, incorporando tecnología y eventualmente, economías de escala, a través de aumentos en el volumen de operación individual.

Como ya se mencionó, las empresas exportadoras se ordenaron en un ranking, en orden descendente del volumen exportado, material que es la base del presente análisis.



Ahora, en el caso de manzanas y peras, productos bastante tradicionales en la exportación frutícola chilena, y para ambas especies las empresas exportadoras más grandes, 5, aparecen con niveles de exportación inferiores en 1987 con respecto a empresas de similar posición en el ranking en 1979. Cuadro N° .

Esta situación se podría explicar por el hecho de que, como se dijo, en Chile y para todas las especies estudiadas, han permanecido en el período alrededor de 40 empresas, con una marcada rotación.

Podría ser que la explicación se apoye en el hecho de que en estas especies frutales se ha producido una cierta desconcentración en las operaciones de exportación de fruta fresca por la entrada al mercado de nuevas empresas, no tan grandes, pero igualmente eficientes.

Al analizar este aspecto, para cada especie frutal, se logra resultados muy claros.

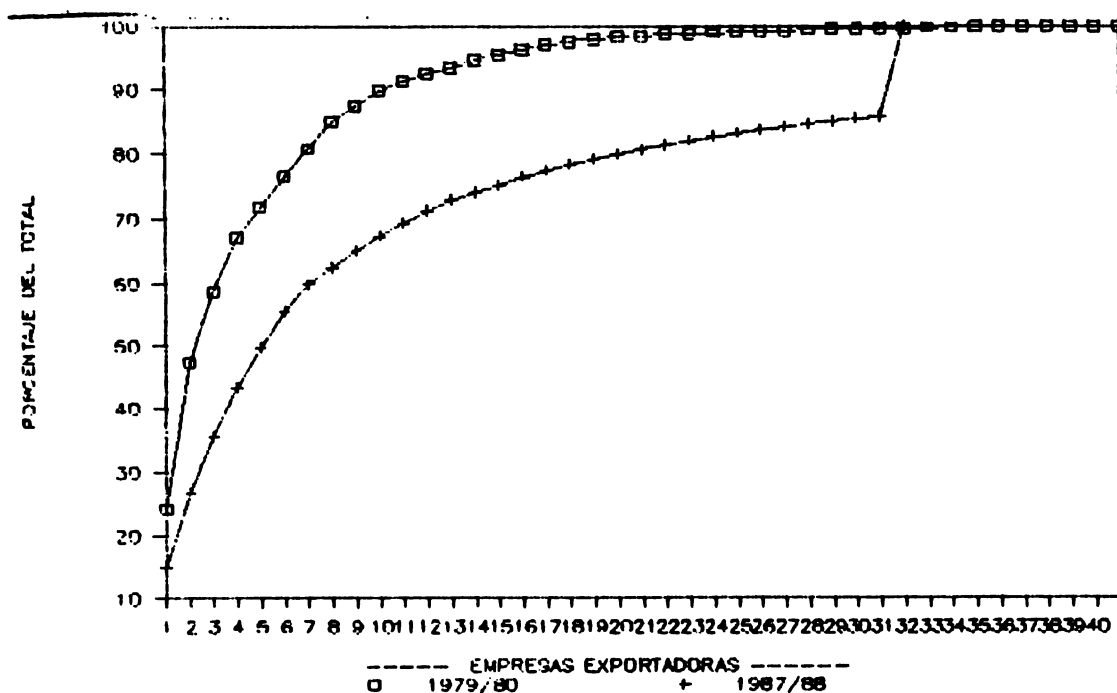
a) Uva de Mesa

De acuerdo con cifras entregadas por ODEPA y la Asociación de Exportadores de Chile, se ha ordenado las empresas exportadoras en un ranking cajas exportadas, en 1979/80 y en 1987/88.

En esa forma se tiene, por ejemplo que, en las exportaciones de 1979/80, las 5 empresas más grandes exportaron el 71,7% de la uva de mesa, y que las 35 restantes, registradas, exportaron sólo el 28,3%; en cambio, en la temporada 1987/88, las 5 mayores empresas exportaron solamente un 49,5% y, el resto, que en este caso son más de 40, exportó el 50,5%.

Estos resultados muestran, por tanto, que en el decenio aumentaron las empresas exportadoras con la consiguiente menor concentración de empresas en este mercado.

Figura N° 4.8 : RANKING DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE UVA DE MESA, EN RELACION AL VOLUMEN EXPORTADO EN 1979/80 y 1987/88.



b) Manzanas

En esta especie frutal se registraron 26 empresas exportadoras en 1979/80 y más de 30 en el año 1987/88.

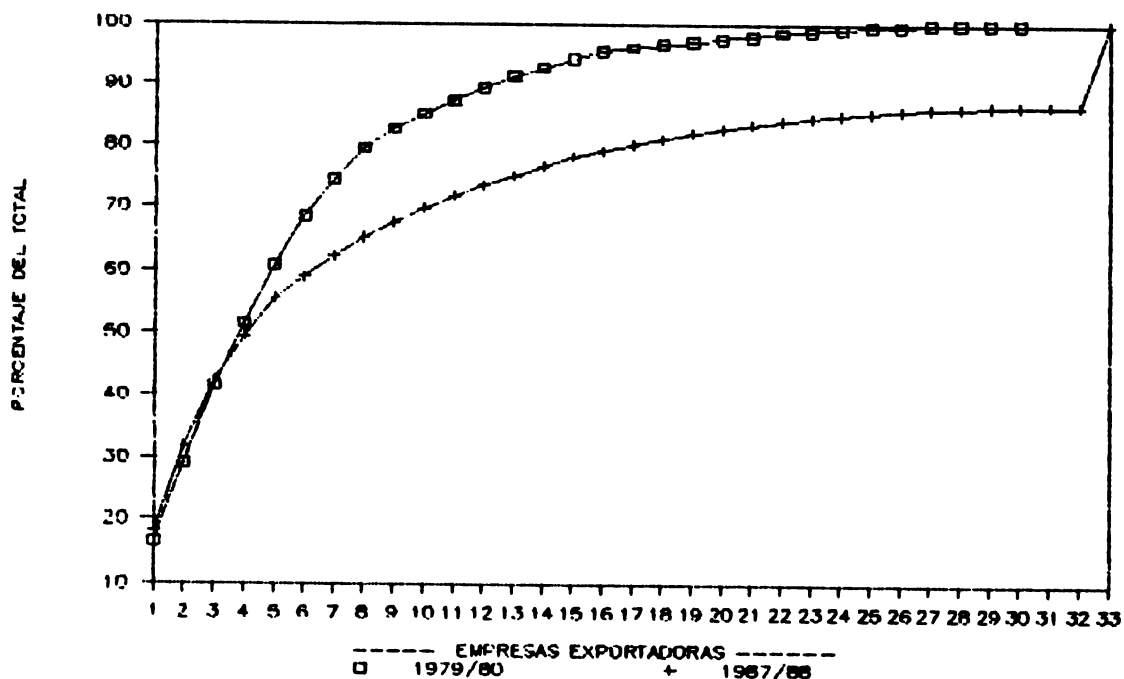
Si se analiza la concentración de las exportaciones entre las empresas, se concluye que, en general y para todos los tamaños de volúmenes exportados por las empresas, se ha desplazado la curva hacia la derecha, es decir, produciéndose una menor concentración entre las empresas, eventualmente favorecida por el mayor número de firmas participantes en este mercado, como se aprecia en la figura N° y en el anexo citado.

Al inicio del decenio, las 5 más grandes empresas exportadoras de manzanas manejaron el 83,8% del volumen total exportado y, las 21 empresas restantes, sólo el 16,2% de dicho volumen.

Es especialmente notorio el impacto que se produce en la empresa líder que, en 1979/80 exportó el 38,5% del total de manzanas y al término del decenio, sólo lo hizo con el 21,2% de esa producción.

Una expresión gráfica de los resultados expuestos se tienen en la figura siguiente.

FIGURA N° 4.10: RANKING DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE NECTARINES EN RELACION AL VOLUMEN EXPORTADO EN 1979/80 y 1987/88



FUENTE: ANEXO N°

d) Peras

Como se dijera antes, las peras constituyen un antiguo producto de exportación chileno, dentro de las frutas.

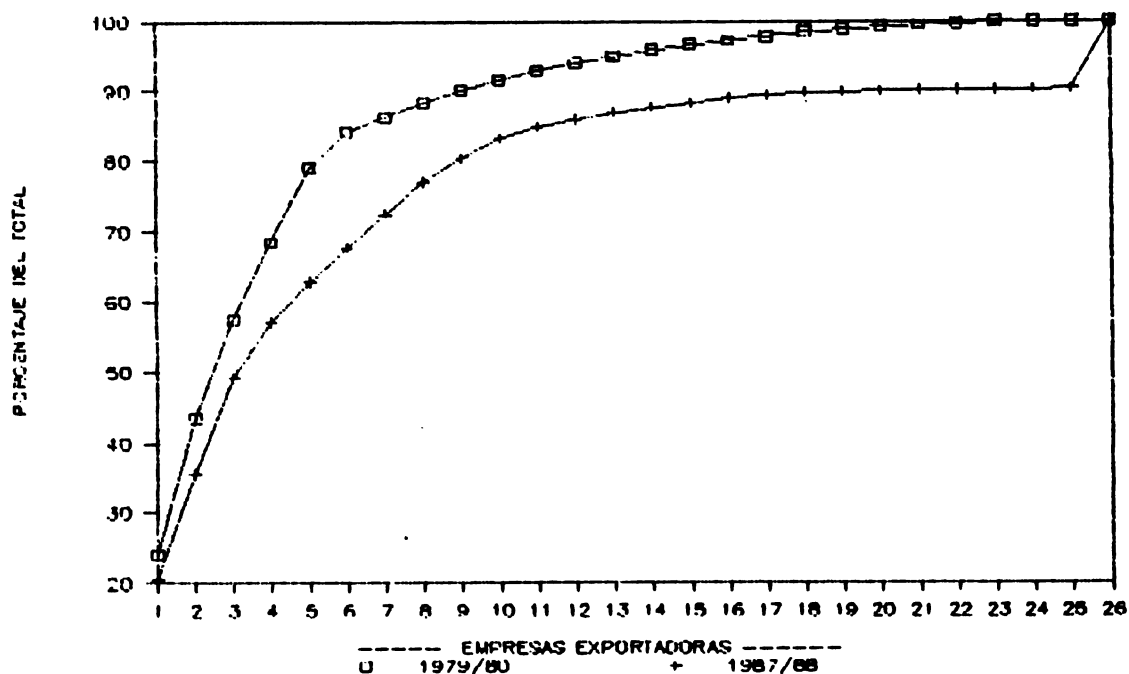
En este mercado de exportación se aprecia también una acción de desconcentración empresarial en el manejo de los volúmenes exportados y asociada a un aumento fuerte del número de empresas participantes, ya que, mientras en 1979/80 se registró 26 empresas exportando peras, al término del decenio, eran más de 30 las empresas participantes.

Es por ello que no es raro que, tanto entre las 5 empresas más grandes, como en el conjunto se haya producido un claro desplazamiento favorable en la curva que explica la concentración empresarial en la exportación.

Así, en 1979/80 las 5 empresas más grandes controlaban el 79,1% de las exportaciones, en cambio, diez años después, las empresas mayores existentes sólo operan el 62,8% del volumen total.

Toda esta situación se sintetiza en la figura siguiente:

FIGURA N° 4.11: RANKING DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE PERAS, EN RELACION AL VOLUMEN EXPORTADO EN 1979/80 y 1987/88.

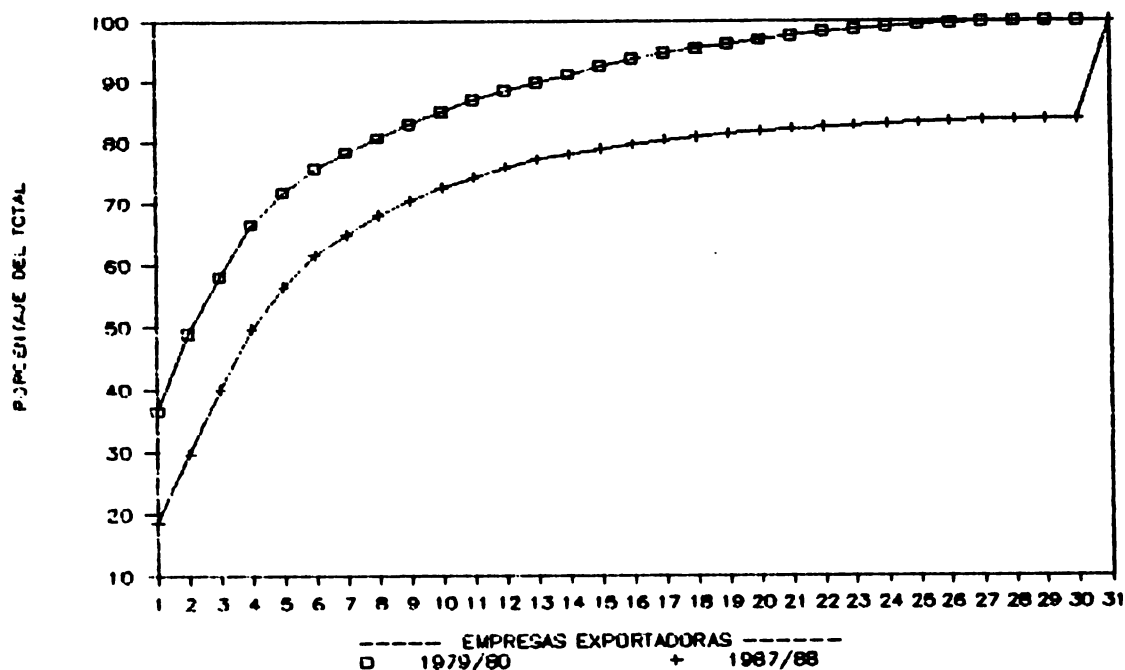


FUENTE: ANEXO N°

e) Ciruelas

En este caso se presenta un desplazamiento prácticamente paralelo en las curvas de relación entre el % del volumen exportado y el número de empresas, al observar dicha situación en los años 1979/80 y 1987/88, como se aprecia en la gráfica siguiente:

FIGURA N° 4.12: RANKING DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE CIRUELAS, EN RELACION AL VOLUMEN EXPORTADO EN 1979/80 y 1987/88



FUENTE: ANEXO N°

En 1979/80 las 5 empresas más grandes exportaron el 71,8% del volumen total, dentro de un conjunto de 30 empresas. En 1987/88 las empresas superan con creces las 35 y las 5 más grandes manejan solo el 56,6%, compartiendo el mercado con un alto número de empresas pequeñas y algunas medianas.

La empresa más grande en 1979/80 exportó el 36,6% del volumen vendido ese año, mientras que en 1987/88, solo es exportado por la mayor empresa el 18,7%.

Se evidencia aquí, como en el resto de las especies frutícolas, la condición de libre entrada a este mercado donde, como se señalara, el tamaño no constituye una barrera efectivamente excluyente.

El gran número de empresas pequeñas y medianas, si bien es cierto ofrece ventajas en la negociación con los productores, por los volúmenes de operación individual de ellas, es dudoso que el tamaño reducido resulte realmente ventajoso frente a los recibidores y en general, los compradores externos, que operan volúmenes mucho mayores.

En todo caso, las exigencias de calidad del producto fruta exportado por las empresas, hasta ahora ha respondido a las condiciones que requieren los consumidores extranjeros, en caso contrario, los volúmenes exportados no habrían crecido como ha ocurrido.

4.8. Antecedentes sobre precios de exportación de fruta fresca

Una característica de las exportaciones frutícolas, en general, es que estas se han ido adelantando en la temporada, y en volúmenes cada vez más significativos. También se ha observado que tienden a aumentar los volúmenes de término de temporada, expandiéndose más tarde que las fechas tradicionales de término de cosechas.

En esa forma, los precios de comienzos de temporada se dan cada vez antes y, los de término, se atrasan. Con ello, el total de semanas de negocios ha aumentado.

En el siguiente cuadro se muestran los precios promedio en el mes de diciembre de frutas seleccionadas, de distintas calidades, base ex-muelle en Philadelphia, determinadas de acuerdo al promedio simple de cotizaciones.

Es claro lo anterior si se observa además la evolución del precio del Kiwi que ante los fuertes aumentos del volumen exportado, el precio ha caído sensiblemente, en la última temporada registrada en el cuadro.

Las cifras de precios anotados en el cuadro, sólo deben considerarse a nivel de agregación de especie y no reflejan, por tanto, lo que puede ocurrir con las distintas variedades, como ya se vió, que puede presentar cada especie frutal exportada.

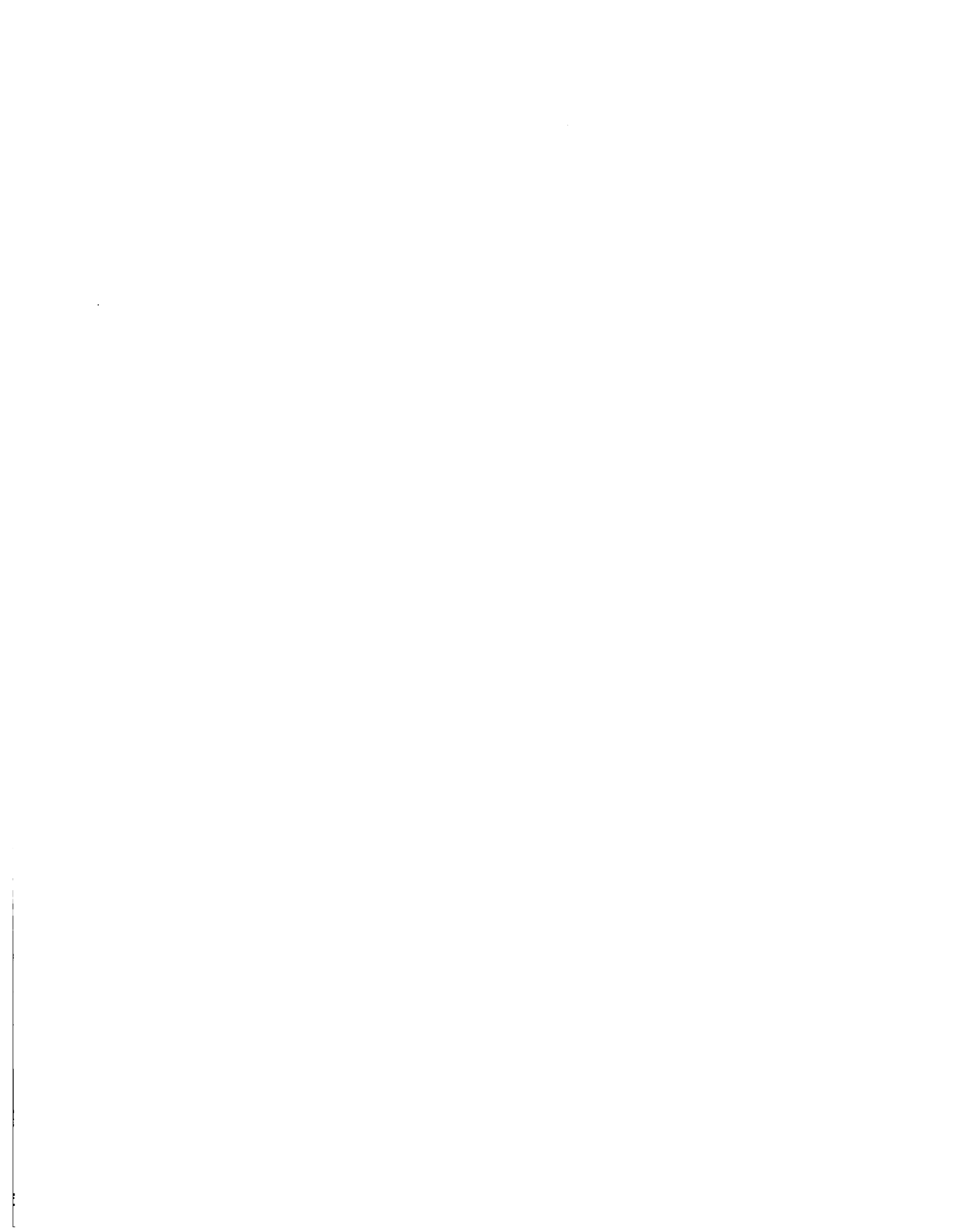
Es por ello que se les debe considerar como indicadores de tendencias, más que de resultados de negocios.

Por último, si bien es cierto los productores frutícolas reaccionan ante los precios, lo hacen en términos de rentabilidad y no exclusivamente de su nivel.

Además, los precios del mercado de exportación se generan de modo complejo y difícilmente son registrables con alguna confiabilidad, sobre todo con respecto al volumen total transado. Lo normal es que se registren algunos precios de venta en mercados terminales y ellos se consideren indicativos de toda la transacción. Es por ello que se dificulta el estudio de los precios en el comercio exterior.

4.9 Algunas conclusiones

Las condiciones favorables de los mercados externos y la alta competitividad alcanzada por la fruta chilena en esos mercados, ha traído consigo un impresionante crecimiento en la producción frutícola, incentivando además un gran número de inversiones asociadas, necesarias para el proceso de exportación. De esta forma el sector se ha convertido en uno de los más dinámicos de la economía y en un importante polo de desarrollo y generación de divisas para el país.



Además, la alta rentabilidad alcanzada por la fruticultura se ha traducido en una expansión de las exportaciones de frutas de gran magnitud, que han estado asociadas con una alta capacidad de absorción de los mercados de exportación.

La capacidad consumidora de los mercados de exportación para la fruta chilena, en especial Estados Unidos, se ha reflejado en disminuciones de precios en mercados de destino, más bien moderados, en relación a los incrementos de los volúmenes exportados.

Esta situación no debiera cambiar, si es posible extender los centros consumidores a otras regiones, ya sea en el mercado de Estados Unidos y Canadá o en Europa y el Lejano Oriente.

La expansión de las exportaciones de frutas, en esta década, se han traducido en un significativo y continuo crecimiento de los ingresos de divisas para el país, los que han sido parte en la obtención de un importante superavit en la balanza comercial del sector agrícola y de la economía en su conjunto.

Frente a incrementos importantes de los embarques -bajas moderadas de precios en destino y elevación de costos de producción y comercialización- la eficiencia de producción y comercialización de la fruta, pasa a constituirse como un factor fundamental en la rentabilidad privada de esta actividad y su desarrollo futuro, dado que el precio recibido por el productor es el remanente que queda, una vez descontados los costos de comercialización, dentro de los cuales existen componentes fijos importantes, que son independientes del precio de venta.

La incorporación de nuevas zonas al cultivo de especies frutales, así como el significativo cambio ocurrido en las variedades de cada fruta de exportación, han sido respuestas del sub-sector a criterios de conveniencia económica.

Con estas acciones se ha pretendido abastecer los mercados externos con frutas "primores", al mismo tiempo que extender la temporada de exportación de frutas.

Frente a ello, la evolución del sub-sector podría estar indicando que hay que tener gran cuidado en las decisiones respecto a zonas de cultivo y variedades, por cuanto la experiencia indica que algunas zonas escogidas no tienen las condiciones más adecuadas y también que las nuevas variedades, a pesar de alcanzar mejores precios por enviarse más temprano o muy tarde en la temporada, no presentan características comparables con variedades de alta calidad que se cosechan en media estación.

Como se señala en capítulo aparte, las condiciones macroeconómicas de los países juegan un papel crucial en el desarrollo de las actividades de exportación. Es por esto que en la actualidad las cotizaciones para la fruta chilena en Europa se presentan más atractivos que en Estados Unidos. Ello es resultado de una apreciación fuerte de las monedas duras europeas respecto del dólar norteamericano, ocurrida en los últimos 3 años. Por lo mismo, a pesar de haberse observado bajas en las cotizaciones en florines en el puerto de Rotterdam, al expresar estos valores en dólares norteamericanos se observaron por un lado disminuciones menos significativas en algunas frutas y por otro, incrementos en las cotizaciones expresadas en dólares de otras frutas.

En relación con lo anterior, las revaluaciones reales del peso llevadas a cabo a fines de 1988, junto con la implementada para el año en curso, pueden inducir a que esta situación, en términos de pesos chilenos, sea revertida, con el consiguiente efecto negativo sobre la actividad de exportación. Por otro lado, la actual política del dólar, en conjunto con la situación de política interna, también debiera afectar a esta actividad, tanto como al ritmo de crecimiento de las plantaciones.

La alta concentración detectada en mercados y frutas de entrada a ellos, no ha repercutido aparentemente en el nivel de las cotizaciones de fruta

en estos mercados; sin embargo, parece conveniente estudiar la posibilidad de ampliar los puntos de entrada, al menos al mercado de Estados Unidos.

Ello no es obstáculo para que la estrategia comercial de Chile también se apoye en extender los mercados a otros consumidores, en Estados Unidos, Canadá, Europa, Lejano Oriente, Cercano Oriente.

Se ha caracterizado además, este último período por la mejor organización y coordinación de los agentes privados de la exportación. Ello, en conjunto con entidades comerciales del sector público, han logrado superar varios impedimentos al libre comercio en algunos mercados; y están obteniendo éxito en abrir mercados potencialmente importantes, como lo es el de Japón y eventualmente el de otros países asiáticos.

La manera como se está actuando estaría reflejando el interés de los agentes económicos involucrados, en desarrollar esta actividad con un enfoque más de mediano y largo plazo, que permita al sector exportador de frutas mantener la posición alcanzada.

El desempeño de las empresas exportadoras aparece especialmente relevante si se considera que bajo un enfoque de mediano y largo plazo, han sido capaces de absorber volúmenes mucho mayores de embarques de frutas, sin restringir la entrada a nuevas firmas y por el contrario, la proliferación de firmas pequeñas y medianas es una característica de tamaño en las empresas existentes, bajando sensiblemente los niveles de concentración empresarial que existía al inicio de la década.

Dentro de este conjunto de empresas existe un grupo de internacionales, incorporador al negocio de exportación en condiciones similares al resto de las firmas y contribuyendo, por tanto, efectivamente a la expansión de la demanda externa por fruta chilena.

EXPORTACIONES DE UVA DE MESA
SEGUN EMPRESA

Número de orden	Temporada 1979/80		Temporada 1987/88	
	Volumen cajas	Porcentaje del total	Volumen cajas	Porcentaje del total
1	2.305.488	24,2	7.329.548	15,1
2	2.209.024	23,2	5.700.335	11,7
3	1.055.854	11,1	4.248.875	8,7
4	607.317	6,5	3.780.808	7,7
5	450.305	4,7	3.060.301	6,3
6	441.220	4,6	2.860.991	5,9
7	410.305	4,3	2.028.766	4,2
8	401.402	4,2	1.298.658	2,7
9	241.707	2,5	1.289.691	2,7
10	235.488	2,5	1.118.039	2,3
11	133.939	1,4	953.119	2,0
12	112.378	1,2	900.644	1,9
13	102.439	1,1	735.852	1,5
14	100.000	1,1	611.243	1,3
15	84.024	0,9	587.202	1,2
16	85.366	0,9	530.745	1,1
17	58.878	0,6	484.728	1,0
18	54.756	0,6	451.591	0,9
19	37.927	0,4	418.579	0,9
20	21.341	0,2	384.515	0,8
21	19.756	0,2	362.764	0,7
22	15.854	0,2	335.420	0,7
23	14.634	0,2	322.940	0,7
24	12.195	0,1	308.912	0,6
25	11.341	0,1	296.297	0,6
26	10.976	0,1	263.113	0,5
27	9.756	0,1	225.997	0,5
28	8.780	0,1	220.417	0,5
29	7.927	0,1	209.037	0,4
30	7.927	0,1	199.702	0,4
31	7.902	0,1	114.542	0,2
32	6.098	0,1	-	-
33	6.098	0,1	-	-
34	5.854	0,1	-	-
35	5.793	0,1	-	-
36	5.610	0,1	-	-
37	4.756	0,0	-	-
38	3.951	0,0	-	-
39	3.293	0,0	-	-
40	2.378	0,0	-	-
Otras	1.402	0,0	6.989.742	14,4
	9.521.439	100,0	48.577.113	100,0

FUENTE: ASOEX de Chile
ODEPA

EXPORTACIONES DE MANZANAS
SEGUN EMPRESA

Número de orden	Temporada 1979/80		Temporada 1987/88	
	Volumen cajas	Porcentaje del total	Volumen cajas	Porcentaje del total
1	5.968.947,4	38,5	3.975.826	21,2
2	2.726.315,8	17,6	2.483.263	13,2
3	1.652.684,2	10,7	2.131.666	11,3
4	1.060.526,3	12,0	2.047.446	10,9
5	780.000,0	5,0	1.795.411	9,6
6	665.263,2	4,3	785.621	4,2
7	540.526,3	3,5	689.541	3,7
8	465.526,3	3,0	674.604	3,6
9	135.263,2	0,9	540.944	2,9
10	114.210,5	0,7	431.951	2,3
11	113.684,2	0,7	349.160	1,9
12	76.757,9	0,5	272.853	1,5
13	59.526,3	0,4	236.386	1,3
14	52.631,6	0,3	221.210	1,2
15	49.684,2	0,3	215.756	1,1
16	43.000,0	0,3	118.754	0,6
17	35.789,5	0,2	69.885	0,4
18	31.578,9	0,2	67.208	0,4
19	28.368,4	0,2	61.924	0,3
20	25.052,6	0,2	24.880	0,1
21	22.105,3	0,1	19.936	0,1
22	13.684,2	0,1	13.769	0,1
23	10.526,3	0,1	11.600	0,1
24	10.526,3	0,1	4.032	0,0
25	7.894,7	0,1	448	0,0
26	5.263,2	0,0	-	-
27			1.550.203	8,2
28				
29	15.495.336,8	100,0	18.794.275	100,0
30				

EXPORTACIONES DE NECTARINES
SEGUN EMPRESA

Número de orden	Temporada 1979/80		Temporada 1987/88	
	Volumen cajas	Porcentaje del total (%)	Volumen cajas	Porcentaje del total (%)
1	397.125	16,5	909.258	18,22
2	301.000	12,5	681.545	13,65
3	300.288	12,5	521.683	10,45
4	238.500	9,9	357.544	7,16
5	220.000	9,2	300.779	6,03
6	184.500	7,7	165.509	3,32
7	141.138	5,9	161.479	3,23
8	123.750	5,2	147.780	2,96
9	78.750	3,3	119.163	2,39
10	56.300	2,3	116.228	2,33
11	55.563	2,3	100.178	2,01
12	51.000	2,1	82.626	1,66
13	43.750	1,8	78.748	1,58
14	34.000	1,4	76.443	1,53
15	33.750	1,4	76.220	1,53
16	30.813	1,3	52.734	1,06
17	13.125	0,5	51.274	1,03
18	13.125	0,5	49.532	0,99
19	11.500	0,5	47.818	0,96
20	11.250	0,5	37.700	0,76
21	11.250	0,5	33.249	0,67
22	11.238	0,5	28.200	0,56
23	8.750	0,4	26.327	0,53
24	8.125	0,3	19.824	0,40
25	5.625	0,2	18.764	0,38
26	5.000	0,2	18.172	0,36
27	4.688	0,2	12.996	0,26
28	4.500	0,2	11.400	0,23
29	1.000	0,0	11.370	0,23
30	350	0,0	9.271	0,19
31	-	-	3.205	0,06
32	-	-	1.288	0,03
33			663.341	13,29
34				
35	239.975,0	100,0	4.991.648	100,00
36				

EXPORTACIONES DE PERAS
SEGUN EMPRESA

Número de orden	Temporada 1979/80		Temporada 1987/88	
	Volumen cajas	Porcentaje del total	Volumen cajas	Porcentaje del total
1	851.053	24,0	726.589	20,5
2	689.632	19,5	532.780	15,1
3	492.895	13,9	477.679	13,5
4	392.368	11,1	282.574	8,0
5	374.211	10,6	290.323	5,7
6	181.842	5,1	175.827	5,0
7	74.789	2,1	164.675	4,7
8	72.111	2,0	183.747	4,6
9	65.579	1,9	118.061	3,3
10	56.368	1,6	101.763	2,9
11	38.947	1,1	57.387	1,6
12	47.368	1,3	41.324	1,2
13	30.000	0,8	29.656	0,8
14	28.579	0,8	28.329	0,8
15	25.053	0,7	26.080	0,7
16	24.684	0,7	24.177	0,7
17	21.053	0,6	14.719	0,4
18	20.000	0,6	8.584	0,2
19	14.211	0,4	6.000	0,2
20	11.000	0,3	4.608	0,1
21	10.053	0,3	4.598	0,1
22	8.947	0,3	3.360	0,1
23	5.684	0,2	2.400	0,1
24	4.474	0,1	1.703	0,0
25	1.895	0,1	727	0,0
26	1.053	0,0	-	-
27			340.832	9,6
28				
29	3.543.847	100,0	3.538.502	100,0
30				

EXPORTACIONES DE CIRUELAS
SEGUN EMPRESA

Número de orden	Temporada 1979/80		Temporada 1987/88	
	Volumen cajas	Porcentaje del total	Volumen cajas	Porcentaje del total
1	524.071	36,6	706.129	18,7
2	177.800	12,4	413.871	11,0
3	129.000	9,0	394.577	10,5
4	121.143	8,5	357.126	9,5
5	75.286	5,3	257.030	6,8
6	55.429	3,9	192.797	5,1
7	37.143	2,6	124.723	3,3
8	35.000	2,4	122.962	3,3
9	32.429	2,3	88.435	2,3
10	29.714	2,1	77.873	2,1
11	29.714	2,1	64.146	1,7
12	20.429	1,4	61.967	1,6
13	19.286	1,3	46.858	1,2
14	18.786	1,3	34.765	0,9
15	18.571	1,3	29.339	0,8
16	14.286	1,0	28.671	0,8
17	18.857	1,3	28.498	0,8
18	10.514	0,7	20.872	0,6
19	10.000	0,7	18.993	0,5
20	10.000	0,7	15.530	0,4
21	9.286	0,6	13.172	0,3
22	2.214	0,2	11.192	0,3
23	2.000	0,1	10.797	0,3
24	9.286	0,6	9.022	0,2
25	6.000	0,4	8.644	0,2
26	5.571	0,4	7.980	0,2
27	4.671	0,3	6.864	0,2
28	4.000	0,3	5.384	0,1
29	1.000	0,1	2.910	0,1
30	857	0,1	552	0,0
31			613.685	16,3
32				
33	1.432.343	100,0	3.775.364	100,0
34				

Por último, se debe señalar que, inevitablemente, la expansión continua de alguna actividad, en algún momento debe traducirse en disminuciones en su rentabilidad, proceso que deberá continuar hasta que esta última se estabilice a niveles de rentabilidad compatibles con el medio económico en el que se desenvuelve la actividad y los riesgos involucrados.

4.10. Vulnerabilidad del Sector Frutícola

En la reciente temporada de exportación ha quedado en evidencia la vulnerabilidad de la fruticultura en el mercado de exportación, cuando las autoridades sanitarias de Estados Unidos decretaron el embargo de las exportaciones de fruta chilena a dicho país el día 13 de marzo del presente año, luego de haber encontrado dos granos de uva con un bajo contenido de cianuro. Esta medida fue adoptada de inmediato por otros países importadores de fruta de Chile, desencadenándose así una crisis cuyos alcances son difíciles de precisar.

Esta situación llevó consigo problemas de magnitud que alcanzaron incluso a los sectores relacionados con la fruticultura, como el comercio y los servicios en general.

Luego de intensas gestiones, un mes después de producida la crisis, el 13 de abril, se puso término a todas las medidas de resguardo con respecto a la fruta chilena que ingresa a Estados Unidos, liberándola de inspecciones especiales por parte de Food and Drug Administration (F.D.A.) de los Estados Unidos.

Es conveniente recordar que los volúmenes de fruta comprados por los consumidores norteamericanos en 1988/89 (1.09.88 al 6.04.89) representaron los siguientes niveles relativos:

Por último, desde el punto de vista del desarrollo futuro del sub-sector, la crisis ha dejado en evidencia los riesgos del negocio frutícola, hecho que puede frenar el flujo de recursos necesarios para la mantención y expansión de esta actividad. Por ello, es necesario reiterar la necesidad de mayor diversificación en el destino, de las exportaciones, y, prestar mayor atención a mercados más pequeños ya existentes o por abordar. La medida mencionada, junto con un mayor desarrollo de productos frutícolas procesados -agroindustriales- permitiría disminuir los riesgos existentes y contribuiría a establecer la confianza en la actividad frutícola en general.

Desde otro punto de vista, se debe destacar que la crisis de la fruta dejó entrever las posibilidades reales que existen para organizar, coordinar y llevar a cabo negociaciones oportunas y efectivas frente a cualesquiera situación que se enfrente. En ella se han involucrado productores, exportadores y el gobierno.

Los resultados obtenidos demuestran que es posible imaginar a futuro una cierta formalización de los vínculos entre los sectores productores, exportadores con presencia del gobierno, que logre dar mayor solidez al liderazgo de Chile en las exportaciones de frutas.

4.11 Infraestructura para exportación de fruta fresca

La producción y las exportaciones chilenas de las principales especies frutales presenta un crecimiento importante en los últimos años, como se muestra en capítulos anteriores de este estudio. Si se considera las especies frutales de esta investigación; uvas, manzanas, peras, duraznos, nectarines, ciruelas y kiwi, la situación fue la siguiente:

- Volumen de las exportaciones de las 7 especies principales:

Año 1979: 205.429,9 ton

Año 1987: 719.305,0 ton

- Valor de las exportaciones de las 7 especies principales:

Año 1979: US\$ 133.073,7

Año 1987: US\$ 504.305,0

Se espera que la producción y exportaciones frutícolas chilenas tengan en el futuro cercano (1987-1991), una evolución similar o aún más positiva que la observada en el lapso 1979-1987.

Junto a los importantes aumentos de volúmenes de la fruta que se deberá manejar, es necesario enfrentar en forma adecuada las crecientes exigencias de calidad en los principales mercados de destino.

Lo anterior plantea la conveniencia de optimizar el manejo de post cosecha de la fruta en lo referente a procesos de calibrado y embalaje, frío, fumigación y transporte.

El objeto de este capítulo es entregar antecedentes acerca de la infraestructura involucrada en el manejo de post cosecha de fruta fresca, principalmente de exportación. Ello comprende las instalaciones de calibrado y embalaje, las instalaciones frigoríficas y las de fumigación, además de la infraestructura vial y portuaria y equipos de transporte.

- Infraestructura de post-cosecha

a) Infraestructura de calibrado/selección y embalaje de fruta.

al) Selección y embalaje de uva

La capacidad de selección y embalaje de uva en la temporada 1985-1986, entre la III y VII regiones, era la siguiente:

Región	<u>Capacidad de Selección y Embalaje de Uva</u> Capas de 8,2 Kgs. neto por día (Output)	%
III	26.005	3,6
IV	80.720	11,2
V	221.955	30,8
Región Metropolitana	257.000	35,7
VI	97.430	13,5
VII	37.040	5,2
TOTAL AREA	720.150	100,0

FUENTE: CORFO

Puede decirse que tanto a nivel regional como intrarregional, la distribución geográfica de esta capacidad instalada guarda estrecha relación con la localización de la producción de uva, observándose una marcada tendencia hacia las instalaciones de tipo predial, de modo de minimizar las distancias entre el parronal y el packing.

En cuanto al balance capacidades-requerimientos, las Regiones Metropolitana, V y VI, los mayores productores de uvas, tienen capacidad suficiente para enfrentar los requerimientos peak, con un excedente cercano al 15% en el momento de mayor demanda.

Las regiones III y IV, aunque resultan deficitarias en sus capacidades, aproximadamente en 20% y 23%, se ha solucionado por la aplicación creciente de la práctica de embalar directamente en parronales.

a2) Calibrado y embalaje de frutas de carozo

- Capacidades

En la temporada 1985/86, las capacidades de instalaciones de calibrado y embalaje de frutas de carozo eran las siguientes:

CAPACIDAD DE CALIBRADO Y EMBALAJE DE FRUTAS DE CAROZO		
REGION	Ton/hr. (imput de packing)	%
V	51,0	23,8
Región Metropolitana	108,8	50,7
VI	45,4	21,2
VII	9,3	4,3
TOTAL AREA	214,5	100,0

FUENTE: CORFO

En general, y a nivel regional, la distribución geográfica de las capacidades de procesamiento guarda relación con la localización de la producción de frutas de carozo. A nivel interregional existen concentraciones importantes de capacidad instalada, en algunas áreas, derivado de la existencia de grandes centrales frutícolas; en la V Región (San Felipe-Putendo); en la Región Metropolitana (Calera de Tango, San Bernardo, Buin y Paine); en la VI Región (Rancagua, Olivar, Requínoa,

Doñihue), en estas regiones se producen excedentes importantes de capacidad en relación a las demandas peak.

De ahí que, en el balance capacidades-requerimientos, surjan esas zonas como claramente excedentarias.

a3) Calibrado y embalaje de frutas pomáceas

- Capacidades

Las capacidades de las instalaciones de calibrado y embalaje de frutas pomáceas en la temporada 1985/86 era la siguiente:

Capacidad de Calibrado y embalaje de frutas pomáceas		
Región	Ton/hr. (imput de packing)	%
Región Metropolitana	33,5	4,8
VI	320,7	45,7
VII	347,1	49,5
TOTAL AREA	701,3	100,0

FUENTE: CORFO

Puede decirse que a nivel regional, la capacidad instalada existente guarda relación con la distribución geográfica de la producción de manzanas. A nivel intrarregional, se presentan marcadas concentraciones de capacidad instalada; VI Región (Rancagua, Doñihue, Olivar, Requínoa); en la VII Región (Curicó y Rauco), por la existencia de grandes centrales frutícolas agrupadas geográficamente.

Por otro lado, al analizar el balance capacidades-requerimientos, a nivel regional, en la VI Región, se produce un déficit de capacidad de procesamiento en los momentos peak, incluso si todas las instalaciones operaran a tres turnos. En la VII Región, la capacidad instalada cubriría estrechamente los requerimientos.

En todo caso, a nivel intrarregional se producirían déficits acentuados.

b) Instalaciones de frío: (Pre-Frío y Almacenamiento)

- Capacidades

Las capacidades de la infraestructura de frío orientada al manejo de fruta eran las siguientes, siempre referida a la temporada 1985/1986.

Región	Capacidad de Instalaciones de Frío			
	Pre-Frío		Frío Almacenamiento	
	Cajas de 8,2 Kgs. (Uva) por día	-(%)	Cajas (1)	% participa- ción.
III	17.010	1,3	116.810	0,4
IV	71.300	5,5	610.000	2,1
V	350.000	26,9	2.150.000	7,4
Región Metropolitana	700.000	53,8	3.875.000	26,6
VI	130.000	10,0	4.475.000	30,7
VII	31.600	2,5	4.785.000	32,8
TOTAL AREA	1.290.910	100,0	14.573.405	100,0

Cajas de 20 Kgs., relación de conversión con las de uva, 2:1.

(1) Cajas de 8,2 Kgs. en regiones III, IV y V

Cajas de 20 Kgs. (manzanas) en Regiones Metropolitana, VI y VII.

FUENTE: CORFO

Mientras las instalaciones de prefrío se concentran en las Regiones Metropolitana y V, con un 80,7% de la capacidad comprendida entre las regiones III y VII, coincidente con la concentración de la producción de uva en dichas regiones; la capacidad de almacenamiento en frío, se encuentra mayoritariamente concentrada en las regiones VII, VI y Metropolitana, que juntas absorben el 90,0% del total.

Existen además, concentraciones intrarregionales: IV Región (Coquimbo-La Serena); V Región (San Felipe-Putaendo); Región Metropolitana

(Peñaflor, Calera de Tango, San Bernardo); VI Región (Rancagua, Doñihue, Olivar, Requínoa) y VII Región (Teno, Molina, Hualañé)

En cuanto al balance capacidades-requerimientos, se observa situaciones de déficit en la III Región, que es compensada con instalaciones en la IV y V Regiones.

Mientras tanto, la Región Metropolitana tiene una capacidad de almacenamiento en frío que excede sus necesidades, supliendo los déficits de otras regiones.

La VI Región presenta una situación bastante crítica (temporada 1985-1986) en cuanto al déficit de capacidad de almacenamiento en frío para su producción, el que se estima en el equivalente a 3.600.000 cajas de manzanas, el 30% de sus requerimientos. Es posible que, a la fecha, las nuevas instalaciones levantadas en la Región, hayan cubierto en parte importante esta anomalía.

Igualmente, la VII Región presenta también un déficit en su capacidad instalada de frío para almacenar frutas, aunque muy inferiores a la Región VI.

Esta situación deficitaria podría estar afectando, en alguna medida, las condiciones de llegada de cierta fruta a puertos de destino y con mayor intensidad, a las manzanas destinadas al consumo interno.

a3) Infraestructura de fumigación

- Capacidades

Las capacidades de la infraestructura de fumigación eran a mediados de 1986, las siguientes:

Capacidad de Cámaras de Fumigación por tipo de tecnología (Cajas de 8,2 Kgs/carga)					
Región	Fumigación s/frío	Fumigación c/frío	Pre-Frío Fumigación (PFF)	Total	(%)
IV	26.496	18.432	7.680	52.608	15,3
V	109.824	--	43.776	153.600	44,6
R.Metropol.	48.144	16.896	39.168	104.208	30,3
VI	13.056	--	20.736	33.792	9,8
TOTAL	197.520	35.328	111.360	344.208	100,0

FUENTE: CORFO

En cuanto al balance capacidad-requerimientos, la V Región presenta una capacidad sobredimensionada en un 50%, en el momento peak de la temporada 1985-1986.

Las Regiones IV y Metropolitana tienen una capacidad adecuada a su demanda por servicios de fumigación de fruta, mientras que las Regiones III, VI y VII, presentan déficit evidentes.

De ahí que, frente a incrementos de la producción exportable de uva, la infraestructura de fumigación disponible a 1986 debiera ser ampliada en su capacidad, en especial en las Regiones Metropolitana y VI, sobretodo en la obligación de fumigar en origen la fruta.

a4) Transporte terrestre.

De acuerdo con cálculos realizados por CORFO, el sistema de transporte interno de la fruta fresca movilizó en 1985 productos por un valor equivalente a US\$ 304,6 mill. con destino a puertos y aeropuertos y de US\$ 76,5 mill. con destino a plantas de industrialización y mercado interno, para consumo fresco.

El transporte caminero de la fruta fresca, en los flujos de frigoríficos a puertos, comprende a aproximadamente 1.100 camiones grandes (20-30 toneladas de carga) en el transporte de huerto a packing y de estos a frigoríficos a 1.224 camiones (10-12 toneladas de carga). En la temporada 1984/1985, los primeros realizaron fletes por un valor de US\$ 6,9 mill. y los segundos por US\$ 2,5 mill. Se estima que del parque total de transporte, sólo un 10% de los camiones grandes participa en la actividad frutícola y un 18,8% del resto.

El principal problema del transporte de las frutas frescas es la competencia con otras actividades económicas, a pesar de ello se estima que la fruta fresca no tendrá limitaciones por capacidad de fletes en el futuro cercano, pero el nivel de las tarifas se verá aumentado por la mejor organización de las empresas grandes y la competencia de otras actividades.

a5) La infraestructura vial

Esta presenta problemas relacionados con su deficiente calidad, debido básicamente a la insuficiente mantención de caminos regionales y comunales, tanto de ripio como de tierra.

El impacto negativo de los caminos malos sobre el transporte de fruta se expresa en daños mecánicos: manzana verde, en una distancia media de 7 Kmts. del 4% al 8%.

Desgrane en uva de mesa en una distancia media de 10 Kmts. del 3% al 5%.

Duraznos de consumo fresco, considerando 6 Kmts. de recorrido medio, entre 10% y 14%. Todo ello se considera en casos de caminos en mal estado de conservación.

En todo caso, nuestro país posee una excelente carretera troncal que une todas las zonas de producción con sus respectivos puertos y aeropuertos; donde el problema existe es en los caminos de acceso a las áreas de producción misma.

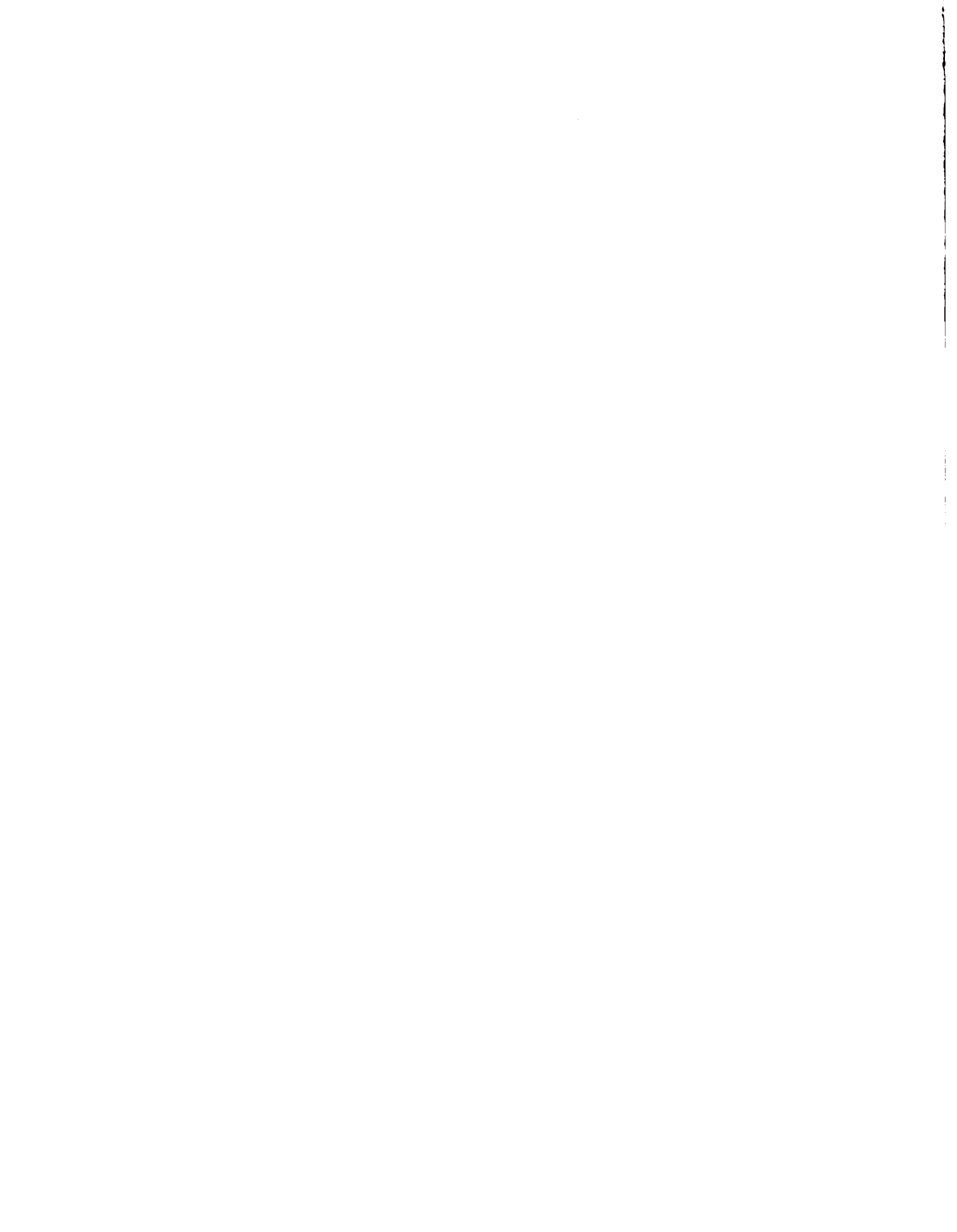
a6) Facilidades portuarias

Las instalaciones de atraque que asciende a 13 sitios en los puertos de Coquimbo, Valparaíso y San Antonio, los principales, se estiman suficientes para el manejo de los volúmenes de exportación, a pesar de la fuerte estacionalidad (peak) que presentan, debido principalmente a la gran eficiencia lograda en el embarque de la fruta al costado de la nave.

Las naves fruteras son capaces de cargar, en promedio, unas 280.000 cajas en 40 horas de permanencia, requiriéndose en total, alrededor de 300 días .sitio, disponibles solo para el embarque de fruta. Con un factor de mensual de 35% (marzo-abril), resulta que se necesitan alrededor de 100 días/sitio en un mes, lo que significan alrededor de 4 sitios plenamente ocupados por la fruta (suponiendo 80% de eficiencia en la ocupación). Cabe hacer notar que 4 sitios en la zona central del país, donde se cuenta con 7 sitios en Valparaíso y 4 en San Antonio, corresponden al 36% de la capacidad total en el mes peak en la situación actual.

En todo caso, frente a expresiones futuras de la demanda por embarques, se estima importante analizar el desarrollo de Talcahuano como puerto de embarque efectivo para la fruta del sur del país.

En cuanto al uso de la capacidad de los puertos y aeropuertos de embarque, en la temporada 1986/87 se alcanzó niveles históricamente los mayores, lo que se indica a continuación:



4. MERCADOS

Bibliografía Consultada

Asociación de Exportadores de Chile - Estadísticas Hortofrutícolas de Exportación; temporada 1984-1985

Asociación de Exportadores de Chile - Registros de Embarques Hortofrutícolas de Exportación, temporada 1985-1986

Asociación de Exportadores de Chile - Estadísticas de Exportaciones Hortofrutícolas, temporada 1987-1988

Asociación de Exportadores de Chile - Calidad en uva de mesa, 1987-1988

Banco Central de Chile - Boletín Mensual, años 1975 a 1988

Fundación Chile - Manual del Exportador Hortofrutícola, 88/89

Oficina de Planificación Agrícola - Anuario de Exportaciones Silvoagropecuarias 1985-1987; 1984-1986; 1982-1984.

Oficina de Planificación Agrícola - Estadísticas Agropecuarias 1975-1987

PROCHILE - Informativo PROCHILE, Octubre 1988

PROCHILE - Export Directory, Chile 1988

Universidad Católica de Chile - Departamento de Economía Agraria, Panorama Económico de la Agricultura, varios números

5. Organización de los Productores y Exportadores

Indice de Contenidos

5.1. Organización de los productores frutícolas	5.1
5.1.1 Federación de Productores de Frutas (FEDEFRUTA)	5.2
5.1.2 La Sociedad Nacional de Agricultura y los Productores Frutícolas	5.6
5.2. Organización de los exportadores de frutas	5.8
5.2.1 Asociación de Exportadores A.G.	5.8
5.2.2 Organizaciones de caracter informal en el comercio de exportación	5.14
5.3. Comisión Nacional de la Fruta	5.15

5. ORGANIZACION DE LOS PRODUCTORES Y EXPORTADORES

Las organizaciones entre los integrantes del sub-sector frutícola se desarrollan con cierta descoordinación en el tiempo; aunque los productores agrícolas sostienen la institución más antigua - Sociedad Nacional de Agricultura - esta se interesa directamente por la problemática frutícola cuando este sub-sector tiene una cierta capacidad de presión en ella, materializando su presencia en el Comité de la Fruta, hecho que ocurre sólo en el último decenio.

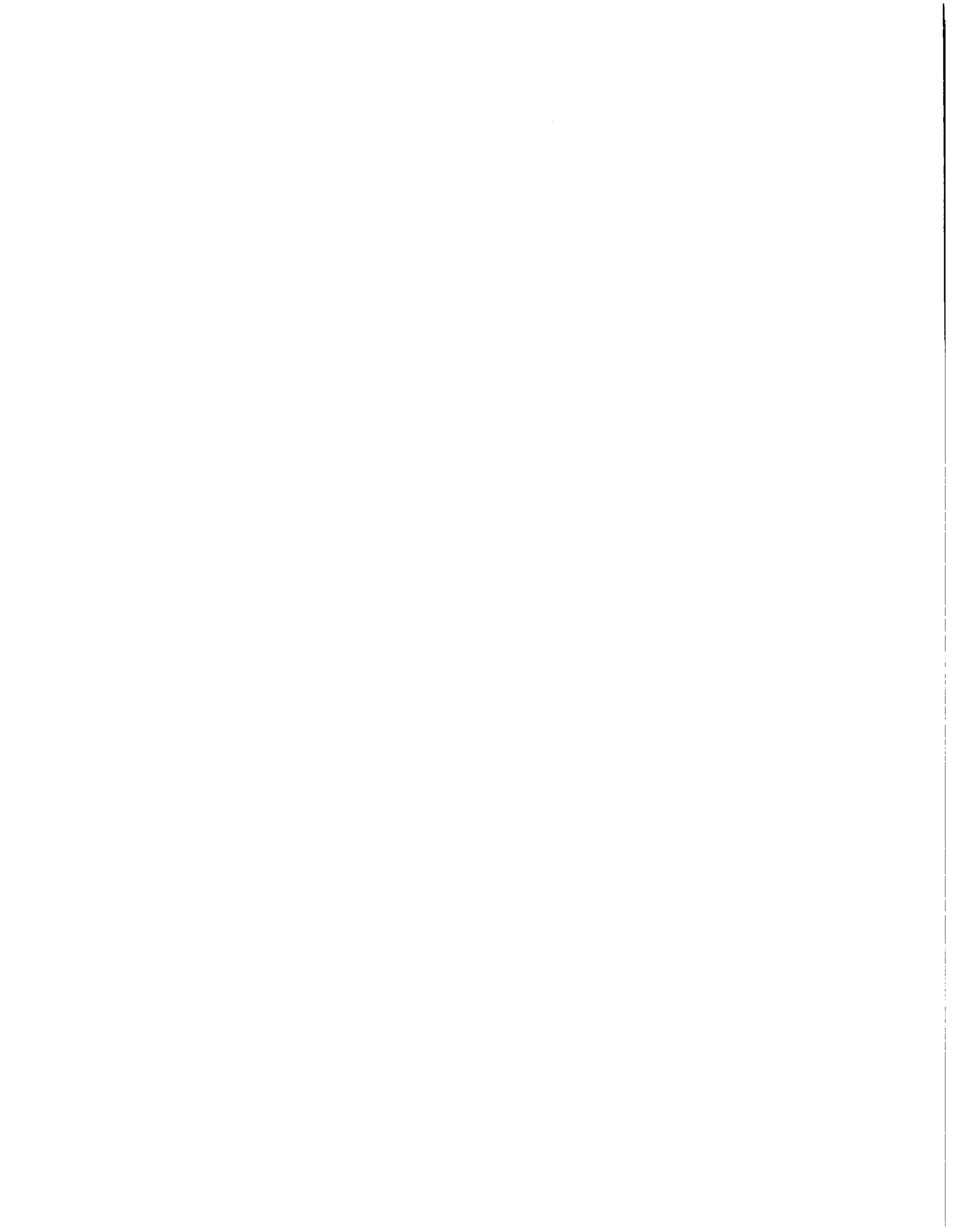
La otra institución ligada al sub-sector es la Asociación de Exportadores, entidad que a partir de los años 70 pasa a integrarse básicamente con empresas exportadoras frutícolas, a pesar de existir desde 1935, tomando funciones que, hasta ese momento las cumplía el Banco Central mediante el Comité de Exportadores, donde participaron empresarios frutícolas exportadores, individualmente.

El desarrollo fuerte del mercado frutícola ha ido favoreciendo resultados positivos y la presencia, también, de problemas crecientes, principalmente notorios en la débil posición negociadora de los productores^{As,} frutícolas, lo que les ha inducido a organizarse para enfrentarlos, originándose así la Federación de Productores de Frutas a partir de 1985, con una captación alta de miembros.

5.1. Organización de los productores frutícolas

A comienzos del período en estudio, 1975-1976, el Gobierno decide traspasar al sector privado una serie de activos que, hasta entonces pertenecían al Estado; entre ellos se encontraban una serie de instalaciones de acondicionamiento y procesamiento de frutas, en especial, plantas de packing y frigoríficos.

Con ese objetivo, se dió preferencia a las organizaciones de productores agrícolas para que licitaran esas instalaciones, como



una forma de activar al sector privado en la gestión económica del sub-sector.

Así, se vieron beneficiadas cooperativas agrícolas - Cooperativa Agrícola y Frutícola de Curicó; Cooperativa Agrícola Copeval Ltda. de San Fernando; Cooperativa Agrícola de Productores de la Zona Central -COFRUCEN Ltda., en Rancagua; y, Cooperativa Frutícola de Aconcagua Ltda., en San Felipe.

De una u otra forma, estas organizaciones de productores no fueron capaces de mantener la propiedad de estas instalaciones comerciales, traspasándoselas a empresas exportadoras de frutas.

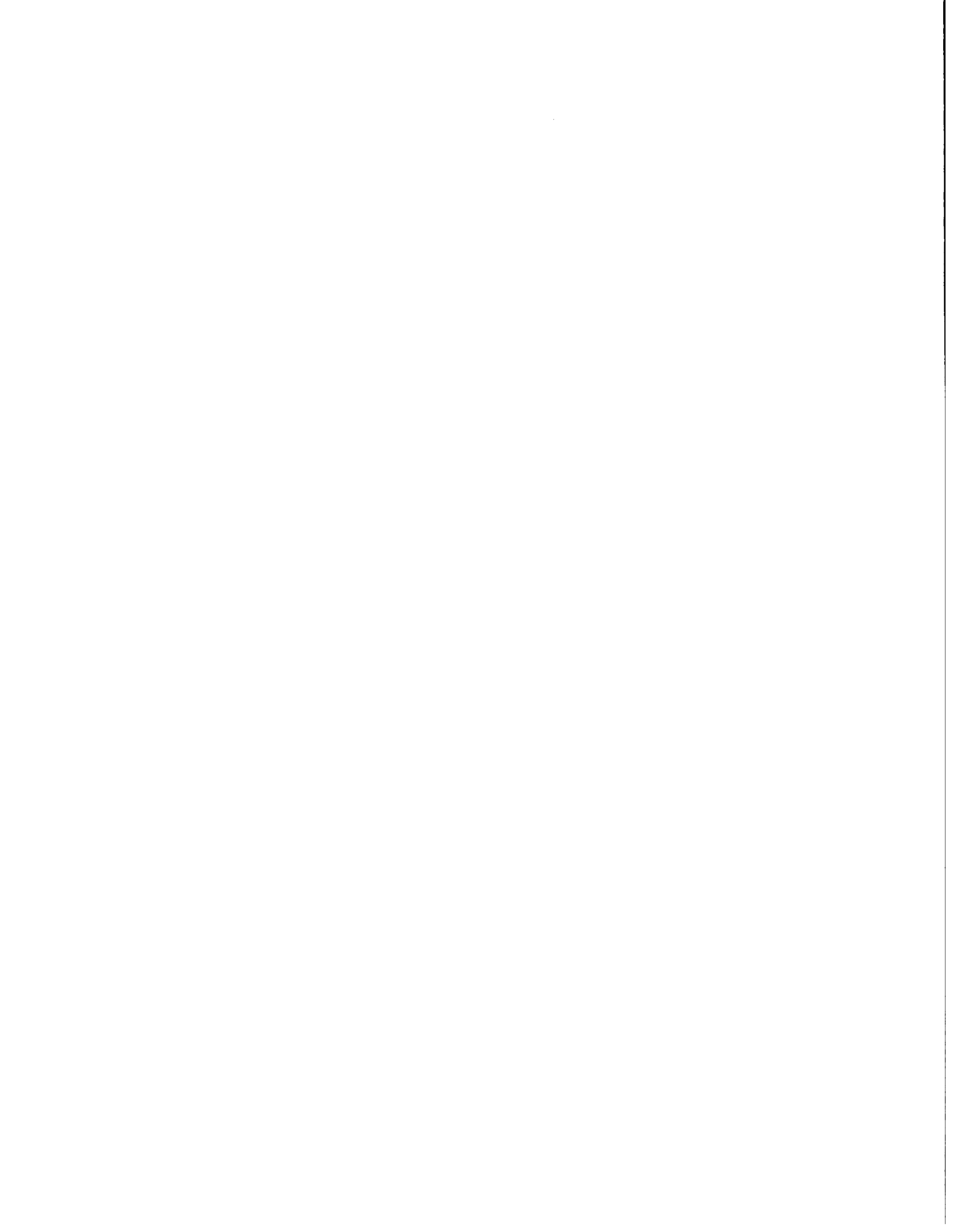
La Cooperativa Frutícola de Curicó - COOPEFRUT Ltda., representa, en apariencias una excepción, ya que su esquema institucional es del tipo Sociedad Ltda., aunque su expresión comercial sea de Cooperativa, de la cual conserva sólo una casa habitación.

5.1.1 Federación de Productores de Frutas (FEDEFRUTA)

Posteriormente, en agosto de 1985 se forma la Federación de Productores de Frutas, buscando una relación oficial con organismos nacionales e internacionales, para los productores de frutas del país.

Los objetivos específicos que llevan a la constitución de FEDEFRUTA son:

- Mejorar la información disponible acerca del mercado frutícola
- Mejorar las actividades de promoción en frutas chilenas en los mercados extranjeros, y
- Participar y/o diseñar un programa de desarrollo frutícola privado en el que la calidad tuviera especial importancia.



Con esa base, el 9 de diciembre de 1985, se forman legalmente 3 Asociaciones Regionales, bases de FEDEFRUTA:

- Asociación de Productores de Uva de Exportación de la Región Metropolitana.
- Asociación de Productores de Frutas de la VI Región, con sede en Rancagua
- Asociación de Productores de Frutas de Linares, VII Región

En esa forma, FEDEFRUTA, en su inicio, parte con 28 productores federados directos más 100, integrantes de las 3 Asociaciones.

Hoy pertenecen a la Federación 415 productores federados directos y 700 fruticultores integrantes de 9 asociaciones regionales:

- Asociación de Productores de Productos de Exportación, en la IV Región.
- Asociación de Productores Agrícolas de Santa Rosa de los Andes (V Región).
- Asociación de Productores Agrícolas de Aconcagua, San Felipe (V Región).
- Asociación de Productores de Paltas (PROPAL), Quillota, V Región.
- Asociación de Productores de Frambuesa
- Asociación de Productores de Kiwi
- Asociación de Productores de Uva de Exportación de la Región Metropolitana.
- Asociación de Productores de Frutas de la VI Región.
- Asociación de Productores de Frutas de Linares (VII Región).

Fedefruta está constituida como una federación gremial de acuerdo a su formalización legal y su desarrollo se

materializa en reuniones mensuales con los presidentes de las asociaciones, que están también, representadas en el directorio de FEDEFRUTA.

En 1986 se avoca a la tarea de actualización del Catastro Frutícola, como aspecto fundamental para mejorar la base informativa a los productores frutícolas. Esta acción se materializa mediante un convenio de FEDEFRUTA con CIREN-CORFO, lo que permitió anticipar la actualización de dicho catastro en tres años.

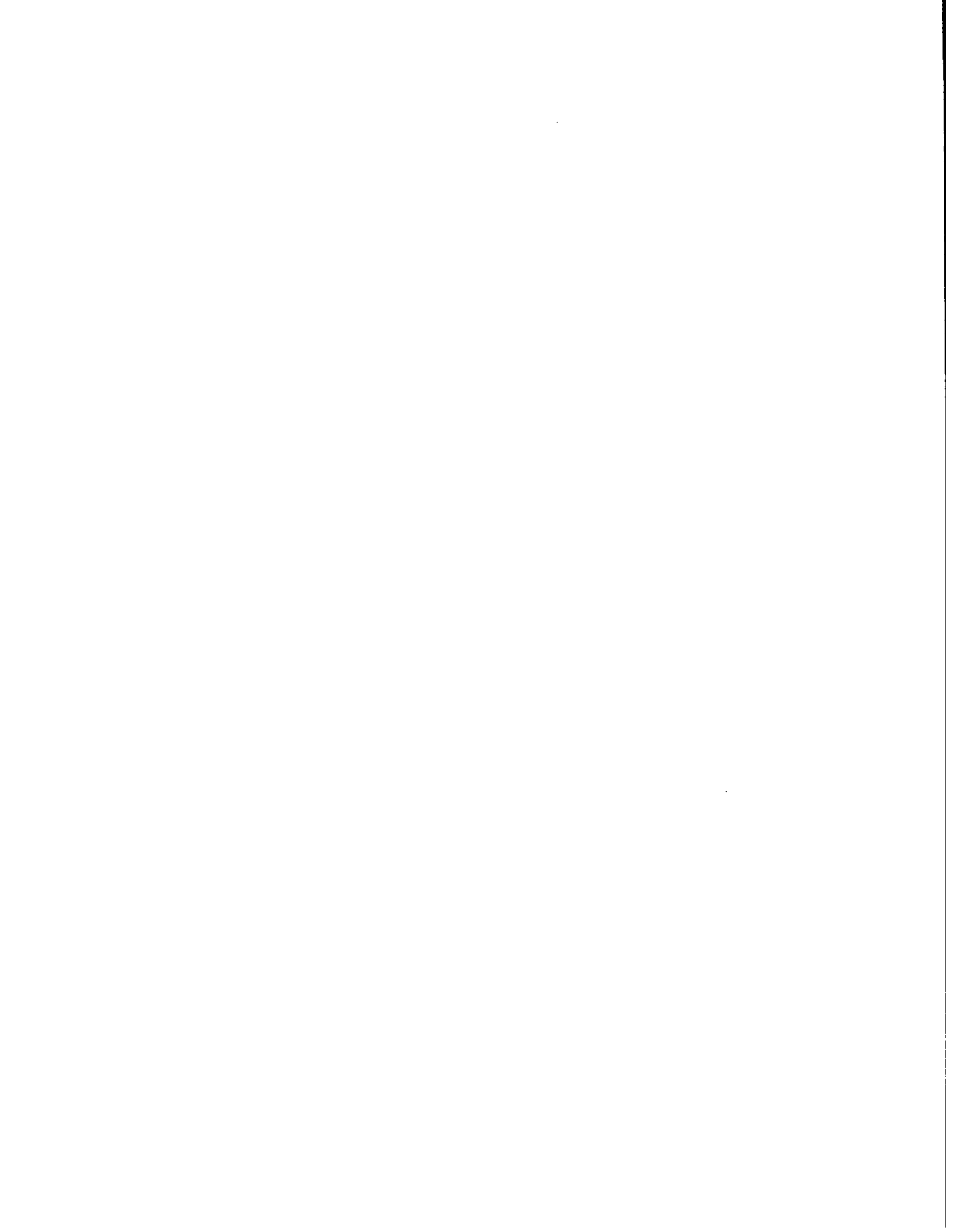
Además, en la actualidad, FEDEFRUTA está interesada en concretar un Proyecto de Pronósticos de Cosecha de Frutas, mediante asesoría del Dr. Winter de la Universidad de Hohenheim (Alemania Federal) y se está buscando financiamiento en conjunto con CIREN-CORFO, como unidad ejecutora.

En el intertanto, FEDEFRUTA ha hecho esfuerzos por mejorar la información que recibía de diferentes fuentes, homogenizándola, sobre: plantaciones, composición por variedades de especies frutales, precios de venta de la fruta en el exterior, precios de los insumos productivos, tarifas de fletes, de seguros, etc. con el objetivo de entregarle a los productores el máximo de información disponible, en respuestas a consultas directas de ellos.

Además, FEDEFRUTA mantiene una hoja informativa mensual que distribuye a sus cooperados, con antecedentes de interés sobre el mercado frutícola.

También FEDEFRUTA realiza anualmente su Convención de Productores, a la que en el año 1987 asistieron cerca de 600 fruticultores.

X

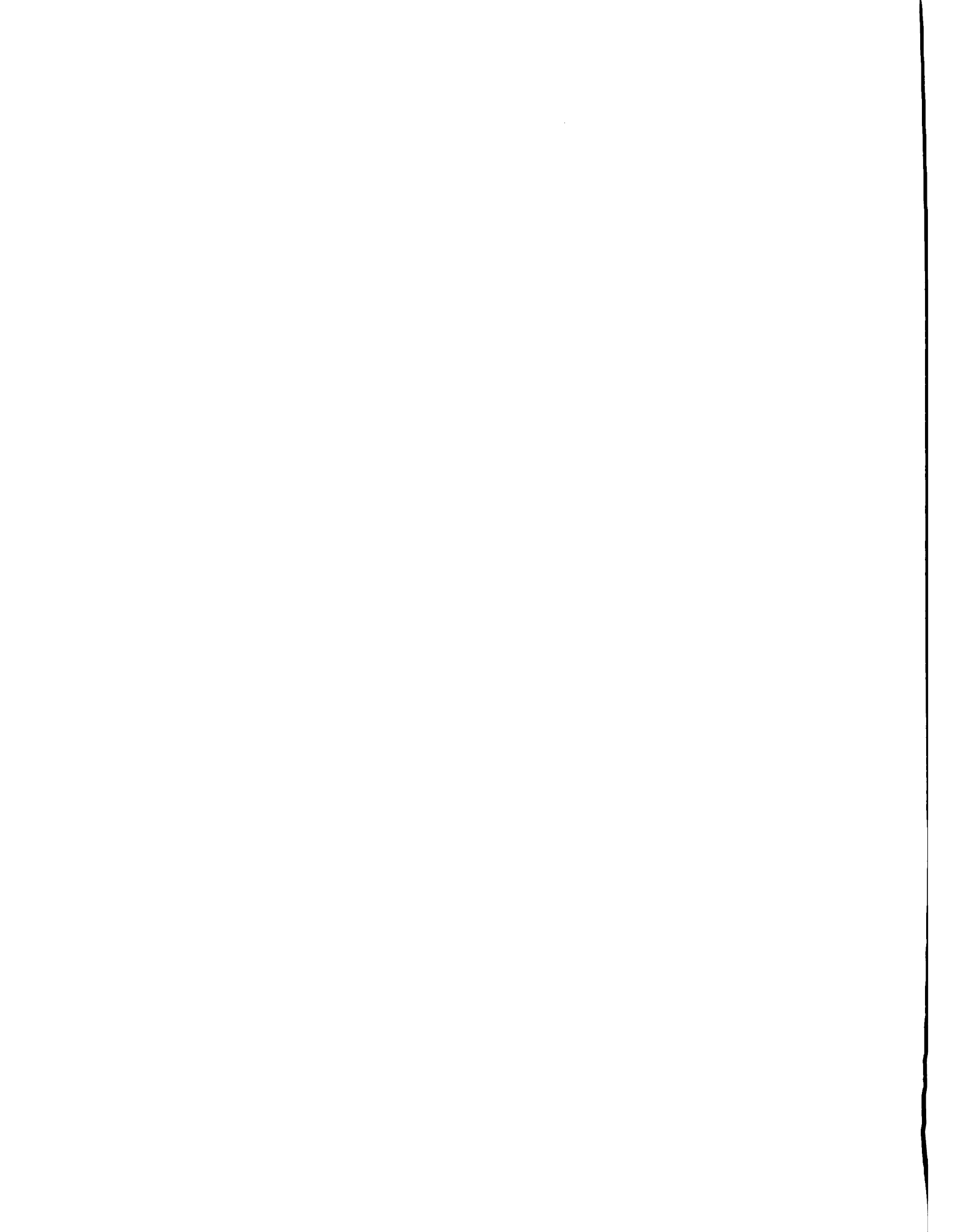


En el exterior, FEDEFRUTA ha tomado contacto con los productores de los principales países importadores de fruta chilena, en busca de una acción de complementariedad comercial.

En esa forma, mantiene una relación con: California Table Grapes Comission; California Tree Fruits Agreement; Washington Apple Comission; United Fresh Fruits and Vegetable Ass.; la Federación Nacional de Productores de Frutas y Patatas de España, y con organizaciones de productores frutícolas de Alemania, Italia, Francia e Inglaterra.

Además, mantiene relaciones con la Asociación de Importadores de Fruta Fresca de la CEE - CIMO. (Club European Importateur des Fruits et Legumes D'Outre Mer.)

La Federación ha dado especial importancia a la incorporación de nuevos socios a su quehacer; en esa forma, ha logrado ampliar notoriamente su cobertura gremial en el sub-sector frutícola.



5.1.2. La Sociedad Nacional de Agricultura y los Productores Frutícolas

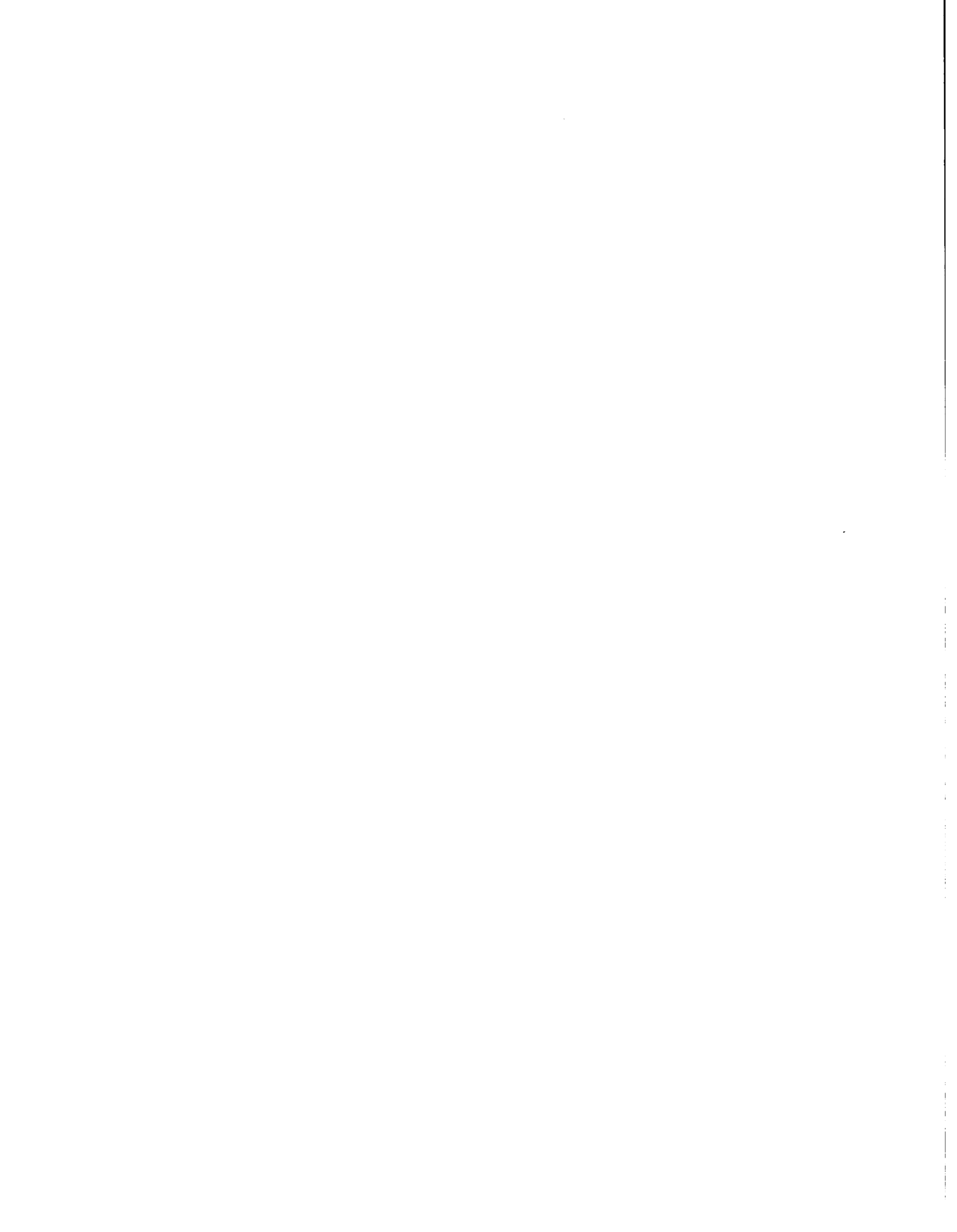
La Sociedad Nacional de Agricultura (SNA) es una entidad gremial de productores, con más de 150 años desde su creación.

Su objetivo es representar a los productores en la resolución de los problemas que les preocupan, estableciendo un nexo de comunicación entre los productores y otras entidades gremiales o gubernamentales. Para ello, existe en su interior diversos comités que agrupan a los productores de acuerdo a distintos rubros. Estos operan en forma autónoma y la SNA pone a su disposición su infraestructura y su equipo profesional.

En ese marco se inserta el Comité de la Fruta, y una de sus tareas ha sido, precisamente, establecer un puente de comunicación entre los productores frutícolas y otras entidades gremiales como la Federación de Productores de Frutas y la Asociación de Exportadores.

El trabajo más relevante del Comité ha sido abordar el problema de la falta de transparencia en las liquidaciones finales que entregan los exportadores a los productores.

Para resolverlo, la SNA ha firmado un convenio con el Departamento de Economía Agraria de la Universidad Católica y PROCHILE, destinado a proveer a los productores con información periódica sobre los precios de venta de la fruta en los diferentes puntos de destino, de acuerdo a la fecha de venta. Además, se entrega estimaciones sobre el precio FOB Chile y el retorno correspondiente al productor frutícola.

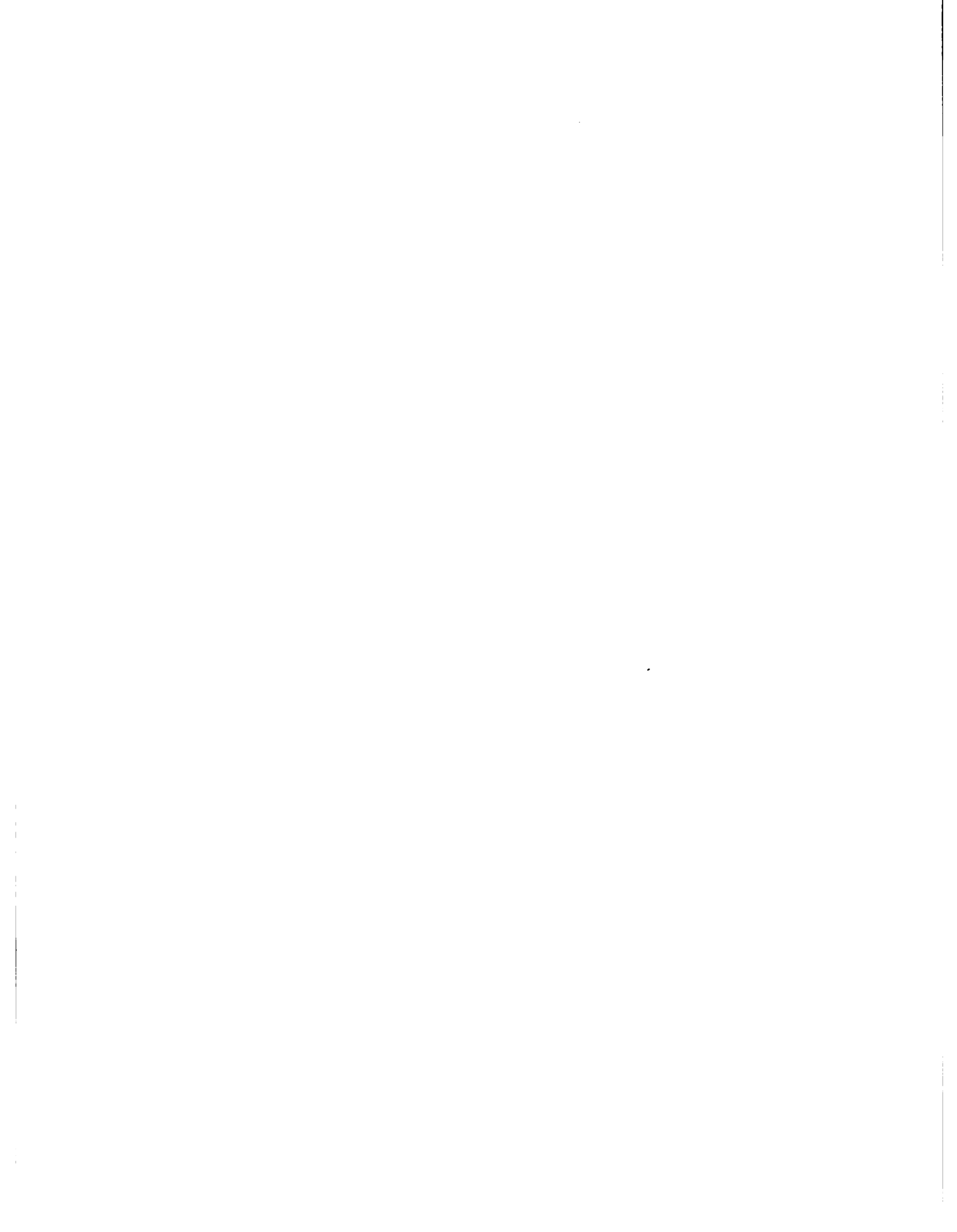


Esta información ha permitido orientar a los productores y mejorar su base negociadora ante los exportadores.

Otra experiencia interesante corresponde a la desarrollada mediante el sub-comité del kiwi, única instancia específica dentro del ámbito de la fruta.

En el desarrollo inicial de las exportaciones frutícolas juegan un rol importante, por supuesto, los productores que, ya en 1945 crean la Asociación de Productores de Manzanas y Peras - Asproman - que inicia ventas de manzanas, principalmente a Europa, provenientes de huertos distribuidos entre Angol y San Fernando. También en esos años, ya desarrollaba actividades comerciales frutícolas en Chile, la Compañía Frutera Sud Americana, desde 1920, importando plátanos y exportando manzanas y peras, de su propia producción.

Asproman llegó a un convenio con la Cía Frutera Sud-Americana, entregándole la fruta para que esta empresa la exporte, situación que prevaleció en el tiempo.



5.2. Organización de los exportadores de frutas

5.2.1 Asociación de Exportadores A.G.

La representación oficial de los exportadores de frutas se materializa mediante la Asociación de Exportadores A.G., creada el 17 de abril de 1935.

Aunque la Asociación fuera creada para representar a todos los exportadores, en la actualidad, son los exportadores frutícolas sus miembros exclusivos.

Como organización gremial, la Asociación está adherida a la Confederación de la Producción y del Comercio; a la Cámara Nacional de Comercio de Chile; a la Cámara de Comercio de Santiago; y, a la Federación Latinoamericana y del Caribe de Asociaciones de Exportadores, FELACEX y S.A.N.Z.A (Sudáfrica, Nueva Zelandia y América).

Su directorio está formado por ejecutivos de catorce empresas exportadoras, que representan más del 90,0% del valor de las exportaciones de fruta fresca.

Las exportaciones frutícolas han aumentado fuertemente de 53.468.895 cajas de frutas exportadas en la temporada 1984-1985, se pretende llegar en la temporada 1988-1989, a superar 100.000.000 de cajas de frutas, mejorando las exportaciones de la temporada 1987/88 que llegaron a los 90.7 millones de cajas, de acuerdo con la Asociación de Exportadores de Chile. Este crecimiento espectacular trae aparejados eventuales desplazamientos y resguardos de parte de la competencia internacional, a la vez que una inminente adopción de medidas proteccionistas de los mercados y/o países consumidores, todo lo cual ha obligado a los exportadores, mediante su Asociación, a reforzar la acción hacia el plano internacional, la que se ordena para una mejor comprensión por mercados y materias:



a) objetivos y tareas en los Estados Unidos

-Un primer objetivo fue promover e impulsar la constitución de la Asociación de Importadores de Fruta Chilena en Estados Unidos (IMPRO), como una herramienta práctica e indispensable para apoyar nuestras exportaciones.

-Otro objetivo, consiste en continuar los experimentos requeridos por la EPA (Environment Protection Agency), y el FDA (Food and Drug Administration), en cuanto se refiere a los generadores de SO₂. (Anhídrido sulfuroso)

-Reformulación del programa acordado con la EPA y FDA de autocertificación de los residuos de SO₂.

-Concurrencia y participación en la más relevantes convenciones de firmas comercializadoras de fruta fresca en Estados Unidos, como son: Produce Marketing, y, Fresh Fruits and Vegetables.

-Estudiar antecedentes para mejorar la publicidad de la fruta fresca chilena en Estados Unidos.

-Participar oficialmente ante la Cámara de Representantes en Estados Unidos para información y defensa de la realidad hortofrutícola chilena.

-Colaborar en la apertura del consulado chileno en Philadelphia.

b) Acción de apertura del mercado japonés.

Le correspondió a la Asociación una participación directa en la apertura del mercado japonés, tanto en la materialización de las exigencias de calidad y sanitarias, como en las negociaciones en Chile y Japón.

c) Acciones ante la Comunidad Económica Europea (CEE).

Ante la suspensión de Licencias de Importación de manzanas chilenas, establecida por la CEE, fue necesaria la intervención de la Asociación, mediante su dirección ejecutiva, para coordinar la posición del sector frutícola chileno, ante las medidas de los organismos de la CEE. Esta es una situación que tiende a repetirse.

Dentro de esta misma acción, la Asociación estudia la posibilidad de contratación de un trabajo que defina las bases de factibilidad para la promoción y publicidad de la fruta chilena en Europa.

d) Acciones en otros mercados.

-Desarrollar el mercado taiwanés, apoyando directamente negociaciones en ese país, para la manzana chilena.

-Atender las gestiones comerciales de la fruta chilena en el mercado latinoamericano mediante una actuación directa en ALADI.

e) Acciones en el campo gremial.

Además de participar activamente en las asociaciones mencionadas al comienzo, la Asociación está preocupada por aunar en una sola entidad a todos los organismos integrados por empresas exportadoras.

La iniciativa está dirigida a formar una Corporación de Exportadores que, inicialmente, estaría integrada por los sub-sectores maderero, pesca y frutícola (Asociación).

f) Relaciones internas de la Asociación.

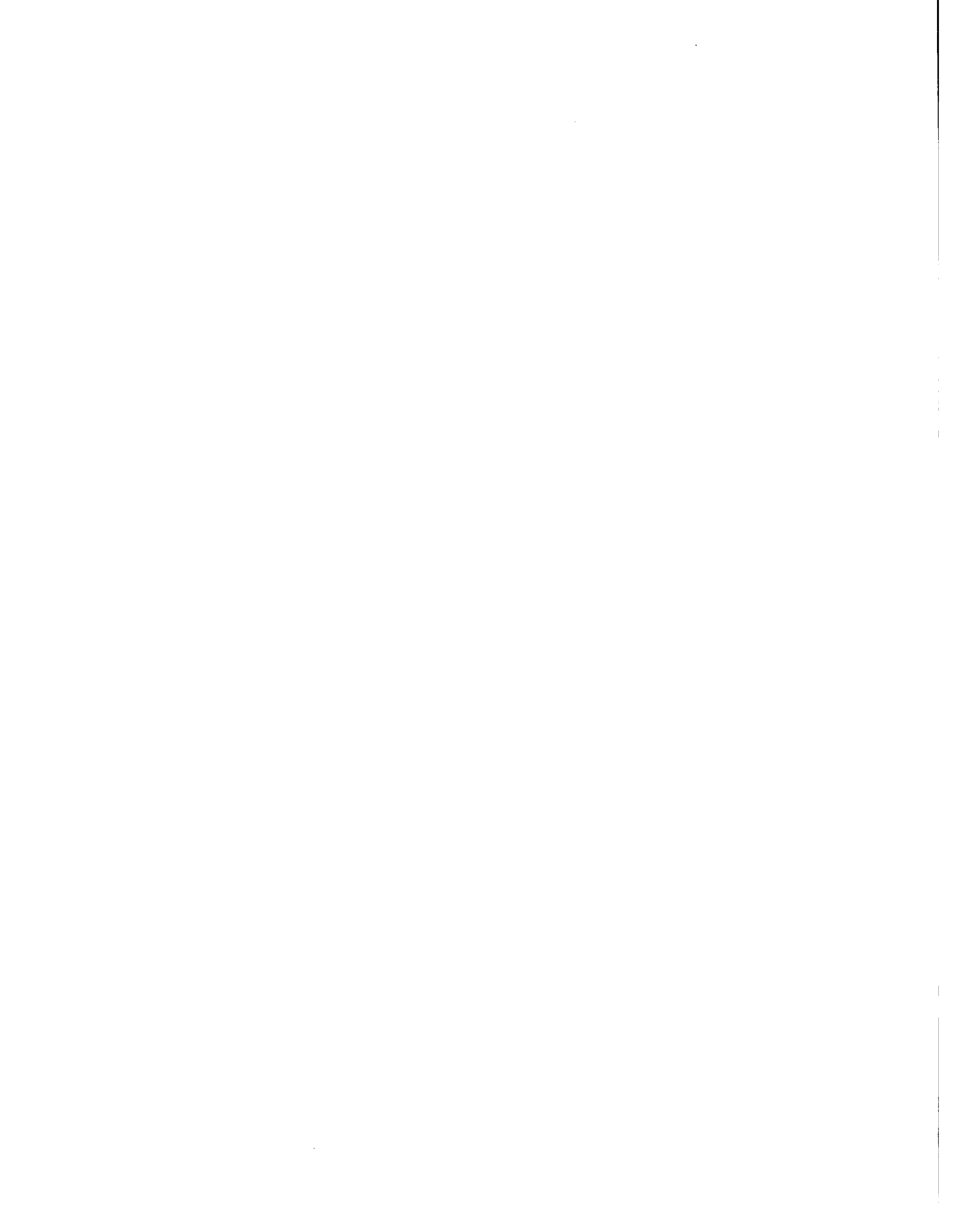
La Asociación se relaciona en el país con los ministerios de Agricultura, Economía, Fomento y Reconstrucción y de Transportes y Telecomunicaciones, en reuniones destinadas a estudiar los problemas de la exportación y atinentes al sector privado.

La actuación es más permanente con los organismos del Ministerio de Agricultura, ODEPA y SAG, ya que contribuyen activamente al trabajo de las empresas exportadoras a través de convenios o actualizando sus procedimientos y reglamentaciones. Igualmente ocurre con los organismos ligados al Ministerio de Relaciones Exteriores, con PROCHILE, por ejemplo.

Es destacable la participación de la Asociación en la Comisión Nacional de Comercio Exterior.

g) Acciones del Departamento Técnico de la Asociación de Exportadores:

La actividad de la Asociación se inscribe en este caso, en lo que se denomina Comité de Frutas y Hortalizas de la Asociación, y cuya labor corresponde al campo de las exportaciones de productos hortofrutícolas y de sus requerimientos fitosanitarios y técnicos en general, así como también, del manejo y resultados logrados en convenios a nivel internacional que se han suscrito, a nombre de Chile, por la Asociación, con el USDA y la CEE a través de Verband des Hansertischen Frucht-Import-und-Großhandels Hamburg-Bremen e.V.



h) -Programa de Verificación de Calidad de Frutas.

Orientado preferentemente a las exportaciones de uva de mesa a Estados Unidos, para hacerlo extensivo a otros mercados, que, como Japón, exigen elevados requisitos de calidad.

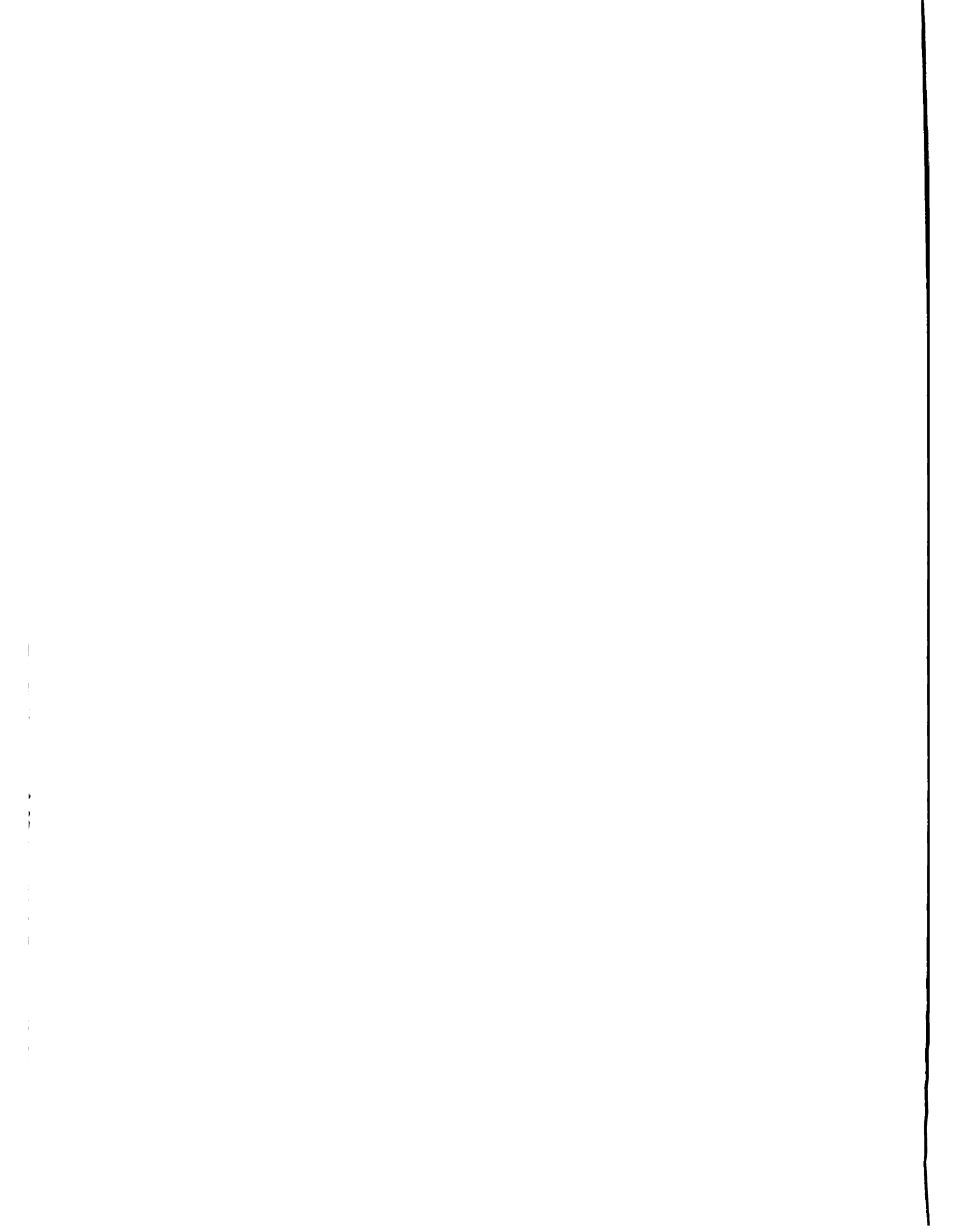
En la última temporada se incluyó las variedades Thompson Seedless, Flame Seedless, Ribiere y Perlette, a través de evaluación de madurez y diámetro de bayas. Esta actividad se realiza mediante Convenio con la Universidad Católica, a través de su Facultad de Agronomía y la Asociación de Exportadores de Chile.

Igualmente, se incorporó a este programa el registro de calibres para nectarines y ciruelas destinados a Estados Unidos.

-Convenio Chile-Japón: destinado a lograr la entrada de uva chilena al mercado japonés, estableciendo una etapa de tratamiento en frío para lograr la letalidad de la mosca del mediterráneo (*Ceratitis capitata*) en uva de mesa y experimentación inicial en Kiwi.

En esta última actividad, la Asociación participa conjuntamente con el Servicio Agrícola y Ganadero, como entidades nacionales.

-Fumigación en origen: La fumigación con bromuro de metilo es una exigencia del mercado norteamericano y por acción de la Asociación se ha logrado que ésta se realice en el país de origen y corresponde a fruta destinada a Estados Unidos. Existen ya 59 centros de fumigación en el país y en la temporada 1987/88 se trató a 22,7 millones de cajas de fruta,



siendo la uva de mesa el 90,0% del total.

Además se ha iniciado una serie de actividades dirigidas a mejorar el desempeño de las exportaciones de frutas:

- Cambios del tratamiento fitosanitario en carozos destinados a Estados Unidos.
- Investigación sobre tolerancia del limón al bromuro de metilo.
- Sistema de automuestreo en manzanas y peras a Estados Unidos.
- Convenio de inspección en origen, de manzanas y peras destinadas a la Comunidad Económica Europea, CEE. Incluye el financiamiento de la campaña, inicialmente por cuenta de la Asociación.
- Proyecto : "Control de residuos de pesticidas en frutas de exportación", dirigido al establecimiento de un centro de determinación de pesticidas, donde la Asociación participa en su financiamiento.

En síntesis, la Asociación ha jugado un papel muy destacado en las negociaciones de apertura de nuevos mercados y en el levantamiento o reducción de las barreras proteccionistas que han tendido a establecerse en el mercado norteamericano y europeo- caso de los papelillos de SO₂ y residuos de pesticidas en el mercado norteamericano y de las manzanas en Europa.

En cuanto al financiamiento de sus actividades, este consiste en aportes, proporcionales al tamaño del asociado, o en cuotas, según el impacto del proyecto que se está implementando y la decisión que adopte el Directorio.

La información sobre número de exportadores e importancia relativa de éstos, se detallará en el capítulo de mercados.



5.2.2. Organizaciones de caracter informal en el comercio de exportación:

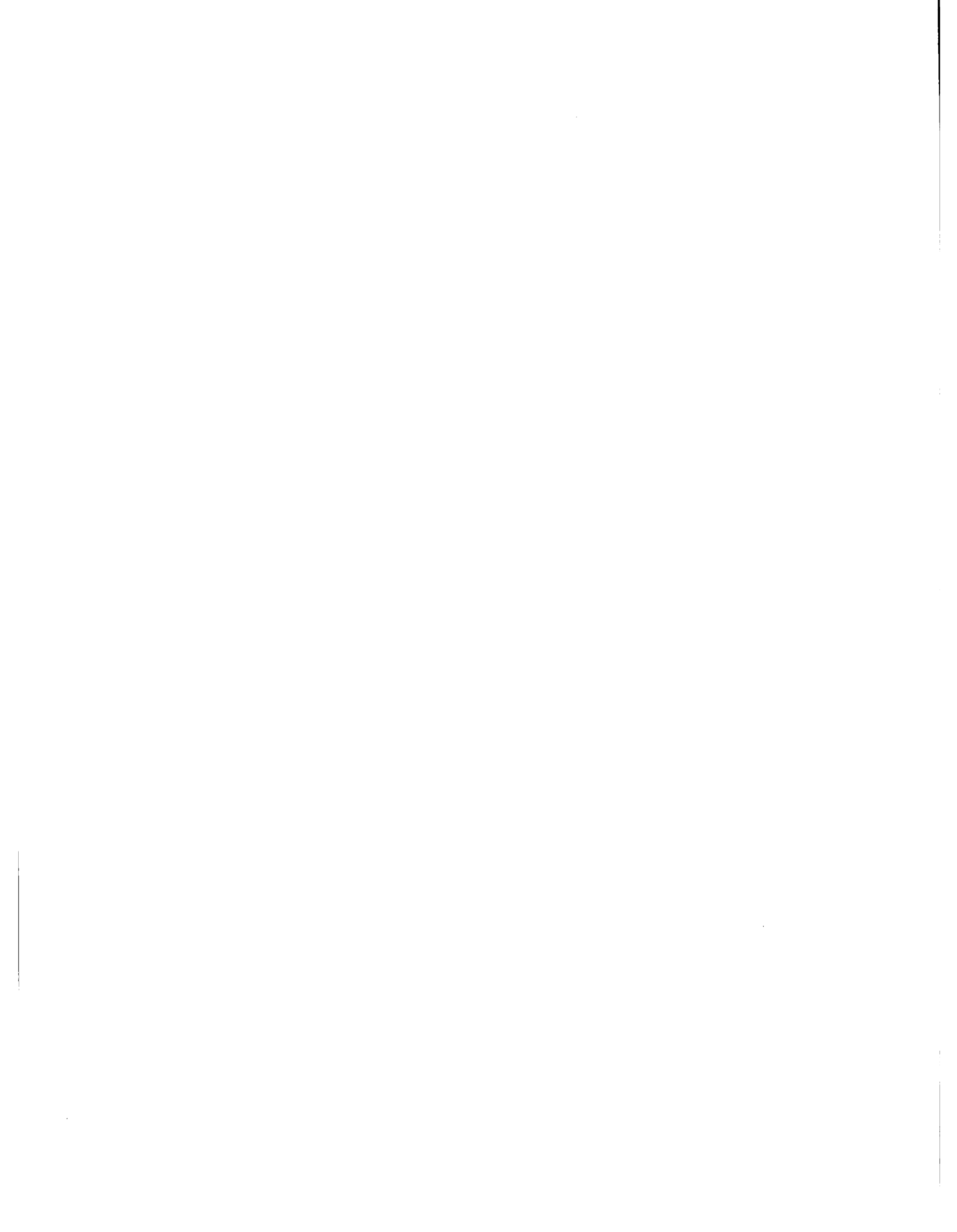
Básicamente, estas son agrupaciones de exportadores que se unen para efectuar en forma coordinada y conjunta el transporte marítimo de la fruta. Las ventajas que presenta el empleo de charters -en vez de barcos de línea- y los requerimientos de volúmenes que ello significa, ha motivado la cooperación entre exportadores. Estos han formado empresas privadas de contratación de charters, como Ocean Trade, donde participan las empresas: UTC, COOPEFRUT, FRUPAC, AGROFRIO y FRUTANDES.

Estas empresas son, en la práctica, formas de organización para negociar en forma conjunta el flete y programar los embarques.

Igualmente, es interesante mencionar los esfuerzos de integración vertical de toda índole, que han realizado los agentes del sector, con el propósito de aprovechar o eliminar externalidades, aún cuando sean iniciativas más bien individuales.

Es el caso de la experiencia de aquellos productores que han decidido eliminar a los intermediarios en la venta externa de la fruta, constituyendo empresas de la importancia de FRUPAC, FRUTANDES, o FRUTEXPORT.

El fenómeno inverso también se ha producido en aquellas empresas que, como UNIFRUTI, por ejemplo, que llegaron al país para vender en el exterior fruta de los productores nacionales y que hoy se orientan a lograr un mayor nivel de integración con la fase productiva, desarrollando programas de expansión de la superficie propia. La seguridad en el



abastecimiento y la calidad de la fruta, son la causa principal de este abastecimiento, por supuesto en el marco de rentabilidades altas.

También es interesante destacar que las empresas exportadoras nacionales de mayor tamaño han tendido a establecer oficinas de comercialización propias en aquellos mercados de mayor importancia -Estados Unidos, por ejemplo.

La contrapartida de esta es la incorporación de empresas norteamericanas, que han visto amenazados sus mercados, y que se han instalado en el país con el fin de contratar directamente con los productores chilenos.

5.3 Comisión Nacional de la Fruta

Este es un instrumento de política y constituye una instancia de encuentro entre los diferentes agentes involucrados.

Esta comisión tiene las características de un comité asesor en política frutícola, la que debe tener un carácter integrador de las distintas actividades tanto oficiales como privadas, que tienen acciones en el rubro frutícola, destacando la participación de productores y exportadores.

Es vital la participación del sector privado, para que haga sentir sus requerimientos y pueda llevar las inquietudes a las autoridades, dentro de un ambiente colegiado y participativo, presentando sus problemas sin limitaciones.

La Comisión Nacional de la Fruta es una entidad de concertación o compromiso, que busca dejar de lado las diferencias, aprovechando los puntos de acuerdo para lograr un funcionamiento eficiente dentro de un esquema integrador.

La razón de ser de un comité de este tipo, se encuentra en los fuertes desequilibrios, situaciones de crisis o problemas estructurales que afectan al desarrollo de un sub-sector.

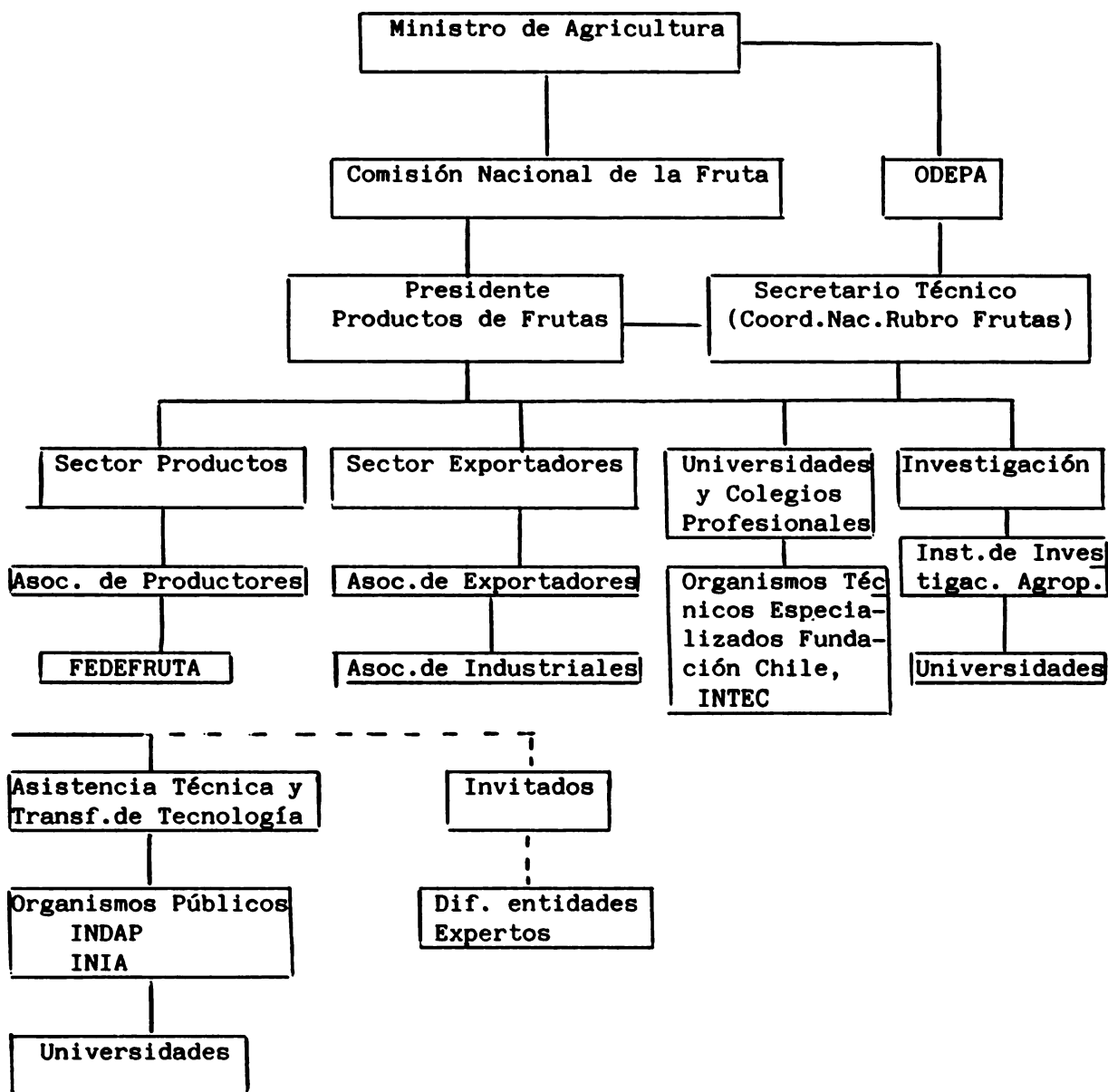
Ello, debido a que el subsector frutícola, en general, productores por un lado y exportadores o procesadores por otro, requieren de una relación de mutua dependencia. Relación que, dada su fase agrícola, por una parte y comercial/industrial, por la otra, debe combinar elementos productivos de carácter biológico y técnico, sujetos a variaciones propias de la naturaleza, con una fase de acondicionamiento o industrialización, sujeta a otros varios tipos de desequilibrio, tanto propios de la actividad misma, como de carácter externo, originados en el mercado internacional.

El productor frutícola, la agroindustria y el mercado requieren de un sistema ojalá perfectamente vinculado, dadas las estrechas relaciones que deben existir en todas las etapas.

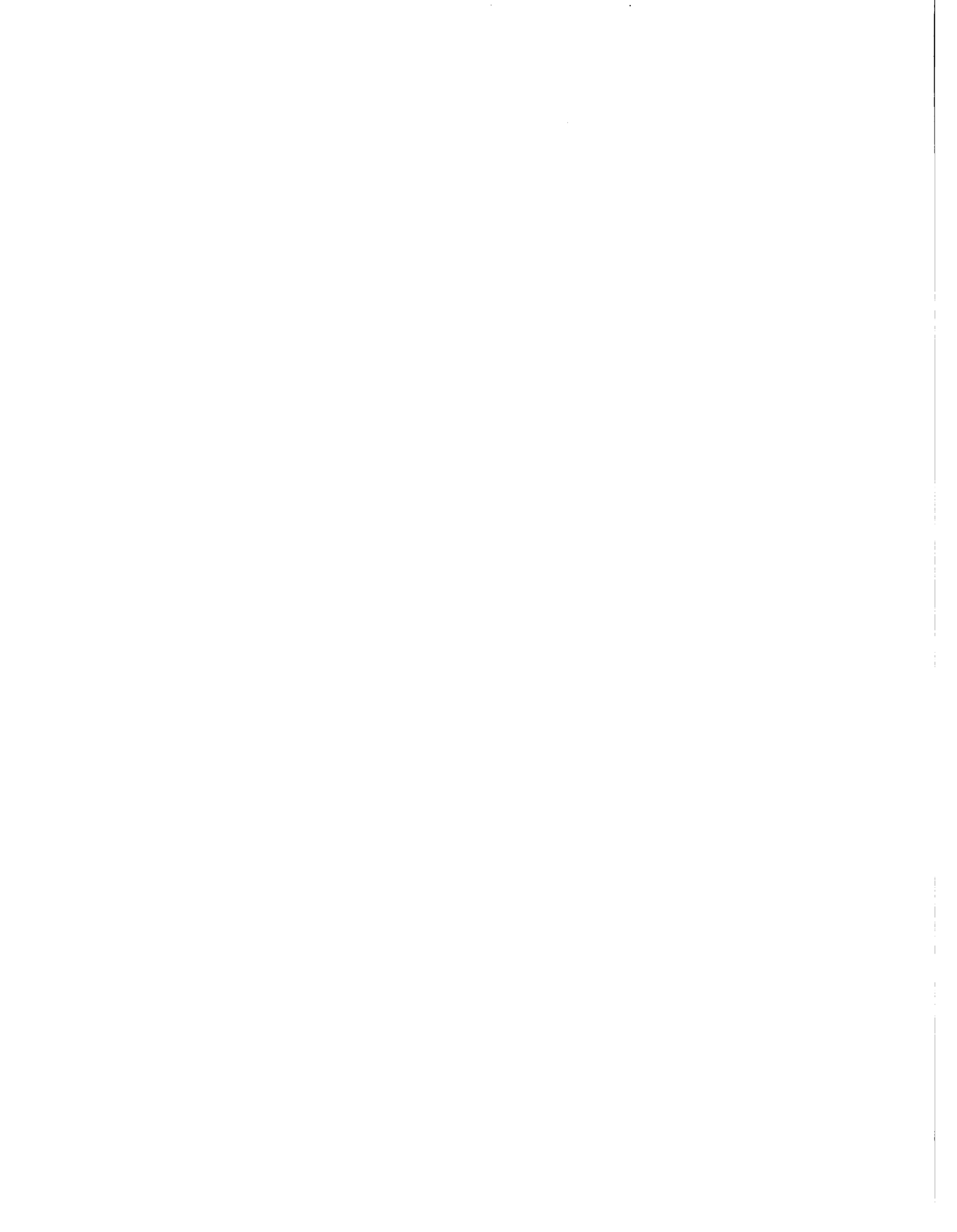
La Comisión Nacional de la Fruta es una organización estable y representativa del sector (fruticultores -exportadores -agroindustria) ante el Ministerio de Agricultura y el resto de las autoridades, para la formulación e implementación de una política frutícola.

La Comisión o Comité Nacional de la Fruta, funciona como organismo asesor del Ministerio de Agricultura; está formado por representantes de los productores frutícolas, los exportadores, los agroindustriales, Instituto de Investigaciones Agropecuarias, Instituto de Desarrollo Agropecuario y Universidades. La estructura institucional se incluye a continuación:

Estructura Organizativa y Funcional de la Comisión Nacional de la Fruta



La Comisión es dirigida por un Presidente nombrado por el Ministro de Agricultura y un Secretario, perteneciente a la Oficina de Planificación Agrícola - ODEPA- que es el encargado de preparar la agenda de las reuniones, mensualmente o cada dos meses.



El Secretario es el responsable de la preparación del acta de las reuniones, que se envía al Ministro.

El Presidente se encarga de las relaciones con las autoridades y entidades afines; también dirige las sesiones de la Comisión.

En síntesis, la Comisión actúa en:

-Reunir a los sectores vinculados al rubro, para analizar la problemática en todos sus ámbitos y, al mismo tiempo, facilita la tramitación de sus problemas o peticiones a nivel oficial;

-Coordina distintas actividades que realizan varios organismos (públicos o privados);

-Permite la participación de todos los estamentos comprometidos con el rubro;

-Propone acciones y medidas de política frutícola;

-Informa, analiza y evalúa el desarrollo de la actividad para una mejor toma de decisiones (especialmente del sector privado);

-Permite a las autoridades recoger todas las opiniones tanto aquellas en las cuales hay acuerdo, como aquellas en que no los hay y de alguna manera contando con todos los elementos de juicio.

Bibliografía Consultada

CAPITULO 3

1. DESSLER, G. (1979). "Organización y Administración (enfoque situacional)". Editorial Dossat, S.A. Madrid, España. 410 p.
2. SAEZ, A. (1986). "El Empresario Frutícola Chileno (1973-1985)". Documento de Trabajo No. 30. GIA, Santiago, Chile. 41 p.
3. CRUZ, J.M. (1988). "La Fruticultura de Exportación: una experiencia de desarrollo empresarial". Tesis para optar al título de Ingeniero Civil Industrial. Universidad de Chile.
4. MUNOZ, O. (1988). "El Estado y los Empresarios: experiencias comparadas y sus implicaciones para Chile". Colección Estudios CIEPLAN, No. 25. Santiago, Chile. pp. 5-77.
5. MUNOZ, O. (1986). "El Papel de los Empresarios en el Desarrollo: enfoques, problemas y experiencias". Colección Estudios CIEPLAN, No. 20. Santiago, Chile. pp. 95-120.



Indice de Contenido

	<u>Página</u>
6. Desarrollo Empresarial	
6.1 Forma de abordar el estudio	6.1
6.2 Conclusiones generales sobre la información regional	6.1
6.2.1 A nivel de productos frutícolas	6.1
6.2.2 A nivel de empresas de transformación y comercialización.....	6.4
6.3 Información del desarrollo empresarial	6.7
6.3.1 Plan tentativo de entrevistas	6.8
6.3.2 Informe desarrollo empresarial III Región	6.10
6.3.3 Informe desarrollo empresarial IV Región	6.19
6.3.4 Informe desarrollo empresarial V Región	6.25
6.3.5 Informe desarrollo empresarial VI Región	6.29
6.3.6 Informe desarrollo empresarial VII Región	6.39
6.3.7 Informe desarrollo empresarial X y IX Regiones ..	6.51
6.3.8 Formulario para Entrevista	6.58



6. DESARROLLO EMPRESARIAL

6.1. Forma de abordar el estudio

En este aspecto se plantea la hipótesis que las empresas y empresarios que desarrollan sus actividades con éxito en la fruticultura tanto a nivel de productor, procesador y comercializador deben tener un enfoque situacional en vez de uno mecánico, desde el punto de vista de la teoría administrativa, es decir, el ambiente donde se desarrolla la fruticultura es de cambio y de gran competitividad, por lo tanto, inestable, lo que las obliga a enfrentarlo en forma sistemática, para lograr en primer lugar la sobrevivencia, el crecimiento y por último el desarrollo de nuevos productos.

Los principales aspectos tratados del desarrollo empresarial son las características del empresario, la empresa y las reacciones de ésta al ambiente tecnológico, económico y social. Para esto se diseñó un cuestionario ad-hoc para recoger e informar la información de los entrevistados.

6.2. Conclusiones generales sobre la informacional regional

6.2.1. A nivel de productores frutícolas:

A pesar que desde el punto de vista técnico, de recursos de clima y suelo, no hay una fruticultura chilena, sino una sumatoria de distintas fruticulturas regionales (1), hasta distinta por valles en una misma región por la gran extensión en latitud del país, en cambio, desde el punto de vista empresarial hay situaciones semejantes que permiten un alto grado de generalización. Los empresarios: poseen un nivel alto de

(1) Ver resúmenes regionales del "informe final".



escolaridad, gran porcentaje de ellos es universitario, son de edad mediana 40 a 50 años, comparten la actividad frutícola con otras, un alto porcentaje tiene experiencia empresarial de otros sectores, como la minería, industria, comercio, e tc. Por lo común llevan poco tiempo en el negocio, tienen una gran movilidad para captar tecnologías y experiencias foráneas. Están en actividad de capacitación permanente sobre todo en aspectos tecnológicos, hoy sin embargo, existe una preocupación creciente por capacitarse en gestión de empresas. Se encuentran al tanto de las políticas macroeconómicas, sobre todo la cambiaria y la laboral, están satisfechos con la política desarrollada de 1974 a la fecha. Tienen una actitud cautelosa frente al riesgo crediticio, sin embargo, con anterioridad a la fecha de la entrevista (1988) no era así, esto explica el alto endeudamiento.

Participan en asociaciones de empresarios sobre todo a nivel local. La permanencia del negocio está asociada directamente a la rentabilidad, no tienen el "apego" del agricultor tradicional a determinada actividad. Son empresarios democráticos en el sentido, de hacer participar a sus subordinados, buscan la creatividad de su personal. Creen que es posible delegar la función productiva no así la financiera y comercial de sus empresas. Están dispuestos a reconocer errores y rectificar. En el cuadro siguiente se incluyen algunas características de éstas, aprovechando un estudio realizado por CIREN-CORFO con fines de obtener estándares físicos.

Características de los empresarios frutícolas

(en % del total entrevistado)

<u>Nivel educacional</u>	<u>Residencia Predial</u>	<u>Asesoría Técnica</u>
Universitario	36,4 0 a 20% del tiempo	26,4 Recibe informac.63,6
Técnica	12,0 21 a 40% del tiempo	6,2 Recibe ases.téc.72,7
Media completa	30,3 41 a 60% del tiempo	12,0 Recibe asesoría de
Alfabetismo	98,2 81 a 100%del tiempo	50,0 Agrónomos 84,3

Llevar Registros:

De ingresos 75,6

De producción 84,8

Plan de explotación 78,5

FUENTE: CIREN-CORFO, regiones V-VI-R.M. (1983-85)

Las Empresas

En cuanto a la obtención de medio externos, la tecnología es provista por empresas exportadoras y grupos de especialistas, la tecnología disponible es buena y de punta. Los recursos financieros provienen del sistema financiero, últimamente la exportadora desempeña un papel importante. El servicio de frío y el de embajale en gran medida es proporcionado por la exportadora (salvo embalaje uva de mesa). Tienen maquinaria suficiente. Las comunicaciones son expeditas, casi todas tienen radio y muchas teléfono (telefonía celular).

El servicio de transporte tanto de insumos como de productos es contratado. En lo que respecta a organización, la división del trabajo es por producto, se asigna una superficie determinada con una especie a un encargado, quien es responsable de obtener el producto solicitado por la exportadora. En la empresa no se considera a un departamento más importante que otro, actúan en un sistema y por lo tanto todos cumplen su función. Hay un alto grado de delegación. Se controlan metas, casi todos llevan un control financiero vía presupuesto, la mayoría incorpora registros manuales. La relación supervisor/personas se adecúa al tipo de labores. En las empresas grandes los ejecutivos se coordinan por medio de un plan. De las empresas consideradas, por el tipo seleccionado, de éxito y de permanencia en el negocio, se encontraban con un manejo de personal eficiente, tanto para el

personal de planta, bajo número de renunciaciones y despidos y el personal temporal volvía año a año en un porcentaje alto. Los ejecutivos se seleccionan por referencia, existe promoción, en cambio, para los obreros no hay técnica especificada. Para la comunicación interna no existen procedimientos escritos, sino verbales. La toma de decisiones son del tipo "programadas", es decir, esperadas.

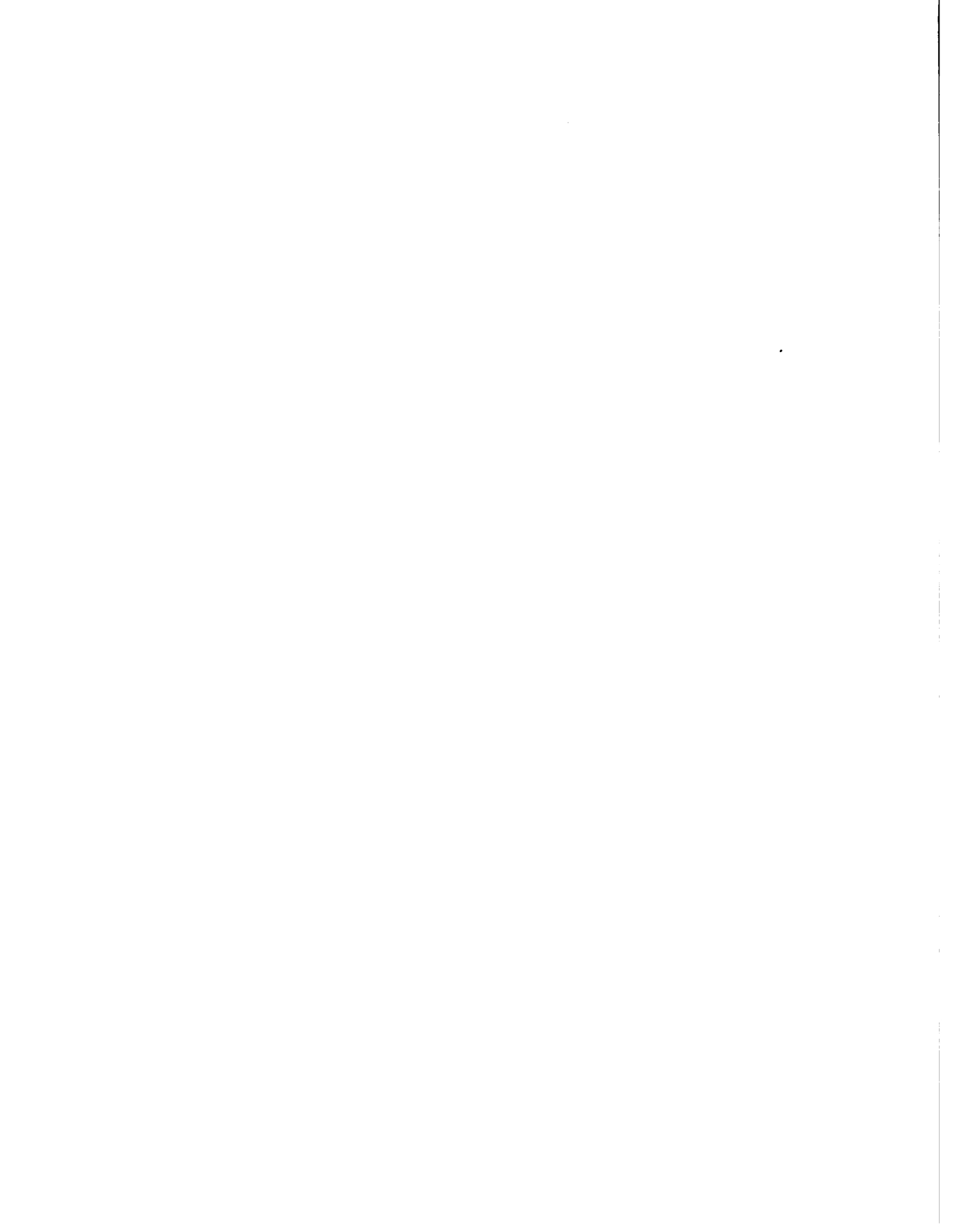
Las reacciones del empresario frente al ambiente:

Estas orientan según la región: a diversificar por especies y/o variedades, la razón principal de la diversificación es económica, en segundo lugar de tipo laboral. A mejorar la calidad del producto en el tiempo. Combinar empresas exportadoras para amortiguar el riesgo de una "mala liquidación" y aspiran a asociarse para negociar con la exportadora o bien exportar directamente. Tienen actividad de cambio rápido frente a bajas del negocio, la mayoría arranca o injerta con frecuencia. Varios de los entrevistados han solicitado asesoría formal para modificar la organización de la empresa.

6.2.2. A nivel de empresas de transformación y comercialización:

La eficiencia en el manejo empresarial de las unidades de transferencia y comercialización, se aprecia en el período analizado mediante las siguientes áreas de desempeño; volumen total de fruta exportada, cobertura geográfica del mercado importador de fruta fresca, evolución del nivel de precios, negociación frente a productores y transferencia de avances técnicos.

Mientras el número de empresas exportadoras de fruta fresca ha aumentado levemente entre los años extremos del decenio estudiado, el volumen de fruta exportada ha aumentado en 262,0%, volumen que



se ha colocado, gracias a la eficiencia de las empresas exportadoras, al ser capaces de aumentar sus ventas en los clientes habituales y expandir la demanda por fruta fresca hacia otros mercados nuevos.

Esta situación, que ha resultado, en algunas especies frutales, en aumento del volumen exportado por las más grandes empresas exportadoras - mayor capacidad de colocación - en el total exportado ha conducido a una baja sensible en la concentración de las exportaciones por las empresas, dando oportunidad con ello para favorecer la entrada de nuevas empresas al mercado exportador, resultando en una proliferación de empresas medianas y pequeñas, situación que descarta la existencia de barreras artificiales o prácticas indeseables económicas a la entrada a este mercado. Desde el punto de vista de los productores frutícolas, esto se transmite también en términos de eficiencia, ya que les entrega un mayor número de opciones para la exportación de su fruta, mejorándolas su posición competitiva.

Por otra parte, esta eficiencia empresarial se expresa también en la capacidad de las empresas exportadoras para llegar a un mayor número de países, incursionando exitosamente en el Cercano y Lejano oriente, además de aumentar sus ventas sensiblemente entre los países europeos y en norteamérica.

La eficiencia de las empresas se expresa igualmente en la habilidad negociadora, ya que, mientras los volúmenes despachados al exterior han aumentado en forma importante, en cambio, los precios, si bien es cierto también han descendido, lo han hecho a niveles notoriamente inferiores al incremento de los volúmenes. En todo caso caso, se sostiene que las respuestas a los precios - descensos - han sido también aspectos de calidad, más que a volumen.

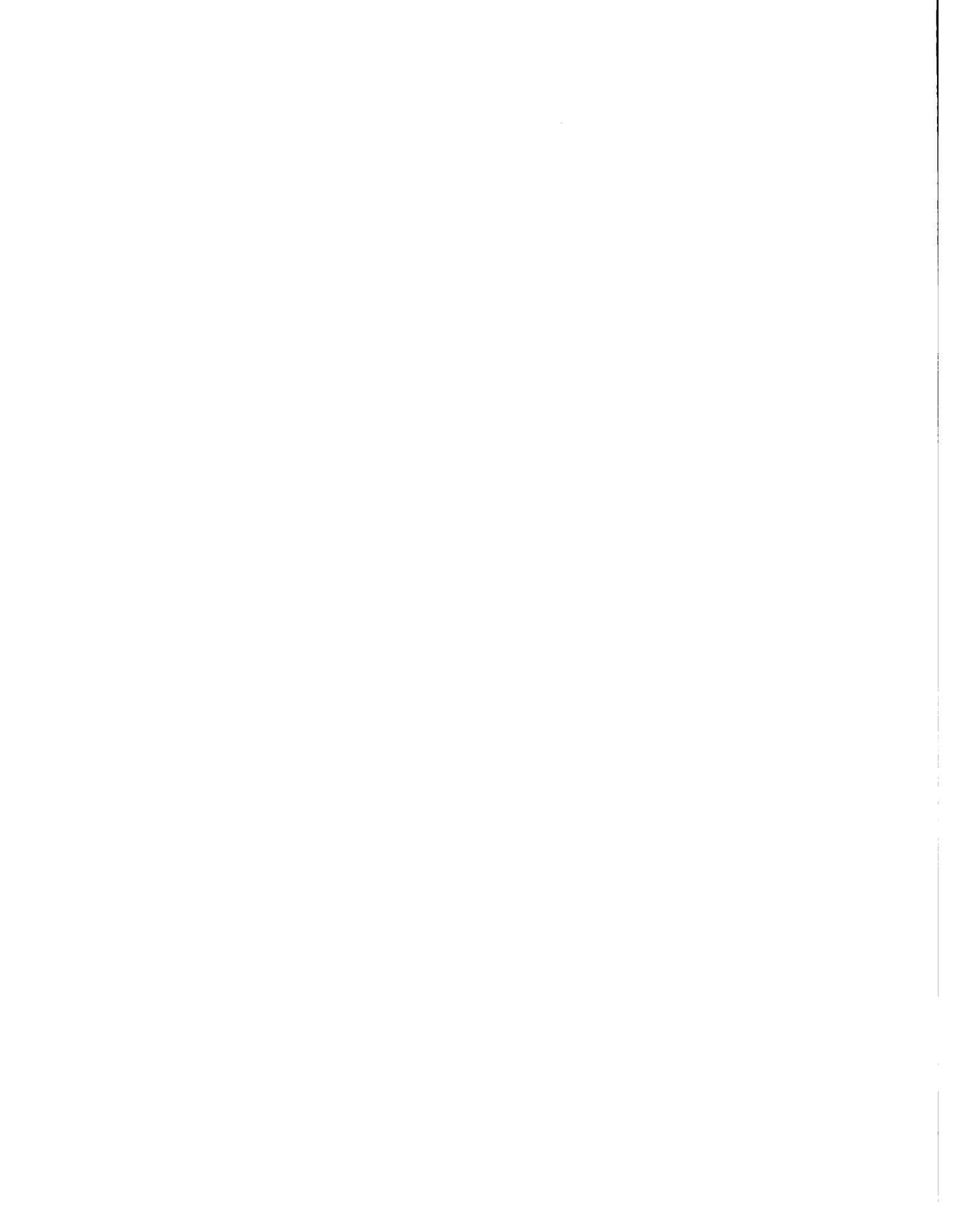
Esto es especialmente interesante si se agrega que en el período, se ha producido una cantidad importante de nuevas variedades que los productores de fruta ofrecen, las cuales también se han exportado, muchas veces no cumpliendo plenAMENTE LOS ATRIBUTOS COMERCIALES DESEADOS.

A pesar de ello, la capacidad negociadora de las empresas exportadoras ha permitido una adecuada presnetación y acondicionamiento de los productos, facilitando una venta relativamente expedita en los mercaods externos.

Por otra parte, las empresas exportadoras han tenido la capacidad financiera para construir una gran cantidad de instalaciones de acondicionamiento y almacenamiento de la fruta, a lo largo de toda la región frutícola nacional, con lo que ofrecen un servicio seguro y eficiente para el manejo técnico de la fruta después de cosechada y en vías de exportación.

En la gestión de negociación ante los fruticultores, las empresas desarrollan distintas modalidades de intercambio con los productores frutícolas: contrato de producción con libre consignación en la exportación; contrato de producción con precio mínimo garantizado; contrato de producción a mediano plazo, etc.. Las empresas se ven obligadas a ser eficientes frente a los productores frutícolas, ya que enfrentan un mercado de alta competitividad entre ellas.

Por último, la capacidad de las empresas exportadoras, para transmitir los avances tecnológicos adecuados a la producción frutícola, favorece un mejor nivel de eficiencia en el negocio de exportación, ya sea en producción, manejo post-cosecha, envases y acondicionamiento general de la fruta, almacenamiento y transporte a mercados de destino.



6.3. Información del Desarrollo Empresarial

Introducción

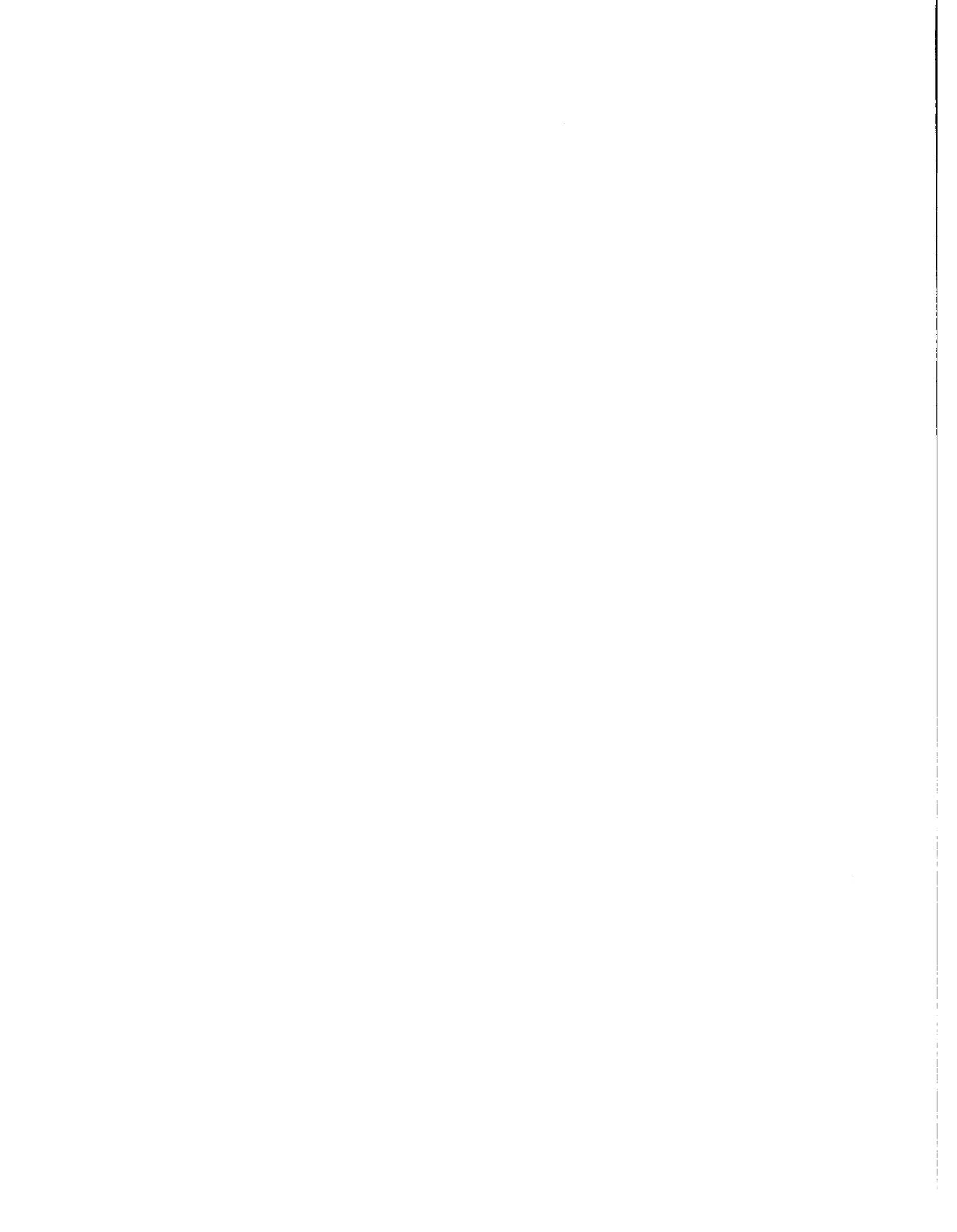
Las empresas que han participado en los procesos de producción, acondicionamiento y exportación de fruta fresca, han tenido que mostrar elementos de modernización para poder participar, mantenerse y crecer en una actividad tan competitiva y exigente como es el negocio de exportación de frutas.

La información primaria que se pretende recoger a los niveles señalados, va a estar orientada por una parte a caracterizar al empresario y por otra a la empresa misma, que posee éxito en el negocio (moderna).

En cuanto al empresario, se conocerán aspectos como: años de experiencia, edad, procedencia geográfica y de sectores económicos, etc.

En lo que respecta a la empresa misma, se observarán los aspectos de ambiente o entorno, que son determinantes en su desarrollo, como los elementos internos propios de su organización y funcionamiento. En lo que tiene relación al ambiente se tomará información sobre fuentes financieras, recursos tecnológicos, de comunicación y algunas reacciones de la empresa frente a los cambios del entorno, físico, económico y social.

En cuanto a lo interno: la estructura de la organización, el control, el clima organizacional, liderazgo, dotación de personal, su selección y capacitación. La información será principalmente cualitativa y en pocos aspectos cuantitativa, hay reacción natural a no proporcionar información que pueda afectar a la empresa.



Metodología

Para obtener esta información se emplearán entrevistas dirigidas a los empresarios de éxito, es decir, aquellos que han crecido en sus operaciones o que se hayan mantenido a un buen nivel.

A nivel de empresarios productores se tomarán aquellos, que se definan para cada región del país, como grandes, medianos, pequeños, considerando por una parte la superficie plantada y en producción, temporada 1987/88, y las funciones que han podido incorporar, por la otra (procesamiento, comercialización). Las empresas a seleccionar provendrán de listas de las principales empresas exportadoras y de las asociaciones de productores de fruta regionales. Las primeras hacen un seguimiento por temporadas a los productores.

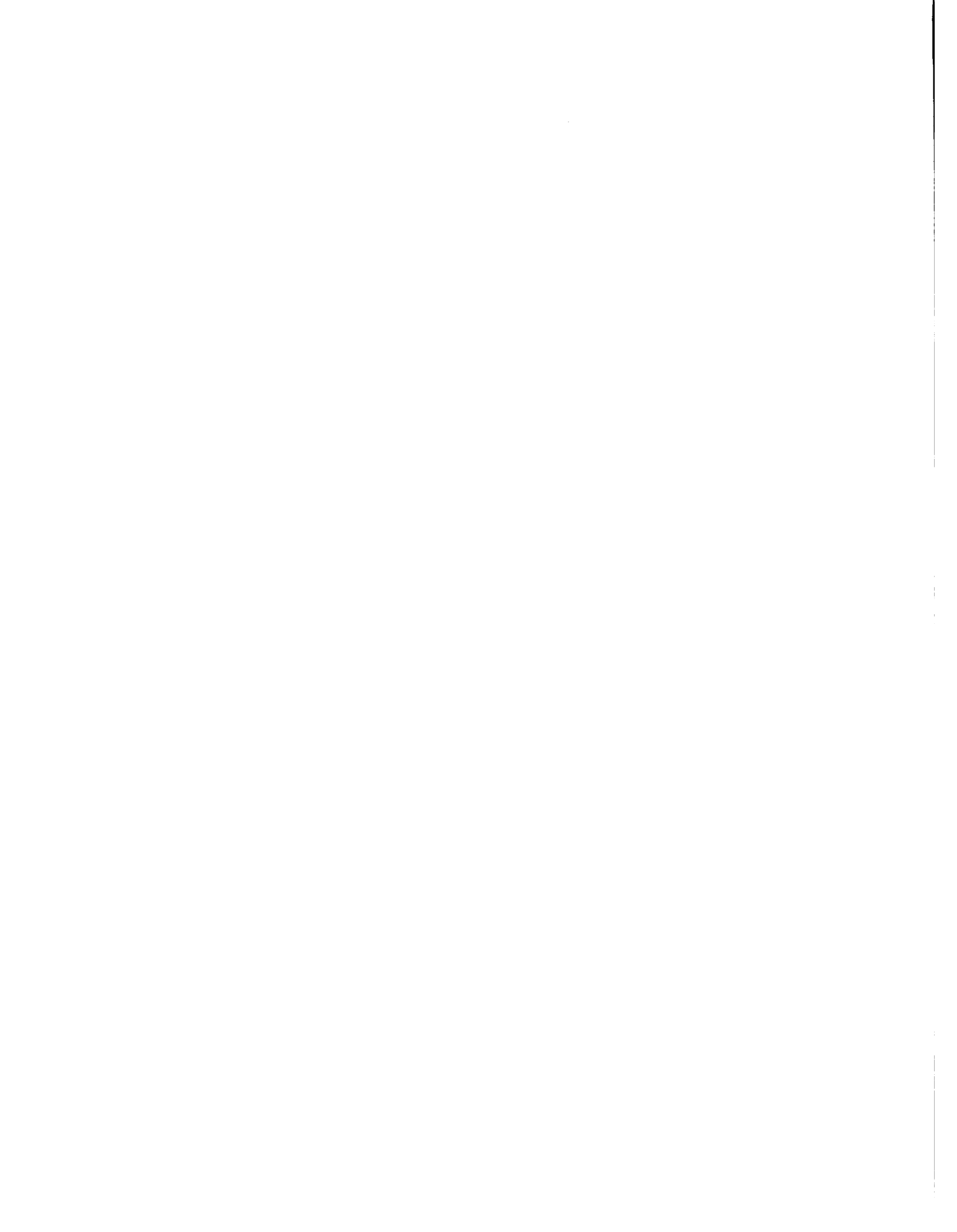
Para los niveles de procesamiento y mercadeo (exportación) se obtendrá la información regional o centralizada, Santiago, según corresponda, también por el mismo sistema.

El instrumento a emplear será un cuestionario simple que contendrá los aspectos señalados anteriormente. Este serviría como guía a la entrevista, memorizándose el máximo posible, y no de transcripción para evitar reacciones negativas del entrevistado, así mismo se empleará grabadora, todo con el fin de lograr una mayor confiabilidad de la información. Las entrevistas se harán directamente por los profesionales consultores. El llenado del cuestionario se hará en oficina tomando en cuenta las notas tomadas y la grabación.

6.3.1. Plan tentativo de entrevistas

En la tabla siguiente: "Plan tentativo de entrevistas", se indica la región, provincia, el nivel y el número de entrevistas a realizar para cada nivel.

En total se pretende efectuar alrededor de 60 entrevistas.



Plan Tentativo de entrevistas Desarrollo Empresarial

Región	Provincia	Productores			Procesadores	Exportadoras
		G.	M.	P.*	**	
III	Copiapó	2	2	1	1	
IV	Elqui y Limarí	2	2	1	2	
V	San Felipe	2	3	1	2	
R. Metropolitana		2	3	1	2	6 (Nacional, Transnacional, Grande, Media- na, Pequeña.
VI	Cachapoal	2	3	1	2	
VII	Curicó	2	3	1	2	
	Linares	1	2	1	2	
IX y X	Cautín y Osorno	1	2	3	1	
TOTAL		14	20	10	14	6

* G = Grande M = Mediano P = Pequeño

** Pueden ser Cooperativas, Grupo de Productores, Transnacionales, o Nacionales

6.3.1. INFORME SOBRE DESARROLLO EMPRESARIAL III REGION

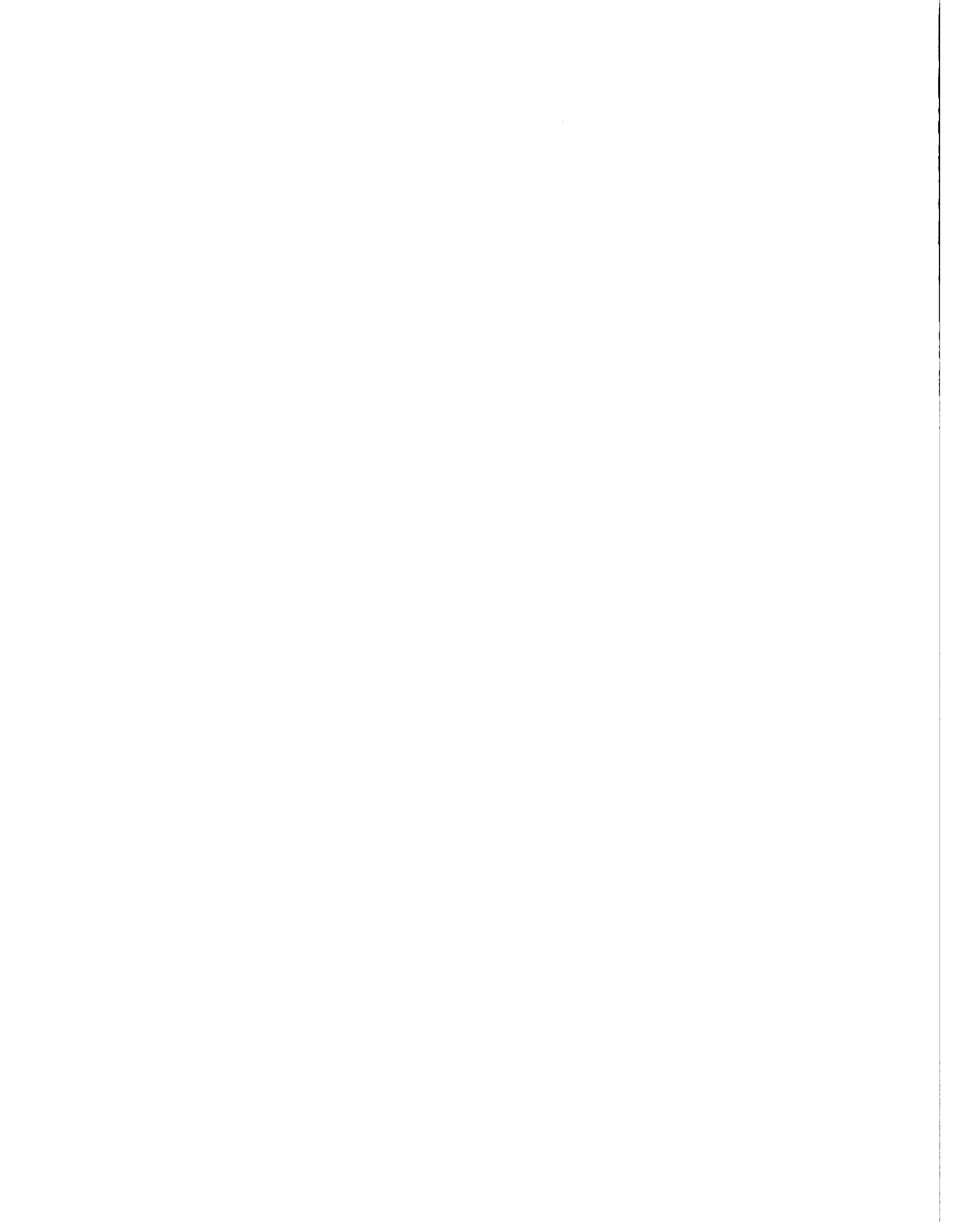
El Valle de Copiapó, en su área frutícola, se extiende por unos 150 Kmts. de largo y unos 300 mts. de ancho, conteniendo algo más de 4.000 has. plantadas con uva de mesa. También se encuentran restos de uva pisquera e inicios de nuevas plantaciones frutales, como son, chirimoyos y durazneros, principalmente.

La mayor extensión de uva de mesa se encuentra en la Comuna de Tierra Amarilla, al interior del Valle, decisión que se explica por la ventaja en precocidad estacional que logra la madurez de cosecha, anticipándose unos 10 días a la producción de la Comuna de Copiapó, más a la costa y más aún, con relación a la cosecha de la IV Región y, por supuesto, al mayor volumen, que se origina en la V Región. En general la cosecha de uva se inicia en los primeros días de noviembre, con la variedad Perlette, lo que le augura a la producción del valle las mejores expectativas de precios en el mercado norteamericano.

Junto a esa ventaja de localización, los productores de uva de mesa del Valle han desarrollado una notoria diferenciación comercial de la uva, vía variedades, encontrándose una amplia gama de ellas; Perlette, Flame Seedless, Thompson Seedless, Ribier, Black Seedless, Dow Seedless, Beauty Seedless, citando las más frecuentes.

Si bien las condiciones de localización y básicamente climáticas del Valle, constituyen atributos comerciales para enfrentar favorablemente el mercado externo, las exigencias tecnológicas para lograr un producto comercial adecuado constituyen restricciones que los empresarios deben sortear.

Desde ya, si bien el abastecimiento de agua de regadío para la uva aún no presenta problemas serios, su administración mediante riego por goteo,



impone modalidades de manejo específicas, que se complican frente a la presencia excesiva de sales en el agua, especialmente boratos.

Por otra parte, las prácticas de manejo general del parronal requieren una atención bastante exclusiva, especialmente con relación a la calidad y oportunidad de las diferentes labores agronómicas, tanto en la mantención de plantas, como en formación de racimos, cosecha y manejo de la uva, post-cosecha, donde la temperatura ambiente es muy alta, principalmente en las fases finales de la maduración y cosecha de la fruta.

Es necesario agregar que la producción masiva de uva de mesa en el Valle de Copiapó no lleva más de 6 años.

Otro aspecto, dentro de este marco general y que se puede destacar como relevante en la gestión de producción de uva de mesa, se refiere a los requerimientos de mano de obra de este cultivo, donde los productores enfrentan la competencia de la minería, principal actividad económica de la región; además, el enganche de mano de obra para la fruticultura está asociado a disponibilidad de viviendas y equipamiento social en los predios mismos, como ocurre en las empresas Manflas y Prohens, como forma de garantizar la disponibilidad efectiva de un % importante de mano de obra durante el año.

Las condiciones ventajosas del Valle han atraído a empresarios foráneos a él y que son los que hoy poseen alrededor del 65,0% de la superficie plantada con uva de mesa y muchos de los cuales corresponden a empresas exportadoras de frutas.

Además, los tamaños físicos de las plantaciones en general son grandes, observándose dos de 500 há. plantadas y varias sobre 100 ha., lo que indica el gran esfuerzo que conlleva la gestión empresarial frutícola en la producción de uva de mesa en el valle, considerando que esos empresarios realicen normalmente, también otras actividades.

2. Resultados de las entrevistas

A. Los casos de empresas objetivos del estudio.

Los casos de empresarios exitosos entrevistados en la producción frutícola del Valle de Copiapó, eminentemente productores de uva de mesa, correspondieron a seis, distribuidos a lo largo del área frutícola del Valle:

Caso (a) Unidad empresarial interrelacionada con una empresa internacional exportadora de frutas, con una superficie plantada de 230 há.;

Caso (b) Una empresa formada por una persona natural, con 500 ha. de parronal;

Caso (c) Una empresa constituida como sociedad limitada, con 527 há. de parronales;

Caso (d) Una empresa formada como sociedad limitada con tres socios y con 100 ha. plantadas de parronales;

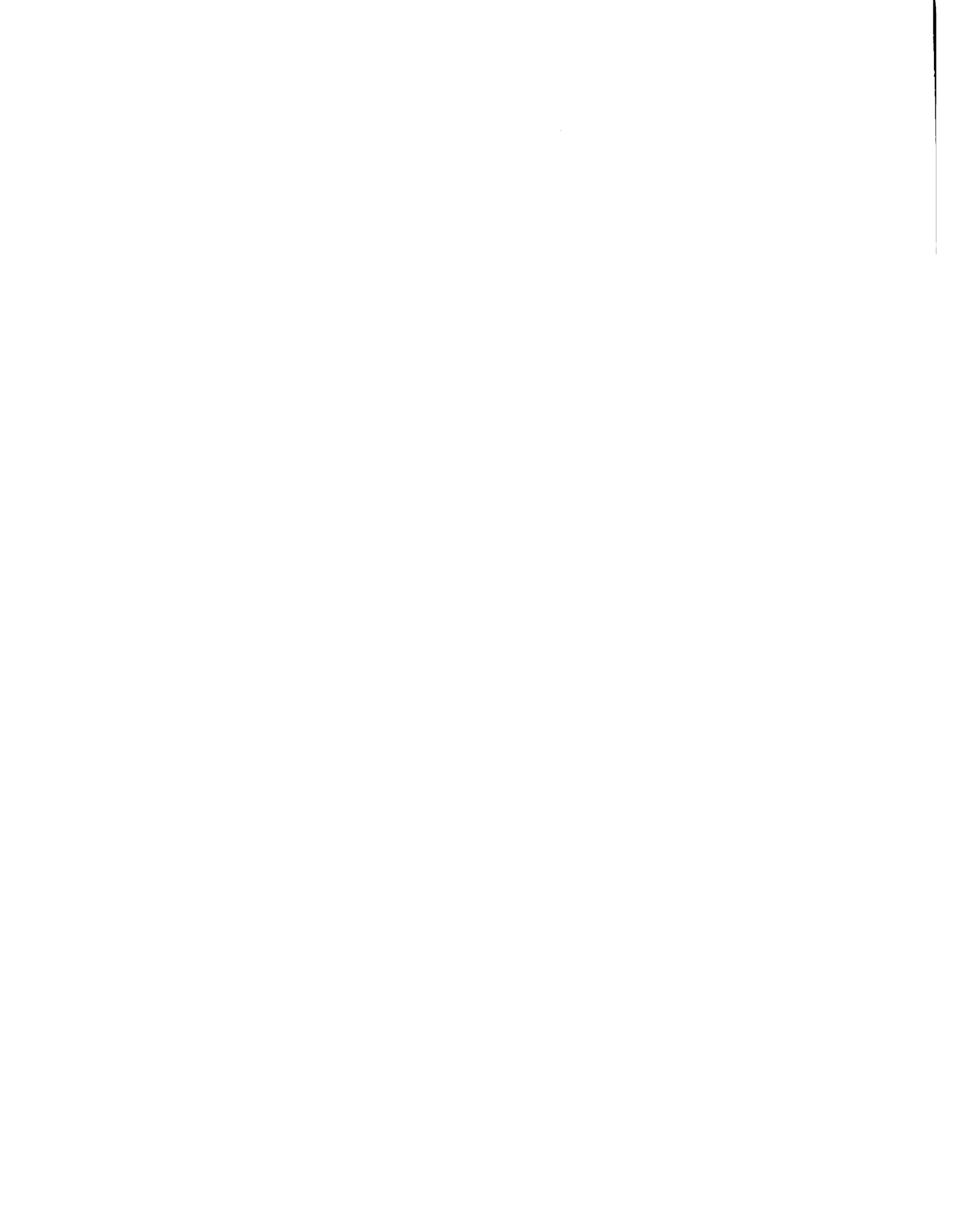
Caso (e) Una empresa constituida como sociedad de hecho por cuatro socios familiares, con 42 há de parronales, y;

Caso (f) Una persona natural que posee una empresa con 2 há. de parronal.

En esa forma, los casos escogidos, mediante informantes calificados, abarcan a productores, grandes, justamente dos de los contemplados, (b) y (c), corresponden a las empresas individuales más extensas del Valle, hay también productores medianos incorporados en d) y e) y, por supuesto, una empresa perteneciente a un productor pequeño.

El caso identificado en la letra (a), constituye una empresa donde se integra verticalmente el proceso económico de la uva, centrado en la empresa exportadora, la que también realiza la gestión de producción de uvas.

Es decir, aunque los casos elegidos no pueden tener representatividad, desde un punto de vista estadístico, ya que este no es el objetivo del estudio, ellos corresponden a modalidades productivas y de organización empresarial existente en el Valle en la producción de uva de mesa.



Los seis casos fueron elegidos mediante Ingenieros Agrónomos de una empresa exportadora de frutas establecida en el Valle y que se ubica entre los 3 mayores en el mercado de exportación de frutas chilenas.

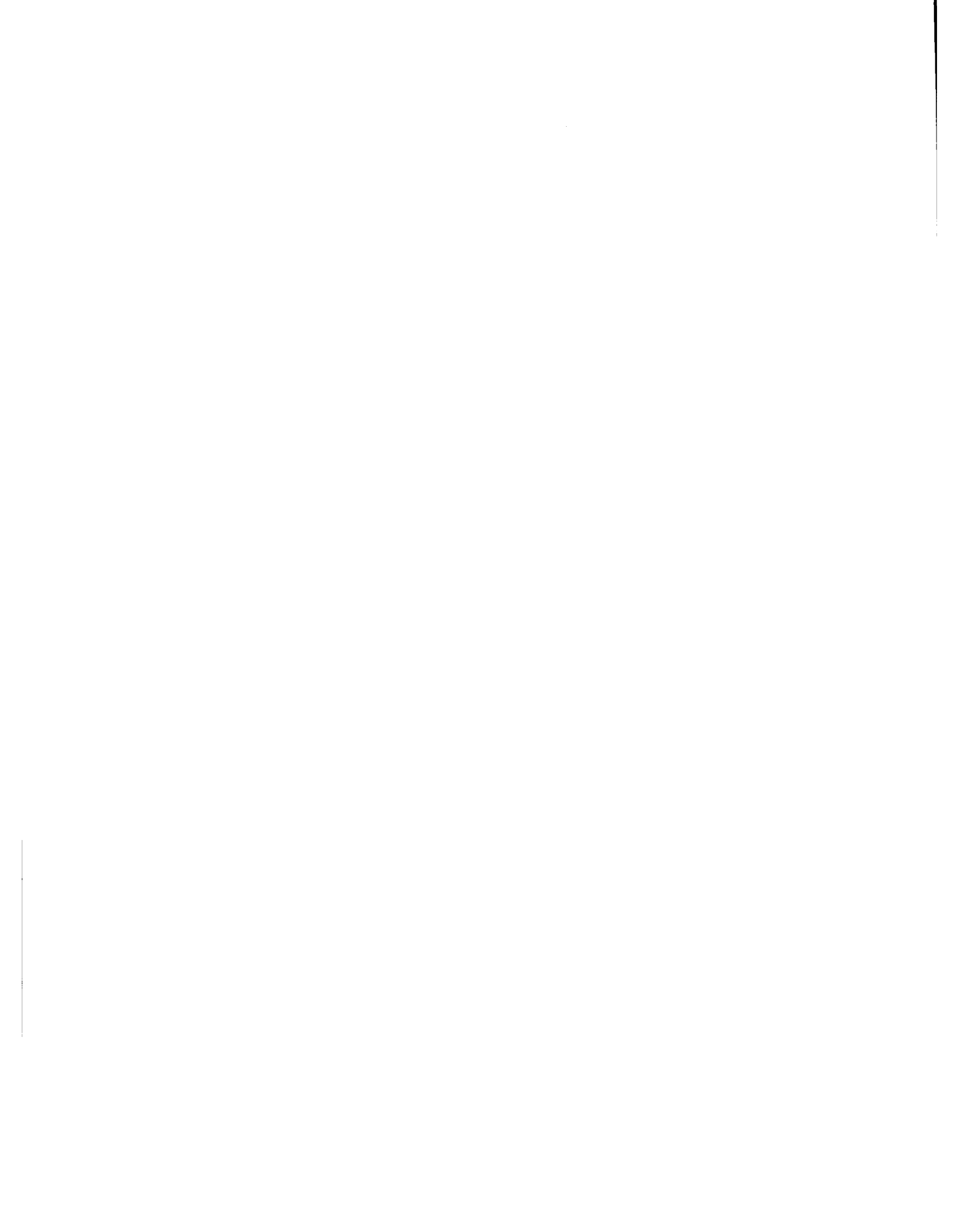
Los resultados y conclusiones relevantes del análisis en la caracterización de los empresarios, se presentan a continuación:

Indicadores de éxito:

- En todos los casos se observan signos de éxito evidente, ya que todos ellos han aumentado fuertemente la superficie plantada con parronales, desde el inicio y, por supuesto los rendimientos, llegando a niveles equivalentes a modelos tecnológicos avanzados.
- También presenta, la mayoría de ellas , una marcada diferenciación por variedades de uva de mesa de su producción, en un enfoque de protección comercial y económico-administrativo.
- Así, todos ellos han alcanzado, al menos niveles de un 90,0% de uva exportada del total cosechado.

B. Características de los empresarios

- Se aprecia en 5 empresas que los dueños tienen al menos 50 años y sólo uno cumplió 33 años.
- El nivel de estudios de los empresarios es diferenciado; universitarios en a), b) y d); técnico en c) y sólo educación media en e) y f).
- El origen de los empresarios no necesariamente ha estado ligado al sector agrícola, ya que sólo tres de ellos a), b) y c) proceden de él y el resto de actividades económicas variadas.
- Llama la atención que solo un productor (b) tenga una antigüedad evidente en el negocio, 50 años, siendo considerado como primero, el resto sólo se inicia a partir del primer quinquenio de 1980.
- En general estos empresarios comparten la gestión de producción de uva de mesa para exportación, con otras actividades económicas, como ocurre con cuatro de ellos, quienes se desempeñan en transporte (f), varios (d), minería y movimiento de tierras (c) y, muy ligado al negocio, el caso (e)



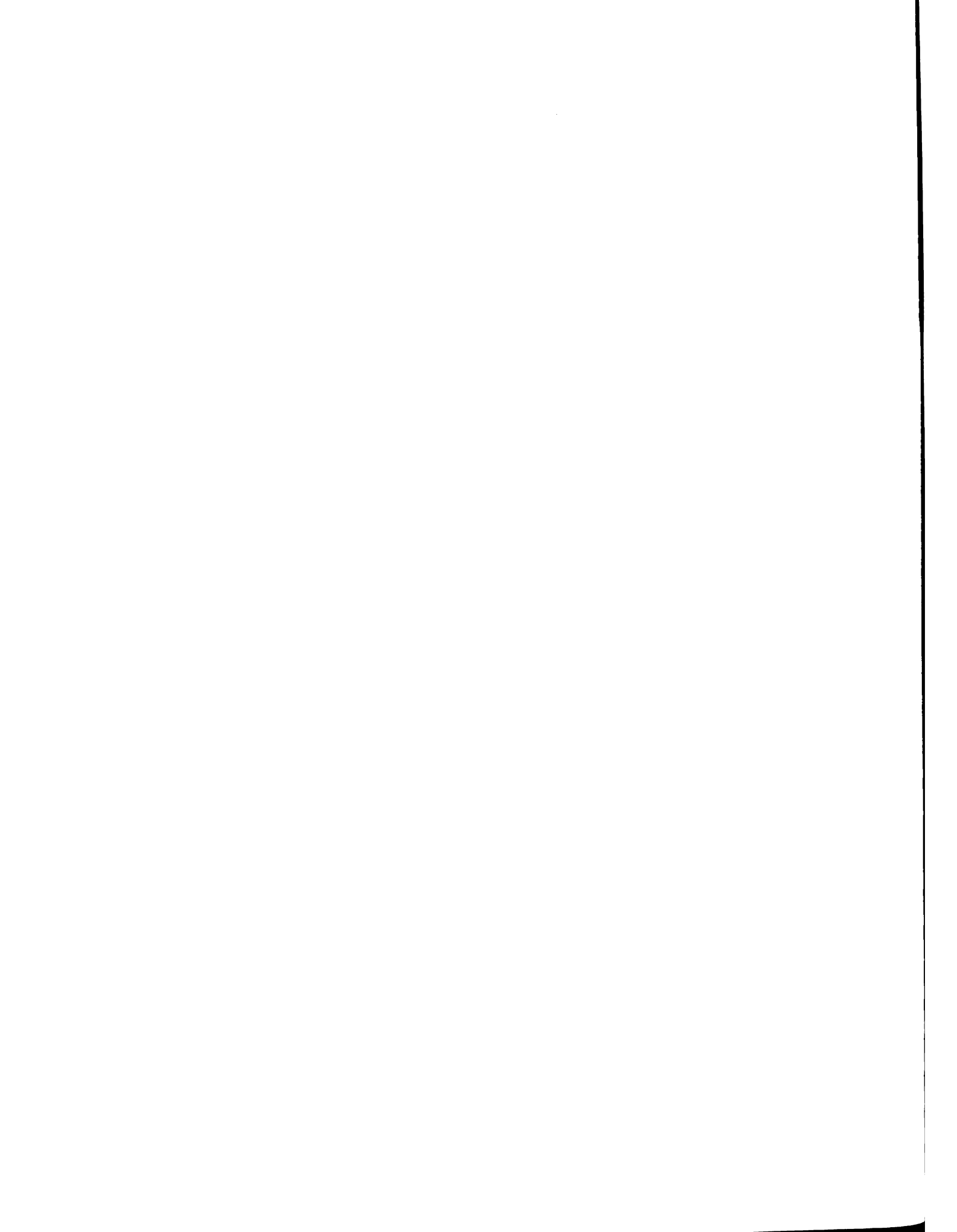
- produce además uva pisquera. Es el caso b) el único concentrado exclusivamente en la producción del rubro, ya que si bien es cierto, a), tiene una dedicación manifiesta al rubro, presenta también una amplia diferenciación a través del negocio de exportación de frutas.
- Destaca el hecho de que, prácticamente en todos los casos de los productores aparezcan antecedentes de gestión empresarial, gerentes o administradores, previos al negocio de la uva. El caso que podría presentar dudas, (f), está respaldado por la propiedad de su empresa de transportes, donde sin tener el cargo de gerente, es la persona que toma las decisiones.
 - Por otra parte, al compartir sus actividades de producción frutícola con otras, con la excepción del caso (b), no extraña que la dedicación de tiempo al negocio de la uva oscile en dos casos en 50% (d) y (f) y en dos casos entre 90% y 80%, como ocurre con (a) y (c).
 - De todos los casos la mayoría viaja al extranjero, (a), (b), (c) y (d). Informaron que lo hacen relacionado al negocio frutícola; sólo (e) y (f), no viajan.
 - El interés por asistir a cursos locales de capacitación, o en Santiago, es nulo y solo en un caso apareció relacionarse con esfuerzos masivos de capacitación (e), quien recibe apoyo tecnológico mediante los GTT, INACAP e INDAP.
 - Con respecto a las políticas macroeconómicas existentes, 4 empresarios se mostraron conformes con ellas, manifestando preocupación sólo por la política cambiaria, (d) y (e); y, en general todos las encontraron adecuadas.
 - Las inversiones futuras, los empresarios las enfrentarían con capital propio de modo dominante; (a), (d) y (e); parcialmente, (c) y de otras fuentes (b) y (f).
 - La presencia permanente del empresario en su predio caracteriza a 4 casos de las encuestadas (a), (b), (e) y (f); en cambio, dos de ellas, (c) y (d) viven fuera de él.
 - La participación familiar en la gestión de las empresas es frecuente en los casos analizados; en 4 de ellos, (b), (c), (d) y (e) hay familiares que participan en la dirección empresarial; en la empresa (a) y en la (f)



- no aparecen familiares involucrados en el trabajo empresarial.
- De todos los casos empresariales estudiados, 4 de ellos participan en asociación de productores regional (b), (d), (e) y (f); no integran ninguna organización los empresarios (a) y (c).
 - Las expectativas de permanecer en el negocio de la fruta son comunes a todos los empresarios entrevistados; siempre, largo plazo, lo máximo, mientras sea bueno, sus mayores esperanzas, etc.; y la razón de cambio está ligada a la rentabilidad (a), (d); entretención (b); seguridad de la propiedad (e) y de ninguna manera (f).
 - En la mitad de los casos, los empresarios tienen una imagen autoritaria de su gestión; (a), (d), (f); en la otra mitad, (b), (c) y (e) se aprecian como democráticos.
 - En todo caso la toma de decisiones de inversión es compartida en 4 de los casos consultados; (a), (b), (d) y (e); solamente en (c) y (f) no se comparte.
 - En 4 de los casos existe formalmente o no, comités para la toma de decisiones de inversión (a), (d), (e) y (f); en dos de esos casos, tiene influencia manifiesta la opinión de los profesionales Ingenieros Agrónomos de la empresa que exporta su uva, en el análisis de sus decisiones de inversión.
 - En la mayoría de los casos, (a), (b), (c), (d) y (f) sus empresarios están dispuestos a delegar funciones, siendo la más repetida, la administración de la producción (manejo del parronal), solo un caso entregaría la función financiera (c).

C. Caracterización de las empresas

Al observar la respuesta de apreciación de la calidad de la tecnología que reciben las empresas en los casos entrevistados, van desde tecnología adecuada a tecnología de punta, gestión en la cual las empresas exportadoras tienen una participación relevante a través de sus profesionales Ingenieros Agrónomos. También, en la gestión financiera, dichas empresas apoyan a los productores, como se ofreció en todos los casos del estudio.



Llama la atención la actitud crítica de la gestión exportadora que presentan los productores, ya que empiezan a realizar su propio negocio de exportación, aunque parcialmente , lo que se explicaría, en parte, porque dependen de las empresas exportadoras principalmente en la disponibilidad de frigorífico; hay sólo un productor que tiene frigorífico propio (c), aunque, por el otro lado, todos ellos tienen los requerimientos de mecanización agrícola adecuadas y un sistema de comunicaciones amplio y expedito; radio, teléfono, telex, lo que eventualmente favorecería sus comunicaciones para operar en exportaciones; igualmente todos tienen buen acceso a medios de transporte.

A pesar de esa dependencia comercial con las empresas exportadoras, se aprecia en los productores libertad en la elección de fuentes de información para invertir, donde se considera especialmente los recursos informativos del propietario, que pueden estar apoyados con los de las empresas exportadoras.

En general, las empresas se orientan al mercado en la división del trabajo, al enfocarlo por productos y considerar, justamente, que la unidad más crítica la constituye el manejo del parronal, es decir, la generación del producto comercial.

Es por ello que se establecen metas y tareas controladas y se reconoce que el manejo del parronal durante todo el año constituye la tarea más controlada, la que se realiza mediante estricta supervisión y especialización marcada de tareas en el parronal (manejo agronómico general y riego).

Aunque no necesariamente, las normas de control están escritas, todas las empresas miden rendimiento en el trabajo frutícola, junto a un control financiero/presupuestario.

Dentro de un ambiente abierto en la gestión de las empresas, aunque la supervisión es igualmente estricta y suelta (50%), existe una adecuada

coordinación entre los ejecutivos, ya sea mediante un plan o tareas.

No hay dudas de la clara tendencia a la especialización de la mano de obra en fruticultura, asociada al trabajo temporal, ya que, en general las empresas conservan el mismo personal en 90,0%, dos casos; 70,0%, 2 casos; 60%, un caso y solo un caso con el 80% de retorno de los trabajadores temporales.

En el personal permanente no se observó movimientos.

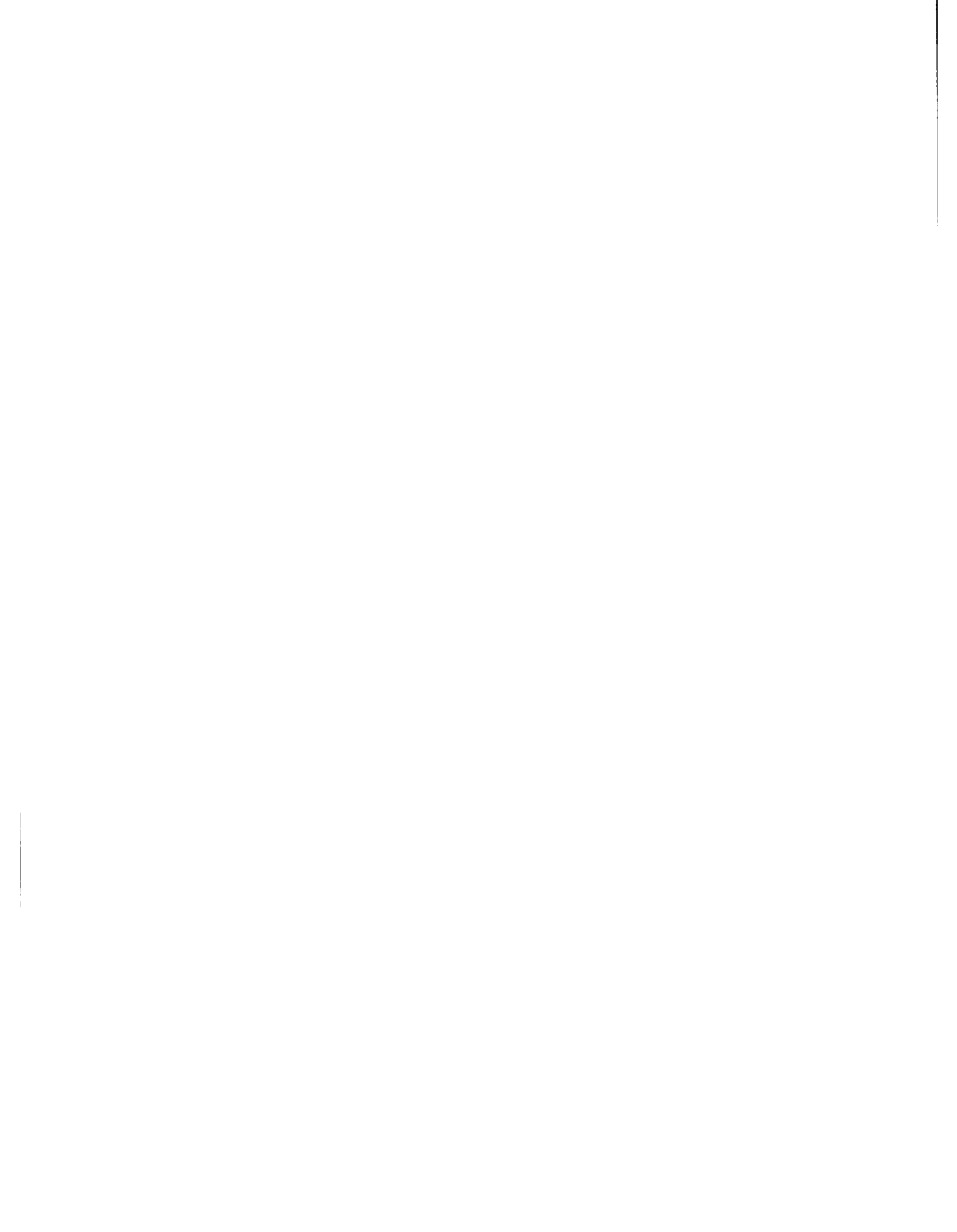
Aunque el contacto personal prima en la elección de ejecutivos en las empresas, hay al menos 2, en los cuales se ha recurrido a empresa ad-hoc para su contratación.

Las modalidades de contratación de la mano de obra temporal, que representa lejos el mayor volumen requerido anualmente, muestra características peculiares; de modo frecuente se recurre a la captación vía sindicato, Solidaridad, entidad especializada en reclutar obreros, existente en Vallenar, la cual mantiene un número amplio de obreros en busca de trabajo; las empresas productoras recurren a él, obteniendo los trabajadores; por otro lado, la radio y los familiares de obreros existentes en las empresas, constituyen medios de promoción laboral.

La comunicación técnica en las empresas presentan claras especies de perfeccionamiento, ya que la mayor parte de ellas no poseen manuales de procedimiento, la forma de comunicación es predominantemente vertical, aunque, en general, las decisiones son programadas y muchas veces (4 empresas) hacen un plan formal para la gestión de la actividad producción de uva.

En general, en las empresas se han cometido errores, varias veces, por problemas de información, aunque se han corregido todos.

La diversificación de la producción de uva de mesa, vía variedades, constituye la tónica de las empresas estudiadas, aunque inicialmente no



estuvo programada. La razón de la diversificación se encuentra ligada a: económica, mano de obra y manejo post cosecha, de manera preferente.

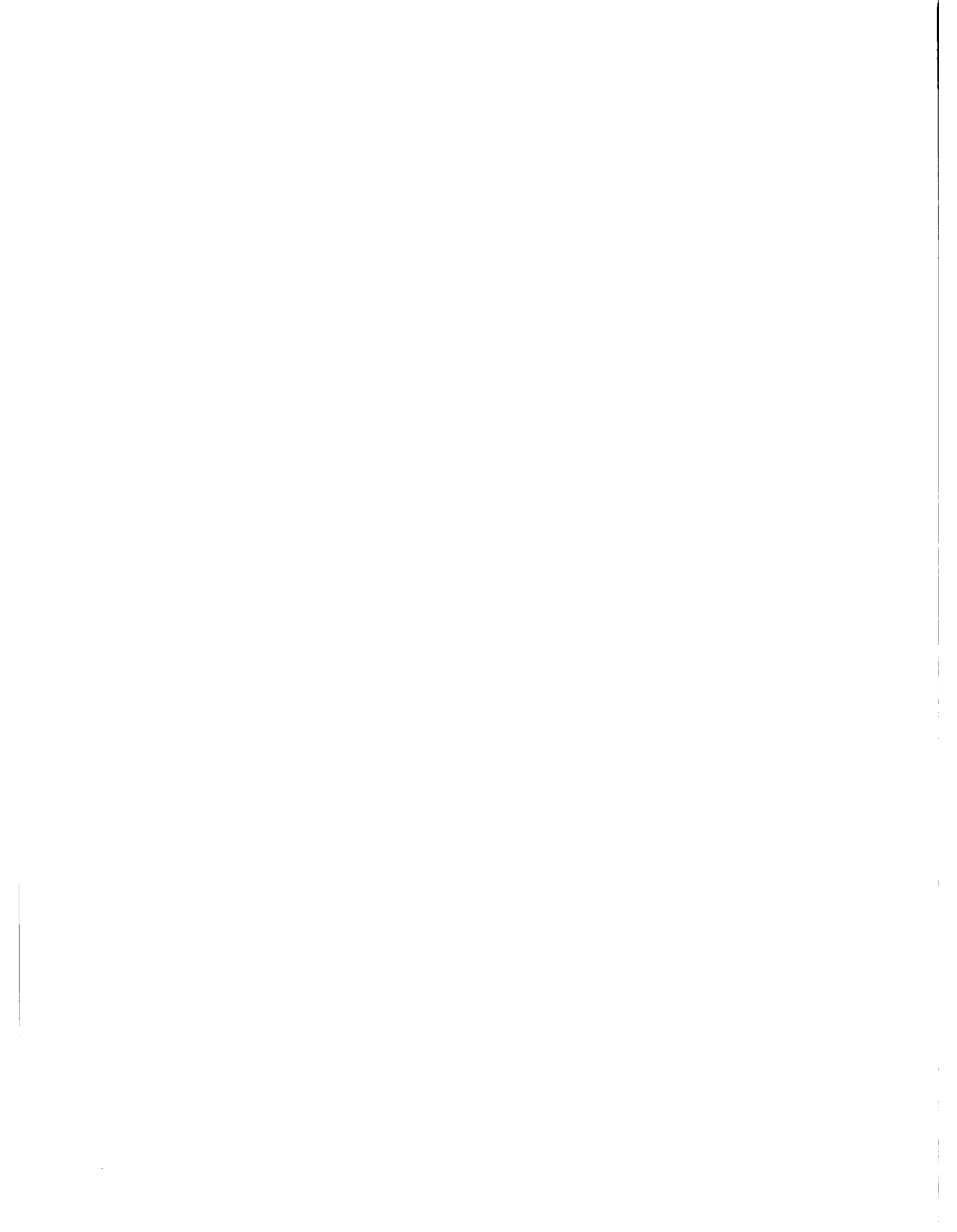
Estas empresas muestran una posición optimista; todas han aumentado la superficie y el rendimiento de uva a la exportación; varias de ellas tienen programado pedir nuevos créditos, aunque, antes han tenido que arrancar extensiones de parronales.

En general, no hay problemas de relación con la empresa exportadora y no muestran interés de abandonar esta asociación.

Aunque los precios de exportación de la uva se han resentido últimamente, los productores estarían dispuestos a revisar y/o bajar los costos frente a un mayor descenso en esos precios. No muestran mayores inquietudes ante expectativas de problemas de origen laboral.

Ello se explicaría porque ninguna empresa ha tenido conflictos con la mano de obra y se está desarrollando entre algunas empresas soluciones de permanencia para incorporar a los obreros y sus familiares en villorrios, dentro de los predios en habitaciones, servicio de salud, educación y entretenimientos, protegiendo así a todo el grupo familiar y asegurando una cierta disponibilidad de mano de obra.

Aunque las empresas conservan su organización original, ya varias empresas están inquietas por revisar sus estructuras, problema que se originaría por el crecimiento de las unidades productivas.



6.3.2. Informe Desarrollo Empresarial - IV Región

La región de Coquimbo, posee tres valles con condiciones de clima y agua de riego para desarrollar la fruticultura, estos son de norte a sur: Valle del Elqui, Valles del Limarí y el del Choapa, corresponde a las zonas de los valles transversales de Chile, orientados de Este a Oeste.

Desde el punto de vista frutícola de exportación, los del Elqui y Limarí, por contar con recursos hídricos regulados por grandes obras de riego, así para el segundo se encuentra el tranque Paloma, el primero con el embalse La Laguna, las principales comunas frutícolas son Paihuano, Vicuña y Monte Patria. Prácticamente la única especie destinada a la exportación es la uva de mesa, aunque últimamente se han introducido el kiwi y durazneros de bajo requerimiento de frío. La época de maduración de la uva está en una situación intermedia entre Copiapó y el valle del Aconcagua, por lo tanto, se obtienen buenos precios pero no tan altos a los primores de Copiapó.

En cuanto al recurso agua, éste es escaso, lo que obliga a métodos economizadores como el sistema de goteo. A veces también debido a textura arenosa del suelo, como las cajas de los ríos, notable es el caso de Chañaral Alto, en el río Cogotí, donde se lleva el recurso a más de 120 metros de altura, para regar superficies con pendientes pronunciadas.

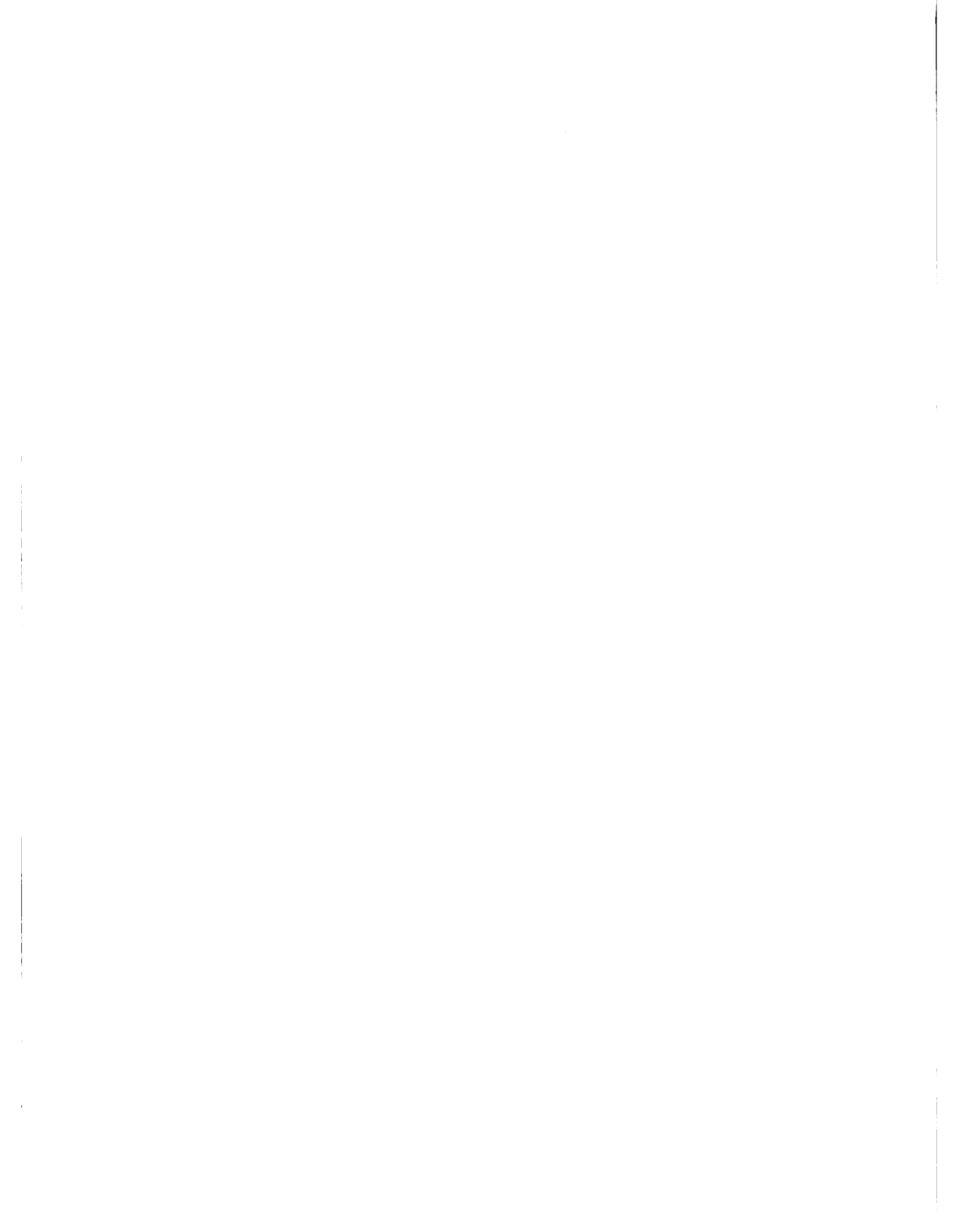
En las propiedades frutícolas predominan el tamaño mediano, superiores a 15 has de parronal, también existen propiedades grandes sobre 50 has. plantadas, especialmente en Limarí, es interesante el trabajo con pequeños productores, como el Departamento Exportaciones de la Cooperativa Control Pisquero. Un hecho destacable es que en Elqui y Limarí, existen una tradición en el cultivo de la vid pesquera, destinada a producir

un aguardiente aromático de uva, el pisco, hoy esta superficie se trasladó a la producción de uva de exportación. El número de empresarios es mucho mayor, por el tipo de tamaño de la empresa predominante (pequeño y medianos); sin embargo, han logrado se y establecer el primer frigorífico de la región para fruta de exportación, Frigorífico Coquimbo, como cooperar en la habilitación del puerto del mismo nombre para estibar este producto. La temporada 1988/89 la región exportó 5.500.000 cajas de frutas, seis exportadoras realizan el 80% de la exportación total, casi el 100% corresponde a uva de mesa.

Empresas grandes:

Se estudiaron 2 casos, uno de 60 hás y otro de 100 hás plantadas con uva de mesas, ambos en la comun Patria, valle del Limarí. En cuanto a las características de éstos, ambos poseen entre 40 y 50 años de edad, han sido agrtores, pero uno de ellos se dedica a tiempo completo. Viajan al exterior en busca de nuevas tecnologías. No participan en cursos de extensión. Sus familias viven en Santiago, Las políticas macroeconómicas son consideradas como buenas.

En lo que respecta a las empresas que manejan la tecnologiciben de la exportadora y asesores profesionales y la consideran moderna. Poseen un adecuado acceso al crédito. Realizan la labor de empaque, sólo la más grande posee frío. Disponen de radio y teo. La fuente de financiamiento son el sistema bancario. Ambas proporcionan el servicio de empaque, la más grande tiene frío propio. En cuanto al manejo administrativo, se organizan por producto, en este caso por variedades y cuarteles de uva de mesa. Son empresas descentralizadas, se delega bastante. Existe control sobre las tareas y se mide el rendimiento de las personas. Las normas de control no son escritas. Ambos llevan registroa manuales, solo



una intenta llevarlo computacionalmente.

La coordinación de los ejecutivos está determinada por el plan de explotación anual. estructura también está en función de un plan. La supervisión va de intermedia a vuelta. Los indicadores de motivación y satisfacción del personal para con la empresa, es alta, casi nadie renuncia o se despide. El 80% de los trabajadores temporales. En cuanto a la dotación y selección, usan el método de la referencia y contacto personal, para proveerse, a los ejecutivos. Estos tienen promoción. Se hace selección en servicio para la contratación de obreros. La comunicación interna es vertical en una y en la otra de ambas, no poseen manuales de procedimiento. Las decisiones en un 70% son programadas o esperadas, el plan es de tipo formal.

Las reacciones frente al ambiente, son a la baja rentabilidad y a problemas con la mano de obra, vía cambio de variedades, contraer nuevos créditos. Ambos dicen haber mejorado la calidad de sus productos. Están en actitud alerta frente a cambios en lo que respecta a las condiciones de la mano de obra. La empresa mayor consulta periódicamente para modificar los aspectos administrativos.

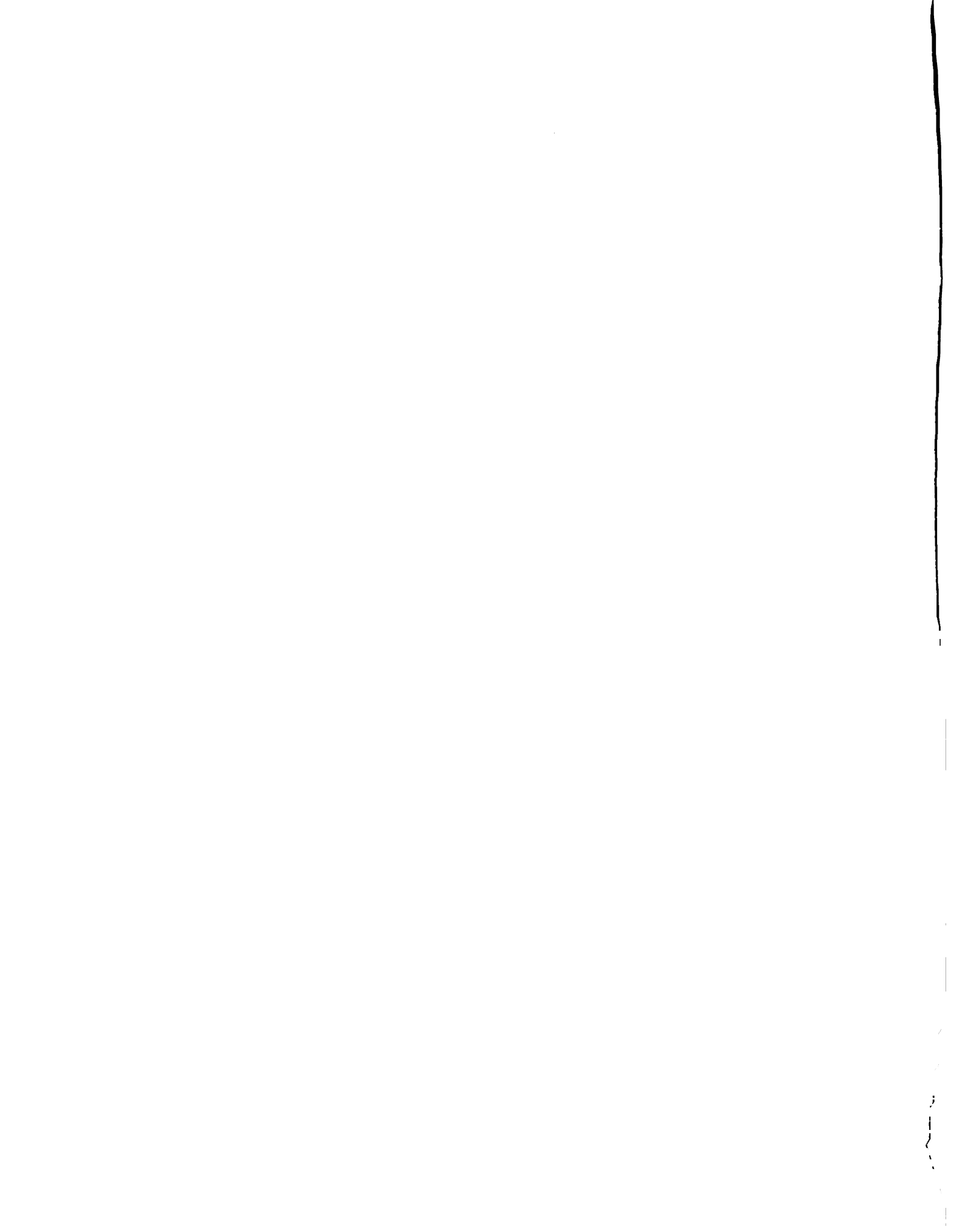
Empresarios medianos:

En la región están a cargo de explotaciones, de entre 20 a 509 hás. plantadas. Los casos estudiados están localizados en la Comuna de Vicuña, Provincia de Elqui. Corresponden a sociedades limitadas, son agrupaciones de parcelas producto de la reforma agraria de los años 70. Los empresarios son profesionales no relacionados con la agricultura, como ingenieros de minas, constructor civil, etc., Tienen una edad entre 30 y 40 años. Su experiencia empresarial proviene de actividades tan diversas como el transporte, comercio y la minería. Entraron al negocio

frutícola hace diez años. Comparten actividades como la compraventa de automóviles y la minería con la frutícola; dedican a esta última un 60% de su tiempo. Asisten a cursos técnicos con frecuencia y viajan al extranjero. La política que consideran mejor llevada es la cambiaria. Algún familiar ocupa cargos de relevancia al interior de la empresa. Viven fuera de la explotación pero cerca, ciudad de Vicuña. Participan en organizaciones gremiales, Asociación de Exportadores de Fruta de la IV Región. La razón esgrimida para salir de negocio, es la rentabilidad. La toma de decisiones es conjunta. La delegación de funciones, está basada en criterios objetivos.

En cuanto a la empresa que manejan, ésta se caracteriza por obtener la tecnología en forma externa, asesorías de especialistas. El financiamiento de operación y capitalización lo obtienen del sistema bancario, últimamente de la exportadora. No poseen servicio de frío, sí de embalaje. La maquinaria es propia y suficiente. La comunicación entre la empresa y el medio es adecuada, posee teléfono, telex y radio. El transporte es ajeno.

La organización está diseñada en función del producto, uva de mesa. En cuanto a delegación, no existe una tendencia clara. Se controlan las tareas, se mide el rendimiento de las personas. Llevan control financiero vía presupuesto. Emplean registros para la operación y la toma de decisiones. La coordinación está determinada por un plan. Los ejecutivos son creativos. La supervisión es rigurosa o suelta, según la característica personal de cada empresario. La administración de personal en lo que respecta a motivación y satisfacción es eficiente, los obreros temporales regresan en un 50% al año siguiente en relación a dotación y selección, para proveerme de ejecutivos se recurre a las referencias, existe promoción en la empresa, los obreros se seleccionan en el trabajo. La comunicación interna es vertical, no existen manuales de procedimiento.



La toma de decisiones, son del tipo programado, se ven apoyadas para el plan formal. Se han cometido decisiones equivocadas, pero se hizo un esfuerzo para determinar el origen y causa.

Frente al ambiente, estas empresas se han diversificado por intermedio de las variedades, lo que estaba programado, por razones de riesgo económico y mano de obra. Es activa frente a los problemas financieros, reprograman voluntariamente. Se han adecuado a las exigencias de los mercados, mejorando la calidad de la fruta. Lo mismo sucede con las empresas exportadoras, trabajan con la que es más conveniente en un momento dado. Frente a posibles problemas, con respecto a la mano de obra, han propuesto mejorar la participación y "esclarecer" el negocio a sus personales. Las empresas han pensado modificar la organización de la empresa, con el apoyo de una asesoría formal.

Empresarios Pequeños:

Son aquellos con superficies plantadas de 3 a 20 hás.; se estudió el caso de pequeños productores asociados a una Cooperativa. Se iniciaron en el negocio en 1980 y comenzaron con 2 hás. de uva de mesa. Los pequeños productores afiliados a la Cooperativa realizan prácticamente todas las funciones de los grandes y medianos a través de ella, que tiene un Departamento de Exportaciones a cargo de un ingeniero agrónomo especialista en fruticultura. La edad de los cooperados es mayor de 50 años, ya que muchos se iniciaron con el negocio de una pisquera en la década de los sesenta. Son empresarios dispuestos a no endeudarse, las ventajas que ellos ven en este sistema son la gestión financiera y la compra de insumos, también el aporte tecnológico. Según los técnicos es de difícil adopción para este tipo de agricultor, requieren a lo menos dos temporadas para

dominarla. La Cooperativa, recurre para las dificultades financieras a la exportadora, así como para el servicio de frío, posee comunicación externa vía teléfono y radio. Administrativamente la Cooperativa trabaja en función de un plan, sus ejecutivos son creativos, en cuanto a la administración del personal los aspectos de motivación y satisfacción es alto, debido a la permanencia de éste en sus cargos, la dotación y selección de ejecutivos se realiza por contacto personal y concurso y reciben capacitación permanente. Las decisiones del pequeño productor cooperado no son programadas, no posee un plan formal, la decisión más equivocada ha sido el nivel de endeudamiento. Frente al entorno a diversificado, una pisquera y de exportación por razones económicas, no desean contraer nuevos créditos, ha mejorado la calidad del producto con el tiempo. En resumen, la cooperativa los "vuelve" productores grandes.

En el caso de un pequeño productor individual, la situación es distinta a la de un cooperado, es decir, tiene que tener condiciones empresariales, y la empresa organizada de forma similar a los grandes y medianos. La escala del negocio es lo que varía, y la exportadora reemplaza a la Cooperativa en variadas funciones. Resalta que el producir 20.000 cajas de uvas de exportación, cantidad interesante para una exportadora, ese nivel de producción, lo vuelve "estático" frente al entorno o ambiente, contrastando con los medianos que tratan de adecuarse y/o modificarlo.

6.3.3. INFORME SOBRE DESARROLLO EMPRESARIAL V REGION

La producción frutícola de exportación se concentra alrededor del Valle del río Aconcagua, con una superficie algo superior a las 26 mil há. que contienen 32 especies frutales cultivadas.

El rubro principal lo constituye la uva de mesa, con 11.700 há. plantadas representa alrededor de un 45,0% de la superficie frutícola regional.

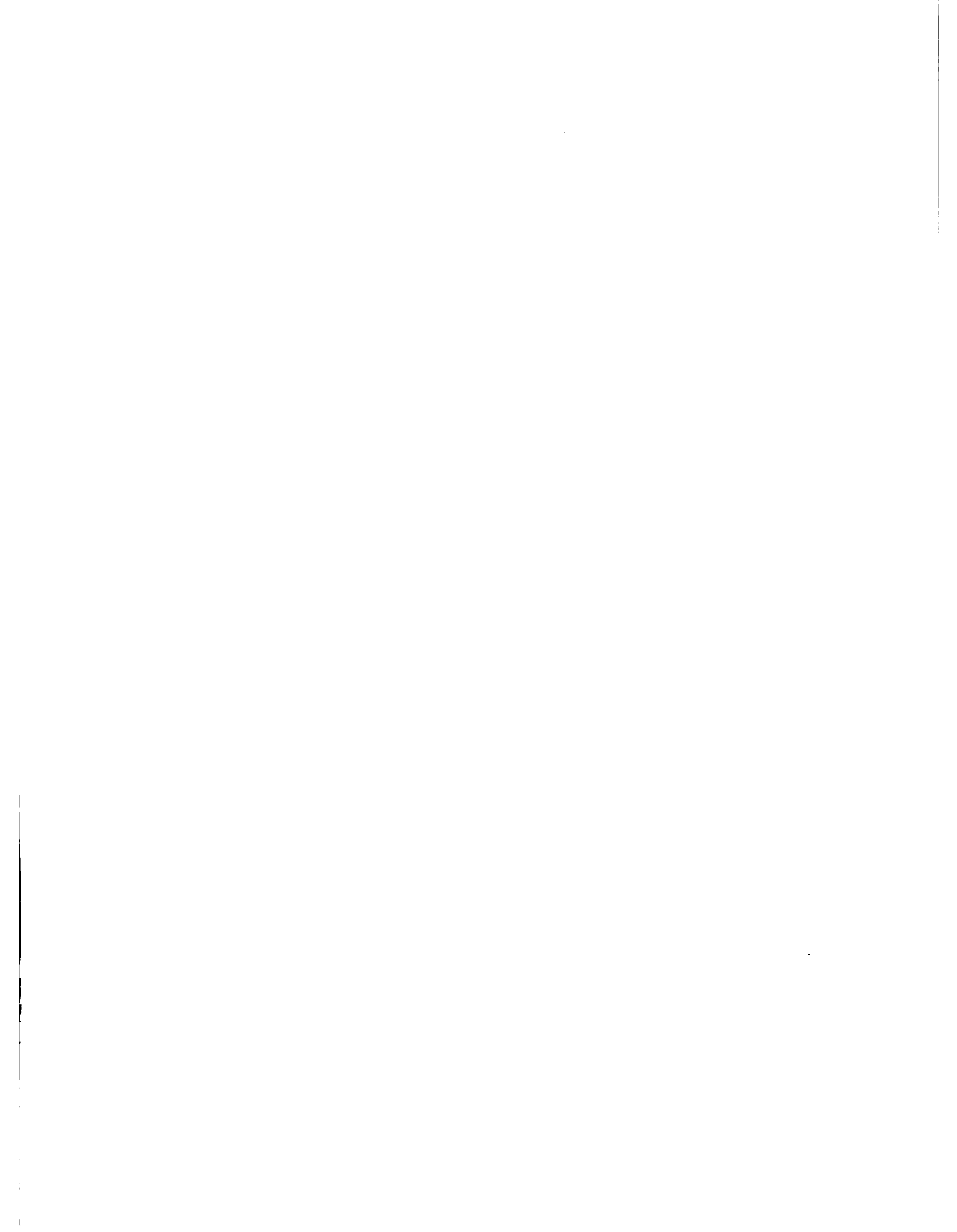
Es por ello que aquí el análisis se dirigió específicamente hacia la especie uva de mesa.

De la producción total de uva de mesa regional, alrededor del 71,0%, más 99 mil toneladas, constituyen la oferta exportable.

Como se indicara antes, la producción frutícola del Valle del Aconcagua presenta signos evidentes de diversificación, por un lado se cultiva 32 especies frutales, en grados variables de intensidad y, por otro, dentro de las especies destaca la diferenciación por variedades, como es el caso, por ejemplo, de la uva de mesa, encontrándose frecuentemente, al menos, tres variedades, entre las que dominan: Thompson Seedless, Flame Seedless, y Ribier, entre varias otras.

Además, si bien es claro que hay una amplia variabilidad en los tamaños físicos de los planteles con uva de mesa, existiendo productores de tamaño grande, con un promedio superior a las 100 há. de parronal, el tamaño medio oscila entre las 8 y las 10 há. y hay un grupo amplio de 3 y 4 há, originados en créditos obtenidos en el INDAP.

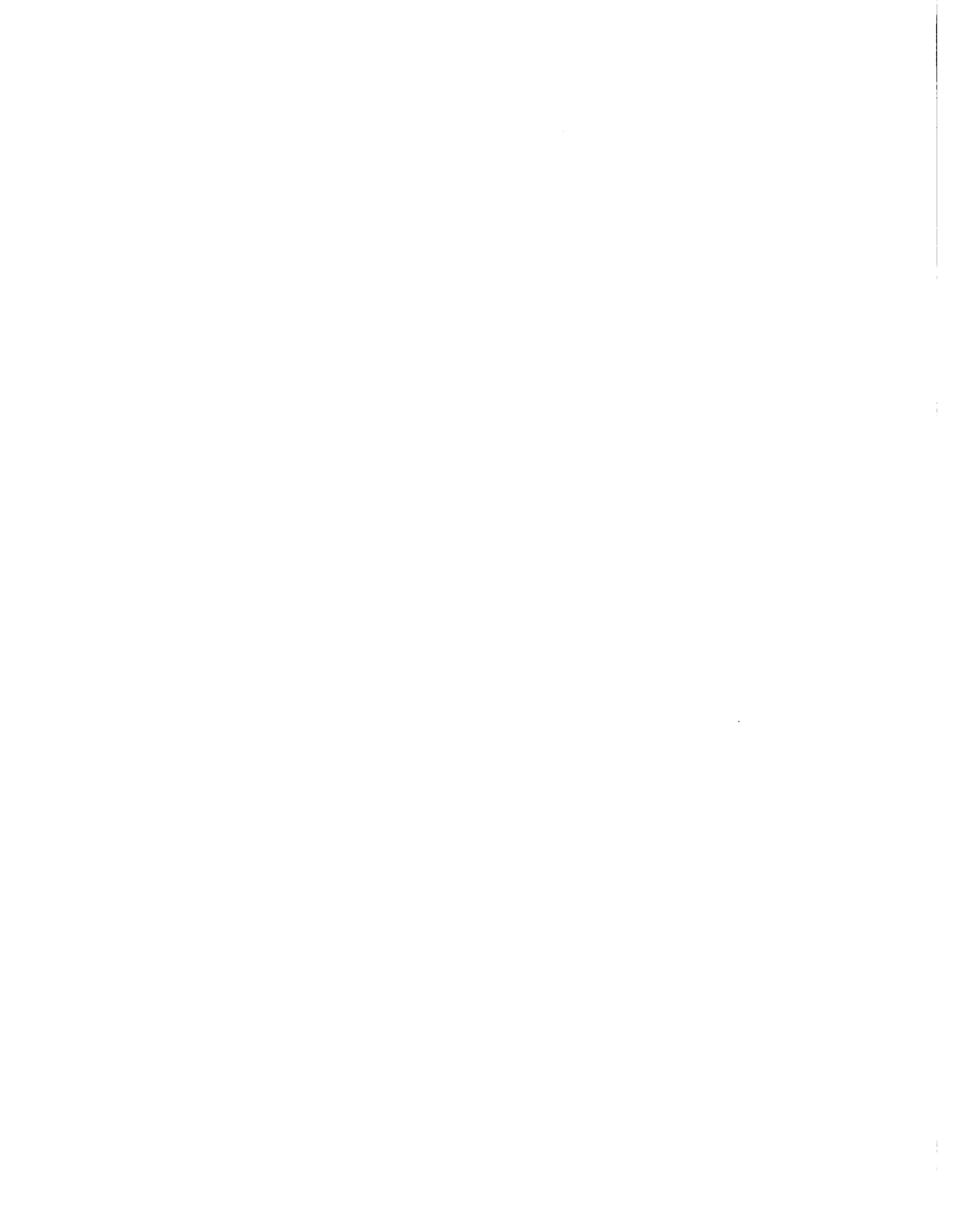
Volviendo al aspecto de diversificación de especies y diferenciación varietal en ellas, esta situación se explicaría como una estrategia comercial de los productores para enfrentar los mercados



externos y, también, como una forma de atenuar los impactos de los mayores requerimientos de mano de obra en la cosecha, minimizando los peak, vía variedades y extendiéndola temporalmente.

Por otra parte, las relaciones comerciales de las empresas exportadoras, con los productores del Valle del Aconcagua, revisten modalidades diferentes; por un lado, está la empresa líder del mercado de exportación de fruta chilena y también en este Valle, que exporta sobre 2.000.000 de cajas de uva de 8,2 kgs. netos, de los cuales un sólo productor grande, le aporta alrededor de 600.000 cajas; el empleo de la modalidad contractual de mínimo garantizado, además de una atención técnica y antigüedad comercial, explicarían el dominio de esta empresa en el Valle y en el mercado total; la segunda empresa exportadora, internacional, controla alrededor de 2,0 millones de cajas de uvas, con asistencia técnica calificada y garantizándole a los productores un precio mínimo por caja exportada por ella; existe a continuación un grupo de empresas, en cuyos directorios participan productores de uva de mesa con volúmenes relativos altos y que, por tanto, se considera producción cautiva para cada empresa exportadora; en esta modalidad entran cuatro empresas, con alrededor de 4,3 millones de cajas de uva de 8,2 kgrs. exportada, de los cuales tienen cautivas alrededor de 2,8 millones, un promedio de 65,0%; existe otra empresa que enfrenta el mercado en competencia, llegando a unos 1,2 millones de cajas de uva exportada, las cuales se originan en alrededor de 120 productores, la mayor parte de ellos pequeños, cuyas producciones no resultan tan atractivas, por volumen, para las empresas "relacionadas" con los grandes productores.

En general, el nivel de tecnología de las empresas productoras de frutas y particularmente de uva de mesa en la región, es alto y los productores han pertenecido al sector por largo tiempo, muchas veces, por herencia. Además, los productores mantienen una asesoría permanente para el manejo del huerto, junto al aporte profesional de las empresas exportadoras, situación que se repite más entre productores grandes y medianos.

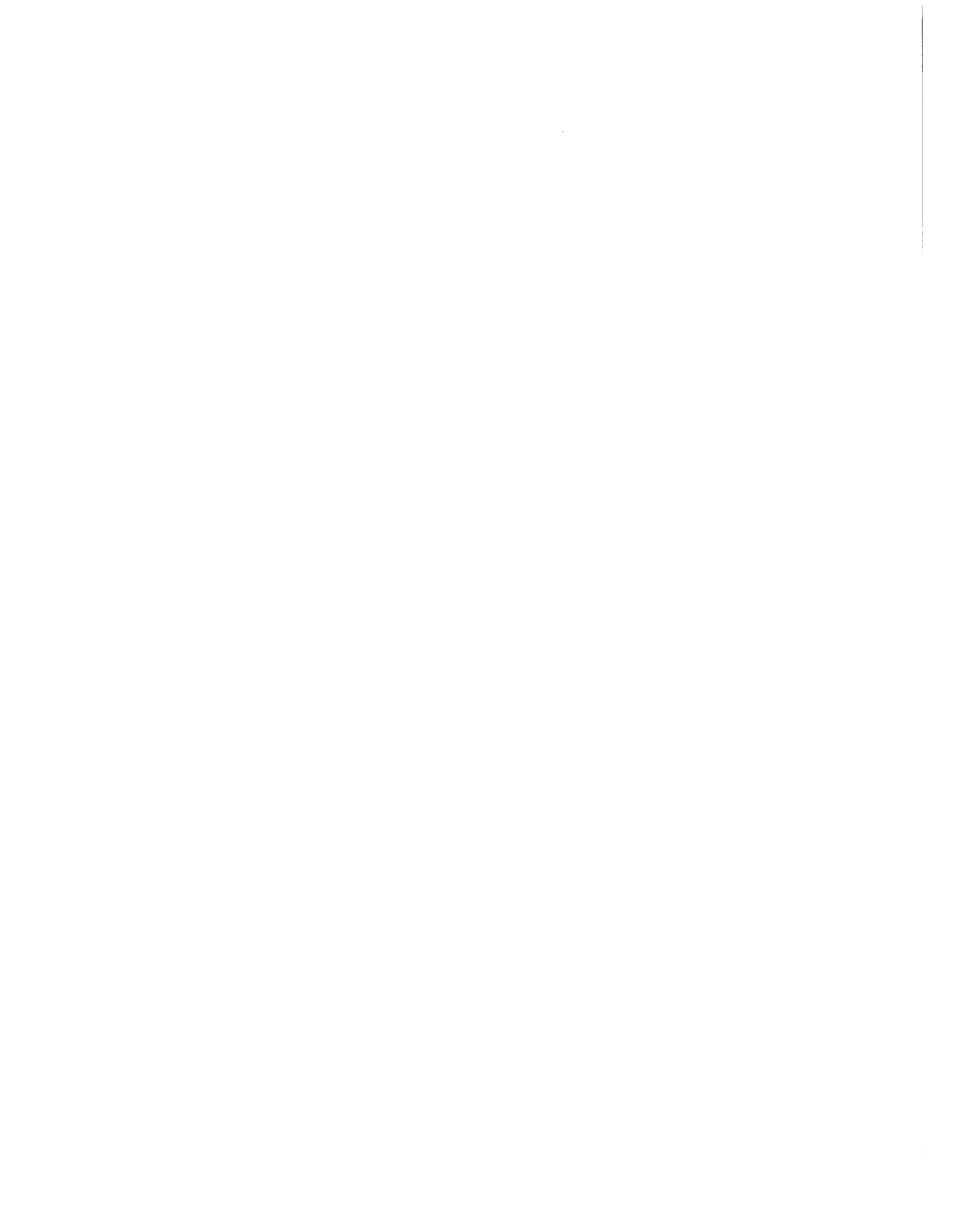


En el caso de los pequeños productores tienen también apoyo de asesoría técnica de las empresas exportadoras y profesionales del INDAP.

El principal problema que enfrentarían los productores pequeños está ligado a la disponibilidad oportuna de maquinaria para realizar las labores de manejo del parronal.

Por otra parte, las empresas exportadoras establecen una política comercial frente a los productores de uva, entre cuyas motivaciones principales se estiman las siguientes:

- Seriedad en los compromisos establecidos con los productores de uva.
- Asistencia técnica calificada y oportuna
- Mantención de una relación de simpatía con los productores (imagen).
- Ofrecerles una infraestructura completa de apoyo al proceso comercial de la uva, tanto en packing, como en instalaciones de frío y cámaras de fumigación.
- Entregarles a los productores una liquidación final con resultados comprensibles para ellos e iguales o mejores que los de la competencia.
- Contribuir al financiamiento del 100% del presupuesto de operación de los productores para los parronales.
- En casos especiales, ofrecer a los productores, un precio mínimo garantizado por la producción exportable de uva de mesa.



-Los contratos a más de un año plazo se realizan sólo cuando hay aspectos financieros en la relación empresa exportadora - productores de uva, que los justifique.

-En cuanto al financiamiento de inversiones asociadas a los parronales, que los productores planteaban a las empresas exportadoras, la tendencia es traspasarlo al sistema bancario.

Por otra parte, las empresas exportadoras desarrollan, de modo creciente, actividades en experimentación tecnológica, cuyos resultados van dirigidos a apoyar la producción de uva de mesa directamente. Igualmente, poseen viveros, principalmente para el desarrollo de nuevas variedades y/o especies, con potencial en ese Valle o en otras regiones del país.

La actividad de experimentación se dirige a estudiar nuevos métodos culturales; desarrollar técnicas de avances; y, estudiar condiciones ambientales que puedan influir favorablemente en la producción.

Por otra parte, las empresas exportadoras mantienen un flujo permanente de sus profesionales al exterior, en sondeos de tecnologías y desarrollo de nuevas variedades.

Además, las empresas mantienen un flujo de información permanente con sus agentes recibidores de frutas en los países consumidores de fruta chilena, los que guían y orientan a las empresas exportadoras en sus decisiones de compra (producción).

Es decir, el flujo de tecnología se estima adecuado al sector de productores de uva de mesa y ello también explicaría, en parte, la agresividad creciente que muestran por la adopción de nuevas especies y/o variedades, como también en otras formas de innovación tecnológica, independiente del tamaño de los parronales.

6.3.4 INFORME DESARROLLO EMPRESARIAL
VI REGION

Esta región se ha incorporado francamente a la producción y exportación de frutas, alcanzando en 1987 a 26.560 ha. plantadas con la siguiente distribución por especies:

Uva de mesa	6.600 ha.
Manzana roja	6.100 ha.
Manzana verde	3.800 ha.
Perales	3.400 ha.
Nectarines	2.900 ha.
Ciruelas	950 ha.
Cerezas	720 ha.
Kiwi	618 ha.
Duraznos	956 ha.
Otros	516 ha.
<hr/>	
TOTAL	26.560 ha.

FUENTE: Comunicación personal Ing. Agr. Sr. Ramón Abatte, Gerente Regional United Trading Company - Requinoa, VI Región.

Es interesante la diversificación frutal, por especies, que presenta esta región, lo más notable es la incorporación creciente de manzanas rojas, nectarines, duraznos, cerezas e incluso uva de mesa, especies que hasta hace poco tiempo tenían una significación solo marginal en la región. La introducción del kiwi también refleja un esfuerzo empresarial muy destacable.

Con el desarrollo de la producción de fruta exportable se ha atraído a las principales empresas del rubro, estimándose los volúmenes de fruta que manejan en los siguientes niveles:

United Trading Company	3.0 millones cajas
David del Curto	1.0 millones cajas
Standard Trading	2.0 millones cajas
Uniffrutti	0.5 millones cajas
Frupac	0.4 millones cajas
Western Fruit	0.6 millones cajas
	<hr/>
Suma	7.5 millones cajas

Estas cifras respaldan la importancia de la producción exportable de frutas disponible en la región, ya que las empresas citadas constituyen, sin dudas, un alto % del volumen exportado por el país.

En las relaciones comerciales, entre las empresas exportadoras y los productores frutícolas regionales, los mecanismos de intercambio revisten modalidades diferenciadas.

En general, el mecanismo predominante es el contrato de producción, diferenciado en una temporada y más temporadas. Esta última modalidad, menos frecuente que la primera en número, se realiza cuando las empresas productoras frutícolas son grandes y su producción es vital para la firma exportadora, formando su base en el negocio de exportación.

Por otra parte, también hay empresas exportadoras que tienen huertos frutales propios y que, simultáneamente, establecen sociedades a mediano plazo con productores frutícolas grandes.

En la gestión de las empresas exportadoras es fundamental la presencia de un equipo de profesionales Ingenieros Agrónomos, que apoyan a los productores frutícolas, buscando asegurar calidad y volumen en la producción exportable contratada.

Una relación técnica que se observó para una empresa exportadora fue de 1:30/35; un profesional para cada 30 a 35 productores frutícolas.

Esa misma empresa se vió forzada a aumentar en 50,0% sus profesionales en las últimas temporadas, respondiendo así a mayores requerimientos de tecnología para sus producciones contratadas como también, a un aumento en el número de empresas productoras contratadas y, por último, para responder en mejor forma a cambios en la competencia.

Es especialmente importante en esta región el equipo profesional ya que, en la principal especie frutícola-manzana-se ha detectado problemas varietales serios, desplazándose R. Delicius por Spur en las rojas y, reduciendo la producción de Granny Smith, en las verdes.

En esta región ha emergido, como problema para las empresas exportadoras, el alto nivel de endeudamiento de los fruticultores.

Tanto los problemas productivos -variedades- como las del endeudamiento obliga a las empresas exportadoras a un apoyo y vigilancia productiva a los fruticultores, que los lleva a revisar contratos y mantener una política prioritaria en estos aspectos, donde los Ingenieros Agrónomos constituyen la médula empresarial.

Es así como, por ejemplo, la Empresa David del Curto ha ido bajando en el número de productores, aunque manteniendo e incluso aumentando la producción exportable, llegando a un incremento del 5,0% anual en las últimas temporadas.

Semejante política, de calificación y selección de los productores, ha empleado United Trading Company, llegando a una tasa de 20,0% de aumento anual en la producción exportada.

En este marco, merecen una mención especial los productores pequeños de manzanas, incorporados mediante créditos del Instituto de

Desarrollo Agropecuario a la producción frutícola, principalmente manzanas, los que se han ido dejando fuera del mercado de exportación frutícola, por su alto nivel de endeudamiento.

Esos productores acarrearán deudas excesivas, contraídas a raíz de un sobreequipamiento de sus predios, situación que no han logrado superar y que se origina en el apoyo técnico-económico que les otorgara INDAP.

Toda esta situación y la antes expuesta, han determinado a las empresas exportadoras a seleccionar en sus contrastes de frutas a aquellos fruticultores con mayor capacidad técnica y económica.

La base de la gestión, con éxito, de las empresas exportadoras ante los productores frutícolas reside en:

- Equipos profesionales que, junto con ser eficientes en el apoyo tecnológico, establezcan una relación de confianza con los productores;
- los resultados entregados a los productores en temporadas anteriores, son relevantes para materializar nuevos contratos;
- el establecimiento de contratos a mediano plazo con los productores frutícolas, los estimula a no cambiarse;
- el abastecimiento de pesticidas para los huertos de los productores frutícolas, a precios competitivos y entregados oportunamente;
- la administración personalizada de las liquidaciones, constituye un diferencial en el trato, que los productores estiman;
- la presencia de un mercado de compradores exclusivo, como es el caso de la Empresa United Trading Company en los países árabes, les da confianza y cierta seguridad en el negocio a los productores.

También, la modalidad de precio mínimo garantizado, como parte de la contratación de la fruta, constituye un argumento favorable para los productores, más aún, cuando este precio ofrecido es alto y final.

2. Resultados de las entrevistas

En un escenario como el descrito a nivel regional, se encuentra una variedad amplia de productores frutícolas; pequeños, medianos y grandes.

En todos los casos estudiados han aumentado notoriamente la producción de frutas, desde el momento inicial.

En el incremento de la producción siempre consideran la diversificación por especies parte importante de la decisión; manzanas, duraznos, uva de mesa, perales, incluso un productor incorporó feijoa.

Los niveles de eficiencia productiva, expresados en % exportables de frutas, se presentan en aumento evidente, con relación al período de producción inicial.

Los empresarios, en la mayoría de los casos provienen de otros sectores de la economía y salvo dos que son abogados, el resto solo tiene educación media.

Las edades de los empresarios están comprendidas entre 40 y 70 años.

La firma empresarial corresponde en 4 casos a persona natural y 2 de ellos a sociedad limitada, y con larga permanencia en el negocio frutícola.

Llama la atención lo diverso que han sido las actividades previas de estos empresarios; transportista, hotelería, agencia de turismo, empleado, abogados, etc.

Cuatro de los empresarios señalaron actividades de administración anteriores; las empresas en su mayoría absorben una gran proporción de tiempo de sus dueños, situación que no ocurre cuando son administradas por un gerente, profesional, como sucede en dos de ellos.

Llama la atención que mientras los empresarios medianos asisten a cursos de capacitación en el país, en los pequeños no se presenta esta inquietud, como tampoco en uno de los grandes.

En cuanto a las políticas y su eventual cambio, 3 empresarios observan como prioritaria el área laboral, dos no responden y un tercero se refiere al endeudamiento; aunque, cuando opinan sobre ellas, 3 no opinan y los restantes están conformes con las políticas.

No se aprecia un criterio unánime entre los empresarios frente a invertir con capital propio, mientras solo 2 opinan que sería alto su aporte, el resto va desde ninguno a 60,0%.

En general, casi todos los empresarios residen en la empresa.

En cuanto al interés por participar en organizaciones de productores, 4 de ellos pertenecen a asociaciones y solo uno de ellos ha ocupado cargos directivos.

Aunque la mayoría permanecería en el negocio frutícola, 3 de ellos lo condiciona a rentabilidad.

Ellos piensan que es mejor actuar democráticamente en las decisiones; solo uno opina lo contrario.

Igualmente, las decisiones de inversión ocurre igual resultado, 5 de ellos las toma en conjunto y solo uno no se asesora.

Mientras hay un productor que no puede delegar, otro prefiere estar informado directamente, por lo delicada de la gestión, del resto, la administración de la producción y la compra de insumos, se repiten como "delegables" mas frecuentes.

En la obtención de medios externos, tecnología, en todos los casos proviene de la empresa exportadora, y en general se considera de nivel bueno y adecuada en la frecuencia con que es recibida.

Las plantas que originaron los huertos actuales se obtienen, en todos los casos de viveros.

En cuanto a los recursos financieros, para inversiones, todos los casos los consideran más o menos adecuados.

El financiamiento de la caja, los empresarios medianos y pequeños lo enfrentan con crédito de la empresa exportadora y eventualmente del banco; los grandes recurren al banco.

En la comercialización de la fruta, 4 empresarios participan en las ventas en el país, el resto aparece pasivo ante la gestión comercial. Dos empresarios se muestran interesados en exportar directamente, mientras el resto está conforme con la gestión de la empresa exportadora y esto se explica también por el "paquete de servicios" que le proporciona la empresa exportadora: embalaje, frío, comercialización, crédito, asesoría técnica, etc.

En general, todas las empresas disponen de medios de comunicación expedito, al menos teléfono, lo que favorece el contacto con profesionales y técnicos de la empresa exportadora.

En general, las empresas disponen de medios de transporte para sus insumos y productos.

En cuanto a la organización y manejo de las empresas, se aprecia una división del trabajo orientada al mercado (cliente), por producto y, todas coinciden que el departamento o actividad de producción frutal es el más importante.

Además, mientras 4 empresarios consideran que su empresa es descentralizada y delegan bastante, los restantes no lo hacen.

Al señalar las fallas o metas controladas, todas las empresas lo hacen, refiriéndose a la cosecha, rendimientos y producción, como las más absorbentes.

Por otra parte, aunque todas las empresas coinciden en medir el rendimiento del trabajo de las personas, raramente llevan normas escritas de control.

También, todas las empresas llevan un control financiero vía presupuesto, apoyadas en registros manuales y, en dos de ellas, computacionales.

En cuanto a la coordinación entre los ejecutivos, tiende a estar determinada por un plan y también por el tipo de tareas. Por lo mismo, la mayoría considera que la estructura está en función de un plan.

Todos los empresarios estiman que el ambiente es abierto y que los ejecutivos son "creativos".

En 5 empresas, la supervisión es rigurosa, mientras en 1 no lo es.

En el área de administración del personal, la rotación del personal es muy baja, en los permanentes, y los % de obreros temporales que regresan en la temporada siguiente va desde 50,5% hasta 100,0%.

En la selección de los ejecutivos, las empresas lo hacen directamente, eventualmente en base a referencias.

En dos empresas no se registra capacitación para los ejecutivos, en forma permanente, las que tampoco señalan interés por áreas específicas.

Las restantes, centran su prioridad en computación y administración.

Aunque algunas empresas sostienen que existe promoción para ejecutivos, no es tan evidente que ello se realice, por el tiempo de permanencia en el cargo.

En la contratación de obreros, se recurre a llamados directos o mediante los mismos trabajadores existentes; en general, se seleccionan.

En cuanto a las decisiones, en todas las empresas son programadas y en base a un plan formal que abarca a toda la empresa, en cada caso.

La reacción frente al ambiente se expresa diversificando la producción por especies y variedades frutales, lo que en todos los casos estaba programado.

Las razones de diversificación se basan en economía y mano de obra.

En los casos que reprogramaron sus compromisos financieros, se acogieron a las normas generales.

Mientras hay 3 empresas que reprogramaron una vez; 2 no reprogramaron y una lo hizo más veces, con el ánimo de ordenamiento financiero.

Solo dos empresas se muestran interesadas en nuevos créditos, los restantes descansan en los recursos que pueda optar la propia empresa.

El reinjerto es una práctica que han enfrentado al menos 3 empresas, para mejorar variedades.

En cambio, todas las empresas han tenido que arrancar superficies plantadas con frutales, para cambiar especies.

En general, los empresarios consideran que ha mejorado la calidad del producto que obtienen, como igualmente, todos han permanecido con la misma empresa exportadora.

En cuanto a las medidas, frente a una caída del precio de la fruta, es frecuente la respuesta relacionada con bajar costos; como, por otro lado, aceptan como real la organización futura del sector trabajo.

Ninguna empresa señaló haber tenido problemas con la mano de obra, con lo cual, tampoco tienen previstas medidas anticipadas para la solución de conflictos.

Mientras la mayoría, 4 empresas, sostienen que su organización actual es adecuada y no requiere asesoría para mejorarla, dos de ellas han pensado en modificar la organización, especialmente en la asignación de cargos ejecutivos.

6.3.5 INFORME DESARROLLO EMPRESARIAL

VII REGION

Desde el punto de vista de la fruticultura, la frontera de esta región se extiende por el norte, el peaje denominado Quinta y por el sur, la Comuna de Chillán.

Las frutas más relevantes aquí son las siguiente:

Manzanas	7,0 - 8,0 mill. de cajas
Perales	0,8 mill. de cajas
Kiwi	3,5 - 4,0 mill. de cajas
Uva	1,5 mill. de cajas
Carozos (1)	0,1 mill. de cajas

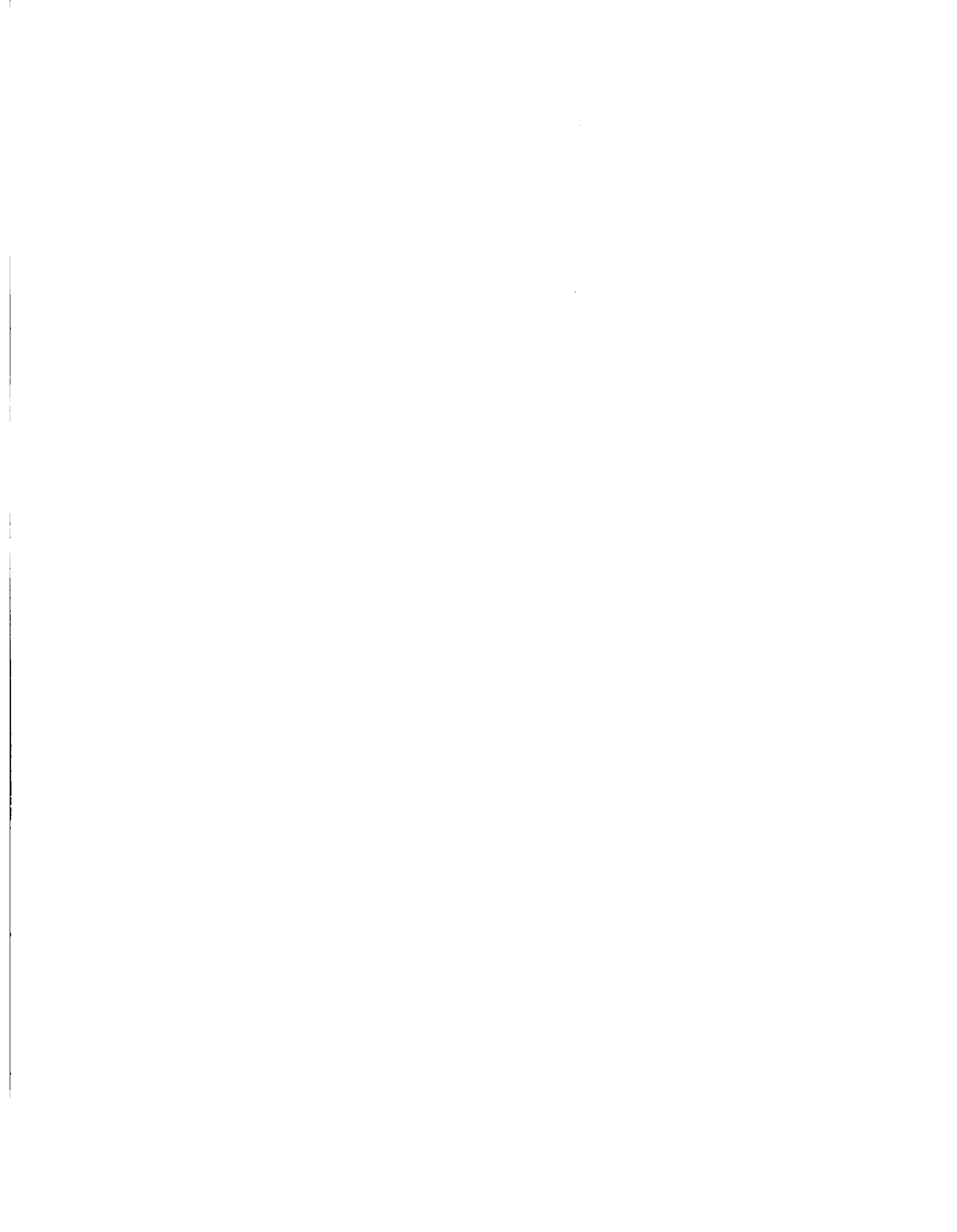
(1) Corresponden a ciruelas, duraznos, nectarines, cerezas.

En esta región han tenido importancia tradicional las manzanas, apoyadas mediante la Cooperativa Agrícola y Frutícola de Curicó. Aquí también se ha desarrollado con éxito la producción del kiwi, pasando a ser la segunda especie frutal en la región.

Igualmente, la incorporación de uva y creciente de carozos, revela una actitud empresarial -de cambio- entre los productores.

Se sostiene que aquí los productores tienen desarrollada una conciencia en cuanto a costos por há, existiendo plantillas standards.

Se estima que, en manzanas, se ha logrado un 70,0% de fruta exportada, del total ingresado a la planta embaladora. Si se considera la fruta en el huerto, se logra un 60,0% de exportación.



En esta región hay muchos productores grandes, tradicionalmente fruticultores y, otros nuevos productores que intentan éxito en el negocio frutícola.

El esfuerzo tecnológico entre los productores se expresa en prácticas de manejo de huertos, incorporando tecnología de Sud Africa, en poda y fertilización.

La tecnología la reciben desde las empresas exportadoras y otras, mediante charlas constantes.

El resultado, en manzanas, se aprecia en el incremento de los rendimientos, pasando desde 30 ton/ha a 40 ton, e incluso a un rango de 60-70 ton/ha.

Las empresas exportadoras, que participan en la región, son las más grandes, destacando United Trading Company que, a la fecha de la encuesta, tenía una producción de 1,5 mill. de cajas exportadas; la empresa David del Curto maneja 1,2 mill. de cajas de manzanas y 500-600 mil cajas de kiwi; la empresa Unifrutti maneja hacia el exterior unas 2,0 mill. de cajas de manzanas, provenientes de contratos, producción propia y compras. La Cooperativa Agrícola y Frutícola de Curicó exporta 1,5 a 2,0 mill. de cajas de manzanas y peras; y, es la más importante en el negocio del kiwi, con 1,2 mill. de cajas exportadas.

También es importante aquí la empresa Standard Trading Co., con alrededor de 1,0 mill. de cajas de pomáceas y 1.0 mill. de cajas de kiwi, exportadas.

Por último, las empresas Frupac y C y D manejan en conjunto más de 800 mil a 1.0 mill. de cajas de pomáceas y 500 mil de kiwi.

Las relaciones comerciales entre las empresas exportadoras y los productores frutícolas se concretan mediante contratos de producción, en la

materialización del cual pesa una serie de factores competitivos.:

- Calidad de la liquidación de las exportaciones realizadas con la misma empresa la temporada anterior.

- Calidad del manejo técnico que otorga la empresa exportadora al productor.

- Eventualmente, las empresas exportadoras ofrecen un precio mínimo garantizado por la producción frutícola exportable.

- Contratos a largo plazo; es una situación que tiende a existir entre productores grandes, con alto nivel de endeudamiento, que traspasan la deuda a la empresa exportadora, la que se asegura la producción y eventualmente un aumento de ella.

- Trato del personal de la empresa exportadora en forma personalizada con los productores frutícolas, estableciendo un nexo de mayor confianza entre los agentes económicos involucrados, con un flujo de información muy detallada.

En general, en esta región dominan productores grandes y medianos; los pequeños, originados en asignaciones de tierras de la Corporación de la Reforma Agraria, que partieron con 9,0 há., en la mayoría de los casos han aumentado su superficie y rendimientos.

Entre las empresas exportadoras que operan en la región, merece un trato diferente la Cooperativa Agrícola y Frutícola de Curicó, empresa que, aunque se mantiene con la denominación de cooperativa es, en realidad, una sociedad comercial, que mantiene una relación comercial con unos 150-180 productores.

Es una empresa antigua, que se constituyó en Curicó como la primera exportadora de frutas, sus socios, cooperador, son los dueños de la empresa

(150-180) de las cuales, el 70,0% son productores frutícolas, además de una población flotante de productores y/o comerciantes, que renuevan los contratos anualmente, y, otros que operan sin contrato y que corresponden a relaciones familiares y de tradición en los negocios con la Cooperativa.

La organización de la empresa reside en el Directorio de Coopefrut, en un Gerente General con las Gerencias: Administración y Finanzas; Comercio Exterio; y Producción, de esta última dependen el Departamento Agronómico y las unidades denominadas creación; LENFRUT-Buín; Fruti-Sur-Linares; CEN-Vivero; CENFRUT-Curicó; y CEN-KIWI, que se administran como empresas relacionadas con la Cooperativa y que, junto al Departamento Agronómico, constituyen el nexo de relación productiva de fruta de exportación, con los fruticultores, diseminados, en esta empresa, entre Buín y Linares, en sus fronteras norte y sur.

Además, la Cooperativa tiene oficinas en Philadelphia (USA) y Rotterdam (Europa) a través de las cuales gestiona sus operaciones comerciales en esas áreas; en Philadelphia mantiene nexos de negocios con 3 recibidores de frutas y en Europa, 8 recibidores.

El Departamento Agronómico, unidad vital en la gestión comercial de la cooperativa, está constituido por 22 Ingenieros Agrónomos para la cobertura tecnológica entre Santiago y Linares; los vehículos de transferencia tecnológica son; charlas a los productores, días de campo; prácticas de raleo en frutas; riego en frutales, etc.

Este Departamento es apoyado por Asesores, profesionales especializados, generalmente, profesores universitarios.

El Departamento Agronómico realiza también ensayos productivos en frutales con experimentación variada, fisiología, pesticidas, riego, etc.

Además del apoyo tecnológico a la producción frutícola la Cooperativa ofrece los siguientes servicios:

- Venta de pesticidas, mediante la cuenta corriente se canaliza créditos a los fruticultores.
- Servicio de packing y frigorífico, cuya tarifa se prorratea en relación a los costos.
- Las liquidaciones de las ventas de frutas se efectúan de acuerdo a la fecha de cosecha y calidad de la fruta, no exclusivamente al mercado global.
- Procesamiento de manzanas, descartes de exportación, como pulpa concentrada, kiwi congelado en rodajes, productos ambos que también se exportan.
- Comercialización de los descartes de exportación, al estado fresco, en el mercado interno, para lo cual la cooperativa tiene un Departamento mercado Interno en el Mercado Mayorista La Vega.

Frente a la llegada de otras empresas exportadoras a la región, con capitales y tecnología, la cooperativa reaccionó dándose la estructura actual, mencionada antes.

Además de ello, desarrolló la idea de embalar fruta contratada también en packing satélites, de propiedad de productores pero que operan en este caso, bajo la supervisión de un Ingeniero Agrónomo de la Cooperativa.

En la temporada operan 32 packing satélites, con sus correspondientes frigoríficos.

Por otra parte, la política de la cooperativa es agresiva en el negocio de la fruta, a través del equipo de Ingenieros Agrónomos y en la implementación de equipos de alta tecnología, principalmente dirigidos al manejo de post cosecha de la fruta, como son la instalación de 2 líneas para embalaje automático en cerezas; 3 nuevas líneas para embalaje de manzanas y peras en Curicó; nuevas cámaras de pre-frío y fumigación para fruta; tratamiento adecuado de la fruta en el transporte, mediante la incorporación de carpas térmicas y protectoras; eficaz inspección de temperatura y manejo

de post cosecha de la fruta en packing satélites, mediante Departamento Agronómico; ampliación de la línea de productos en su negocio, con la incorporación de frambuesas, moras híbridas, espárragos y, como se señalara, kiwi; la capacidad de almacenamiento de fruta en frío es alta, teniendo 25 cámaras con atmósfera convencional y con una capacidad aproximada a las 1.000 bins. cada una; en atmósfera controlada, su capacidad de almacenamiento equivale a unos 32.000 bins de manzanas; actualmente se está realizando ensayos para observar condiciones de almacenamiento en atmósfera controlada en kiwi, peras y ciruelas.

En síntesis, la cooperativa es una empresa que trabaja en el negocio de exportación de frutas con agresividad comercial, donde el aporte tecnológico en huertos o en post cosecha, representa un factor muy importante de competencia.

Como se señalara, en esta región hay productores de frutas pequeños, medianos y grandes, participando en la exportación.

2. Resultados de las entrevistas

En general todos los productores consultados han logrado aumentar la superficie plantada y los rendimientos en la producción frutícola.

En las formas legales de las propiedades se presentan situaciones diversas, entre los pequeños productores, la persona natural; entre los medianos, la persona natural, y la sociedad limitada; en el caso de los productores grandes, ambos son sociedades limitadas aunque hay una propiedad de persona natural, en un caso, compartida.

La edad de los empresarios fluctúa, poco, entre 46 y 60 años, y en el nivel de estudios, solo uno de ellos es Ingeniero Agrónomo (empresa grande), el resto, uno con educación básica, uno educación técnica; dos contadores auditores y uno, egresado educación media (bachillerato).

En general, los empresarios llevan un tiempo suficiente en el negocio, como para haber ganado alguna experiencia; considerando también,

que varios de ellos tenían actividades anteriores ligadas al sector agropecuario; y sólo dos de ellos tienen actividades compartidas con la fruticultura, no agrícolas.

Es interesante comprobar que 3 de los empresarios tenían experiencia gerencial anterior, dos de ellos en huertos grandes y uno mediano.

En el caso del predio pequeño el empresario surgió como obrero del fundo parcelado en la Reforma Agraria.

El cambio en la actividad, en dos casos muestran 3 veces, el resto o no se cambió, o no dió información.

La mayoría de los empresarios no viaja al exterior a observar experiencias frutícolas, sólo uno lo ha hecho.

Pero, todos participan de cursos técnicos locales, principalmente organizados por las empresas exportadoras frutícolas.

Aunque no muestra ninguno de ellos una disconformidad cerrada frente a las políticas macroeconómicas, hay observaciones con respecto al tipo de cambio, devolución de impuestos por exportación de productos nuevos y crediticia. De allí que muestren también una aprobación frente a las políticas, en especial cambiaria, tributaria y laboral.

En general, estos empresarios dedican, al menos, el 50% del tiempo a la actividad frutícola.

En sus respuestas coinciden en su disposición favorable a invertir capital propio -4 empresarios- los dos restantes no lo están.

Todos los empresarios viven en sus empresas, aunque en 4 casos su familia está fuera, en Santiago.



En cuatro empresas participan familiares en las funciones económicas.

Tres empresarios participan en Asociaciones de productores agrícolas, y sólo uno de ellos integra un directorio.

En todos los casos los empresarios esperan permanecer por largo tiempo en el negocio frutícola y las razones de cambio eventual, son más bien variadas y sólo en dos casos, económicas directamente.

En la toma de decisiones, los empresarios opinan que es mejor ser autoritario, 4 casos, y en los dos restantes, uno. En conjunto, traspasándolos al directorio y el otro, en la de operación, democrático.

En cambio, en las decisiones de inversión, igualmente las adoptan solos, como en conjunto; y solo dos de ellos reconocen comité asesor.

En lo referente a la preferencia por delegar funciones, mientras uno tiene casi todas delegadas y sólo coordina, la administración de la producción es una función que se repite en la esperanza de poder delegar.

La caracterización de las empresas, y el aporte de tecnología se aprecia una fuerte dependencia de las empresas exportadoras y en general, opinan que la tecnología que reciben es buena y sensible de mejorar, aunque de frecuencia adecuada.

En cuanto al origen de las plantas, en 4 casos provienen de viveros, el resto no contestó.

En la disponibilidad de recursos financieros, sólo dos empresarios los consideran suficientes, el resto tiene que endeudarse.

Los empresarios frente a problemas de caja recurren indistintamente

al banco y a las empresas exportadoras.

Estos empresarios han participado en la gestión de exportación de frutas, 2 casos, el resto ha incursionado en el mercado interno y/o descansa totalmente en la empresa exportadora, aunque algunos de ellos piensan exportar también.

En el servicio de frigorífico y packing, los empresarios poseen instalaciones, 3 de ellos, y el resto depende de la empresa exportadora.

La mayoría de ellos, 5, piensa que la maquinaria que dispone para las labores productivas es suficiente.

En un caso, solamente, se ha recurrido al leasing para obtener cierto tipo de maquinaria.

Las comunicaciones son excelentes, ya que todas disponen de equipos.

Se aprecia entre estos productores una desarrollada confianza en su propia gestión, ya que la información para la toma de decisiones de invertir, en 5 casos la buscan ellos mismos, eventualmente con apoyo en las empresas exportadoras.

También ellos disponen, en su mayoría, de medios de transporte de productos e insumos.

También, estos empresarios -4 de ellos- se muestran inclinados a una división del trabajo y departamentalización por producto, orientada al cliente; uno de ellos, por proceso, y el último, no responde.

En tres casos, sus empresas son descentralizadas, aunque no presentan actitudes favorables a delegar, al igual que las no descentralizadas.

En cuatro casos se controlan metas o tareas, en las restantes, no; la tarea más controlada es la actividad productiva.

En general, las relaciones supervisor/personal, es más o menos similar entre las empresas.

Igualmente, las empresas miden el rendimiento de las personas, sólo en dos casos, pequeños, no se hace.

Todas las empresas llevan un control financiero vía presupuesto, como también, 4 de ellas llevan registros manuales.

Los conflictos que se registran entre Departamentos se originan, eventualmente, y, en la asignación de recursos.

Solamente tres empresas logran la coordinación entre los ejecutivos mediante un plan, una de ellas por el tipo de tareas y los dos restantes no informan.

La mayoría reconoce que la estructura está en función de un plan, 4 empresas.

Todas las empresas consideran que el ambiente es abierto, los ejecutivos son "creativos".

La supervisión la consideran suelta, 2 casos; intermedia, 2 casos; y rigurosa, los 2 restantes.

En cuanto a la rotación del personal, se nota una cierta movilidad, en los empleados y obreros permanentes; en los obreros temporales, el % de retorno al año siguiente varía del 100,0% hasta el 40,0%, un caso en cada uno.

La referencia constituye un antecedente adecuado en la selección de ejecutivos de las empresas y, en sólo un caso, se recurrió a una empresa especializada.

En cuatro empresas se otorga capacitación esporádica a los ejecutivos, y las áreas de interés de las empresas tienen a ser las técnico-productivas.

Existe en estas empresas, 4 de ellas decisiones con respecto a la promoción del personal.

Es frecuente en estas empresas seleccionar al personal que contratan.

En cuatro empresas se señaló que la comunicación es de tendencia vertical y dos horizontal.

Sólo en dos casos hay manuales de procedimientos y en las cuatro restantes, sólo en una de ellas se reconoce al que otorga la exportadora, como instructivo técnico.

En cinco empresas las decisiones son de tipo programadas, aunque no necesariamente se respalden en un plan formal y cuando este existe, abarca a toda la empresa.

En cinco empresas se reconoce haber adoptado decisiones equivocadas, corregidas posteriormente, principalmente por falta de análisis.

En general, estos empresarios han diversificado la producción mediante nuevas especies frutales y variedades; en cinco casos, la diversificación estaba programada y la razón principal de hacerlo fué económica.

En la reprogramación de compromisos, esta la hicieron voluntariamente y acogiéndose a las normas generales, simultáneamente.

En general, estos empresarios se muestran renuentes a solicitar nuevos créditos, prefiriendo actuar con recursos propios.

En todas las empresas encuestadas se ha reinjertado y en tres de ellas se ha arrancado especies frutales.

Todos los empresarios estiman que la calidad de su producto ha mejorado mucho.

En todos los casos, la permanencia en el negocio con la misma empresa exportadora constituye una característica y en caso de cambio, ha sido por problemas financieros (1 caso).

Frente a una baja del precio de la fruta, los empresarios plantean; aumentar la producción, que este es cíclico; mientras sea negocio; eficiencia; exportar sólo la calidad; mejorar calidad y eventualmente irse a ganadería. Es decir, se aprecia, en todos los casos, un enfoque positivo.

La participación, buenas relaciones o no preocupación, son respuestas repetidas con respecto a una eventual organización del sector trabajo.

En general, ninguna empresa ha tenido problemas con la mano de obra; y de una u otra forma, ellas están preparadas para enfrentar conflictos potenciales.

En casi todas las empresas se advierte una cierta preocupación por la organización actual de las empresas y han pensado modificarla, aunque cuidadosamente, en los casos que ya empezaron a materializarlo.

6.3.6 INFORME DESARROLLO EMPRESARIAL

-Regiones X y IX

En estas regiones se está desarrollando nuevas opciones de producción entre los agricultores, incorporando cultivos hortofrutícolas, inicialmente del grupo de los berries, del lado de las frutas, y espárragos, correspondientes a hortalizas, todas ellas se están produciendo con objetivos de exportación.

En la actualidad se estima que existe unas 500 há. de berries, para ambas regiones.

La demanda por producción de berries, principalmente frambuesas y moras cultivadas, es estimulada en estas regiones mediante el Proyecto Berries La Unión Ltda. impulsado inicialmente por Fundación Chile e inversionistas privados. Este proyecto está ubicado en la Comuna de La Unión, en la X Región.

El Proyecto se inicia en 1985, con una superficie plantada de 30 há. de berries, en especial frambuesas; en la actualidad el proyecto tiene 50 há. plantadas con 9 especies frutales; frambuesas, arándanos, moras cultivadas, frutillas, zarzaparrilla y goosella. Además, se ha incorporado hortalizas dentro del mismo, como son: espárragos, alcachofas, ruibarbo, broccoli, maíz dulce, etc.

Es decir, el proyecto se está consolidando y expandiendo rápidamente, llegando ya su producción al mercado exterior.

Además, el proyecto se ha constituido en un verdadero polo de desarrollo para estimular la producción de berries en las dos regiones, aportando tecnología para agricultores que se han querido incorporar al rubro. Así, se estima en 450 há. La superficie plantada con berries como

efecto de irradiación, directa o indirecta, del proyecto Berries La Unión, en el sector comprendido entre Loncoche y Rupancho, de sur a norte; y, desde la carretera Panamericana hasta la región de los lagos, desde poniente a oriente.

Con estos productores, la Empresa Berries La Unión establece una relación contractual inicial, que puede cubrir distintas fases en la materialización de la actividad productiva; evaluación del proyecto de inversión; organización y puesta en marcha de la plantación; y/o asistencia técnica permanente.

En la fase de producción frutal, Berries La Unión ofrece la posibilidad de recibir fruta para proceso, industrialización y venta posterior. Las modalidades de venta, son las normales en el comercio exterior.

En esa forma, la Fundación Chile impulsó el desarrollo inicial de la producción de berries en esas regiones.

Posteriormente, se ha identificado nuevos proyectos de inversión en berries, con la participación siempre, de la Empresa Berries La Unión Ltda., tendientes a la incorporación de nuevos productos agrícolas al rubro frutícola berries, como es por ejemplo: el proyecto denominado TECNOFRIO, que contempla la construcción de un frigorífico para almacenar berries y otros rubros, en condiciones de temperatura adecuada y para congelados, ya sea a la forma IQF o en bloques.

En esta operación participan también inversionistas y productores de berries.

Además, la irradiación de Berries La Unión en su apoyo al crecimiento del mercado de berries en ambas regiones, se extendió con cierta intensidad a la Comuna de Temuco (IX Región), donde se ha plantado cerca de 160 há. de frambuesas, a partir de 1987.

Allí se ha constituido la Asociación de Hortofruticultores de la IX Región que agrupa a 60 socios y se orienta a:

- Promover el desarrollo tecnológico del grupo de productores;
- Proteger a sus asociados en la adquisición de plantas (en el futuro se instalará vivero)
- Propender al desarrollo tecnológico y de la investigación.

Por otra parte, estos productores de berries, todos pequeños, integran, como Asociación, el Directorio de la Empresa TECNOFRIO.

En síntesis, se identificó tres áreas geográficas de desarrollo frutícola mediante berries (y espárragos), en las regiones X y IX, localizadas en La Unión, Loncoche-Villarrica y Temuco, relacionadas actualmente por tecnología y mercados pero, que en un futuro próximo, se orientan hacia una gestión de autosuficiencia, tanto por constituir bases tecnológicas individuales, como por la implementación de infraestructura para almacenamiento y congelado, con orientación a la exportación en los tres sectores. Además, de la propia expansión individual de los módulos.

En la actualidad, aún el nexo contractual y de gestión básica, es con la empresa matriz, Berries La Unión, pero, como se señalara, tiende a una relación más de sinergismo comercial que de dependencia tecnológica, como aparece todavía.

La introducción del cultivo de berries y de hortalizas (espárragos), en esas regiones, ha enfrentado el problema propio de desarrollo de rubros de tecnología más exigentes que las tradicionales, como son, trigo, papas, ganadería, remolacha azucarera, etc. y además, el problema principal se ha ido perfilando con la disponibilidad de la mano de obra y su destreza en las regiones, la que ha sido atraída antes por la fruticultura del norte del país, además de los requerimientos propios de los cultivos típicos regionales, orientados muchas veces a la subsistencia

alimentaria de las poblaciones.

Este es un asunto, el de la mano de obra,, que debería estudiarse con atención, en relación con la pura expansión física de la superficie cultivada con berries, hecho que ya se observa en esas regiones.

En cuanto al nivel de desarrollo de las empresas entrevistadas, se obtuvo resultados que, por tratarse de casos, no son expandibles, aunque ello no le resta valor.

Entre las empresas grandes entrevistadas; (2), se presenta una tendencia hacia la diversificación dentro de berries, siendo el caso extremo, Berries La Unión, con 7 especies, aunque dominan las frambuesas. También se diversifica la producción integrando espárragos como rubro importante igualmente orientado al mercado externo.

En general, estas empresas han aumentado su superficie plantada de berries a partir del año 1985, de iniciación, como también registran sensibles incrementos en el volumen exportado.

En ambas empresas, la organización administrativa reside en un Directorio con residencia fuera de la región y, un gerente general, responsable de la administración empresarial; en ambas, éste tiene estudios universitarios y ligados al sector agropecuario.

Llama la atención, en estos casos, la experiencia ganada ya por los gerentes, la que aparece vasta y diversificada.

En cuanto a tecnología de producción, Berries La Unión, líder en el rubro en la región, se abastece de plantas en el exterior -"de los mejores niveles del mundo"- y la otra empresa las adquiere de ella.

Ambas empresas son autosuficientes en sus requerimientos de frío y prontas a diversificar su producción exportable hacia congelado y a

penetrar cada vez más en el canal comercial exportador.

Igualmente, ambas tienen un sistema de comunicaciones completo y adecuado al negocio.

Las decisiones de inversión son tratadas, en ambos casos, en el Directorio de las empresas.

En el manejo de las empresas surgen diferencias de enfoque; mientras Berries La Unión tiene constituidos 5 departamentos: Producción Agrícola, Producción Agroindustrial, ambos dependientes del Gerente de Producción; Técnico y Desarrollo, dependiendo del Gerente Técnico; Comercial, del Gerente Comercial; y Administración y Contabilidad, del Gerente Administrativo.

En cambio, la otra empresa señala que su estructura administrativa se apoya en 7 centros de costos.

En esa forma, la primera empresa considera que todos los Departamentos son igualmente importantes; mientras la otra, señala a la producción, como más relevante.

En relación con las metas, ambas las controlan pero, Berries La Unión sostiene que la tarea fundamental es los ingresos, mientras que la segunda empresa considera a la producción como la actividad relevante.

Ambas empresas llevan control financiero vía presupuesto y registros computacionales, como también realizan un plan operacional.

En cuanto a la motivación y satisfacción del personal, se aprecia que un alto % de los trabajadores temporales regresan a la temporada siguiente y la movilidad de los permanentes es nula, en caso de ejecutivos, técnicos y supervisores, aunque en los obreros se aprecia un bajo nivel.

Aunque los ejecutivos de ambas empresas reciben capacitación permanente, señalan áreas de interés de las empresas en áreas de administración, producción, comercialización y comercio exterior.

En ambos casos, las decisiones se adoptan de acuerdo al plan, que es parte de toda la empresa.

En las dos empresas se han adoptado decisiones erróneas, 3 veces, por información y presiones externas.

Como se señalara, ambas empresas tienen una programación de diversificar la producción, tanto vía especies, como variedades, en base a razones económicas, y de mano de obra.

Las reacciones ante una eventual caída del precio de la fruta se orientan a diversificar mediante procesamiento, los productos finales.

Y, frente a la organización del sector trabajo, en ambos casos señalan la conveniencia de tenerlo presente y el cumplimiento estricto de los compromisos laborales de las empresas.

Las dos gerencias se mantienen atentas ante la presencia de conflictos con la mano de obra y, aunque han revisado la organización de sus empresas, no plantean un cambio en el corto plazo.

Quizás lo que marque más claramente la diferencia en la gestión empresarial, está determinada por la actividad comercializadora de berries que realiza Berries La Unión ya que, junto con ofrecer servicios de procesamiento y exportación, ya sea mediante compra, consignación o maquila por la producción transada, posee camiones frigoríficos acopiadores de berries, los que sostienen este poder de compra y se apoyan en productores con programas de cosecha y control de calidad a la recepción.

En el caso de las empresas medianas y pequeñas, 10,5 há. y menos

de superficie plantada, se iniciaron recientemente en el rubro y están en etapa de implantación y desarrollo reciente, con un fuerte apoyo de Berries La Unión, quien sustituye así funciones relevantes en la administración de esas empresas.

Existe, además, un caso particular que se refiere a la empresa Tecnagro Cautín S.A.C.P.A., ubicada en Loncoche, IX Región.

Ampliamente diversificada en berries y espárragos, 26,0 y 30,0 há. respectivamente, opera desde 1987.

Lo más notable aquí es la propia constitución del Directorio, donde participan, por ejemplo; Lucchetti, Berries La Unión, Fundación Chile, Electrocoop Temuco, 1 Director por los pequeños agricultores accionistas de Temuco y 1 individual privado.

Así constituida la empresa, delega en un Gerente General, el que tiene al Gerente de Operaciones que se apoya en el Administrador General y el Gerente de Operaciones.

Esta empresa se desarrolla bajo el apoyo de Berries La Unión y al mismo tiempo, como accionista y junto a otras, constituyen la empresa Tecnofrío, para financiar la construcción de un frigorífico de almacenamiento y congelado de frutas y hortalizas, ubicado también próximo a Loncoche y junto a Tecnagro.

En esa forma, Tecnagro tiene las ventajas que le provienen de pertenecer a empresas como Fundación Chile y Lucchetti, por ejemplo, y su propia capacidad de administrar y manejar recursos, para lo cual está debidamente estructurada.

6.3.7 FORMULARIO PARA ENTREVISTA

ANEXO N° 1

CUESTIONARIO DE DESARROLLO EMPRESARIAL FRUTICOLA
PRODUCTORES

(1)	(2)	(3)	(4)

I. ANTECEDENTES GENERALES:

Localización : Región: Provincia:
Comuna: Localidad:

Identificación : Nombre Empresa: _____

Nombre del Empresario: _____

Entrevistador : Sr. _____

Indicadores de éxito:

- Superficie Plantada inicial: _____ ha. año
- Superficie Plantada actual : _____ ha.
- Superficie posesión : Inicial _____ ha. Actual: _____ ha.
- Aumento de Rendimiento : Inicial _____ Cajas/ha. Actual _____
- Aumento % exportación : Inicial _____ % Actual _____ % Cajas/ha. _____

Constitución Legal: Persona Natural Sociedad Ltda. Soc. Anónima

II. CARACTERISTICAS DEL EMPRESARIO:

1. Edad: _____ años

2. Estudios: Universitarios : _____

Educación Técnica : _____

Educación Media : _____

3. ¿Procede de otros sectores económicos? SÍ NO Cuál? _____

- (1) Número del cuestionario
- (2) Página
- (3) Tamaño productor G.M.P.
- (4) Código Provincia (2 letras)

--	--	--	--

18. ¿Participa en una asociación de empresarios? SI NO ¿Cuál _____
19. ¿Ha sido alguna vez miembro del directorio? SI NO
20. ¿Cuántos años espera estar en el negocio? _____
21. Enumere la razón principal por qué se cambiaría. _____
- _____
22. Como empresario ¿es mejor ser autoritario o democrático para tomar decisiones? _____
23. En sus decisiones de inversión ¿toma decisiones conjuntas? SI NO, ¿tiene un comité asesor? _____
24. ¿Qué funciones de la empresa le satisface más delegar?:
- la administración de la producción _____
 - la gestión financiera _____
 - la comercialización _____
 - la compra de insumos _____

III. CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA

1. Obtención de medios externos

25. ¿Quién le proporciona la tecnología?

a) La exportadora: _____ b) La Cooperativa: _____

c) Organización de profesionales: _____

26. ¿Cómo considera la tecnología que dispone?

a) calidad : Regular, Buena

b) frecuencia: Adecuada

c) ¿Es anticuada o de punta a su juicio? _____

--	--	--	--

27. ¿Quién le proporciona las plantas? _____
28. ¿Son suficientes los recursos financieros para realizar la inversión y operaciones del rubro? _____

29. ¿Cuándo tiene problemas de caja, recurre al Banco, a la exportadora u otra fuente? _____
30. ¿Qué parte de la función comercializadora realiza (o ha realizado) Ud.? _____
31. ¿Espera tomar iniciativas en ese sentido?, ¿Cuáles: 1. _____
2. _____ o está conforme? |SI| |NO|
32. ¿El servicio de frío lo proporciona Ud.? _____ Quién? _____
33. ¿El servicio de empaque lo realiza Ud.? _____ Quién? _____
34. La maquinaria de que dispone es suficiente? |SI| |NO|
35. Ha recurrido al leasing para cierto tipo de maquinaria? |SI| |NO|
36. La comunicación entre empresa, proveedores, profesionales, es expedita?
dispone de teléfono _____ telex _____ radio _____
37. La información para la toma de decisión de invertir la recibe de?
empresa exportadora _____ consultores especializados _____
busca Ud. mismo? _____
38. ¿El servicio de transporte de insumos y productos, lo realiza Ud.?
Lo contrata? _____ Lo proporcionan los proveedores? _____

--	--	--	--

2. Organización, estructura y manejo de la empresa

39. Qué división del trabajo y departamentalización posee?

a) Por producto (pensando en el cliente) SI NO

b) Por proceso _____

40. ¿Cuál departamento es el más importante en la empresa? _____

41. ¿Es una empresa descentralizada? SI NO Se delega?: Poco: _____

Bastante: _____

42. ¿Se controlan metas o tareas? _____

43. ¿Cuál tarea se controla más? _____

44. ¿Cuál es la relación supervisor/personas? _____

45. ¿Cuál es el Depto. o Unidad administrativa con relación más baja _____

¿Cuál con la más alta? _____

46. ¿Se mide el rendimiento del trabajo de las personas? SI NO

47. Tiene normas escritas de control? Cuáles? _____

48. ¿Lleva un control financiero vía presupuesto? _____

49. ¿Desde cuándo lleva registros? Computacionales _____ Manuales _____

50. ¿Existen normalmente conflictos? entre departamentos _____

directivos y ejecutivos _____ hay confusión de papeles _____

--	--	--	--

51. ¿La coordinación entre los ejecutivos está determinada por: un plan _____
por el tipo de tareas _____
52. ¿La estructura está en función de un plan? _____
53. ¿El ambiente es abierto? Los ejecutivos son "creativos" _____
54. ¿La supervisión es rigurosa o suelta? _____

2.1. Administración del personal

"Motivación y satisfacción"

55. ¿Cuántas personas se despidieron la última temporada?
Ejecutivos: _____ Técnicos: _____ Supervisores: _____ Obreros: _____
56. ¿Cuántas personas renunciaron?
Ejecutivos: _____ Técnicos: _____ Supervisores: _____ Obreros: _____
57. ¿Cuántas personas recontrataron?
Ejecutivos: _____ Técnicos: _____ Supervisores: _____ Obreros: _____
58. ¿De los trabajadores de temporada qué porcentaje regresa al año
siguiente? _____ siempre fué así? _____

"Dotación y Selección"

59. ¿Los ejecutivos son seleccionados por la empresa directamente? o vía
empresa ad-hoc? _____ Para ello usa la referencia, contacto
personal, concurso?
60. ¿Los ejecutivos reciben capacitación permanente? _____ esporádica? _____
61. ¿Cuáles son las áreas de interés de la empresa? _____

--	--	--	--

62. ¿Existe promoción en la empresa? _____ Cuánto dura un ejecutivo como promedio en su cargo? _____

63. ¿Los obreros se reclutan por aviso de periódico? _____ Agencia de Empleo _____ "Contratista" _____ Se hace selección? _____

"Comunicación Interna"

64. ¿La comunicación es de tendencia horizontal o vertical? _____

65. ¿Existen manuales de procedimientos? _____

2.2. Toma de decisiones

66. ¿Las decisiones son de tipo programadas o no programadas? _____

67. ¿La empresa hace un plan formal? _____

68. ¿Existe un plan de toda la empresa? _____ o de parte, qué parte? _____

69. ¿Cuántas decisiones han sido equivocadas? _____

70. ¿Han sido como consecuencia de: a) falta de análisis _____

b) de información _____ c) por presiones externas _____

IV. REACCIONES FRENTE AL AMBIENTE

71. ¿Diversifica la producción?

a) por especies _____ b) por variedades _____

72. ¿Estaba programada la diversificación? | SI | | NO |

73. ¿Cuál es la razón principal de diversificar?

económica _____ mano de obra _____ postcosecha _____

74. ¿Reprograma sus compromisos voluntariamente? _____

75. ¿Se acoge a las normas generales? _____

--	--	--	--

76. ¿Cuántas veces ha reprogramado? _____
77. ¿Tiene programado contraer nuevos créditos? _____
Si es no, porqué razón? _____
78. ¿Ha reinjertado? Por qué? _____
79. ¿Ha arrancado? Por qué? _____
80. ¿Ha mejorado la calidad del producto en el tiempo? _____
81. ¿Cuántos años trabaja con la misma exportadora? _____
82. ¿Por qué se cambió? servicio regular _____ Otro _____
83. ¿Cuáles medidas ha pensado tomar frente:
- a una baja del precio de la fruta? _____
- frente a una organización del sector trabajo? _____
84. ¿Qué problema tecnológico grave ha tenido? _____
¿Quién se lo solucionó? _____
85. ¿Ha tenido conflictos con la mano de obra? _____
86. ¿Tiene previsto alternativas anticipadas para la solución de conflictos?

87. ¿Ha solicitado alguna vez asesoría formal, para modificar la organización de la empresa? _____
88. ¿Ha pensado modificar la organización? _____
Por qué? _____

